



Segundo módulo do Curso Vendas de Alta Performance é realizado

O Sistema OCB/RJ promoveu neste sábado, 6 de maio, o segundo módulo da Turma I do Curso Vendas de Alta Performance. A atividade reuniu cerca de 70 pessoas, entre dirigentes, sócios e empregados de cooperativas do estado do Rio de Janeiro. Em parceria com a G4 Educação, o treinamento terá ao todo 12h/aula e é dividido em três módulos presenciais – o terceiro e último módulo será em 17 de junho -, e visa apresentar as principais metodologias e métricas de vendas, definir o perfil ideal do cliente e avaliar os canais de vendas certos para as cooperativas, com foco em aumentar o desempenho e alavancar os resultados. Mentor do curso, Gustavo Pagotto – executivo com passagens por empresas como TOTVS, LinkedIn e Credits, onde foi responsável por escalar máquinas de vendas, gerir operações complexas e construir equipes de alta performance em toda a América Latina –, abordou o recrutamento e a gestão da equipe de vendas. Entre os temas abordados no módulo, estão: time de Vendas; Soft e Hard Skills necessárias para Vendedores; Remuneração de um time de vendas, entre outros pontos. O superintendente do Sescop/RJ, Abdul Nasser, representando o

presidente do Sistema OCB/RJ, Vinicius Mesquita, reforçou o desafio proposto pelo Sistema OCB Nacional de que até 2027 o cooperativismo pretende gerar R\$ 1 trilhão de prosperidade para o Brasil, na forma de trabalho, renda, inovação e oportunidades. Segundo o dirigente, a capacitação dará subsídios para as cooperativas fluminenses possam alcançar o objetivo proposto. “Temos o 3º maior PIB (Produto Interno Bruto) do país. As nossas chances de crescimento são enormes, e tendo profissionais de vendas mais profissionalizados, as chances de sucesso são grandes”, comentou. **Modulo I – Básico** Planejamento de Vendas; A importância do Mindset e da Jornada do Cliente; Quais são os tipos de vendas?; Qual é a Diferença entre Inside Sales e Field Sales?; Qual é a diferença entre Inbound Sales e Outbound Sales?; Processos de Vendas; Clareza da Jornada de compra: o Funil de Vendas!; Qualificação: o Filtro que guia seus esforços de venda; Fechamento da Venda: acerte no momento mais importante; Pós-Venda: garantindo que seus clientes voltem e te indiquem! **Modulo II – Intermediário** Time de Vendas; Contratação de um Time de Vendas: identifique as pessoas certas!; Soft Skills necessárias para Vendedores; Hard Skills necessárias para Vendedores; Remuneração de um time de vendas;; garanta que os melhores fiquem; Geração de Oportunidades; Gerando Oportunidades de Venda + Inbound Sales; Prospecção Ativa: vá até quem quer comprar; Sacadas de Prospecção: insights que te levam ao próximo nível de vendas **Modulo III – Avançado** Princípios de Dale Carnegie – Parte 1; Princípios de Dale Carnegie – Parte 2; Técnicas de Persuasão: SPIN Selling; Técnicas de Quebra de Objeção: elimine os atritos e venda mais!; Técnicas de Fechamento e Follow Up; Sugestão de conteúdo

programático que pode ser abordado em aula; Organização da Rotina: seu sucesso vem da constância; Rituais de Gestão e Acompanhamento; KPIs de Vendas: trace metas ambiciosas com um time engajado; Motivos de Perda: elimine os fatores de insucesso; CRM: como gerir o relacionamento com seus clientes?



Confira 6 exemplos inspiradores de ESG no cooperativismo brasileiro

A preocupação com a comunidade e a busca por uma gestão responsável para além do ambiente interno está no centro dos princípios cooperativistas: interesse pela comunidade, gestão democrática, participação econômica, intercooperação, entre outros. Por isso, podemos dizer que o ESG está no coração do cooperativismo. Estruturado em três eixos – Environment (Ambiental), Social (Social) e Governance (Governança) – o ESG reúne práticas relacionadas à conservação do meio ambiente, à responsabilidade social e aos princípios aplicados na administração da organização, incluindo o relacionamento com

governos, políticos e poder público. Esse tripé orienta as ações das organizações de maneira a alinhá-las às necessidades do mundo atual e gerar valor ao negócio. Isso ocorre porque a sociedade tem valorizado, cada vez mais, produtos e serviços que levam em conta os impactos ao meio ambiente, à comunidade e oriundos de uma boa gestão, transparente, ética e responsável. Por sua natureza, o cooperativismo é um ambiente propício para que essas práticas se proliferem, pois existe nele uma predisposição em pensar naquilo que é coletivo desde sua origem, concebida por diretrizes alinhadas com o desenvolvimento sustentável. Não é à toa que muitas cooperativas brasileiras saem à frente no mercado, aproveitando oportunidades para inovar e liderar iniciativas que se tornam referência sobre como preservar o ambiente, transformar a sociedade positivamente e ainda gerar receita. A seguir, preparamos seis exemplos de práticas do ESG no cooperativismo brasileiro, duas para cada uma dos seus eixos: ambiental, social e governança. Confira!

ESG: Eixo Ambiental
Sicredi Centro Norte: energia limpa e economia na conta de luz Primeira cooperativa de crédito brasileira, o Sicredi atua em todo território nacional, tendo a sustentabilidade presente em todas as esferas de seus negócios. Nesse sentido, no Mato Grosso, o Sicredi Centro Norte construiu uma Usina Solar que abastece suas 140 agências e sedes administrativas. A usina fica em Nova Xavantina (MT), em uma área de 9 hectares e 18 mil painéis solares instalados. Com o projeto, espera-se uma redução de mais de 24 mil toneladas de carbono nos próximos 25 anos. Além disso, estima-se uma redução de cerca de 95% na despesa do Sicredi com a conta de energia elétrica no Estado, gerando uma economia anual de aproximadamente R\$ 12 milhões. Para o diretor de Supervisão e Operações Nauder Alves, a construção da usina “é a concretização das ações planejadas para cumprir o Referencial de

Desenvolvimento Sustentável” do Sicredi, guia utilizado pela cooperativa para planejar e executar iniciativas que visam reduzir o impacto ambiental, bem como maximizar os impactos positivos. “A usina traz benefícios aos associados, à sociedade e ao meio ambiente”, reforça Nauder.

Associação de Produtores de Crédito de Carbono Social do Bioma Caatinga Localizada na região do cânion do rio São Francisco, em Alagoas, a Associação de Produtores de Crédito de Carbono Social do Bioma Caatinga é pioneira no Brasil. A cooperativa atua na preservação do bioma da Caatinga e na venda de crédito de carbono, promovendo a proteção ambiental e geração de renda para os pequenos produtores. O projeto abrange uma área que inclui partes dos estados de Alagoas, Bahia, Pernambuco e Sergipe. A partir de um estudo sobre o estoque de carbono da região, a associação busca trabalhar com a regeneração das áreas desmatadas e estabelecer diferentes eixos de economia regenerativa, como produção de energia solar, ecoturismo, escolas de sustentabilidade e sistemas integrados de reciclagem. Segundo Haroldo Almeida, consultor ambiental da associação, além de gerar renda para os associados, a estratégia de explorar os créditos de carbono é “uma forma, primeiro, de garantir a vegetação em pé e de compensar o impacto ambiental que está acontecendo”. Segundo a ICC Brasil, estima-se que o mercado de carbono brasileiro pode gerar receitas de até US\$ 100 bilhões até 2030. A criação da primeira cooperativa de crédito de carbono do Brasil é um exemplo de que há oportunidades neste mercado.

ESG: Eixo Social
CooperJohnson: tecnologia promove inclusão de cooperados surdos Em 2019, para aumentar o nível de acessibilidade no atendimento e promover a inclusão social dos cooperados com deficiência auditiva, a CooperJohnson passou a adotar uma solução tecnológica que disponibiliza suporte em Libras ao atendimento telefônico. Através de

chamadas em vídeo, os cooperados surdos contam com o auxílio de uma intérprete de Libras, permitindo a tradução simultânea. Na prática, a comunicação ocorre entre o intérprete, o surdo e o atendente, com o intérprete fazendo a intermediação da conversa, trazendo clareza e precisão na troca de informação. Com essa solução, a CooperJohnson quis proporcionar um atendimento mais humanizado para os cooperados surdos, gerando o sentimento de pertencimento à instituição, além de resolver as dificuldades que esse público tinha para sanar suas dúvidas e entender os benefícios oferecidos pela cooperativa.

Frimesa: oportunidades a imigrantes e refugiados O Brasil é um importante destino de imigrantes e refugiados que vêm ao país para buscar uma nova vida. Nesse contexto, estar empregado é uma essencial fonte de renda estável, além de facilitar a integração em diversos setores da sociedade. Diante dessa realidade, a Frimesa recebe, desde 1986, diversos imigrantes em seu quadro de funcionários. Atualmente, são cerca de 328 trabalhadores de diversas nacionalidades: venezuelanos, uruguaios, haitianos, cubanos, colombianos e sul-africanos. A maior parte chegou a partir de 2019. A contratação dos imigrantes e refugiados se dá via organizações da sociedade civil que prestam apoio a essa população. Através do contato com a Frimesa, é possível incluí-los, proporcionando-os maior autonomia no processo de adaptação ao novo país. Segundo explica Elisa Fredo, gerente de Gestão de Pessoas da Frimesa, no dia a dia é nítido o comprometimento desses funcionários, deixando claro que valorizam muito a oportunidade. Além disso, há uma taxa de rotatividade menor do que a média geral.

ESG: Eixo Governança
Coogavepe: transparência na comercialização de ouro Voltada para projetos socioambientais com o fim de gerar uma mineração consciente e legal, a Coogavepe (Cooperativa dos Garimpeiros do Vale do Rio Peixoto

de Azevedo), localizada no norte do Mato Grosso, criou um sistema de controle e rastreabilidade do minério de ouro de suas terras, potencializando a governança. A iniciativa se deu a partir da identificação da necessidade de obter mais transparência e controle na comercialização do ouro junto aos postos de compras das Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários DTVMs. Sem esse controle, a cooperativa não conseguia ter o valor real dessas comercializações. No momento da comercialização com as DTVMs, passou a ser gerado um cupom, contendo dados essenciais da operação, o que trouxe mais segurança jurídica, fiscal e tributária. Além disso, o acompanhamento e monitoramento permitiu que a cooperativa tivesse maior clareza sobre a quantidade de ouro produzido e o seu respectivo valor. Segundo a presidente da cooperativa, Solange Barbosa, com o sistema de rastreabilidade, a Coogavepe conseguiu documentar uma produção anual de 6 toneladas de ouro, trazendo mais desenvolvimento para garimpeiros e para as comunidades da região. **Castrolanda: projetando o futuro com gestão mais transparente** A Castrolanda possui cerca de 60 projetos estratégicos por ano com investimentos acima de R\$ 200 mil cada. Nessa circunstância, a cooperativa agroindustrial viu a necessidade de criar um departamento especializado para acompanhar, da estratégia ao resultado, seus grandes projetos. Para garantir maior transparência na seleção e no acompanhamento de cada projeto, a cooperativa criou um escritório de projetos corporativos – o PMO (*Project Management Office*). O escritório é responsável pela análise mensal das metas e indicadores, além de definir as regras para alterações de curso. O objetivo do PMO é garantir que todos envolvidos nos projetos estejam alinhados à estratégia central e que sejam adotados os mesmos critérios para seleção, execução e acompanhamento dos projetos.

Assim, com todos alinhados, evita-se as análises subjetivas de cada departamento de forma isolada e gera-se mais força em todas as áreas da cooperativa. Uma das áreas do projeto é dedicada à governança, que tem os seguintes objetivos: Gerenciar um processo multidisciplinar que possibilite a aprovação de projetos que atendam aos objetivos da Castrolanda Prover uma metodologia a partir da cultura da cooperativa que possibilite a aplicação das melhores práticas em gestão de projetos visando maximizar seus benefícios. **Conclusão: a força do ESG no cooperativismo** O cooperativismo percebeu que adotar práticas alinhadas à agenda ESG possibilita impactar positivamente a sociedade e, ao mesmo tempo, gerar valor para o seu negócio. Isso porque, além de estar em conexão com os princípios cooperativistas, as práticas ESG vão ao encontro das demandas das novas gerações, mais atentas às questões éticas, sociais e de sustentabilidade. Não por acaso, um relatório da PwC sobre o ESG nas cooperativas de crédito indica que mais de 70% das coops avaliadas notaram que houve aumento no interesse dos cooperados pela contratação de produtos e serviços adequados ao ESG. Em Minas Gerais, por exemplo, a Cooxupé valorizou seu produto com base em dois pilares: credibilidade e sustentabilidade. A estratégia procurou atender às exigências do consumidor e das empresas em relação à sustentabilidade e à agenda ESG. Assim, a cooperativa passou a produzir um café de alta qualidade, procedência rastreável e alto valor agregado. Hoje, a maior parte de suas atividades são para atender o mercado externo, representando 68% do faturamento. Isso demonstra como o ESG é bom para o planeta, para a comunidade e, também, para os negócios. Fonte: Coonecta.Me



Campo Digital facilita o acesso dos produtores às novas tecnologias agrícolas

A International Cooperative Alliance lançou um guia DIY para cooperativas que desejam organizar seu próprio evento para explorar a identidade cooperativa. O Grupo Consultivo de Identidade Cooperativa da ICA (CIAG) convida todos os membros da ICA, e os cooperadores em geral, a se pronunciarem na atual consulta global sobre a identidade cooperativa, organizando eventos de consulta autoguiada até o final de novembro. O guia visa ajudar as cooperativas e seus membros a participar ativamente da consulta contínua da ACI, organizando um ou mais eventos de consulta para seus funcionários e membros entre agora e o final de 2023. Eles podem ser organizados de forma autônoma ou em conjunto com outros eventos. A consulta sobre a identidade cooperativa começou no 33º Congresso Cooperativo Mundial, realizado em novembro de 2021 em Seul. O Congresso contou com uma série de sessões explorando o quanto bem a Declaração da ACI sobre a Identidade Cooperativa resistiu ao teste do tempo. As discussões continuaram após o Congresso com vários webinars regionais e globais realizados entre maio e outubro de 2022. A ACI também lançou uma pesquisa online sobre a identidade cooperativa que reuniu contribuições de cooperadores em 136 países. Alexandra Wilson, presidente do CIAG, disse: “Os eventos de consulta autoguiada são apenas uma entre várias ferramentas que você pode



usar para envolver sua comunidade nessa consulta. Você e seus membros também podem participar de um fórum de discussão online que lançamos em mais de 40 idiomas! Compartilhe sua opinião, deixe seus comentários e envolva outras pessoas online! As opiniões expressas durante todo o processo de consulta serão resumidas e compartilhadas com o Grupo Consultivo de Identidade Cooperativa da ACI, que está coordenando a consulta de identidade e aconselhará o conselho da ACI sobre os próximos passos. "Então, agora é o momento de dar a sua opinião sobre a sua consulta de identidade cooperativa!" Wilson encorajou os cooperadores. O ICA também lançou um novo site onde o apex pode encontrar tudo o que precisa para promover o guia e divulgar a consulta de identidade cooperativa. Foi desenvolvido com a colaboração do membro da ICA VME com sede no Reino Unido. Encontre o guia DIY aqui . *Fonte: MundoCoop*



Sistema OCB/RJ presente a encontro que reúne empresários cariocas

O superintendente do Sistema OCB/RJ, Abdul Nasser, foi um dos convidados do Carioca Business - Encontro do Empresário Carioca - realizado dia 5 de maio no Hotel LSH by Own, na Barra da Tijuca. Com ele estiveram o conselheiro fiscal da OCB/RJ, Henrique Alves, e o representante estadual do Ramo Transporte, Francisco Leda. "Um Rio+Coop é construído com muita dedicação e parceria não apenas de nossas cooperativas mas também da comunidade empresarial do nosso Rio de Janeiro", comentou Abdul, durante a cerimônia. O evento, que tem como iniciativa estimular o network, ocorre mensalmente e é promovido pela Câmara dos Dirigentes Lojistas do Rio de Janeiro. A edição contou também com as presenças da deputada federal Laura Carneiro, representando o prefeito do Rio de Janeiro, Eduardo Paes; do secretário municipal de Desenvolvimento Econômico, Chico Bulhões; e da CEO Grupo Empresarial Contém, Andréa Moura.



CURSO

Fundamentos de Marketing para Cooperativas

Aqui tem mais que os Ps de Marketing. **Tem C de coop!**

Inscriva-se! capacita.coop.br

capacitacoop | Sistema OCB

Onde há cooperação, há futuro sustentável.

Atitudes simples movem o mundo

Dia de Cooperar

#vemcooperar

Sistema OCB | [somoscoop](https://somoscoop.com.br)

**Onde há cooperação,
há futuro sustentável.**



1º de
Julho
Reserve esta data!

**Celebração Estadual do
Dia de Cooperar 2023**



Sistema OCB/RJ

OCB/RJ | SESCOOP/RJ

somoscoop



somoscoop

Sistema OCB/RJ

Rio Coop