

A COOPERNAC ESTÁ DE CARA NOVA

Estamos em festa no mês de Setembro
Nossa Cooperativa completa 20 anos de constituição.
E para comemorar em grande estilo apresentamos-lhe abaixo, nossa nova sede.

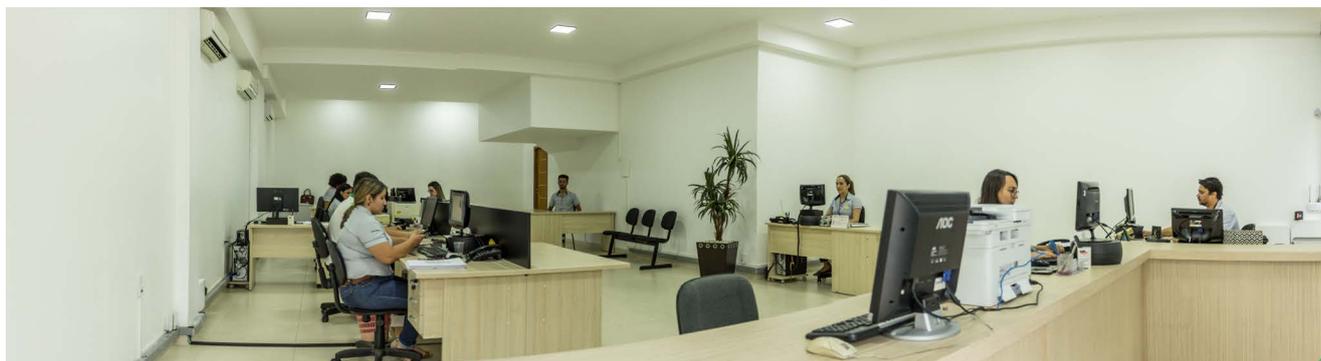
VENHA NOS VISITAR!



Sala de Reunião



Fachada da sede.



Ambiente de trabalho



Ambiente de trabalho



Ambiente de trabalho



Ambiente de trabalho

Inovar é umas das regras para garantir a permanência no mercado. Em um mundo competitivo onde ficar parado significa estagnação, buscar soluções que aumentem a produtividade da empresa ou que a diferenciem da concorrência é fundamental.

Defensora desta ideologia, a Coopernac deu início ao novo projeto de mudança, começamos mudando nosso espaço físico. Estamos em um local mais apropriado para melhorar ainda mais o suporte que fornecemos aos

nossos cooperados, a localização é muito favorável, pois estamos mais próximos à entrada da cidade, com opção de estacionamento mais fácil.

Estamos trabalhando em um novo projeto onde ofereceremos aos nossos associados, uma sala exclusiva para que eles possam usar como apoio sempre que precisarem, com internet, computador, TV.

Queremos que nossos cooperados se sintam em casa, quando aqui estiverem.



Eder Braz Franco
Presidente

Prezados companheiros,

O cooperativismo é um estilo de vida, organizado através da união das pessoas em torno de objetivos comuns. As cooperativas seguem princípios e valores únicos, percebidos por mais de 1 bilhão de pessoas associadas a elas. Recentemente, a ONU reconheceu que “cooperativas constroem um mundo melhor”, estando comprovado que, entre outros aspectos, o cooperativismo gera: desenvolvimento local, equidade, empreendedorismo, manutenção de empregos, riqueza, inclusão social, desenvolvimento de lideranças, integração e organização social.

O cooperativismo demonstra na prática que as pessoas podem viver conjuntamente, baseados na ajuda mútua, sem renunciar a sua individualidade, a propriedade privada e às características pessoais e naturais de cada um.

Nós cooperados da Coopernac, vivemos em um momento de evolução, crescimento e inovação. Nossos associados podem sentir que a Cooperativa é forte e trabalha ativamente para que os resultados apresentados sejam satisfatórios e venham ao encontro das diretrizes de todos os envolvidos.

Através da cooperativa, fiz uma opção de vida e trabalho, escolhendo viver de ajuda mútua, em uma sociedade baseada nos valores da solidariedade, igualdade, responsabilidade e compromisso. Foram esses valores que influenciaram a eficiência que a Coopernac possui e foram passos imprescindíveis para o nosso sucesso.

Com confiança, espírito de equipe e proatividade, asseguramos a satisfação de nossos cooperados, clientes, parceiros e funcionários. Estes bons frutos representam os princípios e compromissos éticos presentes em cada uma de nossas ações e nas relações que mantemos com os cooperados e nossos clientes.

Nós, diretores da Coopernac com intuito de oferecer a melhor prestação de serviços em Representação Comercial aos nossos cooperados e tomadores de serviços, parabenizamos a todos que colaboram para o seu crescimento, graças ao seu empenho, comemoramos este mês de setembro 20 anos de constituição. Somos uma cooperativa organizada e qualificada para prestar um pronto-atendimento e isso não se consegue sozinho. Essa satisfação gera muito respeito e admiração pelos nossos colegas e pensando assim, construímos relações na busca de um espaço onde haja fraternidade e equilíbrio social.

Um grande abraço a todos.

EXPEDIENTE

CONSELHO ADMINISTRATIVO

Presidente:

Eder Braz Franco

Diretor Financeiro

José Antônio Ceribeli

Diretor Secretário

Braz Marques de Oliveira

Conselheiros:

Gilberto Luiz Machado Bonisson

Alexandre Orlando de Oliveira

CONSELHO FISCAL

Efetivos

Dirceu Coimbra

Alonso Rodrigues Gonçalves

Vanessa Ap. da Silva

Suplentes

Leonardo Marangon de Freitas

Carlos José Antonucci Júnior

Ehdion Carlos as Silva

COLABORADORES

Lecimar Souza: Administrativo

E-mail: lecimar@coopernac.com.br

Tel: (32)99102-3272

Kézia Moreira: Cadastro

E-mail: kezia@coopernac.com.br

Tel: (32)99119-1715

Graciana Costa: Financeiro

E-mail: graciana@coopernac.com.br

Tel: (32)99119-1904

Giliane Rodrigues: Financeiro

E-mail: giliane@coopernac.com.br

Tel: (32)99115-9531

Ruimar Reis: Financeiro

E-mail: ruimar@coopernac.com.br

Tel: (32)99145-0042

Ilma: Financeiro

E-mail: ilma@coopernac.com.br

Tel: (32)99112-2417

Hélio Aleixo: Fiscal

E-mail: helio@coopernac.com.br

Tel: (32)99919-9366

Lidiane Amâncio: Fiscal

E-mail: lidiane@coopernac.com.br

Tel: (32)99127-1192

Ítalo Andrade: Marketing / T.I.

E-mail: italo@coopernac.com.br

Tel: (32)99138-5800

Lucélia Ap. Souza: Recepção

E-mail: coopernac@coopernac.com.br

Tel: (32)99119-1866

Gabriel Evangelista: Office Boy

Tel: (32)99136-7360

Alenir Vicente: Aux. de Serviços Gerais

Sinval L. Lacerda: Agente de Negócios

E-mail: sinval.lacerda@uol.com.br

Tel: (11)98684-7234

Angelina Teixeira (Anápolis - GO):

Cadastro

E-mail: angelina@coopernac.com.br

Tel: (62)3702-3605

Cel: (62)98300-0224



Mensagem dos diretores e colaboradores da Coopernac em comemoração aos seus 20 anos.

Nestes 20 anos nós aprendemos

Que é sempre possível mudar nossa história e **melhorar!**

Que **inspiração** é tudo aquilo que deixa com brilho nos olhos e o coração a pular!

Que melhor do que alardear sucesso, é escrever histórias únicas e marcar, **para sempre**, com ideias originais, criativas e ousadas, a vida de tantas pessoas!

O Aniversário é da **Coopernac**, mas os parabéns são para vocês **Cooperados e Clientes** que fazem parte deste **sucesso**.

Que o empenho de todos continue trazendo bons resultados a **todos nós!**



1 de Outubro - Dia do Representante Comercial.

Queremos não somente nesta data, mas em todos os dias, parabenizá-los por existirem e tornarem possível que tenhamos, direta ou indiretamente, acesso a produtos e serviços que, sem a sua intervenção seria impossível de se concretizar.

A profissão de Representante Comercial é louvável, pois aquele que resolve empreender nesta profissão é uma pessoa admirável. Representar um cliente é um processo que envolve emoção, técnica, relacionamento, confiança e persistência.

Enfim, competências difíceis de aprender e manter – mas o Representante Comercial consegue.

Podemos resumir nossa mensagem da seguinte forma:
Representante Comercial,

PARABÉNS POR SEU TRABALHO E PELO SEU DIA. VOCÊ É MUITO IMPORTANTE PARA NÓS E PARA O DESENVOLVIMENTO DO BRASIL.

O Presidente Eder Braz Franco, juntamente com a diretoria da Coopernac e seus colaboradores, parabenizam especialmente os cooperados Coopernac, que além de serem exemplos de Representantes Comerciais Autônomos, contribuem com muito esforço para que esta entidade se fortaleça a cada dia.



Parabéns!



Cooperado EM FOCO



Edimar José Marques

Nome:

Edimar José Marques

Onde Nasceu:

Patos de Minas - MG.

Data Nascimento:

09/09/1983.

Estado Civil:

Casado.

Nome Espos(a)/ companheiro(a):

Isabela Batista de Abreu.

Tem Filhos? Quais os nomes?

Sim. Valentyne Pereira Marques .

Pratica ou gosta de algum esporte?

Atualmente não (futebol).

Qual cantor ou banda preferida?

U2.

O Cooperado Edimar José Marques que reside em Patos de Minas – MG, foi convidado para ser homenageado pelo quadro Cooperado em Foco nesta Edição do Expresso Coopernac.

Uma música marcante:

With or Without You.

Se fosse para uma ilha deserta, qual livro levaria?

Secret.

Uma personalidade que admira:

Bono Vox (Vocalista do U2).

Um filme interessante:

Anjos e Demônios.

O que gosta de fazer nas horas vagas:

Assistir TV.

Uma Cor:

Azul.

Um perfume:

One Million - Paco Rabane

Um lugar que já esteve e que gostaria de voltar?

Jurere Internacional - Florianópolis (SC)

O que você gostaria de fazer que ainda não fez?

Uma viagem internacional.

Complete esta frase: MUITAS PESSOAS NÃO SABEM ...

Mas, eu sou muito gente boa e humilde.

Um pensamento:

Viva como se fosse morrer amanhã.

Aprenda como se fosse viver para sempre.

O que o (a) levou a ser representante comercial?

O dinamismo, a possibilidade de trocar a palavra não por um sim a todo instante.

E claro, a liberdade de fazer o meu próprio horário.

Porque optou por ser cooperado?

Pela praticidade de que a Coopernac nos proporciona e pelo fato de que, unidos somos mais fortes.

O que você aprendeu nesse tempo de experiência como representante comercial?

Ter paciência falar menos e ouvir mais, e que o não de um cliente, é ele pedindo mais informações para o sim.

Qual a sua opinião sobre a atual situação política e econômica do nosso país?

Uma lástima, de dar nojo.

O que você sugere para que haja uma melhora em nosso país?

As pessoas se informarem mais antes de dar seu voto a qualquer político. Precisamos nos unir e expulsar os desonestos da política.

Cantinho DO CLIENTE

O Hotel e Restaurante Kabana é uma empresa de grande nome no mercado da cidade de Vazante, estado MG, pois, coloca em primeiro lugar o bom atendimento a seus clientes, qualidade nos produtos e honestidade em seus preços.

O Sr. Marcos Suel está a frente dos negócios desde 1997.

Ele é casado e tem 2 filhos, sempre participante da vida da comunidade.

Juntamente com seu estabelecimento é o homenageado desta edição do EXPRESSO COOPERNAC.

Qual é o endereço do estabelecimento?

Rua Quintino Vargas Nº99 - Centro.

Qual ramo de atividade que explora?

Hotelaria e Restaurante.

Quanto tempo é estabelecido?

10 anos.

Tem sócios? Quem são?

Sim, Heli H. Teixeira Braga Cortes

O que tem a dizer sobre o nosso cooperado Edimar José Marques, que lhe atende?

Pessoa simples, prestativa e agradável.

Os produtos distribuídos pela representada são de boa qualidade?

São Ótimos.

E o atendimento?

É Ótimo.

Qual a maior dificuldade, que o comércio em geral atravessa?

Crise Econômica.

O que o governo deveria fazer para melhorar a situação do comerciante no Brasil?

Abaixar a taxa de juros e os impostos.

Uma pessoa que admira? Porque?

Minha esposa. Pela organização.

Pratica ou gosta de algum esporte? Qual?

Sim. Futebol

Qual cantor(a) ou banda preferida?

José Rico.

Uma música marcante:

Ancestrais.

Se fosse para uma ilha deserta, qual livro levaria?

Nenhum.

Um filme interessante:

Ghost - Do Outro Lado da Vida.

O que gosta de fazer nas horas vagas:

Ir para o sítio com a família.

Uma Cor:

Branco.

Um perfume:

Polo Black, Ralph Lauren.

Um lugar que já esteve e que gostaria de voltar?

Cabo Frio (RJ).

Um lugar que gostaria de conhecer:

Pantanal.

O que você gostaria de fazer que ainda não fez?

Assistir uma corrida de Fórmula 1 em Interlagos.

Complete esta frase: MUITAS PESSOAS NÃO SABEM...

O que falam.

Um pensamento:

O desejo é a causa de todos os males.



O Cooperado Edimar José Marques, através do Expresso Coopernac presta uma homenagem ao seu cliente Marcos Suel que participa do Cantinho do Cliente

Agradecemos a participação do Sr. Marcos Suel, colocando esta sociedade a sua disposição e parabenizando-o pelo grande trabalho que presta a frente de tão prestigioso estabelecimento.

DIA C - 2018

A equipe de funcionários da Coopernac entrou em ação e promoveu uma campanha de arrecadação de agasalhos, beneficiando inúmeras pessoas carentes.

Podemos afirmar que a verdadeira solidariedade começa onde não se espera nada em troca! O frio intenso atinge muito mais os moradores de rua ou famílias que não têm condições de comprar um agasalho. Essas pessoas precisam contar com a solidariedade para se aquecer e por isso a equipe da Coopernac entrou em ação e arrecadou inúmeros agasalhos, mantas, cobertores, calças de moletons, que foram doados as comunidades carentes do nosso Município de Visconde do Rio Branco, nesta oportunidade estendemos também o auxílio aos internos da Comunidade Terapêutica SÍTIO ESPERANÇA, organização sem fins lucrativos que trata de dependentes químicos. Aos internos foi oferecido uma palestra cujo tema foi Motivação e Família, e logo após, servimos um almoço completo, sobre o clima de muita descontração.

O objetivo da Campanha do Agasalho promovida por nossa entidade foi coletar o maior número possível de roupas, calçados, agasalhos e cobertores para suprir as necessidades de famílias e pessoas carentes. Assim, na época do frio, diminuir o sofrimento daqueles que não tem como se aquecer.

Esse esforço, entretanto, precisou estar revestido de

senso de responsabilidade e solidariedade de quem doou. Pois doação não é descarte de peças indesejáveis. Doar pressupõe posterior uso das roupas e dos agasalhos por famílias que não podem comprá-los. Por isso intensificamos nossos esforços visando garantir que o material arrecadado fosse de qualidade, e que tivessem em condições de uso.

Foi muito gratificante para nós equipe de colaboradores da Coopernac ver como a Sociedade reagiu positivamente aos nossos apelos. Participaram da ação alunos das escolas públicas e particulares da nossa cidade.

A doação de agasalhos, além de ajudar a organizar nossos armários e ainda aquecer quem precisa também é um exercício de solidariedade e cidadania, que faz bem tanto para quem recebe quanto para quem doa.

Como dizia o escritor Elbert Hubbard, "O amor cresce com a doação. O amor que damos é o único que mantemos". A única maneira de ter amor é oferecê-lo aos outros. Neste contexto, podemos afirmar que o bem é uma coisa que deve ser percebida e nunca anunciada, para não perder o sentido real da bondade. Assim, é verdadeiro o ditado popular: "É melhor dar do que receber".



Comitiva Coopernac

A Comitiva Coopernac representada pelas funcionárias, Lecimar Souza e Giliane Rodrigues, esteve presente em Vila Velha (ES), no dia 11 de Agosto de 2017, em reunião com nossos cooperados que prestam serviços à nossa representada Rio Branco Alimentos S/A – Pif Paf.

Na reunião foram discutidos assuntos relacionados à Instituição, novas coberturas do seguro de vida, confecção do livro caixa, apresentação do sistema de tributação Simples Nacional e Lucro Real com simulação de custos; apre-

sentação da nova lei do INSS que trata sobre as mudanças das regras de aposentadoria; nova alíquota do INSS.

Oferecemos uma palestra que foi ministrada pelo Sr. Mário Borgo (palestrante do Senac - ES), cujo tema foi: "Gerenciando sua equipe para obter sucesso nas vendas". Que contribuiu ainda mais para enriquecer o conhecimento de todos os presentes, nesta oportunidade foi realizado sorteio de brindes.



Andre Ribeiro de Carvalho e Lecimar Souza.



Vania Carla Amaral Gozza e Lecimar Souza.



Roberto Vieira da Silva e Lecimar Souza.



Roberto Vieira da Silva, Giliane Rodrigues e Lecimar Souza.



Reginaldo Ferreira da Rocha e Lecimar Souza.



Equipe de Cooperados Coopernac, do Espírito Santo e as funcionárias Lecimar Souza e Giliane Rodrigues



Márcio Meneguelli e Lecimar Souza.



Marcelo Roberto Menezes Pedrini e Lecimar Souza.



João Paulo Izidoro, Giliane Rodrigues e Lecimar Souza.



José Maria Almeida e Lecimar Souza.



Henrique Marcos Felix e Lecimar Souza.



Eduardo Coradini e Lecimar Souza.



Edimilson Cuogo e Lecimar Souza.



Luciano de Vasconcelos Cavalcante e Lecimar Souza.



Equipe de Cooperados Coopernac do Espírito Santos



Carlos Eduardo da Silva, Giliane Rodrigues e Lecimar Souza.



Antônio Marcos de A. Barroso e Lecimar Souza.



Kátia Moreira Penzuti e Lecimar Souza.



Márcio Meneguelli, Kátia Moreira Penzuti e Lecimar Souza.



Palestrante Mário Borgo



Márcio Mengueli e Lecimar Souza.

CAMPOS DOS GOYTACAZES - RJ

Situado ao norte do Estado do Rio de Janeiro, o município de Campos foi fundado em 28 de março de 1835, mas sua história pode ser contada desde meados do século XVI, quando Dom João III doou a Pero Góis da Silveira a capitania de São Tomé, cujo nome, posteriormente, passou a Paraíba do Sul.

Com a chegada dos portugueses na região, começou a luta com grupos indígenas da etnia goitacá, que habitavam as aldeias lacustres, porém não se desenvolveu um processo ocupacional. Em 1627, por ordem da Coroa Portuguesa, a Capitania de São Tomé foi dividida em glebas, doadas a

sete capitães portugueses, alguns deles donos de engenho na região da Guanabara, efetivando a ocupação.

Em 1650 foi implantado o primeiro engenho em solo campista. Visconde d'Asseca funda a vila de São Salvador dos Campos dos Goytacazes em 1677, dominando a região por quase um século. Neste período há grande expansão pecuária. Em 1750 ocorre a queda dos Assecas e a partir daí a expansão da cana-de-açúcar, possível pela divisão dos grandes latifúndios. A Vila de São Salvador dos Campos foi elevada à categoria de cidade em 28 de março de 1835.

PRINCIPAIS PONTOS TURÍSTICOS

Basílica do Santíssimo Salvador



Fundada em 1652, há quase 340 anos passados, pelo General Salvador Correia de Sá e Benevides, localizada onde se encontra a atual Igreja de São Francisco. A Basílica, historicamente, é a mais antiga pois data de antes mesmo de criação da Vila de Campos. Tem passado por sucessivas reformas e é hoje um dos mais suntuosos templos do Estado de Rio, de linhas já modernizadas. É de estilo romano. Possui 32 vitrôs. Está localizada desde 1678 na praça principal da Cidade, à qual dá o nome. (Obedecia à linha radical da Igreja).

Mosteiro de São Bento



O Mosteiro de São Bento, localizado no distrito de Mussurepe é um dos edifícios mais antigos construídos na Baixada Campista. Sua construção iniciou na metade do século XVII, por volta de 1636, e foi concluída apenas ao final do século XVIII. O conjunto arquitetônico que é formado pelo convento, capela e cemitério, é atualmente a sede da paróquia de Nossa Senhora do Rosário e administra 35 capelas em seu entorno.

Palácio Nilo Peçanha



O Palácio Nilo Peçanha, sede da Câmara de Vereadores, é considerado o edifício "mais monumental da cidade". Sua arquitetura é inspirada no templo romano da ordem coríntia, com octástilo períptero (oito colunas na fachada e colunas em toda sua volta). Sua construção foi iniciada em 1921, paralisadas por 13 anos e retomadas em 1934 com sua conclusão em 1935, fazendo parte das comemorações do centenário da elevação da Vila à Cidade. Funcionou como Palácio da Justiça (Forum) até 2007, quando passou a pertencer ao Legislativo.

Cachoeira do Rio Preto



Água transparente, piscinas naturais, temperatura que congela a pele e sensação sublime de conexão com a natureza que aquece a alma: são os louros que se colhe depois de encarar os 8 quilômetros de trilha para chegar na Cachoeira do Rio Preto.

A abundante queda d'água fica no distrito de Morangaba, a 45 km do Centro de Campos dos Goytacazes, na divisa com São Fidélis. O acesso é feito por uma estradinha de terra de intensidade moderada. Em alguns trechos, há ladeiras suaves, mas tudo é recompensado pelo visual da Mata Atlântica ao redor.

Aproveitamos para homenagear os cooperados Coopernac que nasceram nesta cidade, e hoje brilham no cenário nacional no ramo de representação comercial.



José Willian M. de Mello



Valdecir Gomes Barreto



Neio Lúcio dos S.Crespo



Jhonatan D. da Silva



Júlio Gomes Paes Filho



Francisco V. Terra Cabral



Fábio P. Manhaes



Fabiano dos S.Mota



Francisco A. Terra Neto



Antônio C. da Costa Brandão



Dino C. dos Reis Motta



Um dos passos para realizar boas vendas é entender o seu cliente, pensar sobre as suas perspectivas e compreender o que é relevante para ele. É claro que cada segmento tem as suas peculiaridades, e as diferenças também acontecem devido a aspectos como o tamanho, região, entre outros. Por isso, estar próximo ao seu cliente é fundamental.

Parceria

Esse ponto já tem sido abordado em diversas edições do nosso jornal. A relação de parceria entre cliente e fornecedor é fundamental.

O representante comercial autônomo deve estar preocupado com os resultados dos clientes e também com a experiência do consumidor final. Pois se há venda na ponta, toda a cadeia ganha.

Como realizar

Mostre comprometimento com os resultados do seu cliente. Pergunte como estão as vendas, identifique se algo está errado e ofereça soluções.

Forneça treinamentos e informações de qualidade para que ele também aumente as suas vendas em geral.

Esteja disponível e tenha contato com frequência com seu cliente.

Confiança

A confiança é uma característica essencial em qualquer relacionamento, e não é diferente na relação entre cliente e representante comercial. Aquele representante comercial “malandro”, que faz de tudo para vender algo que não é interessante ao cliente ou com uma política de preços alterada está com os dias contados. Ele pode até fazer uma venda, mas certamente não fará uma segunda ou terceira...

Como já se sabe, confiança é algo que se adquire com o tempo e uma vez quebrada é muito difícil de reconquistar. Por isso é importante manter esse propósito constantemente.

Como obter

Negocie para obter melhores resultados, mas seja justo nos seus negócios.

É normal que aconteçam falhas no percurso. Quan-

do isso acontecer, procure resolver a situação o quanto antes e seja transparente ao lidar com seu cliente.

Cumpra prazos e acordos. Nestes casos é sempre bom ter papéis assinados ou e-mails de confirmação do que foi combinado. Assim os dois lados se preservam de um possível mal entendido.

Continuidade

Uma reclamação constante dos clientes é sobre os representantes comerciais que os procuram somente em períodos de fechamento ou em épocas em que as vendas são baixas. Os varejistas têm necessidades constantes e precisam ser atendidos com frequência pelos representantes comerciais e não apenas quando é conveniente para eles. Por isso, a continuidade no contato e no relacionamento muitas vezes é mais importante que descontos ou promoções específicas.

Esse sentido de continuidade também está relacionado à marca representada, pois em muitos casos é importante que ela seja encontrada em diferentes períodos e no decorrer dos meses e anos.

Como manter

Esteja em contato com o cliente. Se não for possível ir ao local, ligue, mande um e-mail ou uma mensagem, mas mostre que você está presente.

Promova campanhas de promoção e fidelidade que estimulem o engajamento do cliente e que não sejam pontuais.

Acompanhe o seu histórico de clientes e verifique quando eles possivelmente precisarão de reposição para entrar em contato.

Como você deve ter percebido, os tópicos estão conectados e se complementam. Por isso, é importante olhar para todos eles em conjunto, a fim de oferecer uma boa experiência e conquistar o cliente.

Ser um representante comercial autônomo de sucesso é mais que um talento, é o resultado de muito conhecimento e experiência adquiridos ao longo da carreira. Para se destacar é preciso buscar o diferencial, separamos para você os melhores livros e filmes de vendas para você adquirir conhecimento.

COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS



Um clássico da área de vendas. O livro aborda a questão mais importante no universo das vendas: o relacionamento entre seres humanos.

Dale Carnegie apresenta técnicas simples, porém eficazes para se relacionar com pessoas diversas e de maneira harmoniosa e convincente. O livro junta experiências ocorridas com o autor e com pessoas como Winston Churchill, Henry Ford e Abraham Lincoln.

O MAIOR VENDEDOR DO MUNDO



O italiano Og Mandino apresenta uma filosofia para o sucesso em vendas através de 10 pergaminhos.

O livro, que vendeu mais de 50 milhões de cópias, conta a história de Hafid, um guardador de camelos que viveu na época de Jesus Cristo e que se tornou um rico e sábio mercador através da prática dos 10 pergaminhos. Cada pergaminho tem um foco e vale a pena exercitá-los: formar bons hábitos, amar, persistência, entender que você é um milagre, aproveitar o tempo, controlar as emoções, rir nas dificuldades, gerar valor, agir e ter fé!

OS 7 HÁBITOS DAS PESSOAS ALTAMENTE EFICAZES

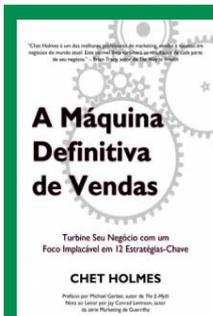


Sete mudanças em seu comportamento podem ser definitivas para alterar sua realidade e transformar sua eficácia ao trabalhar.

A lista é resultado de muita pesquisa por parte do autor Stephen Covey. As pessoas que leram costumam dizer que esse é um daqueles livros que depois que você lê nunca mais será o mesmo.

Os sete hábitos são: ser pro-ativo, comece com o objetivo na mente, faça primeiro o mais importante, pense ganha-ganha, procure primeiro compreender para depois ser compreendido, crie sinergia e afine o instrumento.

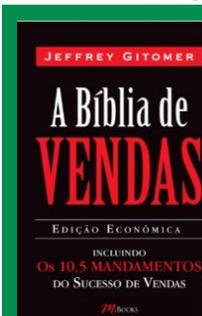
A MÁQUINA DEFINITIVA DE VENDAS



Usar mais a cabeça e menos o corpo.

Esse é um dos segredos apresentado por Chet Holmes em seu livro, que traz 12 técnicas comprovadas para acrescentar mais eficiência ao seu trabalho. Com uma abordagem diferenciada é um livro para profissionais da área de vendas.

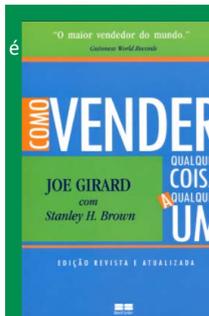
O MAIOR VENDEDOR DO MUNDO



Esse sucesso de Jeffrey Gitomer é considerado por muitos especialistas como o melhor livro de vendas já publicado, e nenhum vendedor deve deixar de lê-lo.

O livro é o bê a bá das vendas, além de conter dez mandamentos e meio (sim, meio mandamento!) para ser um profissional de vendas eficiente

OS 7 HÁBITOS DAS PESSOAS ALTAMENTE EFICAZES



O autor desse livro Joe Girard, considerado pelo Guinness Book como o maior vendedor do mundo.

Detentor da marca incrível de 13.001 automóveis vendidos em seus 15 anos de atuação na Chevrolet, Girard apresenta suas técnicas para vender e para transparcer a confiança necessária para qualquer vendedor.

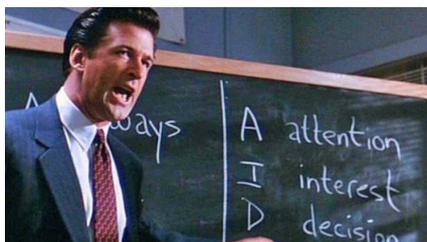
Indicação de Filmes

A lenda de Bagger Vance



O filme conta a história de um atleta do golfe que, devido aos traumas causados pela guerra, perde sua autoconfiança e se afunda no álcool. Porém, ele recupera sua autoestima e o amor pelo esporte (e pela vida) com a ajuda de um mentor inesperado. Esse é um daqueles filmes que nos fazem enxergar que tudo é possível se encontrarmos a motivação certa e acreditarmos em nós mesmos. “É uma história que nos mostra como tirar o melhor de dentro de nós, mesmo quando tudo parece estar perdido”, destaca Costenaro.

O sucesso a qualquer preço



Contando com grandes astros do cinema, como Al Pacino, Alec Baldwin e Kevin Spacey, esse filme de 1992 traz lições úteis até hoje. “A história mostra que estruturas e processos gerenciais inadequados podem arrasar uma empresa como um todo”, conta Candeloro. Você vai entender que as motivações mais agressivas, por meio de competições, quando não são bem pensadas e aplicadas, podem criar um clima destrutivo e provocar ações nada éticas. Você vai compreender, ainda, como os valores da empresa e a postura dos líderes são absorvidos pelos profissionais que fazem parte dela.

O primeiro milhão



Imagine chegar em uma empresa e ter a promessa de conseguir seu primeiro milhão em três anos de trabalho. Essa é a proposta da J. T. Martin, uma corretora de ações. O filme traz grandes lições sobre como fechar uma venda, sobre a importância de se estar preparado para rebater as objeções do cliente e de se ter um roteiro de abordagem capaz de levar ao fechamento. “O gerente ensina um jovem vendedor a ser definitivamente mais preparado para negociar”, revela Ortega. Por outro lado, a narrativa deixa claro que quando a motivação principal é somente o dinheiro, derrubando as questões éticas e os valores morais, o final nunca é feliz. Assista ao filme separando as boas e as más lições.

Cooperados Admitidos

Julho - 2017



Arismar Pereira Marçal e Angelina Teixeira



Sinval Lacerda e Priscila Cristina Pereira Mussi



Sinval Lacerda e Leandro Gonçalves Ximenes



Kézia Moreira e Aline da Silva Muniz



Alexander Francisco da Silva e Kézia Moreira



Sinval Lacerda e Giovani Magalhães C. da Silva



Leonardo Azeredo Gonçalves e Kézia Moreira



Kézia Moreira e Sirlandes Maia da Silva Júnior



Kézia Moreira e Raphael Gonçalves Ribeiro



Kézia Moreira e Wagner Luiz Pereira



Kézia Moreira e Bruno Carlos Magalhães



Leandro da Silva Pagliares e Kézia Moreira



Kézia Moreira e Fernando Custódio da Silva



Kézia Moreira e Adailton Rodrigues da Silva Filho



Fabiano dos Santos Mota e Kézia Moreira



Daniel Lourenço Ap. de Morais e Kézia Moreira



Sinval Lacerda e Benedito Passos da Silva



Renata Cristina de P.Francioli e Angelina Teixeira



Paulo Silas M. dos Santos e Angelina Teixeira



Kézia Moreira e Júlio César Oliveira de Paula



Kézia Moreira e Fábio Pessanha Manhaes



Kézia Moreira e Elivelto Maciel Aniboleta



Eres Alves e Sinval Lacerda



Dionéia Machado da Cunha e Sinval Lacerda



Fernanda Rodrigues Dias e Sinval Lacerda



Cicero Rogério da Silva e Sinval Lacerda

Agosto - 2017



Kézia Moreira e Alessandro Santana Brito.



Valmir Pereira da Silva e Kézia Moreira.



Kézia Moreira e Vinicius de Castro Teixeira.



Kézia Moreira e Marcos Aurélio Barbosa Santos.



Kézia Moreira e Manolo Sodré Antunes.



Kézia Moreira e Luiz Gustavo Silva Ramos.



Sandro Rogério Oliveira Silva e Sinval Lacerda.



Angelina Teixeira e Cleibe de Araújo Paiva.



Sinval Lacerda e Lucas Policci de Oliveira.



Sinval Lacerda e Eliete Sousa Cordeiro.



Rodrigo Alexandre Rodrigues e Sinval Lacerda.

Setembro - 2017



Kézia Moreira e Marco Vinicio Moraes Soares.



Sinval Lacerda e Wagner da Silva Bueno.



Sinval Lacerda e Raquel da Silva Martins.



Sinval Lacerda e Paulo Augusto Jacomo.



Sinval Lacerda e José Adauto Dário .



Wesley Luiz da Silva e Angelina Teixeira.



Wemblenson Rodrigo S. Gonçalves e Angelina Teixeira.



Sinval Lacerda e Terezinha Lucinda R. da Silva.



Sinval Lacerda e Márcio Pires do Nascimento.



Pablo Vinicius Santos e Angelina Teixeira.



Marcus E. Camara Bouhid e Kézia Moreira .



Jarbas Ribeiro de Lima e Angelina Teixeira.



Cristiano N. de Carvalho e Angelina Teixeira.



Milton César da Silva e Kézia Moreira.



Maurecy Rodrigues Araújo e Kézia Moreira.



Maria A. Coelho Gomes e Kézia Moreira.



Kézia Moreira e Flávia Regiane Rios.



Kézia Moreira e Felipe Mendonça Loureiro.



Kézia Moreira e Bruno Stefanom Melgaço.



João Carlos Macedo e Sinval Lacerda.



José Lucas de Campos Valeriano e Kézia Moreira.



Eudes Duarte da Silva e Kézia Moreira.



Eliton dos Santos Godinho e Kézia Moreira.



Angelina Teixeira e Lucas Costa de Sousa.

Os cooperados quando são admitidos, vêm à sede da Cooperativa, sendo-lhes ministrado um treinamento, cujo conteúdo informa-lhes do funcionamento da entidade, dos seus deveres e obrigações perante o estatuto social, sua designação para qual representada irá prestar seus serviços e por fim dão-lhes conhecimento do sistema cooperativista brasileiro onde a Cooperativa está inserida.

A diretoria da Coopernac deseja aos novos cooperados admitidos, muito sucesso nessa nova fase, e que seus caminhos profissionais sejam repletos de realizações.

Mídias Sociais

Cooperados, nós colaboradores e diretores desta entidade, visando buscar novas formas de melhorar nossa comunicação, estamos sempre a procura de parcerias para que a cada dia a Coopernac se consolide no mercado nacional, revertendo em cada vez mais benefícios para você.

Através das mídias sociais nós estamos expandindo o nome da Coopernac, criamos perfis no Facebook e LinkedIn, que são consideradas ótimas ferramentas de divulgação e propagação de marcas no meio profissional.



Gostaríamos que nos auxiliassem nesse processo de expansão da nossa marca, divulgando e compartilhando nossas páginas das redes sociais.

Facebook: <https://www.facebook.com/coop.coopernac/>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/25169352/>



NÃO DURMA NO PONTO

IMPOSTO DE RENDA

Não deixe para enviar seus comprovantes e recibos do Carnê Leão na última hora. Garanta sua restituição do Imposto de Renda!

Spaghetti a Carbonara



Ingredientes

- 2 colheres (sopa) de azeite
- 1 cebola pequena sem casca e cortada em cubos pequenos
- 100 g de bacon, cortado em cubos de 1 cm
- 350 g de massa para macarrão tipo espaguete
- 4 ovos inteiros
- 4 colheres (sopa) de creme de leite
- 4 colheres (sopa) de queijo parmesão ralado
- Sal e pimenta a gosto

Modo de Preparo

- 1 - Leve uma panela grande com água ao fogo, adicione sal e espere ferver.
- 2 - Enquanto isso, em uma panela grande, aqueça o azeite e junte a cebola bem picada. Refogue por aproximadamente 5 minutos, mexendo sempre. Em seguida, junte os cubinhos de bacon e cozinhe por aproximadamente 10 minutos, mexendo sempre.
- 3 - Quando a água estiver fervendo, adicione o macarrão e cozinhe-o por aproximadamente 7 minutos ou até estar "al dente".
- 4 - Em um recipiente pequeno, coloque os ovos, o creme de leite e o queijo parmesão ralado. Bata tudo ligeiramente e tempere com sal e pimenta a gosto.
- 5 - Escorra o macarrão e transfira-o imediatamente para a panela do bacon, mexa bem e desligue o fogo. Rapidamente, coloque a mistura de ovos e mexa vigorosamente para que o calor do macarrão cozinhe os ovos.
- 6 - Acerte o sal e pimenta e sirva com queijo ralado se desejar.

Sorvete com Morango e Bis



Ingredientes

- 1 pote de sorvete de creme
- 360 g de chocolate ao leite
- 1 lata de creme de leite sem soro
- 1 caixa de bis (pode colocar metade de bis escuro e metade do branco)
- 1 caixa de morango picados em rodelas (deixe um inteiro para enfeite)

Modo de preparo:

- 1 - Derreter o chocolate no micro-ondas começando por 1 minuto
 - 2 - Retirar de minuto em minuto para verificar até derreter completamente
 - 3 - Mexer bem, acrescentar o creme de leite.
- Em um refratário colocar um pouco de morango apenas para enfeitar o fundo
Colocar o sorvete um pouco derretido
Sobre ele a mistura de chocolate
Espalhe o restante dos morangos e o bis picado
Levar ao freezer por 2 horas e servir

Piadas

A disputa do gato com o português

Seu Joaquim já não agüentava mais o gato da casa. Resolveu então levá-lo para longe e largá-lo por lá. Pôs o bichano num saco, jogou-o dentro do carro e levou para bem longe.

Quando chegou em casa, o gato estava deitado no sofá. Nervoso, Seu Manuel pegou o gato, colocou no carro e levou para mais longe.

Quando chegou, o gato estava deitado no sofá. Ele ficou muito irritado, pegou o gato novamente, colocou no carro e levou ainda mais longe.

Depois de duas horas, Manuel ligou para casa e perguntou à Maria:

-Maria, o gato voltou?

-Voltou - respondeu Maria.

-Então põe ele no telefone para me explicar o caminho de casa, pois eu estou cá perdido!

O Vendedor e o Gênio

O vendedor estava numa dureza tão grande, havia meses não tirava um pedido, que resolveu ir na igreja se benzer. No caminho de volta, encontrou uma lâmpada mágica no meio da rua. Esfregou-a e de dentro dela saiu um gênio: - Meu amo! O senhor tem direito a três pedidos! - Então perai que eu vou buscar o meu talão!

Gerente Novo

Uma empresa entendeu que estava na hora de mudar o estilo de gestão e contratou um novo gerente geral. Este veio determinado a agitar as bases e tornar a empresa mais produtiva. No primeiro dia, acompanhado dos principais assessores, fez uma inspeção a toda empresa.

Em um dos setores todos estavam trabalhando, mas um rapaz novo estava encostado na parede com as mãos no bolso.

Vendo uma boa oportunidade de demonstrar a sua nova filosofia de trabalho, o novo gerente perguntou ao rapaz:

"Quanto é que você ganha por mês?"

"Trezentos reais, por quê?" Respondeu o

rapaz sem saber do que se tratava.

O novo gerente tirou os R\$ 300,00 do bolso e os deu ao rapaz, dizendo:

"Aqui está o seu salário deste mês. Agora desapareça e não volte aqui nunca mais!" O rapaz guardou o dinheiro e saiu conforme as ordens recebidas.

O novo gerente então, enchendo o peito, pergunta ao grupo de operários:

"Alguém de vocês sabe o que este tipo fazia aqui?"

"Sim Senhor", responderam atônitos os operários.

"Veio entregar uma pizza e estava aguardando o troco".

O Bêbado

Um grupo de anões decide jogar futebol. Alugam um campinho de várzea e vão pra lá contentes e eufóricos. Lá chegando, percebem que não existe vestiário e então decidem vestir o uniforme no banheiro do boteco lá perto. Todos entram e se dirigem para o fundo do bar, onde ficava o banheiro. Chega um bêbado e pede uma garrafa de cachaça. Após alguns minutos, passam pelo bêbado os jogadores anões, vestidos de azul. O bêbado não entende nada, fica bolado, mas continua bebendo. Em seguida, passam os anões de uniforme vermelho. O bêbado chega pro dono do bar e diz: - Ai maluco, fica ligado que o jogo de totó tá fugindo.

A Sogra

A garota chega para mãe, reclamando do ceticismo do namorado. - Mãe, o Mário diz que não acredita em inferno!

- Case-se com ele minha filha e deixe o resto comigo!

Encontro Marcado

O condenado à morte esperava a hora da execução, quando chegou o padre: Meu filho, vim trazer a palavra de Deus para você. Perda de tempo, seu padre. Daqui a pouco vou falar com Ele, pessoalmente.

Alguém recado?

Um cara morre e o amigo vai ao velório.

Ele pra fazer bonito resolve dar algumas palavras...

Mas sua dentadura cai sobre o caixão e para não pagar mico diz:

👤 - Vai amigo, e leva meu ultimo sorriso...



A mulher chega para o marido e fala:

- Amor, temos que avisar ao nosso filho, para não se casar com aquela bruxa que ele namora !

Marido responde:

- Não vou dizer nada, quando foi minha vez ninguém me avisou..

Estava aqui no sofá confortável que custa seis mil reais assistindo um bom filme numa televisão de 58 polegadas, 3d e acesso a internet... E paaah !!

(_ /)

(())

\ 🙅 \ 🙅

o pessoal da CASAS BAHIA pediu para eu sair que a loja já vai fechar.



13:59 ✓

Balço Patrimonial

Empres COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTONOMOS LTDA.

CNPJ: 02.218.486/0001-64

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO EM 31/08/2017

Ingressos Operacionais	<u>32.886.282,94</u>	<u>32.886.282,94</u>
(-)Deducoes	<u>(30.934.632,50)</u>	<u>(30.934.632,50)</u>
Sobra Liquida		<u>1.951.650,44</u>
Sobra Bruta		<u>1.951.650,44</u>
(-)Dispendios Operacionais	<u>(1.890.702,98)</u>	<u>(1.890.702,98)</u>
Outros Ingressos Operacionais	<u>22.847,76</u>	<u>22.847,76</u>
Sobras líquidas do Exercício		<u>83.795,22</u>
SOBRAS LÍQUIDAS DO EXERCÍCIO		<u>83.795,22</u>

Sistema licenciado para VISAO CONTABILIDADE RIOBRANQUENSE LTDA