

ABERC NEWS

22ª Edição – 19/02/2016



Que 2016 você quer para sua empresa?



Ainda há tempo para escolher entre dois cenários para 2016. Um dos cenários é aquele em que ficamos paralisados diante dos indicadores e comentários sobre a economia Brasileira e mundial divulgados nos noticiários de rádios, jornais e emissoras de televisão. Esses comentários não deixam de expressar algumas verdades: a inflação subiu, o desemprego aumentou, a renda per capita caiu.



ABERC NEWS

22ª Edição – 19/02/2015



Somado a isso há incompetência na gestão pública, o legislativo segue envolvido em disputas intermináveis pouco conectadas com os anseios populares e muitos casos de corrupção envolvendo políticos e empresários estão sendo apurados e punidos.

Sobre essas questões somente podemos influenciar mudanças no médio e longo prazos. Para isso temos que melhorar nossa forma de decidir em quem votar, buscando participar mais das decisões que afetam o lugar onde moramos, fiscalizando mais e de forma contínua os governantes e políticos de plantão.

Mas, existe outro cenário onde as decisões e atitudes possuem uma relação de causa e efeito mais rápida e sobre as quais nem sempre colocamos a atenção e a determinação devidas.

Estamos falando de ações dentro dos limites dos nossos próprios negócios, fonte de nossa sobrevivência, as nossas empresas.

É preciso olhar para dentro do nosso próprio negócio.

Para ganhar o jogo em 2016 naquilo que depende de fatores internos à empresa o gestor da representação comercial vai ter que atuar planejando, executando e controlando questões em campos como custos, treinamento de equipes, roteiros de vendas e relações com representadas. É um desafio mais difícil ainda para quem acredita que representação comercial se limita a visitar lojas e vender.



ABERC NEWS

22ª Edição – 19/02/2015



Para o lojista o desafio não é menor. Embora as atividades geridas sejam diferentes da representação comercial devido às peculiaridades de tamanho e natureza das empresas, para chegar a dezembro de 2016 com bons resultados haverá a necessidade de agir do modo descrito no parágrafo anterior. O gestor de loja terá que elaborar estratégias, estabelecer metas e liderar equipes que realizem o acompanhamento do estoque e do giro, calculem o mark-up e supervisionem a contabilidade, as relações com o Fisco e a rentabilidade do ponto de venda. E, sobretudo, ter vendedores treinados para não deixar que os clientes que adentram à loja saiam sem concretizar uma compra. Para atravessar o ano de 2016 com menos sobressaltos e mais resultados representantes e lojistas terão que usar competências que vão além de força de vontade, motivação e dedicação.



Essas características continuam sendo importantes, porém é decisivo que todos possam agregar a elas uma nova atitude diante da necessidade de se manter atualizado frente aos desafios que irá enfrentar.

Aumentar o nível de competência do gestor da empresa e da sua equipe é o caminho para alcançar metas mais arrojadas em 2016. O gestor terá que olhar para dentro de si e fazer algumas perguntas referentes ao desempenho que quer para seu negócio:

- Descontando a inflação, qual o percentual de crescimento necessário para minha empresa pagar os custos, fazer os investimentos necessários e gerar lucro?
- Sei com certeza os principais fatores que atrapalharam meu negócio em 2015?
- Falta a mim alguma habilidade relevante para fazer minha empresa chegar com bons resultados no final de 2016?

O momento é de buscar mais atualização e agregar mais competência à equipe. A ABERC acredita que isso pode fazer a diferença em 2016.

ABERC NEWS

22ª Edição – 19/02/2015



Cartilha ABERC, um reforço para 2016

A equipe de profissionais de uma empresa é o fator mais importante na busca de resultados no ano que se inicia. Cuidar bem dessa equipe é, então, a melhor estratégia para vencer os desafios que o mercado vem apresentando nos anos recentes.

Independente dos esforços de atualização e ampliação de competências feita por cada gestor, a ABERC está colocando à disposição de representantes e lojistas um conjunto de temas em formato digital, ligados à gestão e à operação das empresas que contribuirá para o incremento das habilidades dos dirigentes e das equipes. Esse material recebeu o nome de Cartilha ABERC e está inserido no Programa de Apoio a Empresas e Grupos do Varejo - PROVAREJO. O conteúdo da Cartilha foi elaborado pelo especialista Roberto Sacramento, que autorizou o uso do material pela ABERC.

O primeiro volume da Cartilha terá 10 módulos que vão tratar de maneira acessível sobre diversos temas da representação comercial e do varejo de calçados, bolsas e acessórios. O módulo I trata de Atendimento a Clientes.



ABERC NEWS

22ª Edição – 19/02/2015



Assim, serão tratados assuntos como orçamentação e controle de custos, treinamento de equipes, atendimento a clientes, vitrinismo, negociação de vendas, arranjo de loja, planejamento de roteiros, fundamentos de fluxo de caixa, entre outros. O primeiro módulo foi testado com sucesso num workshop em uma grande rede varejista e obteve uma boa avaliação.

Cada módulo da Cartilha terá um conjunto de slides (Power Point) que o representante poderá usar para fazer workshops e encontros de apresentação do conteúdo para gerentes e equipes de vendas das lojas. Isso contribuirá para aumentar a competência da gestão e das vendas nas lojas. Essas atividades também serão importantes para aumentar a aproximação dos representantes filiados à ABERC com o universo de lojistas e pessoal de pontos de vendas. O primeiro módulo foi encaminhado por email aos associados no início de fevereiro/2016 e o treinamento dos interessados em usar o material já começou na sede da ABERC.

The slide is titled 'PROVAREJO Programa de Apoio a Empresas e Grupos do Varejo'. It is divided into two main sections. The left section, on a green background, is titled 'WORKSHOP' and 'ERROS IMPERDOÁVEIS NO ATENDIMENTO A CLIENTES', with the subtitle 'O que fazer e o que evitar antes, durante e após a venda.' The right section, on an orange background, is titled 'Facilitador:' and lists 'Roberto Sacramento (30 anos de experiência em treinamento e assessoramento a empresas e grupos associativos)'. At the bottom, there is a small copyright notice: 'PROVAREJO - Programa de Apoio a Empresas e Grupos do Varejo Copyright © 2011, Roberto Sacramento. Proibida a reprodução sem a prévia autorização do autor.'

Slide inicial do Workshop