



Plataforma Capacitacoop oferece mais 15 novos cursos online e gratuitos e é opção para qualificação durante as férias

O período de férias é um bom momento para quem quer aprimorar sua qualificação profissional. O catálogo de cursos oferecidos pelo Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo no Estado do Rio de Janeiro (Sescoop/RJ) conta agora com mais 15 novas opções, sempre gratuitas e online. A iniciativa garantirá capacitação em diversas áreas do conhecimento: Apresentação de Alto Impacto; Co-criação de Produtos e Serviços; Comunicação e Oratória; Criatividade para Resolução de Problemas; Rotinas Trabalhistas; Ferramentas para Aumentar a Criatividade; Finanças Pessoais; Funil de Vendas; Aprenda a Vender pelo WhatsApp; Assédio e Violência no Mercado de Trabalho: Como Identificar e Romper o Silêncio; Gestão de Riscos; Power BI; Como Potencializar Equipes de Alta Performance; Inteligência Emocional; e Negociação em Vendas. No novo catálogo de cursos, existe uma grande gama de opções voltadas para uma maior capacitação no universo de vendas da modalidade

remota, como o “Aprenda a Vender pelo WhatsApp”, que ensina o passo a passo de todo o ciclo de vendas por intermédio do aplicativo de mensagens e, assim como os demais, é oferecido na modalidade de ensino a distância, com fluxo de conteúdo e acesso aos módulos definido pelo ritmo do estudante. Todos os cursos dão direito a certificado digital, mediante aproveitamento mínimo de 70% na avaliação de desempenho. O aprimoramento de competências pessoais é imprescindível para se tornar um profissional que transite com facilidade e desenvoltura no mundo corporativo. Cursos voltados para o desenvolvimento das conhecidas Soft Skills estão cada vez mais valorizados do mercado. Um deles é o de Inteligência Emocional. O período de férias é um bom momento para quem quer aprimorar sua qualificação profissional. O catálogo de cursos oferecidos pelo Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo no Estado do Rio de Janeiro (Sescoop/RJ) conta agora com mais 15 novas opções, sempre gratuitas e online. A iniciativa garantirá capacitação em diversas áreas do conhecimento: Apresentação de Alto Impacto; Co-criação de Produtos e Serviços; Comunicação e Oratória; Criatividade para Resolução de Problemas; Rotinas Trabalhistas; Ferramentas para Aumentar a Criatividade; Finanças Pessoais; Funil de Vendas; Aprenda a Vender pelo WhatsApp; Assédio e Violência no Mercado de Trabalho: Como Identificar e Romper o Silêncio; Gestão de Riscos; Power BI; Como Potencializar Equipes de Alta Performance; Inteligência Emocional; e Negociação em Vendas. No novo catálogo de cursos, existe uma grande gama de opções voltadas para uma maior capacitação no universo de vendas da modalidade remota, como o “Aprenda a Vender

pelo WhatsApp”, que ensina o passo a passo de todo o ciclo de vendas por intermédio do aplicativo de mensagens e, assim como os demais, é oferecido na modalidade de ensino a distância, com fluxo de conteúdo e acesso aos módulos definido pelo ritmo do estudante. Todos os cursos dão direito a certificado digital, mediante aproveitamento mínimo de 70% na avaliação de desempenho. O aprimoramento de competências pessoais é imprescindível para se tornar um profissional que transite com facilidade e desenvoltura no mundo corporativo. Cursos voltados para o desenvolvimento das conhecidas Soft Skills estão cada vez mais valorizados do mercado. Um deles é o de Inteligência Emocional. Em apenas duas horas, os participantes conhecerão diversos conceitos de inteligência emocional; sendo orientados a reconhecer sua importância para as organizações. Além de aprender como trabalhar as emoções e lidar com os sentimentos em diferentes situações da vida. Demonstrando a importância do respeito que deve permear e basear todas as relações no ambiente de trabalho, o SESCOOP traz um curso de grande importância sobre o tema: Assédio e Violência no Mercado de Trabalho: Como identificar e Romper o Silêncio. No módulo, serão apresentados os tipos de violência que podem ser observados no mundo corporativo, e os alunos serão preparados para identificar e lidar com casos de assédio moral e sexual, além de receber informações sobre os impactos dessas ocorrências.





Crescimento sustentável passa pelo cooperativismo

O crescimento sustentável passa obrigatoriamente pelo cooperativismo. Essa foi a principal conclusão do painel *Cooperativas: aliadas da sustentabilidade ambiental e segurança alimentar*, coordenado pelo Sistema OCB, neste sábado (9), no Espaço Brasil da 28ª Conferência sobre Mudanças Climáticas da ONU, a COP 28. As apresentações, mediadas pela superintendente Tania Zanella, destacaram as contribuições das cooperativas para o desenvolvimento socioeconômico e o crescimento inclusivo de comunidades no Brasil, África e Europa, com troca de experiências e detalhamento de cases de sucesso. “O cooperativismo, para além de socialmente justo, é economicamente viável e ambientalmente correto”, salientou Tania em sua fala. Ela lembrou que a relação de confiança que o modelo de negócios oferece é um dos ativos que melhor pode explicar os impactos positivos e as significativas contribuições geradas nas atividades realizadas. “A solução para as alterações climáticas não está apenas nas mãos dos governos e das organizações, mas também nas mãos das pessoas comuns. Acreditamos que o envolvimento ativo e consciente por meio do cooperativismo é essencial para alcançar a neutralidade de carbono e assim enfrentarmos de forma eficaz e inclusiva esses desafios”, complementou. Laudemir Muller, gerente de Agronegócio da Agência

Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), apresentou dados para exemplificar a importância da valorização da floresta em pé e das soluções proporcionadas pelo cooperativismo. Segundo ele, estudo coordenado pela agência, com 64 produtos compatíveis com a floresta, mostrou que eles representam um mercado de 178 bilhões de dólares, sendo que o Brasil participa em apenas 0,2% desse mercado (300 milhões de dólares). “Se aumentarmos essa participação de forma proporcional ao tamanho do país, podemos chegar a atingir 1,3% desse mercado, ou seja, 2,3 bilhões de dólares. E não há como fazer isso sem passar pelo cooperativismo”, declarou. **Cases** Sebastião Nascimento de Aquino, membro do conselho da Cooperativa Central de Comercialização Extrativista no Acre, a Cooperacre, compartilhou as ações da cooperativa que se tornou referência sustentável pela valorização da floresta amazônica, promoção da bioeconomia e inclusão social de seus cooperados. Responsável pela maior produção de castanha-do-Brasil beneficiada do Brasil, suas atividades abrangem 18 municípios e beneficiam mais de quatro mil famílias, a maioria de pequenos produtores extrativistas. “Nossa atividade preserva 87% das florestas. Somos líder na produção orgânica e livre de toxinas, e investimos em tecnologia e inovação para garantir a qualidade e segurança dos nossos produtos”, relatou. Apesar do sucesso, Aquino destacou desafios que ainda precisam ser superados para que a cooperativa possa aumentar sua contribuição para a melhoria da qualidade de vida de seus cooperados e das comunidades da região onde atua, para a continuidade da preservação ambiental e para a promoção da segurança alimentar. “Precisamos de mais apoio e recursos para financiar as famílias de produtores extrativistas, além de assistência técnica diferenciada para garantirmos uma produção cada vez mais sustentável e eficiente. Outro

ponto que consideramos fundamental é o aumento das possibilidades de pagamento pelo diferencial da preservação. Esses recursos precisam realmente chegar nas mãos dos extrativistas”, afirmou. As inovações sustentáveis e o compromisso ambiental no cenário agropecuário brasileiro da Frimesa foram apresentadas por Marcelo Cerino, superintendente de Logística Integrada da central cooperativa. Considerada uma das maiores marcas de produtos de carne suína e lácteos do país, a Frimesa se destaca por ações na redução do impacto ambiental de suas atividades. “Nosso programa ESG prevê o alcance total de carbono neutro até 2040. Investimos na produção de biogás, biometano e Co2, substituímos o uso de combustíveis fósseis e reduzimos em 33% as emissões de gases do efeito estufa. Somos considerados a segunda organização mais inovadora do Brasil e nossos programas também incluem o investimento em energia solar, conservação de florestas e redução do consumo de água potável. Temos 187 projetos de inovação em andamento”, descreveu. As contribuições do cooperativismo de crédito também foram ressaltadas durante o painel. Ênio Meinen, diretor de Coordenação Sistêmica e Relações Institucionais do Sicoob falou sobre o papel transformador do segmento na construção de um sistema financeiro inclusivo e justo. “Promovemos prosperidade com responsabilidade. Consideramos a sustentabilidade uma questão estratégica e transversal. Apoiamos o empreendedorismo inovador e a economia compartilhada, temas fundamentais para o alcance dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e a paz social, meta maior da Organização das Nações Unidas, a ONU”. Ênio reforçou ainda que as cooperativas de crédito são a maior rede de proximidade e principais provedoras de crédito dos pequenos negócios no Brasil, com destaque para o financiamento do setor rural, responsável pela segurança

alimentar. “Estudos comprovam que, nas localidades onde as cooperativas de crédito estão presentes, há um incremento de 5,6% no PIB, além de um acréscimo de 16% nos estabelecimentos comerciais por ano. A inclusão financeira que proporcionamos gerou, entre 2016 e 2021, uma economia de 17,4 bilhões de dólares para aqueles que nos escolheram na busca de recursos para seus negócios”, acrescentou.

África e Europa Susane Westhausen, presidente da Aliança Cooperativa Internacional para a Europa, e Sifa Chiyoge, diretora-geral da Aliança Cooperativa Internacional para a África, também participaram do painel e apresentaram relatos sobre como as cooperativas de seus continentes têm atuado em prol da preservação ambiental e sustentabilidade. Para Susane, o cooperativismo tem como um de seus principais diferenciais o fato de combinar coração e cérebro. “Essa característica torna o modelo de negócios mais democrático e a melhor opção quando consideramos que as questões climáticas precisam ser trabalhadas como um todo, com um olhar completo sobre a cadeia de valor”. Sifa, por sua vez, disse que o cooperativismo faz parte do cotidiano africano desde a sua criação e que a busca pela sustentabilidade se revela em todos os seus ramos de atividade. “O cooperativismo é nossa maneira natural de viver. A capacidade de compartilhamento que ele promove alia produção e preservação. Por isso, ele é o melhor modelo para agregar valor à cadeia produtiva”, relatou. Sifa também detalhou diversos cases desenvolvidos pelas cooperativas africanas nas áreas de reciclagem de resíduos sólidos, reflorestamento, redução de uso de recursos fósseis e reaproveitamento de materiais. Saiba mais sobre a presença do cooperativismo na COP 28 no site Cooperação Ambiental.



Convenção Estadual de Vendas proporciona a troca de experiências entre dirigentes e profissionais comerciais

Com o tema “Sinergia”, cerca de 150 dirigentes e executivos comerciais de 17 Unimeds do estado do Rio de Janeiro se reuniram para a realização da Convenção Estadual de Vendas 2023, focados em se capacitarem para prestar o melhor atendimento ao nosso cliente. Durante dois dias de imersão, 1 e 2 de dezembro, no Hotel Atlântico Búzios Convention & Resort, em Armação dos Búzios, a Unimed Ferj, com o apoio do Sistema OCB/Sescoop-RJ, ofereceu 12 horas de treinamento em nove palestras e dinâmicas. Houve também muita interação, troca de experiências, momentos de lazer e sorteio de brindes. O evento foi encerrado com a festa embalada pela banda CAS, que tocou ritmos para todos os gostos musicais. “É gratificante nos encontrarmos novamente neste evento tão esperado. Estamos reunidos não apenas para aprimorar as técnicas de vendas, mas também estimular as áreas comerciais de cada cooperativa, aumentando a retenção e fidelização de clientes e fomentando bastante troca de experiências, ainda mais agora que estamos reforçando a marca Unimed como operadora estadual. Vamos

multiplicar isso”, falou ao dar as boas-vindas o diretor de Mercado e Tecnologia da Informação da Unimed Ferj, Benito Petraglia, que agradeceu também a presença do presidente da Unimed Cabo Frio, José Marcos Barroso Pillar, do diretor de Mercado da Unimed Leste Fluminense, Pedro Ângelo Bittencourt, e dos diretores Financeiro e Administrativo-Operacional da Unimed Ferj, Rodrigo Luna Venancio e Fábio Nasser Monnerat. Para iniciar a grade de programação, que teve o gerente de Mercado da Unimed Ferj, Herval Bezerra, como condutor do evento, o tema foi o case “Estratégia de Vendas e os Resultados Incríveis na Comercialização dos Planos para PME”, ministrado pelo gerente Comercial da Unimed Norte Fluminense, Hugo Miranda. Logo no início, ele elogiou o Workshop do Programa Nacional de Desenvolvimento de Mercado (PNDM), organizado pela Unimed Ferj, e recomendou a todos que participassem numa próxima edição. Em seguida, fez uma breve apresentação das estratégias desenvolvidas em sua organização, enaltecendo a padronização, unificação e o sentimento de pertencimento como fundamentais para o bom trabalho da equipe. Ao final da palestra, foi exibido um divertido vídeo produzido e interpretado pelos próprios colaboradores. Com o case “O mercado de PME”, a gerente de Negócios da Unimed Volta Redonda, Chamila Monteiro, apresentou diversos números da operadora e sua Diretoria. Ela falou dos impactos no setor e da necessidade de entender o que está acontecendo no âmbito nacional para saber como agir regionalmente. Comentou sobre a reformulação do portfólio e novos produtos, além de algumas estratégias, como o foco nos planos participativos, implantação de pré-venda e parcerias com movimentos para ajudar as equipes, além de estrutura de relacionamento corporativo e com o cliente, com foco na gestão de contratos e geração de novas receitas. Para que todos

conhecessem mais sobre a importância do bom uso do Marketing Pessoal nas Mídias Digitais, a analista de Marketing da Unimed Ferj, Daniele Firmino, apresentou “Conectando-se ao sucesso: maximizando as oportunidades do Marketing Pessoal nas Mídias Digitais”, e ressaltou a proposta de sua apresentação, dando diversas dicas de como utilizar as redes sociais de forma efetiva. No fim do primeiro dia de Convenção, foi a vez do palestrante e mentor de lideranças e equipes comerciais, William Caldas, que palestrou sobre “As etapas da venda consultiva”, e falou sobre os seis passos para as vendas, passando por pontos como pré-venda, abordagem, sondagem, negociação, fechamento e pós-venda. Ele iniciou afirmando que a Unimed tem uma coisa que falta em muitas instituições, o repertório. “Repertório é um conjunto de conhecimentos que a gente tem sobre determinado assunto, profissão e cliente. O conjunto da obra aqui, é muito bom, pois as pessoas têm repertório, querem visitar os clientes e, hoje e sempre, os clientes buscam dar atenção para quem dá mais atenção para eles. O cliente não quer saber só sobre uma proposta de plano de saúde, quer alguém que ouça, que entenda as suas dores e faça links ou pontes entre as suas dores e as soluções que a gente tem”, comentou.

Segundo dia tem palestras divertidas e dinâmica interativa A manhã de 2 de dezembro, começou animada e coletiva. Já no clima dessa edição da Convenção Estadual de Vendas 2023, cujo conceito é a sinergia e tem por bases a sintonia com o cliente, as conexões entre todos e o propósito comum, os participantes vestiram a mesma camisa verde, formando, assim, uma única equipe. E, com a palestra “Mais que vendas, relacionamento”, o gerente e o coordenador de Mercado da Unimed Paraná, Evandro Barros e Paulo Henrique Lima, falaram de motivação, mas também da necessidade do treinamento, e elogiaram o evento que, além de mostrar como fazer,

estimula essa motivação. A dupla frisou que nessa relação o vendedor não deve ser o personagem principal, mas deve conduzir, direcionando a conversa na negociação. Evandro fez um link entre o tema e o relacionamento com sua mãe, usando algumas situações de sua vida para exemplificar sua estratégia. Na sequência, foi a vez do palestrante motivacional de vendas e head comercial, o superintendente de Marketing e o supervisor Comercial da Supermed, Guilherme Filho, Daniel Fernandes e Gabriel Juncken, respectivamente, falarem sobre as “Ferramentas e indicadores de sucesso nas vendas”. O trio falou sobre planejamento, automação e CRM, como grandes aliados nas estratégias de vendas. Já na parte da tarde, o gerente de Produtos, Serviços e SOU e o consultor de Inteligência de Mercado da Unimed do Brasil, Julio Miclos e Danilo Gazinhato, falaram sobre “O mercado de Saúde Suplementar e a marca Unimed como diferencial”. Logo no início, Júlio fez uma dinâmica com os presentes simulando ser um cliente estrangeiro e pediu para um voluntário apresentar a Unimed e vender a marca. A dupla apresentou alguns números e conquistas da organização e enalteceram o repertório da Unimed. Com o objetivo de dividir com os presentes a realidade atual da organização, o superintendente executivo da Unimed Ferj, Ralf Batista, trouxe um panorama do momento vivido, atuando agora como operadora, após a migração das mais de 77 mil vidas. Ele enalteceu a força do cooperativismo e a importância do trabalho coletivo, reforçando que a pretensão da cooperativa é se tornar a operadora para adesão de planos de abrangência estadual no Rio de Janeiro. Para finalizar a programação, a convenção teve a participação do palestrante número um no Brasil em Excelência no Atendimento, no Google, e autor nacional mais vendido, na Amazon, Erik Penna, que falou sobre “A arte de encantar clientes”, título de seu livro best-seller. Eric reforçou alguns

pontos fundamentais para alcançar esse encantamento. “Falei sobre atender, encantar, aliás, é uma convenção de vendas, mas o livro e a palestra começam com a frase, antes de vender, é preciso atender com excelência. E nós falamos de atendimento, de motivação, de otimismo, de sinergia. Na verdade, para encantar é preciso gostar de gente. E com vocês é, fique tranquilo, aqui tem Unimed. Com essa energia, com esse gás, demos dicas e propomos o desafio para melhorar o resultado ainda mais. Afinal, como disse Walt Disney, o parque nunca está concluído. E quando o encantamento é maximizado, o fator preço é minimizado”, afirmou. Após os agradecimentos dos diretores, o condutor do evento, Herval Bezerra, sorteou alguns brindes e encerrou o ciclo de palestras. Foi num clima de descontração, reflexão e crescimento que os participantes brindaram mais uma Convenção Estadual de Vendas, durante a festa de confraternização.



EDUCAR- Cooperativa de Trabalho de Serviços Educacionais de Angra dos Reis

CNPJ: 03.638. 105/0001-69 – INSCMUNC: 17680 NIRE: 33 4 0003540 2

**EDITAL DE CONVOCAÇÃO DE AGESP – ASSEMBLEIA GERAL ESPECIAL
 E AGE -ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA**

A Presidente da Cooperativa de Trabalho de Serviços Educacionais de Angra dos Reis – Educar, Sra. Mariana Alves de Lima Suominsky, no uso das atribuições previstas no seu Estatuto Social convoca os seus 31 sócios para AGESP - Assembleia Geral Especial e AGE – Assembleia Geral Extraordinária, a serem realizadas em conjunto no dia em 27 de dezembro de 2023, em sua sede situada a Rua Dr. Jose Watanabe, 190 – Parque das Palmeiras – Angra dos Reis- RJ, de forma presencial, às **16h** em primeira convocação com a presença de 2/3 dos sócios, às **17h** em segunda convocação com 50% dos sócios + 1, e às **18h** em terceira e última convocação com a presença *mínima* de 20% do total do quadro de associados para deliberarem sobre a seguinte pauta:

A Ordem do Dia da AGESP é a seguinte:

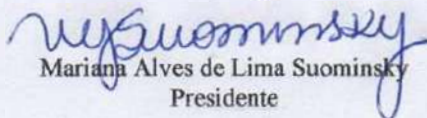
- a) Demonstrar prévia dos resultados das ações de Gestão de 2023.
- b) Aprovar contratos firmados.
- c) Fixar índices de reajustes nas mensalidades e no Material Didático para 2024 e determinar regras para a concessão de bolsas de estudos.
- d) Fixar para 2024 valores do rateio de Produção dos cooperados, respeitando o nível de formação e atuação do cooperado, se Professor da Educação Infantil; Professor do Ensino Fundamental I e II e Professor do Ensino Médio.
- e) Fixar para 2024 valores de Cédulas de Presença para Diretor Presidente, Diretor Financeiro/Administrativo, Diretor Pedagógico e dos membros do Conselho de Administração e Conselho Fiscal.

A Ordem do Dia da AGE é a seguinte:

- a) Eleição para o Conselho Fiscal (2024/2024).

Nota: Para efeito de verificação de quórum, consideram-se 31 (trinta e um) cooperados em pleno gozo de seus direitos sociais.

Angra dos Reis, 11 de dezembro de 2023.


 Mariana Alves de Lima Suominsky
 Presidente