



REUNIÕES MICRORREGIONAL 1 CACIOPAR

A Associação Comercial e Empresarial de Santa Terezinha de Itaipu- ACISTI, faz parte da microrregião 01, da Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná (Caciopar).

A microrregião é formada pelas cidades de Céu Azul, Diamante do Oeste, Foz do Iguaçu, Itaipulândia, Matelândia, Medianeira, Missal, Santa Helena, Santa Terezinha de Itaipu, São Miguel do Iguaçu, Serranópolis do Iguaçu e Vera Cruz do Oeste. Ao todo a Caciopar conta com quatro microrregionais, instituídas a partir de 2017 com o propósito de compartilhar iniciativas que sejam similares nos municípios, principalmente, em questões relacionadas, direta, ou indiretamente ao meio empresarial.

Dentro da organização são formados alguns grupos de trabalho



que desenvolvem iniciativas inerentes a determinados setores. As reuniões são periódicas com o intuito de alinhar objetivos e atualizar os avanços e cumprimento de ações por parte dos grupos de trabalho.

O presidente da ACISTI,

Sr. Adilso Wettermann, destaca a importância de conhecer as demandas regionais para ter uma representatividade maior da entidade no estado.



VITAGEN
Laboratório de Análises Clínicas

Seja apaixonado pela vida:

Cuide da sua saúde com a nossa ajuda!

O Laboratório Vitagen trabalha com tecnologia de ponta e possui uma vasta experiência na área de análises clínicas para atender as suas necessidades.

São oferecidos mais de **2000 tipos de exames**, infraestrutura completa e atendimento de qualidade a você.

Foz do Iguaçu

Rua Martins Pena, 205 (Próximo ao Hospital da Unimed)

Fone: **45 3027-6969**

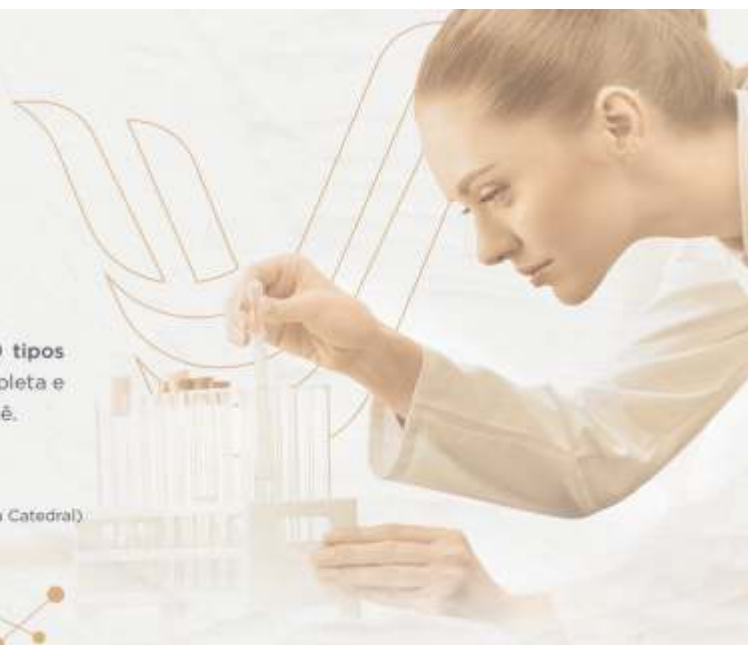
Rua Belarmino de Mendonça, 20 (Próximo ao SENAC)

Fone: **(45) 3029-7678**

Santa Terezinha de Itaipu

Rua do Magistério, 483 (Próximo à Catedral)

Fone: **45 3541-0088**



PARANÁ COMO PROTAGONISTA DA CONSTRUÇÃO DE UM NOVO BRASIL:



Esse é um dos desafios do Governo do Estado, que está sob novo comando desde janeiro último; a Secretaria de Planejamento terá papel determinante nesse contexto.

O Paraná e o Brasil experimentam o início de um ciclo de mudanças na política e em seus comandos governamentais. O desafio comum é vencer os efeitos da corrupção e de ideologias e recolocá-los nos trilhos do crescimento. Um dos desafios do novo governo do Paraná, sob o comando de Ratinho Júnior, é fazer do Estado protagonista no processo de construção de um novo Brasil.

Quem afirma é o secretário do Planejamento, Valdemar Bernardo Jorge, que é de Cascavel e há anos edifica uma sólida e destacada carreira profissional na capital paranaense. Há vários passos a seguir para fazer do Estado uma das molas propulsoras desse ímpar momento nacional, de acordo com

Valdemar, confiante com as novas perspectivas que se abrem a todos os brasileiros.

Um dos caminhos é a modernização, como tem dito Ratinho: "Fazer do Paraná o estado mais tecnológico do País", trabalho que já foi iniciado e que terá atenção especial nos próximos quatro anos. E também por meio da integração das regiões, para que possam trabalhar pelo desenvolvimento hegemônico do Estado. O que se busca, segundo Valdemar, é fazer do Paraná uma terra de oportunidades a todos.

Na entrevista à Caciopar - Coordenadoria das Associações Comerciais e Empresariais do Oeste do Paraná, o secretário de Estado do Planejamento falou também que não há mais lugar para improviso e amadorismo nas áreas públicas. Abordou também outras questões fundamentais do Estado, como pedágio, e modernização e ampliação do molho ferroviário. Acompanhe, a entrevista na íntegra em:

<http://www.caciopar.org.br/revista/406.página22>.

SERVIÇOS ACISTI:



Policlínica Kairos:

O convênio com a Policlínica Kairos concede aos associados ACISTI e seus dependentes descontos tanto para consultas médicas especializadas, como para o atendimento de profissionais de psicologia e nutrição.



Unicesumar:

O convênio com a Unicesumar - Campos Foz do Iguaçu, concede aos associados ACISTI e seus dependentes descontos de até 20% do valor da mensalidade nos cursos de graduação e pós graduação.

ASSOCIE-SE

Faça parte você também desta entidade!

45 **3541-1599**

45 **9 9969-0569**



PROMOÇÃO
**Vem
poupar
e
ganhar**



Poupe com a gente e ganhe números da sorte para concorrer.

**R\$ 1,5
milhão** Mais de
300
chances
de ganhar

Saiba mais em:
vempoupareganhar.com.br



Promoção válida de 01/04/2019 a 31/12/2019. Para mais informações, consulte as condições gerais, o regulamento e as características essenciais em www.vempoupareganhar.com.br. Título de pagamento único da modalidade incentivo emitido pela CAUO CAPITALIZAÇÃO S/A, CNPJ nº 17.426.717/0001-73. Processo 3358pr/13414501237/2017-71. O prêmio será pago em 12 parcelas mensais, com o primeiro pagamento pelo prazo prescricional em vigor, o qual, atualmente, é de 5 anos, conforme previsto no Código Civil de 2002. SAC, Penhorista 0800 724 7220, SAC - 0800 724 7220 / Deficientes Auditivos ou de Fala - 0800 724 0525. Ouvidoria - 0800 046 2519.

QUAL É A SUA MARCA?

Harley Davidson, Nike, Havaianas, Mark Zuckerberg, Bill Gates, entre tantos outros, o que eles têm em comum? Uma marca forte! Sim, a Harley Davidson por exemplo tem no ronco do seu motor uma das principais características da sua marca, os amantes de motocicletas às identificam de longe.

Esta estratégia é tão forte, que segundo a própria empresa, tornou-se o fator principal de atração de novos clientes e manutenção dos já existentes, para se ter uma ideia da importância disso para a Harley, a empresa até tentou patentear o ronco de seus motores, após muitas disputas na justiça desistiu, mas sabe que tornou-se lendária por este motivo e agregou valor aos seus consumidores ao redor do mundo.

Ricardo Ventura fez uma excelente analogia dessa história com nossa vida profissional quando escreveu um artigo sobre marketing pessoal na revista "Venda Mais" de 2016.

Qual é o ronco do seu motor? Qual fator te diferencia dos demais? É importante para todos nós descobirmos e potencializarmos o "ronco" que nos diferencia no mercado, logicamente investir em tudo que pudermos, mas, sobretudo naquilo que somos extraordinários. Toda marca precisa buscar características fortes, que possam marcar sua trajetória na vida de seus consumidores, fazendo com que seu legado seja brilhante e sustentável. Para os amantes da Harley-Davidson o tradicional ronco do motor é motivo

de satisfação e orgulho, e logicamente isto é um dos atributos do *branding* da marca.

A nossa marca pessoal ou *personal branding* é a imagem que transmitimos para outras pessoas, como nos comunicamos, locais onde frequentamos, os laços sociais e assim por diante.

Tal como uma organização, nós profissionais precisamos construir uma marca forte no mercado, com elementos que nos diferenciem e que nos torne objeto de escolha em uma competição no jogo do mercado.

Aqui faço algumas perguntas que podem direcionar a construção desta marca: no que você é bom? O que pode te diferenciar dos demais no seu mercado de atuação? O que seu mercado de atuação compreende com o valor?

Temos muitos profissionais excelentes por aí, mas que às vezes "não dão certo" por não investir em sua marca pessoal, por não atentar-se em aplicar estratégias de marketing e comunicação em suas relações e entregas.

Um fator importante a se atentar na construção da sua marca é ter uma comunicação eficaz, conseguindo ter uma imagem (embalagem) adequada, voz, dicção, vocabulário, leitura, escrita, audição e fala.

Neste sentido, outro forte exemplo é o case das Havaianas! Na década de 90 a organização estava em decadência no Brasil e hoje é considerada uma das maiores empresas do segmento no mundo. A

Alpargatas teve duas atitudes importantes com seu produto para que fosse este sucesso de hoje: pigmentou a borracha com diversas cores e promoveu o produto.

Encerro este pequeno texto com um questionamento: Qual o ronco do seu motor? E qual o pigmento você precisa para potencializar sua marca?

Pense nisso!



Jean Matos:
Consultor, palestrante
e professor.

SPC AUTO:



Precisa verificar o histórico do seu carro ou do automóvel que está pensando em comprar?

AACISTI traz para você o SPC Auto.

Na hora de comprar um carro usado ou seminovo, é importante obter informações completas sobre o veículo. O SPC Auto é a solução que permite realizar consultas sobre o histórico de veículos. Com ele é possível verificar a veracidade dos dados, confirmar a propriedade do bem e evitar fazer negócios com veículos fraudados, roubados ou alienados.



Responsável Técnico:
Dra. Karin Pizzetti - Biomédica - CRBM: 0354



ÚNICO COM
CERTIFICADO DE ACREDITAÇÃO
EM SANTA TEREZINHA DE ITAÍPU

Av. dos Estados 2050, sala 1 - Santa Terezinha de Itaipu - PR
Fone: (45) 3541-0227 / WhatsApp: (45) 99143-8552

PROCESSO LIDERANÇA DE PONTA A PONTA:

Empresas de sucesso são resultados de pessoas, e para ter uma equipe dando o melhor de si é necessário que haja lideranças efetivas no ambiente de trabalho favorável ao desenvolvimento dos profissionais. Pensando nisso, a ACISTI, traz para você, empresário Itaipuense, o processo "Executive Leader Coach: Desenvolvendo a Liderança de Ponta A Ponta".

O que é o processo?

O processo parte da premissa que para ser um grande líder é extremamente necessário ter uma visão sistêmica sobre o assunto e, a partir disso, desenvolver competências e habilidades que englobam autoconhecimento, relacionamentos e gestão estratégica possibilitando assim atitudes assertivas do líder, possibilitando assim a liderança de alta performance.

Por que realizar o Processo?

Muitos desafios são encontrados no mundo corporativo no que tange desenvolvimento de liderança. Dentre os maiores está a existência de líderes inexperientes, falta de planejamento, falta de iniciativa, equipes frustradas, falta de visão sistêmica, dificuldades em outras

áreas da vida, dentre outros,

O que será abordado durante o

Cronograma:

Serão 06 Encontros durante os meses de Agosto e Setembro com duração de 4 horas cada, totalizando 24 horas de processo impactando diretamente no resultado obtido. enquanto líder.

O Processo:

O processo terá foco no CHA (competências, habilidades e atitudes) do líder e irá abordar: O que é Liderança, Estilos de Liderança, Autoconhecimento, Inteligência Emocional para liderança, Comunicação e feedback, Construindo Equipes de Alta Performance, Relacionamentos Interpessoal e Ferramentas estratégicas para gestão.

Quais permitirão ao participante se desenvolver através do processo e da equipe, com atividades práticas e ferramentas derivadas da metodologia Coaching, metodologia muito procurada hoje para o desenvolvimento de pessoas e equipes.

LUCAS HENZ:

- ❖ Master Coach
- ❖ Business and Executive Coach

- ❖ Professional e Self Coach
- ❖ Consultor 360º
- ❖ Consultor Comportamental
- ❖ Practitioner em PNL.

CURSO VENDA COM FOCO NO CLIENTE:

O curso oferece capacitação para identificar aspectos que contribuam com a satisfação do cliente, reflexão crítica sobre o atendimento e planejamento de ações.

Se você é empresário ou profissional liberal e mantém contato direto com consumidores, o atendimento ao cliente é, provavelmente, uma de suas prioridades, correto? Neste curso, você encontrará elementos para atingir a excelência nesse quesito e adquirir um grande diferencial competitivo.

No curso venda com foco no cliente, você entenderá as diferenças entre tratamento e atendimento, aprenderá a lidar com situações inesperadas e complexas e, também, como fidelizar o cliente a partir de um serviço prestado de forma atenciosa e diferenciada.



— S E G U R O S —
AUTOMÓVEIS

UMA NOVA FORMA
DE VER O SEGURO
DE SEU AUTOMÓVEL

PROCURE
O SICOOB
MAIS PRÓXIMO.



UNICOOB
CORRETORA DE SEGUROS



SANCOR
SEGUROS