

GUIA

DE BENEFÍCIOS

CDL BLUMENAU

16 ANO 2021
MAI // JUN // JUL // AGO



Sistema CNDL



www.cdiblumenau.com.br

/// 7
CONVÊNIOS

/// 17
CAMPANHAS

/// 20
TREINAMENTOS

/// 23
ESPAÇO SPC

LGPD

APLICAÇÃO DE SANÇÕES INICIA NO MÊS DE AGOSTO.
SAIBA COMO ADEQUAR A SUA EMPRESA.

/// 3



PALAVRA DO PRESIDENTE

//////////



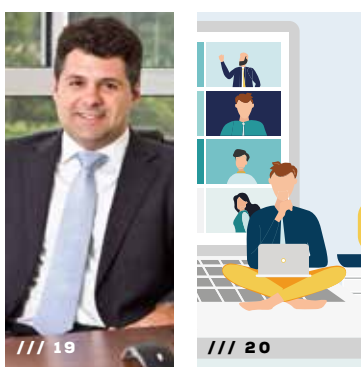
EDUARDO CARVALHO SOARES
PRESIDENTE
CDL BLUMENAU

Prezado(a) Associado (a)! Os turbulentos cenários ocasionados pela pandemia impactaram diretamente em novas formas de consumo, de comercialização e de atendimento, que precisa ser ainda mais rápido e especializado. Os desafios diversos impostos às empresas desde 2020 fazem com que a CDL Blumenau continue a oferecer a você, nosso associado, ferramentas que auxiliem na adaptação a estas novas formas de trabalho.

Lançamos a plataforma de cursos online como nova modalidade de estudo, além dos treinamentos presenciais já existentes. Investimos em informações de qualidade sobre a Lei Geral de Proteção de Dados, que deve ser implementada nas empresas, e continuamos com as campanhas comerciais e institucionais, visando fomentar nosso comércio e manter a roda da economia girando, auxiliando nossa cidade a manter os bons índices de empregabilidade.

Além disso, a CDL Blumenau proporciona um grande leque de benefícios aos associados e colaboradores, com descontos expressivos para diversos serviços, todos oferecidos por empresas associadas. A grande novidade de 2021 é em relação às consultas de SPC, que agora são feitas diretamente no SPC Brasil e trazem mais informações com menor custo e mais flexibilidade.

Convido todos vocês, associados, a participarem da nossa CDL. Sugiram e tragam demandas para que possamos cada vez mais auxiliar nossos setores de comércio e serviços, desta forma praticando nosso principal objetivo, o associativismo.



SUMÁRIO

//////////

- /// 3 LGPD: aplicação de sanções inicia no mês de agosto. Saiba como adequar a sua empresa.
- /// 7 Convênios
- /// 16 Case Associados
- /// 17 Campanhas
- /// 19 Nota Fiscal
- /// 20 Treinamentos
- /// 23 SPC: Central de Cobranças
- /// 24 Consultas SPC
- /// 25 Aplicativo SPC
- /// 26 FAC

FALE CONOSCO

//////////

Diretoria
diretoria@cdl Blumenau.com.br
3221.5704

Gerente Executivo
executivo@cdl Blumenau.com.br
3221.5770

Financeiro
financeiro@cdl Blumenau.com.br
3221.5713

Comercial
comercial@cdl Blumenau.com.br
3221.5771

Convênios
convencios@cdl Blumenau.com.br
3221.5730

Certificado Digital
certificacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5763

Imprensa
imprensa@cdl Blumenau.com.br
3221.5722

Eventos e Marketing
eventos@cdl Blumenau.com.br
3221.5731

Comunicação
comunicacao@cdl Blumenau.com.br
3221.5778

Cursos e Palestras
cursos@unisagres.com.br
3221.5775

SPC - Associado
spc@cdl Blumenau.com.br
3221.5705

SPC - Consumidor
spc4@cdl Blumenau.com.br
3221.5709

EXPEDIENTE

//////////

Jornalista responsável
Karin Bendheim

Projeto gráfico e diagramação
Agência F3 Business Connection

Impressão
Tipotil Indústria Gráfica

Tiragem
2 mil exemplares / Distribuição gratuita

LGPD: APLICAÇÃO DE SANÇÕES INICIA NO MÊS DE AGOSTO. SAIBA COMO ADEQUAR A SUA EMPRESA.

REPORTAGEM KARIN BENDHEIM

ILUSTRAÇÃO SHUTTERSTOCK

////////////////////////////////



O termo LGPD já é bastante conhecido dos brasileiros. Mas, na prática, a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (em vigor desde 18/09/2020) ainda gera dúvidas, especialmente aos empresários que precisam se adaptar tanto em relação aos clientes quanto aos colaboradores. São inúmeros processos a serem cumpridos até agosto deste ano, quando inicia a aplicação das sanções.

A lei afeta todos os setores e ramos de atividades que tratam dados de pessoas físicas, tanto no setor privado como no público, independentemente do porte da empresa. Por isso, o único caminho é se adequar à lei e fazer proveito dos benefícios que ela traz.

Os inúmeros termos técnicos costumam ser um empecilho para a maioria dos empresários, que tem o dia a dia direcionado aos assuntos do próprio negócio. Por isso, o advogado **João Felipe Nogueira Alvares**, do escritório Nemetz, Kuhnen, Dalmarco & Pamplona Novaes Advocacia, explica tópicos da lei de forma simples e cita exemplos. Confira os principais itens.

Dado pessoal

Informação relacionada à pessoa, como CPF, RG, telefone, e-mail, endereços de IP, localização de dispositivo móvel (geo-localização). Ou seja, qualquer informação que permita identificar um indivíduo, seja

de forma direta ou indireta.

Dado pessoal sensível

São dados como origem racial ou étnica, convicção religiosa, opinião política, se há filiação a sindicato ou a organização de caráter religioso, filosófico ou político, dado referente à saúde ou à vida sexual e informação genética ou biométrica.

Em geral não há necessidade de se obter e manter esses dados, seja sobre seus clientes ou colaboradores. Se não há justificativa legal para tratar estes dados, você deve excluí-los.

Coleta e armazenamento de dados

Coleta é o simples ato de obter dados do titular, enquanto armazenar é mantê-los no computador, nuvem, arquivo físico etc. da organização.

Exemplo:

Em uma loja de vestuário, uma das situações mais comuns de coleta de dados do titular ocorre no crediário. Para ter acesso às condições de parcelamentos o cliente terá que fornecer seus dados à loja (Nome, CPF, e-mail etc.), e que serão armazenados no seu sistema (físico ou digital).

Outro exemplo é a coleta de dados que ocorre na contratação de um funcionário para esta loja, ocasião em que são fornecidos dados por este (Nome, CPF, e-mail

etc.) para elaboração do contrato de trabalho.

Tratamento de dados

Consiste na manipulação destes dados, como os citados anteriormente. A manipulação ou tratamento ocorre de várias formas, como: coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, eliminação, avaliação, controle da informação, análise, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração.

Importante!

Qualquer atividade que realize a manipulação de informações de clientes e funcionários está sujeita às regras da LGPD. Exemplos: lojas, farmácias, mercearias, padarias, supermercados, centros comerciais, shoppings, estacionamentos rotativos etc.

VOCÊ SABIA?

Os dados não precisam estar armazenados em um sistema, em um site ou em nuvem para que seja obrigatório o cumprimento das regras sobre proteção de dados pessoais. Aqueles arquivos físicos ou aquela gaveta onde estão guardados os currículos de candidatos ou fichas impressas preenchidas por clientes também precisarão ser tratados de acordo com a LGPD!

Agentes de tratamento de dados

São as pessoas que têm envolvimento com os dados do titular, que é a pessoa física a quem se referem os dados, ou seja, a proprietária dos dados. Confira quem pode tratar os dados:

Controlador e Operador: chamados também de “agentes de tratamento”, ambos podem ser pessoa jurídica ou natural, sendo o controlador responsável pela tomada de decisões sobre o tratamento de dados que estão sendo coletados, e o operador pela execução deste tratamento em nome do controlador.

Encarregado de Dados: pessoa jurídica ou natural, responsável pela comunicação entre o controlador e o operador (empresa), o titular e a Autoridade Nacional de Proteção de Dados.

Exemplo

Numa loja de vestuário, mais de um indivíduo pode ser o titular de dados, como clientes e funcionários em geral, considerando que ambos fornecem dados à loja em determinado momento. Os funcionários, por exemplo, forneceram dados ao empregador quando contratados, e o cliente, ao informar seus dados ao crediário.

De outro lado, o funcionário também pode ser o Operador, pois realiza a coleta de dados (tratamento) dos clientes sobre as ordens da loja. O estabelecimento, por sua vez, se enquadra como Controlador, pois é em nome dele e sob suas ordens e diretrizes que os funcionários realizam o tratamento.

Já o Encarregado poderá ser qualquer pessoa designada pelo dono da loja, inclusive empresa terceirizada. Ele terá a função de realizar a gestão dos dados a que o Controlador tem acesso, armazena e realiza o tratamento.

A regra diz que o titular dos dados precisa ceder os dados e autorizar o uso deles, porém, existem possibilidades de tratamento que dispensam esta autorização, tais como: (i) cumprimento de obrigação legal ou regulatória pelo controlador; (ii) uso pela administração pública; (iii) realização de estudos por órgão de pesquisa, garantida, sempre que possível, a anonimização dos dados pessoais; (iv) execução de contrato ou de procedimentos preliminares relacionados a contrato do qual seja parte o titular, a pedido do titular dos dados; (v) exercício regular de direitos em processo

judicial, administrativo ou arbitral; (vi) proteção da vida ou da incolumidade física do titular ou de terceiros; (vi) tutela da saúde, exclusivamente, em procedimento realizado por profissionais de saúde, serviços de saúde ou autoridade sanitária; (vii) legítimos interesses do controlador ou de terceiros, exceto no caso de prevalecerem direitos e liberdades fundamentais do titular que exijam a proteção dos dados pessoais; e (viii) proteção do crédito.

DIA A DIA

Diz o ditado que na teoria é fácil, difícil é a prática. Mas, vamos combinar que quando o assunto é a LGPD, nem a teoria é simples. Por isso, trouxemos aqui dúvidas e situações comuns dos associados à CDL para o advogado João Felipe Nogueira Alvares responder. Confira!

Há diferença na coleta e na utilização dos dados dos clientes de acordo com a finalidade e a situação? Por exemplo, para a abertura de cadastro para crediário ou a coleta de informações no momento do pagamento por um produto.

Deve-se ter em mente que qualquer coleta de dados está sujeita ao regramento imposto pela LGPD.

Diante disso, a coleta de informações no crediário, bem como no ato do pagamento de uma mercadoria, deve atender uma finalidade específica, e com fundamento em uma das hipóteses legais de tratamento acima, que dispensam o consentimento do titular.

Caso a coleta não tenha fundamento em nenhuma das referidas hipóteses legais, o estabelecimento deve obter o consentimento expresso do titular, e que contenha a finalidade específica do tratamento.

Assim, o estabelecimento estará autorizado a fazer uso dos referidos dados, desde que, evidentemente, dentro dos limites estabelecidos no termo. Recomenda-se que a coleta esteja restrita aos dados estritamente necessários para a finalidade proposta.

Como a minha empresa pode provar que a coleta e uso de dados foram autorizados?

Ainda utilizando como exemplo a loja de vestuário, no caso de coleta de informações para envio de promoções, o cliente deverá assinar um termo consentindo expressamente com o fornecimento dos seus dados para esta finalidade. Assim,

quando necessário, o estabelecimento poderá apresentar o referido termo para provar que a coleta foi autorizada.

Caso o cliente queira excluir seus dados armazenados pela loja, esta poderá manter todos aqueles que sejam essenciais para uma futura cobrança, na eventual inadimplência do cliente, tendo em vista que se trata de uma das hipóteses de tratamento de dados sem a autorização do cliente, e excluir os demais que não são essenciais.

O cliente pediu para ver quais dados a empresa tem sobre ele, o que fazer e como?

O comerciante deverá fornecer um relatório de todos os dados do titular que são por ele armazenados. Tal relatório deverá ser fornecido no menor tempo possível, em formato simplificado. Caso seja requerido o relatório em formato detalhado, isto é, contendo a origem dos dados, finalidade de tratamento etc., o lojista terá até quinze dias para fornecê-lo, a partir da data de requerimento do titular. O relatório poderá ser fornecido a critério do titular, seja pela via digital (meio seguro) ou de forma impressa.

Se o cliente, titular dos dados, pedir para excluir alguma informação ou todo o cadastro, qual a orientação?

O comerciante deverá excluir apenas os dados que são tratados mediante consentimento do titular, como aqueles para fins de marketing. Os dados tratados com fundamento nas demais hipóteses de tratamento, como aqueles necessários para cumprimento de obrigação legal, realização de cobranças, defesa de seus interesses em juízo ou processos administrativos (Procon) podem ser mantidos no banco de dados da empresa.

Sobre a finalidade dos dados, posso usar os dados utilizados na abertura de crediário para enviar promoções?

Sim, desde que o titular tenha conhecimento desta possibilidade quando da abertura do crediário, ou seja, mediante consentimento expresso.

Minha empresa usa as redes sociais e o site para se relacionar com os clientes. Quais os cuidados em relação à LGPD?

As redes sociais possuem políticas de privacidade e sistema de cookies próprios, assim, as empresas devem estar atentas às regras lá estabelecidas. No caso de um site próprio, além da adequação dos termos de uso, políticas de privacidade e cookies às regras estabelecidas pela LGPD, as orga-

nizações precisam se atentar à transparência destas informações, isto é, as políticas de privacidade, por exemplo, devem ser de fácil visualização e com redação simples. No caso dos cookies, o site deve possibilitar ao visitante a escolha pela sua utilização.

Como usar e-mail marketing de acordo com as regras da LGPD?

É necessário sempre o consentimento expresso do titular para uso do seu e-mail para esta finalidade. A opção de descadastro da ferramenta “newsletter” é uma boa opção para facilitar ao cliente a revogação do seu consentimento em relação ao e-mail marketing.

Lembrando que a compra de base de dados é ilegal, tendo em vista que na grande maioria das vezes, o titular de tais dados não consentiu com o compartilhamento das suas informações.

O que devo exigir dos fornecedores para me garantir à LGPD?

De acordo com a LGPD, os fornecedores são considerados como Operadores no tratamento de Dados Pessoais. Diante disso, deve ser exigido destes a adequação dos contratos existentes às disposições da lei.

Importante ressaltar que os fornecedores apenas poderão tratar referidos dados de acordo com o que estiver estabelecido no contrato firmado com a empresa.

Quais cuidados minha empresa deve ter em relação aos dados dos colaboradores?

A empresa deve analisar a necessidade de cada informação solicitada ao colaborador, com objetivo de apurar se o tratamento dos dados coletados na contratação está previsto em uma das hipóteses que dispensam o consentimento do seu titular.

Por outro lado, sendo imprescindíveis na entrevista, algumas informações podem ser coletadas e, logo após, eliminadas.

Deve-se evitar a coleta de dados sensíveis como: religião; posicionamento político e/ou se é filiado a partido político; informações sobre condição de saúde; etnia etc. Ademais, a empresa também deve se atentar aos dados coletados em sistemas de ponto por biometria e face.

Os colaboradores são responsáveis pelos dados dos clientes?

Em regra, a empresa é responsável pelos dados do cliente e dos seus colaboradores. No entanto, o colaborador poderá responder pessoalmente pelos danos que vier a causar em relação a terceiros em conjunto com a empresa, independentemente da responsabilidade da empresa.

Fala-se em fazer e revisar o mapeamento de todos os processos internos e rotinas da empresa. Há um exemplo de como fazer isso?

No mapeamento dos processos e rotinas é necessário apurar quais são os dados (sensíveis ou não) que a empresa opera; quem os opera; se há restrição para operação por pessoas não autorizadas; qual é a frequência com que esses dados são operados; se há anuência por parte dos titulares dos dados pessoais para sua operação; e se há compartilhamento de dados pessoais com terceiros. Apenas com base nessas informações é que se passa para a etapa de implementação.

Lembrando que estas são apenas algumas dentre as mais importantes providências a serem tomadas pelas empresas com relação à LGPD e as boas práticas de proteção de dados de uma maneira geral.

Plano de ação para a implementação da LGPD: como fazer e o que deve constar nele?

O Plano de Ação deve estabelecer as responsabilidades e atribuições de cada um dos sujeitos no processo de tratamento, bem como os procedimentos que serão criados ou modificados.

Além disso, deve conter o Relatório de Impacto à Proteção de Dados (RIPD), onde devem estar descritos todos os processos de tratamento de dados que podem gerar riscos, bem como as medidas para mitigação dos riscos existentes.

////////////////////////////////////

A CDL Blumenau tem disponibilizado diversos materiais de suporte aos associados para que possam se informar e se organizar sobre a LGPD. São conteúdos de texto e vídeos. No Portal do Associado estão disponíveis cartilhas, e-books check lists e uma série exclusiva com o advogado João Felipe Nogueira Alvares em vídeos, disponíveis também no YouTube.

Acesse www.cdlblumenau.com.br, clique em PORTAL DO ASSOCIADO, em seguida em ARQUIVOS e escolha a pasta LGPD. Ou acesse diretamente pelo QR Code abaixo.



JOÃO FELIPE
NOGUEIRA ALVARES
ADVOGADO DO ES-
CRITÓRIO NEMETZ,
KUHNEN, DALMARCO
& PAMPLONA NOVAES
ADVOCACIA



A CDL se preocupa com o seu sorriso! Nossos associados possuem descontos de 5% a 15% na Odontoclinic.

Clínica Bicampeã de melhor atendimento do Brasil!

☎ (47) 3513-5676

📞 (47) 98418-1401

Rua XV de Novembro, 456.
Blumenau – SC. CEP: 89010-000



RTI: Dr. João Luiz Bazel - CRO 17.928 - EPAC 1997



Ortodontia

Um sorriso ainda mais bonito



Implantes

Volte a sorrir



Clínico geral

Cuide do seu sorriso



Estética

Ilumine seu sorriso



CARTÃO DE BENEFÍCIOS CDL BLUMENAU

DESCONTOS EM MAIS
DE **80 CONVÊNIOS**

Você ganha descontos e o
comércio da cidade só cresce.



**Educação
Idiomas**



Saúde



Lazer



**Serviços
Alimentação**



**Convênios
Empresariais**

Facilidade e agilidade para as empresas associadas, seus colaboradores e familiares utilizarem os benefícios que a CDL Blumenau oferece. **Peça já o seu!**

50% // 40%
DESCONTO



50% nas consultas e
40% nos exames.

Tel.: 3381.5050

WhatsApp: 99920.6344

5% A 50%
DESCONTO



Sobre a tabela particular.

Pagamento à vista. **Telefone e**

WhatsApp: 3037.7099

50%
DESCONTO



Nas consultas e

exames complementares.

Tel.: 3322.8477

DESCONTOS
ESPECIAIS



Descontos especiais para
associados em consultas
de pronto atendimento e de
consultório, internação e
exames. **Tel.: 3231.4000**

ATÉ 60%
DESCONTO



De 5% à 60% de desconto nos
exames de laboratório.

Tel.: 3326.9830

WhatsApp: 98865.8602

ATÉ 20%
DESCONTO



Fisioterapia, Reeducação Pos-
tural Global (RPG Souchard),
pilates e outras terapias.

Tel.: 3326.6436.

Exceto promoções.

DESCONTOS
ESPECIAIS



Tabela diferenciada para con-
sultas e exames cardiológicos.

Tel.: 3231.0200

22%
DESCONTO



O melhor aparelho auditivo do
mundo! Desconto em aparelhos
e 10 cartelas de pilhas grátis.

Tel.: 3041.4040

5% // 3%
DESCONTO



5% no pagamento à vista e

3% no crédito. **Tel.: 3340.0286**

WhatsApp: 99257.6973

/// SAÚDE

/// SAÚDE

ATÉ 20%
DESCONTO



Nos exames realizados
pela BML Patologia.
Tel.: 3326.2230

50%
DESCONTO



Nas consultas particulares, de
seg. a sex., com agendamento.
**Tel.: 3322.5000 | WhatsApp:
99222.7800.** Consulte condições.

10%
DESCONTO



E parcelamento em até 4x.
Parcela mínima de R\$ 100,00.
Tel.: 3326.6705

ATÉ 15%
DESCONTO

NOVO



Descontos entre 5% e 15%
nos tratamentos dentários/
odontológicos. Rua XV de
Novembro, 456, Centro.
Tel.: 3513.5676

30%
DESCONTO



No valor das mensalidades
dos cursos regulares.
Tel.: 3322.6586 | 99173.2416

25%
DESCONTO



Inglês e Espanhol para planos
anuais regulares. Unidades na
rua Vidal Ramos, 340, Jardim
Blumenau e rua Humberto de
Campos, Velha.
Tel.: 3037.3008 | 3042.2770

10%
DESCONTO



Nos cursos de artes e idiomas.
Não se aplica para aula vip.
Consulte condições na secreta-
ria da Alameda Haus.
Tel.: 3057.9394

10% // 50%
DESCONTO



10% na taxa de matrícula e até
50% no pagamento de pres-
tação de serviço, conforme
modalidade de pagamento.
Válido para os cursos College
e Teens. **Tel.: 3041.0300**

30%
DESCONTO



Para os cursos regulares
de Inglês e Espanhol.
**Tel.: 3322.4141
98892.3407
98859.6274**

/// IDIOMAS

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

20% DESCONTO



Em todos os cursos.
Tel.: 3037.3921

ATÉ 30% DESCONTO



Cursos de Inglês e Espanhol.
Desconto progressivo de até 30% nos valores das mensalidades dos cursos regulares.
Tel.: 3041.1385 | 98841.2637

/// DICA

VOCÊ SABIA QUE APRENDER UM NOVO IDIOMA APRIMORA A MEMÓRIA? ALÉM DE MELHORAR A LEITURA, ESTUDAR NOVAS LÍNGUAS AJUDA VOCÊ A DESENVOLVER SUA CAPACIDADE DE MEMORIZAÇÃO E MANTÉM SEU CÉREBRO ATIVO E SAUDÁVEL.

/// IDIOMAS

5% // 10% DESCONTO



5% em compras parceladas no cartão de crédito em até 6x e 10% no pagamento em dinheiro.
Tel.: 3322.3835.

*Descontos não válidos para armas de fogo e munições.

15% DESCONTO



Na compra de ingressos ADULTO na bilheteria do parque, em Pomerode.
Tel.: 3333.8882

20% DESCONTO



Na compra de ingresso adulto.
Tel.: 3387.2659

50% DESCONTO



No valor do ingresso, exceto nos dias promocionais (3ª, 4ª e no último sábado de cada mês).
Tel.: 3397.8937

ATÉ 15% DESCONTO



Para você usufruir do clube no centro da cidade. **Telefone e WhatsApp: 3322.0894**

50% DESCONTO



Na taxa de adesão. Aproveite mais de 20 modalidades esportivas e 10 espaços para suas festas! Viva seu esporte, viva o seu clube completo.
Tel.: 3325.1645

/// LAZER

/// DICA

VOCÊ SABIA QUE ESTUDAR PODE AUMENTAR A CAPACIDADE DA MEMÓRIA, ATIVAR O PODER DE CONCENTRAÇÃO E, COM O HÁBITO, AUMENTAR A NOSSA CAPACIDADE DE APRENDER? ALÉM DISSO, TRAZ GRANDES OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL.

**10% // 50%
DESCONTO**



10% na mensalidade paga dentro do vencimento e 50% no valor da matrícula.
Tel.: 3035.3333 | 3035.3351

**40% // 10% // 20%
DESCONTO**



40% de desconto nos Tecnólogos, Bacharelados e Licenciaturas. 25% Pós Unisociesc e 10% Pós FGV. Consulte condições.
Tel.: 2111.2951 | 99990.0598

**25% // 10%
DESCONTO**



25% para matrículas novas no curso de pré-vestibular e 10% para matrículas novas no Ensino Médio. **Tel.: 3322.0033.** Consulte condições.

**10% // 5%
DESCONTO**



Nas mensalidades. Caso já tenha algum outro benefício, há desconto adicional de 5%. Não cumulativos.
Tel.: 3321.9000

**12% // 6%
DESCONTO**



12% de desc. no ensino regular do 2º ano do Ensino Fundamental a 2ª série do Ensino Médio. 6% de desc. na 3ª série do Ensino Médio. Válido para novas matrículas e rematrículas. Consulte condições. **Tel.: 3322.6133**

**25% // 10%
DESCONTO**



25% na matrícula e nas mensalidades dos cursos presenciais e 10% nos cursos in company.
Tel.: 3339.1648

**5%
DESCONTO**



Na mensalidade e matrícula grátis para qualquer curso. **Tel.: 3322.0921 99735.3222**
(Matemática, português e inglês)

**15%
DESCONTO**



Nas mensalidades.
Tel.: 3338.4002

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

**10% // 20%
DESCONTO**

10% seguro viagem e 20% taxa de aconselhamento, idiomas no exterior, High School e intercâmbio. Isenção de taxa nos testes para Au Pair e trabalho voluntário. **Tel.: 3035.7696**

**20%
DESCONTO**

Na mensalidade para a modalidade privados. **Tel.: 98847.3322**

**7,5%
DESCONTO**

Para matrículas e mensalidades (exceto cursos complementares e promocionais). **Tel.: 3329.2035**

**DESCONTOS
EXCLUSIVOS**

Nos cursos de inglês, informática e administração, nas escolas de Blumenau (Centro, Fortaleza e Velha) e Gaspar. **Tel.: 3041.9805**

**10% // 20% // 5%
DESCONTO**

10%* nas mensalidades berçário, maternal e apoio escolar. 20%* jardins nível I, II e III. 5% até o vencimento. **Tel.: 3322.6012**
*Para pagamento até o 5º dia útil.

**5% // 10%
DESCONTO**

5% de desconto nos cursos de especialização e 10% nos cursos de aperfeiçoamento. **Tel.: 3323.5190**

**5%
DESCONTO**

Sobre as aulas individuais de instrumentos musicais. **Tel.: 3144.7166**

**ATÉ 25%
DESCONTO**

Conheça as opções de cursos presenciais, online e in company. Certificado incluso. www.cdiblumenau.com.br. **Tel.: 3221.5777**
WhatsApp 99290.2450

**10%
DESCONTO**

Na mensalidade paga dentro do vencimento. **Tel.: 3336.0278**

/// DICA

APROVEITE A AMPLA VARIEDADE DE SERVIÇOS COM BENEFÍCIOS E DESCONTOS OFERECIDOS AOS ASSOCIADOS À CDL BLUMENAU E PROPORCIONE MAIS VANTAGENS A SUA EMPRESA E COLABORADORES.

**8%
DESCONTO**

NOVO



8% de desconto para qualquer pacote de serviços, para pagamento à vista. Rua General Osório, 3735 - Água Verde. **Tel.: 3212.7834**

**20%
DESCONTO**

NOVO



Higienização gratuita nas três primeiras revisões; 20% de desconto nos acessórios; Aplicação de insulfilm gratuita. **www.tarpan.com.br/frota**
Tel.: 3036.7878

**DESCONTO
ESPECIAL**

NOVO



Descontos especiais em rastreamento para associados. **Tel.: 3221.5730**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Cortesia de serviço de comunicação entre o condomínio e a central de monitoramento. **Tel.: 3222.3100**

**DESCONTO
ESPECIAL**



Conserta gratuitamente o furo do pneu ocasionado por material perfurante e SOS gratuito padrão. **Tel.: 3326.6055**

**5%
DESCONTO**



Na renovação e na primeira habilitação. **Tel.: 3338.2179**

**5%
DESCONTO**



No pagamento à vista de revisão completa de lavadoras e secadoras. Opção de parcelamento até 3x. **Tel.: 3340.1960**

**10% // 5%
DESCONTO**



10% em serviços e 5% em mercadorias. **Tel.: 3041.1007**

Para ter direito às vantagens, é necessário apresentar o Cartão de Benefícios e documento com foto. Condições e valores sujeitos a alterações.

**15%
DESCONTO****NOVO**

15% de desconto na compra de Sistema de Automação Comercial.
Tel.: 98834.7456

**DESCONTO
ESPECIAL**

Taxas diferenciadas para associados à CDL. Consulte a Viacredi para mais informações.
Tel.: 0800 647 2200

**10%
DESCONTO**

No pagamento à vista (loja de Blumenau), exceto em produtos promocionais.
Tel.: 3322.4357

**10% // 5%
DESCONTO**

10% de desconto em serviços e 5% em produtos.
Tel.: 3334.9526
WhatsApp 99131.2736

**10%
DESCONTO**

Na linha de espelhos para compras efetuadas no balcão da loja. **Tel.: 3322.2369**
WhatsApp: 99207.9934

**10%
DESCONTO**

Em contratos de locação para eventos.
Tel.: 3323.2296

**20%
DESCONTO**

Nos produtos de Sustentabilidade Social.
Tel.: 3340.1609
WhatsApp: 99287.0805

**7%
DESCONTO**

Em serviços pagos à vista em dinheiro. Acima de R\$500,00, parcelamos em até 6x. **Tel.: 3041.6610**
Consulte condições.

**DESCONTO
ESPECIAL**

A cada 5 passagens, a 6ª é gratuita. Benefício para associados à CDL com apresentação do Cartão de Benefícios. Será feito o cartão fidelidade para registrar cada viagem.
Consulte condições pelo Tel. e Whatsapp 3322.1546

/// SERVIÇOS

**50%
DESCONTO**



50% de desconto no valor inicial do sistema de gestão de lojas em nuvem com frente de caixa PAF-ECF, NF-e, self-checkout e autoatendimento.
www.varejocloud.com.br
Tel.: 2111.6600

**10%
DESCONTO**



No valor dos sistemas de câmeras e alarmes. Pagamento em 3x sem juros.
Tel.: 3340.0123

**20%
DESCONTO**



Nas mensalidades para contratos de locação acima de três meses.
Tel.: 3234.0299

**ATÉ 4%
DESCONTO**



Além do desconto de frota Volkswagen Breitkopf. Consulte política de frotista.
Tel.: 3231.2000.
Consulte condições.

**10%
DESCONTO**



Em mão de obra e peças. Serviços de latoaria, pinturas e peças. BR 470, nº 1200 - Salto do Norte
Tel.: 3231.3679

**10%
DESCONTO**



Em mão de obra e peças.
Tel.: 3323.7712

**DESCONTO
ESPECIAL**



Estacionamento particular junto ao Aeroporto Internacional de Navegantes. Primeira diária grátis.
Tel.: 99762.5225

**30%
DESCONTO**



Na locação de automóveis.
Tel.: 3326.3888

**DESCONTO
ESPECIAL**



Diárias a partir de R\$ 83,16, com proteção e KM livre.
Tel.: 3209.4049

**10%
DESCONTO**

Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

**10%
DESCONTO**

Nas mensalidades.
Tel.: 3338.0925

**10%
DESCONTO**

Em equipamentos e comunicação com a central bonificada, quando contratado serviço de monitoramento. **Tel.: 3237.4757**

/// SERVIÇOS**10%
DESCONTO**

Nos serviços de laudos.
Tel.: 3221.5730
WhatsApp: 99138.7058

**DESCONTO
ESPECIAL**

Planos sem e com coparticipação, a partir de R\$ 9,80 por pessoa. Isenção na taxa de inscrição. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058

**DESCONTO
ESPECIAL**

Custo zero para taxa administrativa e emissão da primeira via dos cartões, e 10 dias para pagamento. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058
Consulte condições.

**/// PLANOS
EMPRESARIAIS****DESCONTO
ESPECIAL****NOVO**

Plano de saúde com condições especiais para associados. Consulte condições. **Tel.: 3221.5730**
WhatsApp: 99138.7058

/// DICA

UMA ALIMENTAÇÃO SAUDÁVEL NÃO SE BASEIA EM COMIDAS "MENOS GOSTOSAS". O PONTO CHAVE PARA TER UMA ALIMENTAÇÃO DE QUALIDADE É COMER DE TUDO, PORÉM NA QUANTIDADE CERTA.

**5%
DESCONTO**

Nos almoços de buffet a quilo.
Tel.: 3037.1004

/// ALIMENTAÇÃO**10%
DESCONTO**

Nos almoços livre e a quilo.
Tel.: 3288.9927

**20%
DESCONTO**

Nas pizzas médias e grandes. Válido para pedidos feitos e retirados no balcão.
Tel.: 3237.7778

**5% // 10%
DESCONTO**

5% para almoços casuais e 10% para mensalistas.
Tel.: 3322.9383

EMPRESÁRIA DESTACA AS VANTAGENS AO SE ASSOCIAR À CDL BLUMENAU

ALÉM DE USAR O SPC E O EMISSOR DE NF-e, ELA APROVEITA OS BENEFÍCIOS E JÁ ECONOMIZOU MAIS DE R\$ 400 SÓ EM 2021.

////////// TEXTO KARIN BENDHEIM

IMAGENS ACERVO PESSOAL

A relação da empresária Cleodi Antunes Santos com o comércio já é de longa data. Acompanhou os trabalhos na confecção que a mãe tinha em casa e por 16 anos trabalhou com vitrinismo e *visual merchandising*. Cléo, como é conhecida, sempre teve o sonho de ter o próprio negócio, mas era difícil, segundo ela.

Foi em 2009, com a liberação do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), que Cléo e o marido perceberam a oportunidade de investir no próprio negócio e assim montaram o ateliê. “Começamos fazendo moda. Depois meu cunhado trouxe a ideia de uniformes para a construção civil, pois as opções que tinham eram muito caras. Desta maneira direcionamos nosso trabalho para uniformes, com destaque para a construção civil”, conta. Assim surgiu a Magui Uniformes.

Cléo conta que, junto com o marido, que cuida da parte administrativa, e a irmã, a empresa foi melhorando a qualidade e o atendimento. Inicialmente, as vendas ocorriam por telemarketing. Mas, com o passar do tempo e a excelência na entrega, a empresa passou a ter muitos pedidos por indicação de outros clientes. “Atendemos empresas de Santa Catarina e de outros estados, como São Paulo e Rio Grande do Sul. Recebemos muita indicação”, comemora.

A Magui Uniformes expandiu. Em 2020, Cléo deixou de ser microempreendedora individual (MEI) e agora está registrada como Microempresa (ME). “A pandemia não nos afetou economicamente. A gente só cresceu. Com meu marido na administração e eu na parte comercial, transformamos dificuldades em ideias, melhoramos o produto, mantivemos nosso preço competitivo e passamos a entregar mais rápido”, aponta a empresária.

CDL Blumenau

Com a expansão da empresa e das vendas a prazo, Cléo diz que foi preciso ter

mais segurança ao realizar as operações, por isso, por indicação da contabilidade, buscou a CDL Blumenau para ter acesso ao Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e ao emissor de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e). A empresária lembra da frase do contador, que fez sentido e ela aplicou no



dia a dia: “Não dá para fazer dar certo sem fazer o certo”, recorda.

Em janeiro de 2021, a Magui Uniformes se associou à CDL Blumenau e passou a usar o SPC como um grande aliado nas vendas a prazo. O que a Cléo não imaginava era a quantidade e a qualidade das vantagens que a entidade oferece. “Logo eu entendi que a CDL é muito mais do que o serviço de consultas, mas sim uma grande parceira para o meu negócio e para a minha família”, afirma.

A empresária conheceu os mais de 80 convênios e benefícios que a CDL Blumenau disponibiliza a todas as empresas associadas, bem como a seus colabora-

dores e familiares. Como a filha da Cléo é alérgica à proteína do leite, todos os anos ela precisa fazer uma série de exames laboratoriais. “Sem o convênio da CDL, eu pagaria R\$ 803,00. Mas, por ser associada à CDL, o procedimento no Laboratório Santa Catarina saiu por R\$ 381,00. Foi uma economia de mais de R\$ 400 e com um ótimo atendimento”, destaca a empresária.

Além disso, Cléo já está de olho em outros convênios, como o desconto de 15% no Cooepe para o filho finalizar os estudos, e um passeio ao Zoo Pomerode, com desconto de 20% no ingresso.



“A CDL Blumenau é uma ferramenta necessária para todas as empresas. São muitas vantagens, com retornos e benefícios reais, e o atendimento é ótimo. Sempre fui atendida com carinho e agilidade pela equipe da CDL”, ressalta Cléo.

//////////

A CDL Blumenau disponibiliza mais de 80 benefícios e convênios nas áreas da saúde, lazer, serviços, idiomas, educação e alimentação, além dos planos empresariais. Para ter acesso, basta apresentar o Cartão de Benefícios CDL Blumenau. **Mais informações pelo telefone (47) 3221.5730 ou WhatsApp (47) 99138.7058.**

Para mais informações sobre a Magui Uniformes, o contato pode ser feito por meio do **telefone e WhatsApp (47) 98800.8765.**

SAIBA COMO AS ESTRATÉGIAS DIGITAIS PODEM POTENCIALIZAR AS CAMPANHAS

CONFIRA AS DIVERSAS OPORTUNIDADES PARA SE RELACIONAR COM O SEU CLIENTE E FAZER UMA BOA VENDA.



Leia o QR Code e acesse.

////////////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

IMAGENS **ACERVO CDL DE BLUMENAU**



As campanhas desenvolvidas pela CDL Blumenau são importantes ferramentas para aquecer o varejo, pois incentivam as pessoas a comprarem no comércio local e oportunizam os estabelecimentos associados a participarem das ações, destacando-se diante dos consumidores.

Nos próximos meses, as principais campanhas serão para o Dia dos Namorados (12 de junho), Dia dos Pais (8 de agosto) e Dia das Crianças (12 de outubro). Outra data que vem crescendo é o Dia dos Avós, comemorado em 26 de julho.

Para todas as campanhas, a CDL Blumenau, por meio da agência F3, produz inúmeros materiais impressos e digitais, que podem ser usados gratuitamente pelos associados. Também são produzidos vídeos e spots. A divulgação é realizada em outdoor, TV, rádio e redes

sociais. Os materiais ficam disponíveis no site da CDL Blumenau, na aba Por-



tal do Associado, para serem baixados e utilizados, especialmente nas redes sociais. Destaca-se que os sócios pagantes do Fundo Promocional recebem em seus

estabelecimentos, sem custo adicional, os cartazes e outros materiais impressos que compõem a campanha.

Oportunidades

As grandes datas comemorativas sempre são lembradas pelo comércio. As vitrines são decoradas, há promoções e um conjunto de ações. Porém, você já percebeu que existem inúmeras datas que não estão marcadas no calendário, mas podem representar ótimas oportunidades para movimentar suas vendas?

Por isso, é importante verificar quais são e se fazem sentido para o seu público de acordo com o seu negócio. No Portal do Associado, no site da CDL, estão disponíveis calendários mensais com as datas comemorativas para que você possa se preparar e definir as melhores estratégias para atrair mais consumidores e se relacionar com os clientes. **Acesse também pelo QR Code acima.**

VIP P Z
men

Venha conferir
as nossas marcas



Qual é o seu estilo?
Social ou casual?

A VIPPZ é completa!
men

Apresente este anúncio e
ganhe 20% de desconto à vista!

Em novo endereço:

Rua Marechal Floriano Peixoto, 39
Ao lado do Boteco Floriano



f @vipzmenoficial

@vipzmen

47 9 9982-6795

ESTEJA ONLINE

As redes sociais são grandes aliadas aos negócios. Não é mais possível pensar em relacionamento com os clientes e vendas apenas de forma off-line. É preciso utilizar – sempre respeitando a Lei Geral de Proteção de Dados – ferramentas como o Instagram, Facebook TikTok, YouTube e WhatsApp.

Afinal, como as estratégias digitais podem potencializar as campanhas? Conversamos com os profissionais da Upload Marketing Digital, empresa associada à CDL Blumenau, para trazer dicas e exemplos do que fazer. **Confira!**

Como os associados à CDL Blumenau podem usar as redes sociais para estas datas comemorativas?

As datas comemorativas são uma ótima oportunidade para os empresários aumentarem suas vendas, tanto on-line quanto off-line. É recomendado que os lojistas usem essas datas, como Dia dos Namorados, Pais e Crianças, para criarem campanhas especiais voltadas para essas comemorações, com brindes ou descontos. Nossa dica: os brindes costumam chamar mais a atenção do que os descontos.

Qual o primeiro passo quando pensar em usar as redes sociais?

Com certeza o **planejamento** é o primeiro passo. Recomendamos que o empresário já se programe de forma anual para saber quais serão as campanhas que irão lançar e comecem a divulgar nas redes sociais com antecedência de 30 a 20 dias. Por isso, o planejamento é essencial para que não fique em cima da hora.

Quais redes sociais são indicadas?

A rede social vai depender muito do público-alvo do negócio, mas pelo menos o Facebook e Instagram é necessário que a empresa esteja presente e divulgando ativamente suas campanhas. Se o público for mais jovem é bacana explorar o TikTok também. Mas se o seu negócio requer mais autoridade no assunto, o YouTube pode ser uma boa pedida. O mais importante é que você esteja nas redes que você consiga alimentar com constância.

Quais tipos e formatos de conteúdo podem ser postados?

O ideal é tentar equilibrar os formatos que serão postados, porque quanto mais você explorar todas as ferramentas, mais os algoritmos das redes sociais verão você como relevante.

Vamos dar um exemplo de uma loja de roupas femininas, mas que pode ser adaptado para outros nichos. Veja:

Carrossel: fotos com várias opções de presentes de até determinado valor, sendo cada foto uma opção.

Reels: mostrar diversos looks com transições dinâmicas.

Stories: mostrar o dia a dia da loja, provar os looks mostrando os detalhes das peças e fazer combinações diferentes.

Foto no Feed: mostrar como seu produto será embalado para presente.

Outras dicas de outros segmentos que podem te dar *insights*. Outra dica é buscar no site *Answer the Public* ([answerthepublic.com](https://www.answerthepublic.com)), onde você digita um termo e aparece o que as pessoas estão perguntando sobre isso. Ou seja, são assuntos que estão em alta, de interesse. Então basta criar conteúdo respondendo esses questionamentos.

Também é bacana ficar de olho nas perguntas frequentes dos seus próprios clientes.

É importante mostrar os colaboradores nas redes sociais?

Com certeza. Humanizar a marca hoje não é mais uma opção e sim uma obrigação. É importante que sempre apareçam pessoas nas redes sociais para que o seu cliente se conecte com os colaboradores, afinal, pessoas compram de pessoas.

Quais dicas de ações que podem ser feitas nas redes sociais para que cada negócio possa criar engajamento com os consumidores?

Existem várias ações que podem ser adaptadas para todas as datas, como por exemplo:

- O cliente postar uma foto (do tema da campanha) nos stories e marcar a empresa falando alguma frase como "Eu quero meu desconto". Assim sua marca será divulgada para muito mais pessoas organicamente.
- Montar um Reels com opções de presente para cada tipo de pessoa (filho, pai, namorado). Exemplos: moderno, divertido, clássico e tradicional. Use sempre o humor e transições dinâmicas para chamar mais atenção.
- Montar um Reels mostrando seu produto sendo embalado para presente.
- Oferecer um brinde personalizado para quem comprar acima de determinado valor. Enfim, existem diversas possibilidades é só usar a criatividade.

Live: fazer uma live mostrando diversas opções para presentear em determinada data, com valores e condições de pagamento.

Quais as dicas em relação às imagens? O ideal é fazer fotos ou usar banco de imagens?

O ideal sempre é usar imagens autorais. As fotos reais do seu produto engajam muito mais do que banco de imagem, que acaba sendo mais frio e não gerando conexão com o seu cliente.

Ao tirar uma foto você deve cuidar sempre se a sua câmera está limpa para a imagem não ficar embaçada, conferir se está com uma iluminação boa e olhar o que aparece ao redor para não mostrar nenhuma bagunça indesejada.

Para quem está sem ideia do que postar, por onde começar ou buscar inspiração?

É possível buscar inspirações em empre-



TIME DA UPLOAD MARKETING DIGITAL: (DA ESQUERDA PARA A DIREITA) DIEGO BECKER, FERNANDO ELI, ANDREYNA DOS SANTOS DIEGO, LAÍS LORENZI E JOÃO PAULO SOUZA.

VAREJO DE BLUMENAU COMEÇA A SE ADEQUAR À EMISSÃO DE NFC-E

EM BLUMENAU, UMA LOJA DO SETOR DE VESTUÁRIO JÁ EMITIU A SUA PRIMEIRA NOTA FISCAL DE CONSUMIDOR ELETRÔNICA

////////// TEXTO BRUNA GABRIELA ZIEKUHR/PRESSE COMUNICAÇÃO

FOTO DIVULGAÇÃO



/// Tibério César Valcanaia - Dir. Técnico do MYRP.

Hoje, cada estado brasileiro possui liberdade para determinar as regras no que diz respeito à emissão dos documentos fiscais eletrônicos, e é por este motivo que em alguns estados a emissão da Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica (NFC-e) já é obrigatória e, em outros, a transição ainda está acontecendo, como é o caso de Santa Catarina.

Para o diretor técnico do MYRP, empresa especializada na emissão de documentos fiscais eletrônicos por meio de um sistema de gestão empresarial 100% online, Tibério César Valcanaia, a digitalização do varejo pode trazer muitos benefícios. “A migração para a nota fiscal de consumidor eletrônica proporcionará vantagens para os consumidores, varejistas e também para os profissionais do setor

contábil”, diz.

Em Blumenau, uma loja do setor de vestuário já emitiu a sua primeira NFC-e. Com o sistema disponibilizado pelo MYRP, a loja Noa Noa, localizada no Giassi Supermercados, emitiu em 7 de março de 2021 a sua primeira NFC-e, conforme relata a empreendedora Valéria de Fátima Martins Trentini. “Simples e prático, o sistema facilita e permite que eu acompanhe a emissão remotamente. Além disso, recebi um treinamento da equipe do MYRP para poder utilizar da melhor forma a ferramenta”, conta a proprietária da loja.

Valéria comenta que a principal vantagem da NFC-e para o seu negócio é a economia financeira. “Sem a parceria com o MYRP, o investimento de uma impressora fiscal lacrada e da instalação, seria em torno de 4 mil reais. Pesquisei empresas na região, mas, não havia nenhuma tão efetiva. Pude implantar tudo com o custo somente da mensalidade”, completa a proprietária da loja Noa Noa.

PROFISSIONAIS CONTÁBEIS

Para os profissionais que atuam no setor contábil, a emissão da NFC-e também é vantajosa, principalmente, quando pensamos na facilidade que o contador terá em fazer o download dos dados do cliente.

A profissional de contabilidade, Fabiele

Cristine Thomazi, explica que com a chegada da NFC-e o processo de emissão de nota fiscal para o cliente será mais rápido e econômico. “O armazenamento dos documentos também será mais seguro. Já tivemos problemas com clientes que tinham um emissor de ECF que apresentou problemas e acabaram não conseguindo recuperar os dados. A facilidade também é um grande benefício, já a importação da NFC-e para o sistema é muito mais rápida, sem precisar lançar manualmente os dados”, explica.

Fabiele revela que o sistema do MYRP é prático e apresenta um custo-benefício para os clientes e demais envolvidos. “O sistema não é apenas um emissor de nota, ele também tem módulos do financeiro e entradas que ajudam muito no controle da empresa”.

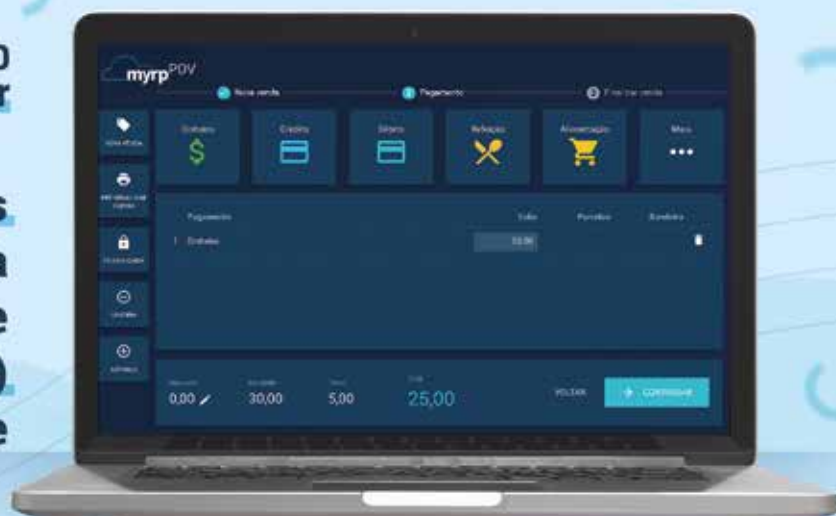
BENEFÍCIOS

Valcanaia destaca que, por não precisar de uma impressora fiscal, a NFC-e abre oportunidades para novas formas de venda, como o checkout móvel, e reduz custos com compra de papéis e espaço para armazenamento. “A novidade também abre espaço para a convergência entre documentos fiscais eletrônicos e meios de pagamento além de facilitar a integração entre as empresas e contadores: com um modelo eletrônico o processo de escrituração pode passar a ser on-line”, explica o diretor técnico do MYRP.



0800 800 7740
myrp.com.br

Ganhe tempo e tenha mais lucro com nosso Sistema de Gestão Empresarial e Frente de Caixa (PDV) 100% online





CDL BLUMENAU OFERECE

TREINAMENTOS PRESENCIAIS, ONLINE E IN COMPANY

PROFISSIONAIS E EMPRESAS PODEM ESCOLHER O FORMATO
DE ACORDO COM SUAS NECESSIDADES.

////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

ILUSTRAÇÕES **SHUTTERSTOCK**

Buscar conhecimento e se aperfeiçoar não é mais um diferencial para quem busca se desenvolver profissionalmente, mas sim uma necessidade. O mercado está cada vez mais dinâmico e exigente. É preciso conciliar habilidades emocionais e técnicas por meio do conhecimento teórico e prático.

Diante deste cenário, a capacitação deve ser constante. Márcio Magalhães, um dos educadores da CDL Blumenau, destaca que hoje existe um grande gargalo de mão de obra qualificada. “A qualificação profissional melhora os níveis de eficiência. Por isso a importância de a empresa apoiar e investir no profissional. Assim como, é claro, o profissional que deseja

crescer e se destacar deve por iniciativa própria buscar conhecimento constantemente”, aponta Magalhães, que é especialista em Gestão de Vendas, Gestão Empresarial e Logística, com mais de 25 anos de experiência em palestras e treinamentos.

Com o intuito de oportunizar mais pessoas a realizarem cursos e se aperfeiçoarem e assim possibilitar um varejo mais competitivo, a CDL Blumenau, há muitos anos, oferece palestras e cursos abertos ao público. “O investimento em qualificação reverte positivamente no desempenho, produtividade e eficiência de todos. É bom para o profissional e para a empresa, pois um depende do outro. Se o meu

colaborador se desenvolve, ele passa a trabalhar com novas técnicas e conceitos, adquirindo ou aprimorando habilidades e competências, ajuda a empresa a crescer e com certeza cresce junto”, explica a diretora de Treinamentos da CDL Blumenau, Cristiane Taiane da Silva.

Além dos renomados cursos presenciais da CDL Blumenau, que desde 2015 ocorrem em parceria com a Universidade Dom Henrique de Sagres (UniSagres), a entidade oferece treinamentos online e in company. “O objetivo é facilitar o acesso aos cursos a todas as pessoas. Assim, cada um escolhe o modelo de acordo com as suas necessidades”, afirma Cristiane.

AGENDA DE CURSOS PRESENCIAIS

JUNHO

- 8 a 10** - Planejamento comercial estratégico, com Jean Yuri Rausch
- 14 a 16** - Técnicas e práticas em vendas, com Márcio Magalhães
- 21 a 23** - Nota fiscal eletrônica, com Eduardo Deschamps
- 28 a 30** - 7 passos de um fluxo de caixa, com Carlos Emerson

JULHO

- 5 a 7** - Líder de alta performance, com Márcio Magalhães
- 12 a 15** - Gestão de pessoas e coaching, com Jaime Ricardo
- 19 a 21** - Excelência no atendimento, com Renata Manerich
- 26 a 28** - Gestão do tempo, com Lauri Zen

AGOSTO

- 2 a 4** - Vendas avançadas com PNL, com Carlos Dias Serpa
- 9 a 11** - Marketing e CRM, com Jean Yuri Rausch
- 16 a 18** - Atendimento como diferencial competitivo em vendas, com Márcio Magalhães
- 23 a 25** - Análise de Crédito e Cobrança, com Renivaldo José Sebben
- 30/08 a 01/09** - Formação do preço de venda, com Carlos Emerson

CURSOS PRESENCIAIS

Os cursos realizados na CDL Blumenau são os mais procurados pelos profissionais. O método mais tradicional de ensino apresenta diversas vantagens e para muitos ainda é o mais completo. Confira:

- Professor e aluno têm mais contato, aumentando a interação e podendo tirar as dúvidas na hora.
- Maior proximidade com os colegas de cursos, facilitando a importante troca de experiências, a formação de novas amizades, de grupos de estudo e até de parcerias de negócios.
- Facilidade para realizar atividades e exercícios práticos e em grupos.
- A vivência dos alunos dentro de uma sala de aula, estimulando o estudo.
- Networking.

Os cursos realizados pela CDL Blumenau seguem todos os protocolos de segurança, como o distanciamento entre alunos, uso de álcool em gel e máscara, além da aferição da temperatura do aluno ao chegar no local.

Os treinamentos são abertos ao público, destacando que proprietários e colaboradores de empresas associadas à CDL têm 15% de desconto e opções de parcelamento. **As aulas ocorrem das 19h às 22h, no auditório da CDL, localizado no 4º andar do Shopping H. O valor do curso inclui apostila, certificado, café e estacionamento.**



CURSOS ONLINE

Os cursos online já eram uma realidade antes da pandemia da Covid-19. Com a doença, esta tendência foi acelerada e a modalidade ganhou destaque, entre outros motivos, pela segurança em relação ao risco de contágio do novo coronavírus e por conta da suspensão de treinamentos presenciais em inúmeros lugares. Conheça as principais vantagens dos cursos online.

- Fazer o próprio horário de estudo.
- Realizar o curso de qualquer lugar.
- Assistir às aulas quantas vezes quiser.
- Evitar deslocamentos e trânsito.
- Menor valor de investimento
- Praticidade e flexibilidade.
- O aluno decide o ritmo de estudo.

A CDL Blumenau, em parceria com a UniSagres, disponibiliza uma plataforma de cursos online, com vídeoaulas, aberta ao público. São mais de 150 opções de treinamentos, voltadas para as mais variadas áreas profissionais, além de artigos e podcasts.

Áreas de estudo: Acadêmico, Agronegócio, Coaching, Fotografia, Gestão, Gestão de Pessoas, Idiomas, Informática, Liderança, Marketing/Vendas, Programação

Neurolinguística e Saúde e Beleza. Para cada segmento, há inúmeros cursos.

Ao finalizar o treinamento, o profissional faz uma avaliação e, ao atingir a nota mínima, ele recebe um certificado assinado pela CDL Blumenau e pela UniSagres.

O acesso à plataforma é feito pelo site cdl-blumenau.com.br/unisagres.

INVESTIMENTO

Os cursos são adquiridos na modalidade de assinatura mensal. Para associados à CDL Blumenau, por apenas R\$ 39,90 por mês, o interessado tem acesso a todos os treinamentos. O benefício é válido para proprietários e colaboradores das empresas associadas à CDL Blumenau. Para quem não é associado, o valor da assinatura é de R\$ 49,90 por mês.

IN COMPANY

A busca por treinamentos in company tem crescido. Esta metodologia de ensino é voltada à prática organizacional e tem como objetivo solucionar necessidades específicas de cada empresa, o que oportuniza a oferta de conteúdo personalizado. Conheça as principais vantagens dessa modalidade:

- Treinamento customizado aos colaboradores, facilitando a compreensão de temas sensíveis.
- Possibilidade de utilizar a própria estrutura da empresa para a qualificação dos colaboradores, o que evita perda de tempo com deslocamentos.

- A capacitação é construída sob medida, de acordo com o perfil e as necessidades da organização, dos seus colaboradores e dos resultados esperados.
- Participantes vivem situações reais das empresas.
- Tudo é voltado especificamente para a realidade da companhia.



UNISAGRES
UNIVERSIDADE CORPORATIVA
DOM HENRIQUE DE SAGRES

comercial@unisagres.com.br | www.cdlblumenau.com.br
(47) 3221.5775 | (47) 99290.2450 ☎



IDEAL PARA
PESSOA FÍSICA,
PEQUENAS,
MÉDIAS E GRANDES
EMPRESAS

MUITO MAIS SEGURANÇA E AGILIDADE

para suas operações
eletrônicas.



ATENDIMENTO:

- SEDE CDL
- VÍDEOCONFERÊNCIA
- IN COMPANY



VALORES
ABAIXO DO
MERCADO



SEGURANÇA E
CONFIABILIDADE
GARANTIDA PELO
SPC BRASIL

PRINCIPAIS VANTAGENS DO CERTIFICADO DIGITAL

- ✓ Assinatura e envio de documentos pela internet, como contrato social na Junta Comercial e contratos de compra, venda e locação de imóveis;
- ✓ Realização de transações bancárias;
- ✓ Envio de declarações da sua empresa;
- ✓ Assinatura de notas fiscais, conhecimentos de transporte eletrônico (CTs-e) e manifestações do destinatário;
- ✓ Login em ambientes virtuais com segurança;
- ✓ Garantia da validade jurídica dos documentos eletrônicos;
- ✓ Desburocratização de processos, visto que dispensa reconhecimento de firmas;
- ✓ Suporte na instalação do certificado.

MAIS INFORMAÇÕES

Tel.: 47 3221.5763 ☎ 47 99657.9544
certificacao@cdlblumenau.com.br
www.cdlblumenau.com.br



Sistema CNDL



SPC **CENTRAL** **BRASIL** **DE COBRANÇAS**

INVISTA TEMPO NO ATENDIMENTO AO SEU CLIENTE
E DEIXE A COBRANÇA POR NOSSA CONTA

////////////////// TEXTO **KARIN BENDHEIM**

ILUSTRAÇÃO **SHUTTERSTOCK**

Associados à CDL Blumenau têm acesso à Central de Cobranças da CDL Blumenau, que segue a legislação do Código de Defesa do Consumidor e as orientações do Procon.

Não há cobrança de mensalidade para este serviço, nem taxa de

adesão. A cobrança para o associado é feita apenas quando há sucesso na negociação.

Mais informações pelo e-mail cobranca@cdl Blumenau.com.br,
telefone **3221.5706** ou **Whatsapp 99702.9624**.



Não perca seu dinheiro



Economize tempo



Mantenha sua equipe focada em vendas



Sem mensalidade



Pague apenas após sucesso na negociação



ALERTA DE DOCUMENTOS

Previne que os documentos do consumidor sejam utilizados por terceiros em fraudes ou em compras sem a autorização do proprietário. Em caso de perda, furto, roubo ou extravio de documentos pessoais e cheques é preciso fazer um Boletim de Ocorrência e procurar a CDL para efetuar um alerta.

O registro ficará cadastrado no banco de dados nacional e sempre que uma empresa consultar o SPC receberá a informação do roubo ou perda

dos documentos. O serviço é totalmente gratuito.

Associado, caso visualize a mensagem de Alerta ao realizar uma consulta, solicite o Boletim de Ocorrência.

Mais informações sobre os serviços oferecidos pelo SPC da CDL Blumenau, entre em contato pelo **e-mail spc@cdl Blumenau.com.br** ou **telefone 3221.5705**.

CONSULTAS SPC

SPC: AS CONSULTAS MAIS COMPLETAS VOCÊ ENCONTRA AQUI

Evite a inadimplência por parte dos seus clientes, efetuando a consulta certa para cada consumidor e situação. Temos a consulta ideal para pessoa física e pessoa jurídica disponível no nosso sistema. Com base nisso, você toma a melhor decisão para o seu negócio. Confira soluções práticas e seguras que a CDL Blumenau oferece.



CONSULTA PESSOA FÍSICA

É a consulta certa para o seu negócio e que cabe no seu bolso quando o assunto é pessoa física. As consultas Pessoa Física informam as restrições nas bases do SPC, SERASA e Banco Central a nível nacional e aponta os Protestos a nível nacional. Ela proporciona ampla abrangência, mas com o melhor custo.

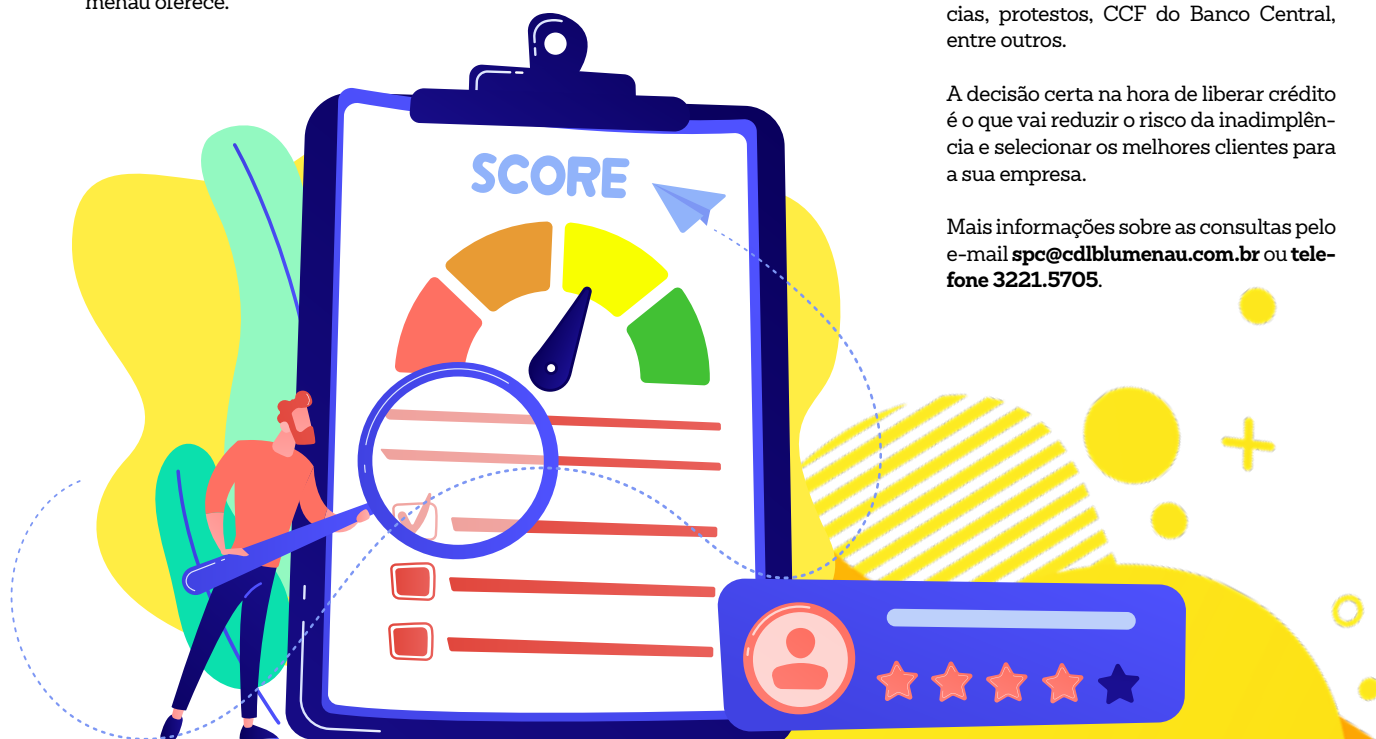


CONSULTA PESSOA JURÍDICA

Dúvidas na hora de consultar pessoa jurídica (PJ)? Não arisque! As consultas "PJ" possuem abrangência nacional e apresentam informações extras que lhe trarão mais segurança na hora de fechar negócio. É destinada a consultas de CNPJ com insumos do SPC, Serasa, Pendências Financeiras e Pendências Bancárias, ações judiciais, participação em falências, protestos, CCF do Banco Central, entre outros.

A decisão certa na hora de liberar crédito é o que vai reduzir o risco da inadimplência e selecionar os melhores clientes para a sua empresa.

Mais informações sobre as consultas pelo e-mail **spc@cdl Blumenau.com.br** ou **telefone 3221.5705**.



APLICATIVO SPC MOBILE: CARREGUE O SPC BRASIL AONDE VOCÊ FOR. ACESSE DE ONDE ESTIVER.

Consultas de SPC na palma da sua mão. Procure pela sigla SPC Mobile no seu celular ou tablet e baixe o aplicativo gratuitamente. Disponível para IOS ou Android, no Google Play e Apple Store.

Após realizar o download do aplicativo, digite seu Operador e Senha. Para sua segurança, sempre que fechar o aplicativo o seu login será encerrado. **Mais informações pelo telefone 3221-5708.**



DICAS

PARA UMA VENDA SEGURA NO CREDIÁRIO OU A PRAZO

- ✓ COLETE OS DADOS
- ✓ PREENCHA A FICHA CADASTRAL
- ✓ FAÇA CÓPIA DOS DOCUMENTOS
- ✓ ESCOLHA A CONSULTA ADEQUADA
- ✓ ANALISE O RESULTADO DA CONSULTA
- ✓ SEMPRE INFORME DADOS DO CHEQUE
- ✓ ESTIPULE LIMITE DE VALOR

ANÁLISE DE CRÉDITO: O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO

CONHEÇA E PARTICIPE DO FÓRUM ANÁLISE DE CRÉDITO DA CDL BLUMENAU

////////// FONTE: SPC BRASIL

IMAGEM: SHUTTERSTOCK

A Análise de Crédito é essencial para o bem-estar de uma empresa. Por meio deste processo é possível conseguir bons negócios e evitar os famosos calotes, bem como o aumento do índice de inadimplência, o baixo fluxo de caixa e o aumento do número de cobranças.

Para evitar todos esses transtornos, é necessário investir tempo em uma boa análise de crédito. Mas, afinal, o que é análise de crédito?

É UM PROCESSO REALIZADO POR EMPRESAS PARA VERIFICAR SE O CLIENTE TERÁ CONDIÇÕES DE ARCAR COM O COM-PROMISSO QUE ELE ASSUMIU, POIS, AO ANALISAR O CRÉDITO, É POSSÍVEL IDENTIFICAR O PERFIL DESSE CLIENTE USANDO INFORMAÇÕES BÁSICAS E FINANCEIRAS.

Todas essas informações, verificações e análises permitem que a empresa possa estipular um valor mínimo de compra, a taxa de juros que poderá ser aplicada e o prazo de pagamento, por exemplo.

A análise pode ser realizada quando o cliente é uma pessoa física ou uma pessoa jurídica, pois empresas também precisam passar por esse processo ao solicitar crédito. Seja qual for o seu cliente, é muito importante que o processo seja concluído para acordar o negócio e manter um relacionamento saudável entre empresa e cliente.

Lembre-se! A análise de crédito auxilia na decisão de abertura de crédito, deixando



as transações mais seguras e com menor probabilidade de inadimplência.

Fórum Análise de Crédito

Você trabalha com vendas no crediário, análise e concessão de crédito ou realiza cobranças de inadimplentes? Então, programe-se para participar do Fórum Análise de Crédito da CDL Blumenau. O evento é exclusivo aos associados à CDL e totalmente gratuito.

O objetivo do Fórum é orientar os participantes sobre ações e técnicas que tragam mais segurança para as vendas no crediário, reduzindo a inadimplência. Além disso, é um momento para os profissionais discutirem melhorias nas atividades, apresentar novidades e exemplos positivos sobre análise e concessão de crédito, além de abordar técnicas para uma cobrança mais eficaz.

Os encontros contam com a participação da coordenadora do SPC da CDL Blume-

nau, Marise Stribel Pogalski, do facilitador Jorge Caresia, que possui longa experiência no varejo, e da psicóloga Viviane Giombelli, que é especializada em trabalhos com grupos.

Para participar do Fórum Análise de Crédito basta confirmar a presença pelo e-mail spc@cdl Blumenau.com.br ou pelo telefone **3221.5705**, com Marise.

AGENDA 2021

- 27 de Maio
- 24 de Junho
- 29 de Julho
- 26 de Agosto
- 30 de Setembro
- 28 de Outubro
- 25 de Novembro

Emissor e Armazenamento de Nota Fiscal Eletrônica

SIMPLES,
COMPLETO
E SEGURO

XML-SPC
Armazenamento de NFe

EXPERIMENTE
GRÁTIS
POR 30 DIAS

- Filtragem por produtos, fornecedores, clientes, datas, etc
- Impressão ou visualização da DANFE em pdf ou txt
- Armazenamento de notas recebidas e emitidas
- Relacionamento entre clientes e fornecedores pelo portal
- Utilização ilimitada na emissão de notas
- Suporte com especialistas em NF-e
- Busca de notas na Sefaz



Sistema CNDL



Informações: 47 3221.5730 | convenios@cdl Blumenau.com.br

KINTO ONE

INVISTA NO QUE IMPORTA: O SEU NEGÓCIO!

Conte com o KINTO ONE – mais do que um serviço de gestão de frotas – o seu parceiro de negócios!

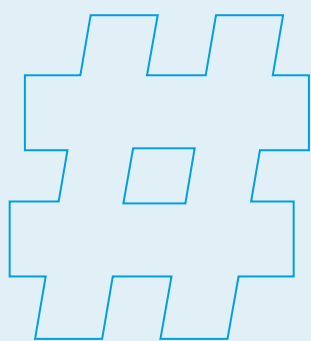


Acesse tarpan.com.br/kinto e saiba mais.

Kinto One, soluções inteligentes para gestão de frotas.



Blumenau: (47) 3036-7878 - Rua 2 de Setembro, 205 | Rio do Sul: (47) 3522-6688 - Rodovia BR 470, nº8.200
No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



VEM SER CDL



MARCIANITA TOMIO

Proprietária do Comercial Tomio | Associada à CDL Blumenau desde 05/12/1972

A CDL Blumenau me proporciona muitos benefícios, que trazem, inclusive, vantagens financeiras. Por exemplo, meu filho fez curso de inglês no Yázigi com desconto, já que a minha empresa é associada à CDL. E, desde o ano passado, ele está cursando francês na Aliança Francesa. O desconto é muito bom, chega a quase 30% de abatimento nas parcelas.

Além disso, há os cursos da própria CDL em parceria com a UniSagres, com valor bem menor para nós associados. Com essa diferença pude até comprar um outro curso. Usamos ainda o SPC para consultas e registros e todas as campanhas da CDL gratuitamente, pois somos pagantes do fundo promocional.

O empresário precisa fazer a conta quando usa os benefícios. Em muitos casos os descontos pagam a mensalidade de associado e ainda sobra.

LUSILDA BORGERT

Carinhosamente conhecida como Lucinha
Proprietária da Sulamericanas Modas e Brinquedos | Associada à CDL Blumenau desde 30/11/1978

Ser associada à CDL Blumenau é muito bom por vários motivos. A gente acaba tendo mais comunicação com os consumidores, por causa das campanhas e sorteios. Mesmo quando nossas lojas não têm clientes contemplados é bom, pois incentiva as compras.

O consumidor também precisa desse carinho e da nossa atenção. Quando tem uma promoção e ele ganha, fica mais disposto a comprar e com isso todo mundo ganha.

Tem muita coisa que a CDL ajudou. É uma parceria. Tem as campanhas, os cursos e outras vantagens. Aprendemos a enxergar mais longe. Vale a pena ser associado.

VANESSA SASSE ROCHA

Proprietária da Lojas Gebien | Associada à CDL Blumenau desde 17/07/1987

Nossa história inicia em 1942, no bairro Velha, com o comércio de secos e molhados Gebien, que deu origem a Loja Gebien, em 1982. Atualmente o empreendimento é administrado pela terceira geração da família. Nossa tradição é servir toda a família e assim vimos muitos de nossos clientes se tornarem amigos, que nos prestigiam com suas famílias há muitos anos.

Sempre trabalhamos com crediário próprio e foi desta maneira que nos unimos à CDL Blumenau, que nos auxilia com as consultas na abertura de crediário e nas consultas antes das vendas. Sem este serviço não seria possível proporcionar o crediário aos nossos clientes. A CDL nos ajuda a fazer uma venda mais segura e diminui bastante o risco de inadimplência.

Além das consultas, também participamos das campanhas da CDL, que estimulam as vendas e agradam nossos clientes. A CDL é nosso parceiro de anos e indicamos esta parceria à outras empresas.