



Entrevista com Ginha Nader

O Empreendedor e o Papai Noel
(pág. 08)

*Frases motivacionais para levar
você mais longe*
(pág. 12)

*Cultura de Segurança
do Trabalho*
(pág. 16)

*10 Séries de TV que todo
empreendedor deveria assistir*
(pág. 18)

O Futuro do Varejo
(pág. 22)

*6 maneiras de fazer a concorrência
te odiar e os clientes te amarem*
(pág. 23)

O Ano Novo e a Saúde
(pág. 25)



ICARO GAINO

corretora de seguros

Ideal para você que busca um seguro
na medida das suas necessidades.

Lilule

UNIFORMES PROFISSIONAIS

(19) 3571-5248 www.lilule.com.br

MUITO OBRIGADO!

Em 2015 mais uma vez conseguimos oferecer aos nossos clientes o que há de melhor no mercado em confecção de uniformes. Agradecemos a todos que confiaram no nosso trabalho. São vocês que nos motivam a evoluir ainda mais neste ano que está por vir.

EM 2016

Desejamos tudo de bom aos nossos clientes, que a prosperidade supere as dificuldades, sendo assim, que 2016 seja realmente um ano especial, repleto de conquistas.

EM 2016 QUANDO FOR RENOVAR OS UNIFORMES DA SUA EMPRESA, MAIS UMA VEZ CONTE CONOSCO!



Lilule
UNIFORMES PROFISSIONAIS



Rua Constantino Afonso Pinck, 333 - Leme | SP

Le
PIZZAS
Forno a Lenha



Vários sabores de pizzas com preços promocionais

Aberto de segunda a domingo a partir das 18h até as 23h

Borda Recheada de Catupiry grátis de 2ª a 5ª



DISK PIZZAS

e ESFIHAS

3571-7713

3571-4700

3571-7302

3554-3547

Av. 29 de Agosto, 756 - Centro - Leme - SP

Pizzas 1/2 a 1/2 será cobrado o preço maior.

Reservamos o direito de recusar pedidos por falta de informações, etc...

Aceitamos cartões de crédito e débito:
Levamos a máquina até você



TODAS AS PIZZAS ACOMPANHAM MOLHO E ORÉGANO

Feliz Natal



Há quase um ano tomamos a iniciativa de nos associarmos a Sicoob Crediacyl, uma instituição financeira completa, que nos oferece apoio em todos os momentos e um excelente atendimento. Uma Cooperativa que trabalha para o crescimento de seus cooperados e também para a cidade de Leme.

A Dakar Automóveis deseja a todos ótimas festas e um ano novo repleto de realizações.

Léo e Ricardo
Dakar / Sicoob Crediacyl



Que neste Natal você desfrute cada momento com imensa alegria e o mais importante, o seu verdadeiro significado: o nascimento do menino Jesus. Boas Festas!!!

Elo 29

Mais um ano de muito trabalho e grandes resultados se encerra, abrindo caminho para mais sonhos serem realizados. Que a luz e a paz desta data estejam sempre presentes em nossos corações.

Leandro - Le Pizzas



Que neste Natal sejam confraternizados todos os desejos de um mundo melhor para o ano que se inicia. É tempo de paz e de luz, é tempo de nascimento. Que a renovação esteja presente trazendo muita prosperidade, alegria e saúde a todos nós.

Equipe Embaleme



Desejamos que a paz e a compreensão reinem em nossos corações neste Natal e no Ano Novo que se aproxima. Que cada ser humano procure doar um pouco de si. Não somente em coisas materiais, mas principalmente em pequenos gestos para com o próximo. Que 2016 seja um ano cheio de luz. Boas Festas!

Família Vivace Fashion



O Natal, cuja própria palavra enche nossos corações de alegria, nos dá de certa forma a força para enfrentarmos os momentos difíceis, e fazer a diferença de maneira relevante em busca da vitória, acompanhada de muito sucesso. Que a magia desta data revele novos horizontes, harmonia, prosperidade, saúde, esperança e muito amor no coração. Feliz Natal a todos e Paz no Mundo.

Michael - ViaConect



A família GATI deseja a todas as famílias um Feliz Natal e um Ano Novo próspero, com muita saúde, repleto de sonhos e realizações. E que a magia desta data se prolongue por todo o ano, com fé, solidariedade e esperança.

Boas festas!

Dr. José Carlos Louzada Sant'Anna
Gati



Tomados por pensamentos positivos, ideias novas para uma vida melhor, tranquila e calma, buscamos através das palavras desta mensagem desejar a você e, também a sua família, um natal repleto de alegrias e boas surpresas. Pois a nossa empresa, envolvida pelos sentimentos fraternos do amor em Cristo aliada a você, busca um só objetivo: correr incansavelmente ao encontro da paz e da serenidade do coração. A conquista dos nossos objetivos depende da união, da amizade e da sabedoria com as quais conduzimos os nossos negócios e a nossa vida pessoal. Esperamos contar sempre com a sua preferência e estaremos sempre à altura das suas expectativas e necessidades. Agradecemos a oportunidade que você nos oferece quando nos coloca ao seu lado na realização dos seus objetivos. Feliz Natal e um Próspero Ano Novo de toda a nossa família e empresa para você, cliente especial!

Li Lu Le



Desejamos que você tenha um ótimo Natal, cheio de alegrias, harmonia e tudo que a nossa caixinha de sonhos nos faz acreditar.

Que esse Ano Novo que se aproxima seja uma porta aberta para novos sonhos, renovações de fé e muita paz para o nosso mundo.

Feliz Natal e próspero Ano Novo!

Equipe Engemarques
(Hary, Henrique, Fernanda, Aline, Daniel)

Mais um ano se encerra, mais um ciclo se fecha e é tempo de fazer uma retrospectiva.

É tempo de olhar para trás e rever os planos que foram traçados, o caminho que foi percorrido, as metas e objetivos que foram realizados, e os sonhos que foram alcançados.

É tempo também de olhar para frente, refazer planos, vislumbrar novos horizontes, e abrir o coração para sonhar. Agradecemos a oportunidade de fazer parte da história de nossos amigos e clientes, e também por contribuir com o seu sucesso.

Feliz Natal e um Ano Novo muito próspero. Boas Festas!

Ícaro Gaino



O Empreendedor e o Papai Noel

Por Rogério Delazzari para o site Empreendedorismo Rosa

Era uma vez Noel, um velhinho, gordo, muito alegre e que gostava de fazer coisas boas. Um belo dia ele decidiu criar seu próprio negócio e atuar em algo que amava fazer, abriu sua empresa de presentes. Seu objetivo era atender os muitos pedidos que recebia todos os anos, vindos de todas as partes do mundo.

A ideia era ótima, e não tinha como dar errado. Afinal, receber presentes era algo que as pessoas iriam querer muito!

Escolheu uma bela casa, contratou funcionários e começou a trabalhar. Tinha ótimas ideias para gerir seu negócio e começou a colocá-las em prática.

Mas, passado algum tempo, as dificuldades começaram! O local escolhido para o seu negócio era muito distante dos clientes e os dias eram muito frios, nevava quase que todos os dias. Era muito difícil trabalhar. Seus funcionários eram anões e não faziam as coisas como ele pensava, um era carrancudo e mal-humorado, outro só pensava em dormir e outro ria de tudo. Ninguém entendia o que Noel queria. Os pedidos de presentes não eram claros e por vezes vinham em línguas que ele não entendia. O transporte era muito difícil, já havia tentado transportar por carro, motocicletas e até por bicicletas.

Parecia que o mundo ia desabar para Noel.

Mas Noel era um velhinho determinado e não desistiria tão fácil. Persistiu, enfrentou crises e procurou entender a linguagem que seus clientes e funcionários falavam.

Um dia, vagando pelos terrenos cobertos de neve, viu alguns animais pastando. Se aproximou e notou o quão doces e fortes eram. Poderiam ajudá-lo no transporte dos presentes.

Os anos foram passando e as coisas começaram a melhorar. Os dias eram mais fáceis e os clientes mais felizes. Dedicou-se tanto ao trabalho que até nem mais a barba fazia, mas enfim seu negócio prosperava.

Hoje Noel está feliz! Foram tempos de muita luta, mas que valeram. O amor de Noel pelo trabalho só aumenta.

Trabalha com os mesmos funcionários, que depois descobriu serem duendes e não anões, renas fazem o transporte dos presentes, todos os pedidos são atendidos e seus clientes estão muito felizes.

Então se você, às vezes, reclama das dificuldades de ser um empreendedor, enfrentar crises e vencer uma batalha a cada dia, lembre-se do Papai Noel!

Feliz Natal e que Papai Noel traga muitos negócios para o seu negócio!



Elo 29

Bolsas e Acessórios

Bolsas - Malas - Mochilas - Bijuterias



Av. 29 de Agosto, 596 - Centro - Leme/SP - 13610-210

Telefone: (19) 3554-3284 - www.elo29.com



Curta nossa fan page: facebook.com/elo29bolsas

Ginha Nader

No dia 24 de novembro a Acil realizou palestra com Ginha Nader, maior especialista Disney na América Latina. Ginha, que há 40 anos estuda, visita e “vive” Walt Disney e com seu conhecimento e dedicação criou o primeiro Curso de Promotores de Vendas e guias de Orlando (atualmente, um referencial para os profissionais de Turismo).

Conheça um pouco mais da história de vida de Ginha Nader e sobre a Magia do Império Disney, que ao contrário do que muitos pensam, não está voltada apenas ao público infantil, pois é uma das maiores escolas para o crescimento pessoal e desenvolvimento profissional.

O que mais te motivou a conhecer a Disney e a se encantar por ela?

Meu marido, Nicolau, faleceu quando eu tinha apenas 27 anos, com três filhos pequenos para cuidar. Foi uma tristeza infundável, mas mesmo assim, não chorei, pois tinha que cuidar das crianças. Nós fomos casados por 8 anos maravilhosos e sempre conversei com ele, aprendendo uma verdadeira lição de vida. Desta forma escolhi não me abater, mesmo no meio de tantos desafios e da pergunta, o que eu vou fazer? Como posso recuperar meu entusiasmo? Eu não queria transmitir aos meus filhos um entusiasmo de mentira.

Nesses momentos, eu rezava a Deus e pedia para que Nicolau me desse forças e indicasse um caminho, foi então que em uma tarde, no escritório que ele ocupava, uma voz soou em minha cabeça “Vá para a Disneylândia”. Agradei a ele, pois entendi a mensagem. Eu não sabia exatamente o que era a Disney e no ano de 1967 não havia praticamente nenhuma informação sobre o assunto, procurei informações e um livro “A história de Walt Disney” e me apaixonei pela filosofia de vida dele.

Durante anos visitei diversas agências de turismo, dizendo que gostaria de ir para a Disneylândia e levar meus filhos, mas que não tinha dinheiro, e as respostas eram sempre negativas, que isso era algo impossível.

Não desisti e certo dia em uma pequena agência, antes que eles me dessem a negativa perguntei: “Quero saber se há uma maneira de levar os meus filhos, o que preciso fazer?”. O dono da agência me respondeu com as perguntas: “Você conhece? Fala inglês? Tem algum contato nos EUA?”, mas mesmo respondendo negativamente todas as perguntas, insisti que queria levar os meninos, sabia que era capaz.

Ele me instruiu a montar e vender o pacote para a viagem, e que eu iria precisar de um contato nos Estados Unidos. As passagens gratuitas para os meus filhos dependeriam do número de passageiros que conseguisse, no mínimo 30 pessoas. Batalhei muito, em São Paulo e Rio de Janeiro, consegui apenas 05 pessoas.



Conversei com o dono da agência novamente, e ele me disse que seria impossível e eu pedi para que ele nunca dissesse não, pois esta pequena palavra corta todas as esperanças.

Ele me orientou a entrar em contato com a operadora norte-americana. Eles me disseram que dariam um jeito, mas que somente um dos meus filhos poderia ir, mas não me abati, com o pensamento de que esta seria a primeira de muitas viagens dei a notícia para os meus filhos, em 1972 fizemos a primeira viagem à Disneylândia, vivi tudo aquilo que já havia estudado.

Na segunda viagem, consegui agrupar 18 pessoas e consegui que meus filhos fossem também, foi uma viagem inesquecível, pois cada pedacinho dela havia sido ansiosamente esperado por muitos anos. Estudei profundamente a vida e obra de Disney e esta obstinação em busca de um sonho que trouxe uma perspectiva inesperada à minha vida.

As pessoas com quem havia trabalhado na primeira e segunda viagem começaram a me ligar e indicar, com isso a terceira turma foi de 150 passageiros. Daí em diante não parei mais.

O que aprendi com a Walt Disney foi acreditar, como ele acreditou que: “Se você pode sonhar, você pode realizar”.

Muitos acreditam que empreender é apenas ter os pés no chão, mas as vezes é necessário “sonhar” para identificarmos novas oportunidades, concorda?

“Como é difícil convencer os homens do dinheiro de que o sonho dá lucro.”

Essa frase foi dita pelo Walt Disney que sempre sonhou antes de fazer as coisas que tinha na cabeça, e que deu a maior lição para o mundo inteiro.

Temos que fazer com os pés no chão, mas o sonho sempre é o pontapé inicial. Eu sou uma pessoa “sonhadora” e fiz tudo o que se deu na minha cabeça, mas, se eu não tivesse uma pessoa “dos dinheiros” eu não teria ido muito longe.

Se você pode sonhar, você pode realizar!

Sua palestra aborda que em tempos conturbados, dificuldades podem servir de estímulos, fale um pouco sobre isso para os nossos leitores.

No livro A Magia do Império Disney eu conto muitas histórias que terminam bem e tantas outras que terminam mal.

Tempos conturbados, e histórias de insucesso, serviram para dar um exemplo e um novo rumo para Walt; da mesma forma, devemos aproveitar estes momentos e nos aprofundar para enxergar a lição que este erro quer

“devemos aproveitar estes momentos e nos aprofundar para enxergar a lição que este erro quer nos passar. Só assim, tomaremos atitudes que gerarão o sucesso.

nos passar. Só assim, tomaremos atitudes que gerarão o sucesso.

Com sua experiência, a senhora conhece padrões de excelência e qualidade internacionais, como podemos aplicá-los em nossas empresas?

Isso é um grande problema... Cada dia mais e mais, estamos estudando e aprimorando protocolos internacionais sobre padrão de excelência e qualidade.

No entanto, muitas vezes esquecemos que a melhor forma de trazer a excelência e a qualidade é tratar meu cliente ou fornecedor da mesma forma que eu gostaria de ser tratado, isto é, com comprometimento, carinho e o mais importante, com um belo sorriso.

O maior desafio, e por isso das palestras e protocolos, é conseguirmos nos lembrar de manter este padrão o tempo todo, com sorriso e prazer no que fazemos.





Fotos (Internet) - Monalisa Lins / noticias.uol.com.br



Essa revista é especial de Natal, aliando a magia desta data com a do Mundo Disney, qual é o seu recado final para os nossos empreendedores lemeneses?

Nesta época de Natal e Ano Novo, a magia está no ar. Sonhos são refeitos, metas são traçadas, sorrimos e fazemos nosso trabalho com mais prazer.

Na Disney, esta "época" do ano tem duração de 365 dias. Por isso, meu maior desejo a todos é: "Sonhem, acreditem, realizem e aprendam com os erros o tempo todo, 365 dias".

” Coloque esta frase de Walt Disney na geladeira, para sempre lembrar: “Se você pode sonhar, você pode realizar!”



Inspiração

Tempo de confraternização, alegria e reflexão

Quando chega o final do ano é hora de avaliarmos nossos resultados e reconhecermos nossa equipe.

As festas de confraternização trazem vários benefícios para as empresas, pois como sempre reforçamos, eventos festivos influenciam na criatividade e produtividade de todos envolvidos.

No final do ano não é diferente, e além disso, existem os fatores de homenagem, valorização e agradecimento.

Além das festas, temos também as cestas de natal como sinônimo de incentivo aos nossos funcionários. O ato de presentear-los fortalece, ainda mais, o vínculo entre as partes.

A Embaleme possui diversas opções de cestas de natal prontas e também disponibiliza algumas dicas fundamentais para você acertar na escolha, deste presente importante, que é um ponto final para o ano que termina e um começo para os novos desafios que nos aguardam, por isso deve ser planejado e preparado com muito carinho.

DICAS PARA MONTAR CESTAS NATALINAS

Escolha produtos de boa qualidade, é importante a presença de produtos alusivos ao Natal (bebidas como vinho, espumante, doces, frutas secas, castanhas, nozes e damascos).

Deve haver igualdade na montagem das cestas, todos os colaboradores devem receber o mesmo tipo de cesta.

Um dos elementos principais é o panetone.

DICA - Hoje temos diversas opções no mercado, fazer uma breve pesquisa com os funcionários pode ajudar na hora da escolha.

Doces ou bombons também devem estar presentes. Outra boa opção são pêssegos em calda, e biscoitos champagnes (utilizados em receitas para noite de Natal).

Equilibre a cesta com opções salgadas como pistache, biscoitos salgados, queijos, azeitonas, maionese, amendoim e salgadinhos, por exemplo.

Para finalizar, invista em uma decoração caprichada em todas as cestas, com fitas coloridas, enfeites natalinos e em um belo cartão de boas festas.



Aqui na Embaleme você encontra diversos produtos para montar sua cesta, conheça também nossas cestas prontas. Esperamos por você!

Frases motivacionais para levar você mais longe

Saiba mais sobre o que pensam nomes de destaque em diversas áreas e siga o exemplo deles para atingir o sucesso



São inúmeros os fatores que levam um empreendedor ao sucesso. Um deles é o bom exemplo: é sempre bom saber o que pensam as pessoas que prosperaram – não só as que se deram bem no mundo dos negócios, mas também quem escreveu o nome na História.

Pensando nisso, o site da "Inc." listou uma série de frases motivacionais, de autoria de nomes de destaque em diversas áreas.

Confira uma tradução de algumas citações abaixo:

1 "Se você traçar metas absurdamente altas e falhar, seu fracasso será muito melhor que o sucesso de todos" – **James Cameron, cineasta**

2 "O sucesso normalmente vem para quem está ocupado demais para procurar por ele" – **Henry David Thoreau, filósofo**

3 "Os empreendedores falham, em média, 3,8 vezes antes do sucesso final. O que separa os bem-sucedidos dos outros é a persistência" – **Lisa M. Amos, executiva**

4 "Todos os seus sonhos podem se tornar realidade se você tem coragem para perseguí-los" – **Walt Disney, desenhista e empreendedor**

5 "Ter sucesso é falhar repetidamente, mas sem perder o entusiasmo" – **Winston Churchill, político**

6 "Sempre que você vir uma pessoa de sucesso, você sempre verá as glórias, nunca os sacrifícios que os levaram até ali" – **Vaibhav Shah, pensador**

7 "Não tente ser uma pessoa de sucesso. Em vez disso, seja uma pessoa de valor" – **Albert Einstein, físico**

8 "Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente. Quem sobrevive é o mais disposto à mudança" – **Charles Darwin, biólogo**

9 "A melhor vingança é um sucesso estrondoso" – **Frank Sinatra, cantor**

10 "Eu não falhei. Só descobri 10 mil caminhos que não eram o certo" – **Thomas Edison, inventor**

11 "Ninguém pode fazer você se sentir inferior sem o seu consentimento" – **Eleanor Roosevelt, primeira-dama dos EUA**

12 "O grande segredo de uma boa vida é encontrar qual é o seu destino. E realizá-lo" – **Henry Ford, empreendedor**

13 "O que nos parece uma provação amarga pode ser uma bênção disfarçada" – **Oscar Wilde, escritor**

14 "Não tenha medo de desistir do bom para perseguir o ótimo" – **John D. Rockefeller, empreendedor**

15 "A felicidade é uma borboleta que, sempre que perseguida, parecerá inatingível; no entanto, se você for paciente, ela pode pousar no seu ombro" – **Nathaniel Hawthorne, escritor**

16 "Se você não pode explicar algo de forma simples, então você não entendeu muito bem o que tem a dizer" – **Albert Einstein, físico**

17 "Há dois tipos de pessoa que vão te dizer que você não pode fazer a diferença neste mundo: as que têm medo de tentar e as que têm medo de que você se dê bem" – **Ray Goforth, executivo**

18 "Comece de onde você está. Use o que você tiver. Faça o que você puder" – **Arthur Ashe, tenista**

19 "Descobri que, quanto mais eu trabalho, mais sorte eu pareço ter" – **Thomas Jefferson, político**

20 "Daqui a vinte anos, você não terá arrependimento das coisas que fez, mas das que deixou de fazer. Por isso, veleje longe do seu porto seguro. Pegue os ventos. Explore. Sonhe. Descubra" – **Twain**

21 "A motivação é o que faz o empreendedor começar e o hábito é o que nos faz continuar" – **Jim Rynn**

22 "Você deve lutar mais de uma batalha para se tornar um vencedor" – **Margaret Thatcher, política**

23 "Muitas das falhas da vida ocorrem quando não percebemos o quão próximos estávamos do sucesso na hora em que desistimos" – **Thomas Edison, inventor**

Fonte: Site Pequenas Empresas & Grandes Negócios

<http://revistapegn.globo.com/Noticias/noticia/2014/08/60-frases-motivacionais-para-levar-voce-mais-longo-parte-2.html>



CONSÓRCIO IMÓVEIS

Invista no futuro
de sua família



PREVIDÊNCIA PRIVADA

O seu futuro
começa hoje

Confira as
VANTAGENS que a
cooperativa oferece



Tel: (19) **3571-9899**
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP
www.sicoobcrediacil.com.br
Ouvidoria: 0800 725 0996 | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito

Tel: (19) **3571-9899**
Av. Carlo Bonfanti, 113 - Centro - Leme/SP
www.sicoobcrediacil.com.br
Ouvidoria: 0800 725 0996 | Deficientes auditivos ou de fala: 0800 940 0458

 **SICOOB CREDIACIL**
Cooperativa de Crédito

Cultura de Segurança do Trabalho



Hary Bacciotti Neto – Engenheiro de Segurança do Trabalho – ENGEMARQUES

a decisão tomada por ele, certa ou errada, tem impacto intenso e direto na ocorrência de um acidente.

É crescente entre as grandes empresas a preocupação com a segurança de seus funcionários, tanto dentro quanto fora do ambiente de trabalho. Para promover a cultura de segurança, a empresa deve ressaltar o trabalho em equipe, a solução de problemas, a participação e a disciplina operacional.

Práticas como essas engajam o funcionário e o tornam parte atuante na prevenção e resolução de problemas. Colocando a segurança e o bem-estar do trabalhador em primeiro lugar, a empresa obtém, como benefício adicional, a melhora da produtividade e desempenho de seus colaboradores. Porém, o foco da cultura de prevenção não deve e nem pode ficar apenas no funcionário. Tem que atingir a organização como um todo, desde o operador até o mais alto executivo.

A empresa que trabalha tão fortemente esse assunto transforma a segurança em negócio. É fato que boas práticas de gestão humana e ambiental impactam de maneira direta e positiva os negócios. Os ganhos em produtividade e a consequente melhora nos resultados das empresas são importantes impulsionadores da implantação de uma forte cultura de segurança nos ambientes organizacionais.

Ao implantar uma gestão de segurança dos processos, a empresa pode aprimorar suas técnicas de prevenção, gerenciar os riscos operacionais e evitar incidentes e lesões relacionados ao trabalho. E quando se fala em segurança do processo, é bom destacar que ela tem um viés um pouco diferente em relação ao da segurança do trabalho convencional, no qual o papel do ser humano e

A segurança dos processos, quando implantada nas organizações, é um importante influenciador de performances e tem efeitos extremamente impactantes, promovendo investimentos em projetos mais (ou menos) robustos, em programas de resposta e emergências e na manutenção desse sistema de forma confiável e integral. Seja por meio de ações de conscientização ou de programas, as empresas vêm buscando integrar práticas de segurança às suas rotinas produtivas e administrativas.

Isso é bom, mas ainda vemos a efetiva implantação da cultura de segurança em poucas companhias. É preciso mais ação e compromisso pois, nos últimos anos, verifica-se um aumento absurdo do número de trabalhadores mortos por acidente de trabalho.

A importância da segurança do trabalho, bem como da saúde do colaborador é indiscutível e, felizmente, a implantação de práticas seguras no ambiente laboral vem crescendo a cada dia.

Atualmente é muito difícil encontrar um trabalhador que nunca tenha participado de pelo menos uma palestra sobre prevenção de acidentes, uso do EPI e integração, por exemplo. "Bater na mesma tecla" sobre SST (Saúde e Segurança do Trabalho) parece ser algo maçante, mas, para profissionais da área, essa é uma missão contínua.

Referências:

RIBEIRO.B, SOUZA.C, LUZ.D, CULTURA DE SEGURANÇA. Revista CIPA – ANO XXXVI – Nº 432 – Setembro de 2015
RIBEIRO.B, SOUZA.C, LUZ.D, CONHECIMENTO PARA AS PRÁTICAS SEGURAS. Revista CIPA – ANO XXXVII – Nº 434 – Novembro de 2015



- Modernas Instalações •
- Estacionamento Próprio •
- Aceitamos todos os cartões •
- Empresa registrada no CREA-SP •

ENGEMARQUES SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO

A Engemarques, é uma empresa especializada na prestação de Serviços de Assessoria Técnica, Auditoria e Consultoria Empresarial, na orientação quanto às exigências Técnico-Legais, visando garantir a Segurança e Saúde no Ambiente de Trabalho.

Com uma equipe de profissionais em Segurança e Medicina do Trabalho, a Engemarques oferece produtos e serviços inovadores, aliando o desenvolvimento de novos negócios a valorização da vida e a preservação do meio ambiente.

Atuante desde 2004, a Engemarques está pronta para atender às demandas da Legislação Nacional, que exigem que todas as empresas estejam em conformidade com as Normas de Segurança e Medicina do Trabalho.

Faça-nos uma visita, temos todo interesse em atendê-lo.



ENGEMARQUES

SEGURANÇA E MEDICINA DO TRABALHO

— desde 2004 —

Rua Prof. Domingos Cambiaghi, 190
Centro Leme.SP Fone: 19. 3554 4941

www.engemarques.com.br

Registro no CREA/SP: 1754244

10 Séries de TV que todo empreendedor deveria assistir

Fonte: Site Exame.com - <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/10-series-de-tv-que-todo-empresario-deveria-assistir#12>

Assistir a programas de TV não é apenas uma forma de relaxar: muitos deles ensinam lições valiosas para quem é dono de um negócio próprio.

Por isso, selecionamos algumas atrações que comprovam que aprender mais sobre a arte do empreendedorismo não precisa ser uma tarefa exaustiva. Enquanto alguns episódios são transmitidos apenas pelas respectivas emissoras, outros também podem ser vistos online.

A lista tem desde programas focados em negócios até os conhecidos por quem nunca pensou em abrir uma empresa.



Bloomberg Game Changers

A série, produzida pela Bloomberg, traça o perfil de diversos líderes e empreendedores de sucesso. Algumas personalidades retratadas são J. K. Rowling, Jeff Bezos, Steve Jobs e Mark Zuckerberg.

Onde é transmitido: é possível assistir aos episódios tanto pelo site da Bloomberg TV quanto pelo canal do YouTube. O último episódio foi publicado em fevereiro deste ano.



House of Cards

"House of Cards" é uma série que dá lições de negociação para empreendedores. E em um ambiente onde tanto o pensamento estratégico quanto a força de decisão são necessários: o universo da política.

Onde é transmitido: a quarta temporada da atração já foi prometida para 2016. A série pode ser vista pelo serviço de streaming Netflix, por se tratar de uma produção original da companhia.



Mad Men

A série se passa nos anos 60, em Nova York, e acompanha a vida do diretor de criação Don Draper. Retratando o universo da publicidade da época e as mudanças nesse setor, o programa também mostra a vida pessoal das personagens - incluindo ambição, frustração e disputa por poder. A série fala muito sobre inovar e criar novas oportunidades de negócio.

Onde é transmitido: a série chegou ao fim em abril deste ano. No Brasil, os episódios são transmitidos pela TV Cultura e pelo canal digital e pago HBO GO. A série também pode ser vista pelo serviço Netflix



O Aprendiz

"O Aprendiz" é a versão brasileira do programa "The Apprentice", apresentado pelo candidato à presidência dos Estados Unidos Donald Trump (substituído por Arnold Schwarzenegger para a temporada de 2016).

Nele, os participantes passam por diversos testes de trabalho em equipe e planejamento estratégico. A competição elimina pouco a pouco os candidatos, restando apenas "o aprendiz".

Com diversas temporadas, a versão brasileira já foi apresentada pelos empresários Roberto Justus e João Dória Júnior. O programa deixou de ter participantes anônimos e resolveu incluir celebridades, um movimento que o "The Apprentice" também realizou.

Onde é transmitido: o programa passa no canal aberto Record. A data para uma nova temporada ainda não foi definida. É possível ver alguns vídeos da temporada anterior neste link <http://entretenimento.r7.com/aprendiz-celebridades/videos>. Na versão americana, quem transmite é o canal NBC e o programa já teve 14 temporadas (contando tanto "The Apprentice" quanto "The Celebrity Apprentice").



O Sócio

Originalmente chamado "The Profit" ("O Lucro"), o programa é estrelado pelo investidor Marcus Lemonis. Ele ajuda empresas

em apuros a se reerguerem - em geral, são pequenos negócios familiares, geridos de forma amadora. O empresário coloca seu próprio dinheiro no negócio e passa a ser sócio dos empreendedores, identificando falhas e guiando empreendimentos para o sucesso.

Onde é transmitido: no Brasil, o programa passa no canal pago History Channel. Nos Estados Unidos, uma nova temporada será lançada no dia 28 de outubro deste ano.



Aprendendo com tubarões

Quer aprender como fazer um bom pitch da sua empresa? É isso que ensina o programa Shark Tank (em português, "Shark Tank: Negociando com Tubarões").

Em Shark Tank, empreendedores apresentam sua ideia de negócio para cinco possíveis investidores. Esses "tubarões" criticam o projeto e podem ou não fazer uma proposta de aporte, envolvendo tanto dinheiro quanto uma participação societária na empresa.

Onde é transmitido: no Brasil, o programa começou a ser transmitido pelo canal pago TLC neste ano. A atração lançou sua sétima temporada nos Estados Unidos no mês passado.



Silicon Valley

"Silicon Valley" é uma série de comédia que mostra a história de seis programadores tentando fazer sucesso no Vale do Silício, enfrentando desafios típicos do desenvolvimento de uma ideia de negócio inovadora.

Onde é transmitido: atualmente, a terceira temporada está em produção, para ser transmitida em 2016. A série é transmitida pelo canal pago HBO, e pelo digital HBO GO.



The Office

A série de comédia "The Office" é uma espécie de pseudodocumentário sobre um braço da empresa Dunder Mifflin, que comercializa papel.

A série aborda principalmente conceitos de liderança, por meio do chefe Michael Scott: o que fazer - e, principalmente, o que não fazer - na sua empresa.

Onde é transmitido: a série terminou em 2013, com nove temporadas, mas os episódios podem ser vistos pelo serviço Netflix.



Undercover Boss

O reality show "Undercover Boss" (no Brasil, "O Chefe Espião") mostra, a cada episódio, um empresário da alta hierarquia de uma empresa

tendo de secretamente trabalhar com os funcionários nas posições iniciais do negócio. Assim, o executivo aprende realmente como é a operação do negócio que ele administra. Recentemente, o programa Fantástico (Rede Globo) fez um quadro similar, chamado "Chefe Secreto".

Onde é transmitido: ao todo, seis temporadas foram feitas. A série é transmitida pelo canal americano CBS e alguns episódios podem ser vistos no site do veículo. O Canal Viva transmitiu o reality show no Brasil há alguns anos.



Your Business

O programa "Your Business" é voltado para pequenas e médias empresas. Além de mostrar exemplos desses negócios,

a atração leva especialistas em negócios e investidores para aconselhar empreendedores em diversos assuntos.

Onde é transmitido: o programa foi criado em 2006 e até hoje é transmitido pela rede americana MSNBC, semanalmente. É possível ver alguns vídeos, inclusive buscando por temas de interesse, no site do programa.





O Natal aqui é mil vezes mais feliz!



está chegando o sorteio final!

Dia 09/01/2016
06 vales-compra de R\$ 1.000,00 e 01 RENAULT SANDERO OKM

Consulte o regulamento completo e cadastre o seu cupom no site www.ocomercioaquiemil.com.br

Imagens Ilustrativas - Certificados de Autorização Caixa nº 4-0912/2013 e 5-0311/2013

Viva o Natal!



Os sinos vão emocionar você.



Veja a programação completa no site da prefeitura - www.leme.sp.gov.br

Apoio



O Futuro do Varejo

Por Paulo Sérgio Cereda - Gerente Regional do Sebrae-SP em São Carlos

Quando falamos em Futuro do Varejo logo a palavra E-commerce vem em nossa mente, é esse o futuro? O que será das lojas físicas?

Na verdade o futuro será o omni-channel, que em uma tradução livre poderíamos chamar de "canal tudo". Isso significa que a experiência de compra do cliente não será segmentada por apenas um canal, mas certamente se dará através de todos os canais.

Um exemplo seria a compra realizada por um cliente que recebeu um WhatsApp comunicando alguma oferta ou divulgação de produto e que se dirigiu a loja física para efetuar a compra, verificando nas redes sociais informações sobre o produto.

Desta forma não somente o e-commerce é importante, mas a loja física também, assim como a comunicação e uso de redes sociais.

Com consumidores cada vez mais informados e conectados, como posso fazer a diferença e me destacar?

Pois é, este é o grande desafio. As novas gerações de consumidores já não assistem mais TV, mas sim canais

no YouTube. A comunicação, a vida social será em redes sociais. A busca de informações e criação de valores se dará pelas informações e padrões da internet.

O grande desafio será a geração de conteúdo atrativo em um ambiente sem monopólios e praticamente sem regulamentação. A resposta começa em conhecer bem qual o comportamento e qual a expectativa destas novas gerações com relação à comunicação e posterior geração de conteúdo.

Neste ambiente globalizado, veloz e competitivo, na sua opinião, o que os empresários de Leme precisam fazer para não serem alvos fáceis desta concorrência, muitas vezes invisível?

- Inovar sempre.
- Estar presente e ativo nas redes sociais.
- Preparar sua loja física com constantes atualizações.
- Proporcionar ao seu cliente uma experiência de compra memorável.



6 maneiras de fazer a concorrência te odiar - e os clientes te amarem

Os empreendedores, salvo raras exceções, enfrentam a concorrência de pessoas que oferecem um produto ou serviço semelhante. Segundo Vanessa Nornberg, empreendedora das áreas de games e joias, as estratégias normalmente usadas contra as outras empresas – como diminuição dos preços e a venda de um diferencial às vezes incipiente – não surtem muito efeito.

Para ela, concentrar-se no produto ou serviço pode esvaziar o bolso do empreendedor e não atrair o consumidor. O foco deve ser no aperfeiçoamento da experiência de compra. Em artigo no site da "Inc.", Vanessa listou dicas para quem quer ser odiado pela concorrência e amado por quem realmente importa: o cliente.

1 Não faça o cliente esperar. De jeito nenhum

Vanessa afirma que uma prática bem comum, e que provavelmente existe nas empresas concorrentes, é a de fazer o cliente esperar por algo. Ou pior: pedir para ele retomar o contato depois. Alguém, por exemplo, pode ligar na sua loja em busca de uma informação que só você pode passar. Mas e se você estiver fora? Jamais oriente seus funcionários a pedir para que o consumidor ligue depois. Para a experiência da compra ser boa, ela deve ser a mais conveniente possível. Portanto, os problemas devem ser resolvidos no primeiro contato. A colunista recomenda que, em uma empresa, todos os responsáveis pelo atendimento possam resolver qualquer problema.

2 Diga seu nome

Estabeleça como política de atendimento que todos os seus colaboradores digam o nome ao cliente, não importa a complexidade da solicitação. O anonimato facilita o encobrimento de práticas incorretas. Além disso, ao falar o nome, o colaborador torna o processo de venda mais informal, algo que é bastante apreciado pelo consumidor, de acordo com Vanessa.

3 Prometa. E cumpra

Não é saudável prometer algo impossível. Mas se esforce para entregar mais que a concorrência. E não se esqueça de que todos os aspectos de seu negócio devem ter a satisfação do consumidor como meta. Por exemplo, ao responder sobre o prazo de entrega de um produto, não diga quando o pedido deixará a

sua loja. Concentre-se em quanto tempo será necessário para transportar a mercadoria até o destino – e faça o possível para entregar antes.

4 Elimine os obstáculos para a compra

No Brasil, é relativamente comum encontrar empresas que só vendem na função débito, ou que só aceitam determinadas bandeiras de cartão de crédito. Para a especialista, todos esses obstáculos devem ser eliminados. Um cartão cobra mais que o outro? Vender a crédito é caro? Vanessa é enfática: o problema é seu, não do cliente. Algumas comodidades podem diminuir sua margem, mas é melhor ganhar menos do que não ganhar nada, certo?

5 Venda algo que possa ser usado na hora

Lembre-se do seu tempo de criança. Não era decepcionante ganhar um brinquedo e não ter, inclusas, as pilhas necessárias para o funcionamento? Descomplique a vida do cliente. Se você vende produtos, coloque os cabos e plugues necessários. No caso dos serviços, se for necessário um login para acessar algum sistema, crie-o imediatamente.

6 Capriche no pós-venda

Ninguém deve implorar, gritar e acenar para conseguir o que pagou para ter. Se for necessário trocar a compra de algum consumidor, faça-o. O atendimento no pós-venda é tão importante quanto o processo da compra. Ao resolver um problema, você motiva o cliente a voltar à sua empresa quando necessário.

Fonte: Site Pequenas Empresas & Grandes Negócios - <http://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2014/10/6-maneiras-de-fazer-concorrenca-te-odiar-e-os-clientes-te-amarem.html>

7 dicas de saúde para o verão

Estas 7 dicas de saúde para o verão ajudam a aumentar a saúde e o bem-estar, aproveitando todos os benefícios dessa época do ano, que incluem praia, piscina e carnaval. Abaixo confira algumas dicas de saúde importantes:

1 - Beber água ou líquidos não açucarados, cerca de 2 a 3 litros de água durante o dia para não desidratar;

2 - Evitar exposição solar direta nas horas de muito calor, entre as 10 e as 15 horas;

3 - Passar protetor solar 15 minutos antes de sair de casa e repassar de 2 em 2 horas, principalmente se for à praia;

4 - Usar chapéu ou boné quando estiver ao sol, mesmo ao caminhar na rua normalmente e usar roupas leves e claras que absorvam menos o calor;

5 - Comer frutas, verduras e legumes crus ricos em água como alface, chuchu, pepino, rabanete, nabo, tomate, couve-flor, melancia, melão, abacaxi, maçã, cenoura, banana, goiaba e clara de ovo;

6 - Evitar beber bebidas alcoólicas e refrescos açucarados, pois o álcool aumenta a perda de água pelo corpo;

7 - Evitar permanecer em locais fechados e sem ventilação.

O **ar condicionado** pode ser um problema no verão pois aumenta a presença de bactérias, vírus ou ácaros no ar e retira umidade do ar, agravando as alergias. Por isso, deve-se limpar os filtros do ar-condicionado com frequência, usar um vaporizador, ou colocar uma panela, ou balde com água, para umidificar o ar evitando assim problemas respiratórios.

Adotar estes cuidados é importante para evitar a desidratação e doenças como rinite, bronquite e asma, assim como a brotoeja, porque estas doenças são muito comuns no verão devido o aumento do suor, baixa umidade do ar e proliferação de micro-organismos.

Passar repelente no corpo é outra dica para o verão, porque há mais mosquitos e na fase das chuvas pode ocorrer epidemia de dengue. Plantar citronela no jardim e usar velas repelentes com óleos e essências de citronela é uma ótima maneira de passar as noites de verão de forma agradável e segura

Fonte: <http://www.tuasaude.com/7-dicas-de-saude-para-o-verao/>

O Ano Novo e a Saúde

Por Dr. José Carlos Louzada Sant'Anna
Especialista em Medicina do Trabalho pela ANAMT
Responsável Técnico GATI – Medicina Ocupacional

Após os meses de outubro e novembro, em que vimos campanhas como Outubro Rosa e Novembro Azul, percebemos a importância da conscientização sobre a prevenção de doenças.

A prevenção começa por hábitos saudáveis, seguidos por check-ups médicos. Geralmente prescritos a partir dos 35 anos, tanto para homens quanto para mulheres, o check-up é uma bateria de exames solicitados pelo médico que dá um diagnóstico detalhado acerca do funcionamento das funções do organismo.

Quando há uma doença preexistente, o médico deve definir qual a periodicidade do check-up.

Se este não for o seu caso, você sabe a periodicidade com a qual deve consultar seu médico?

- As crianças devem fazer a primeira visita entre 7 e 10 dias após a alta hospitalar, e durante o primeiro ano as visitas são mensais.

- Entre 1 ano e 1 ano e meio: de 2 em 2 meses.
- 1 ano e meio e 2 anos: de 3 em 3 meses.
- 2 a 3 anos: de 4 em 4 meses.
- 3 a 5 anos: de 6 em 6 meses.
- Dos 5 anos até o final da adolescência: 1 vez por ano.

- Gestantes devem consultar o médico assim que descobrirem a gravidez. Até o sexto mês as consultas são mensais, até os 8 meses a cada 3 semanas, e no último mês a cada quinze dias ou semanais.

- Adultos: Homens a partir de 40 anos devem consultar o proctologista anualmente, ou se tiver histórico de cân-

cer na família, a cada 6 meses. Mulheres a partir de 40 anos devem consultar o ginecologista a cada 2 ou 3 meses.

De maneira geral, o check-up completo deve ser feito anualmente, para prever e prevenir doenças naturais causadas pelo envelhecimento.

Exames de sangue completos para descobrir as taxas de glicose, colesterol no sangue e vírus como o HIV devem ser feitos anualmente, assim como exames de audição e visão.

A pressão arterial também deve ser checada com regularidade, prestando atenção em qualquer modificação brusca nos resultados.

- Idosos em condições saudáveis podem fazer os exames e consultas anualmente, mas caso haja excesso de peso ou doenças mais graves, tais exames devem ser feitos com maior periodicidade, semestralmente ou trimestralmente.

- Para portadores de doenças e condições especiais: com histórico familiar de câncer, problemas no coração, diabetes ou doenças degenerativas, a frequência de consulta deve ser praticamente mensal, dependendo também da orientação de seu médico.

Lembrando que este é um roteiro básico, e que cada um deve traçar com o seu médico a periodicidade das consultas e exames.

O importante é, aproveitarmos essa época de fim de ano, em que nos organizamos e fazemos mil planos, colocar a saúde como ponto principal, adquirindo hábitos saudáveis de vida, consultando o médico com regularidade, e assim garantindo uma boa qualidade de vida e saúde para corrermos atrás dos outros tantos planos.

Boas festas a todos, e que tenham um Feliz 2016!

MEDICINA OCUPACIONAL SAÚDE DO TRABALHO

Agora no GATI você também encontra Medicina Ocupacional e Saúde do Trabalho.

Equipe multifuncional especializada para elaborar, implementar, acompanhar e avaliar toda documentação necessária além de instruir, orientar e conscientizar os colaboradores e empregadores, oferecendo treinamentos e palestras. Promovendo assim a qualidade da saúde do trabalhador e a perfeita condição do local de trabalho, garantindo segurança, de acordo com as Normas Regulamentadoras. E ainda com a possibilidade da Unidade Móvel Ocupacional in loco, buscando maior comodidade para o empregado e o empregador.

A Medicina do trabalho GATI oferece qualidade com o menor custo do mercado, e a comodidade de gerenciamento de toda parte de segurança de saúde por profissionais capacitados.

- ASO - Atestado de Saúde Ocupacional
- Exames Complementares
- Exames Laboratoriais
- EEG - Eletroencefalograma
- ECG - Eletrocardiograma
- Espirometria
- Acuidade Visual
- Audiometria
- Exames Radiológicos



GATI Medicina Operacional e Saúde do Trabalho
Rua Joaquim de Góes, 353 - Centro - Leme/SP
Tel: (19) 3571-5131

Vivace

FASHION

f Vivace Fashion



KHELP

EQUUS
JEANSTYLE

LOVE

Abercrombie
& Fitch
ESTABLISHED SINCE 1892

ilicito

OnTop

cobra
d'agua

HOLLISTER
CALIFORNIA

ARROW
USA-1851

BREDA

Rua Nelson Polo, 244 - Bela Vista - Leme | SP 19. 3571 4673

Deixe sua **empresa** em dia com o **Fisco**.

KIT SAT

**Solução
Completa**

LINKER SAT + IMPRESSORA + SOFTWARE



TC-S@T

AUTOMAÇÃO COMERCIAL

SOFTWARE DE RETAGUARDA **TECOM**
gestão empresarial

Com as novas regras que começaram a vigorar em julho será necessário substituir os antigos ECFs pelo SAT CF-e, um projeto da SEFAZ-SP que tem como objetivo documentar de forma eletrônica as operações comerciais do varejo.

Ligue ou peça a **visita** de um de nossos **consultores**

VIACONNECT®
Tecnologia

Televendas 19 3573-7080

Rua General Osório, 180 | Centro | Leme | SP
contato@viaconnect.com | www.viaconnect.com

SOLUÇÕES
TECNOLÓGICAS
PARA SUA EMPRESA

