

The book cover features a light gray background with a subtle floral pattern. Two vertical red stripes are positioned on the left and right sides. A central white rectangular area is framed by a double black border. The title 'CIEEBOOK' is centered within this white area.

CIEEBOOK

Sumário

- 1- Apresentação _____
p.2
- 2- O que é CIEEBOOK
_____ p.3
- 3- Encontro 36 - Características, benefícios e vantagens da aquisição de produtos diferenças ____ p.4
- 4- Encontro 37 - Como preparar sua loja para vender mais _____
p.6
- 5- Encontro 38 - Princípio da promoção: Por que, Quando e Como fazer _____ p.6
- 6- Encontro 39 - Gestão de mercadorias promocionais: lançamento e retirada da promoção
_____ p.7
- 7- Encontro 40 - Prevenção de perdas de mercadorias
_____ p.9
- 8- Encontro 42 - Controle de entrada e saída de mercadorias _____ p.10
- 9- Encontro 1- Você é a sua vitrine _____ p.11
- 10 - Encontro 2 - Etiqueta Empresarial _____ p.12
- Conclusão _____ p.13

Apresentação

Olá! Me chamo Kély Dill, tenho 19 anos, estou cursando o 3º semestre do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial no Senac em São Miguel do oeste.

As experiências que venho adquirindo através do curso do CIEE e na COOPER A1, empresa que trabalho como jovem aprendiz, estão agregando muito no meu conhecimento, me ajudando a evoluir , tanto na vida profissional como pessoal.

O que é o CIEEBOOK?

O CIEEBOOK, é um livro digital, que tem por objetivo fazer um compilado de 8 encontros realizados na plataforma + videoconferências e trazer um pouco do que Eu aprendi dos temas trabalhados. É uma maneira de aproximar aprendiz, empresa e curso de aprendizagem. Espero que tenha uma leitura agradável e aprendam comigo também.

Encontro 36 -> Características, benefícios e vantagens da aquisição de produtos diferenças
21/03/2022

Estratégias de compras

As estratégias de compra surgem através de um método de cotação e compra, que é levado em consideração os objetivos definidos no planejamento estratégico do seu negócio empresarial.

Diferença entre características e benefícios

As características do produto o cliente pode tirar através das embalagens ou até mesmo da internet, já os benefícios serão apresentados pelo vendedor, explicando como o cliente será beneficiada ao realizar a compra do produto, isso ocorre no momento que o vendedor entende a necessidade do cliente.

As características são utilizadas para reforçar a argumentação de um produto, um exemplo é o celular, será falando sobre a marca, as funções, as cores, como funciona o aparelho...

Os benefícios de um produto, surgem através da necessidade do cliente, um exemplo o celular, será apresentado a descrição do produto, como ele pode satisfazer a sua necessidade, mostrar as acessibilidades que o mesmo lhe proporciona....

A escuta ativa e a sua importância para a venda

O que é escuta ativa?

É a técnica de comunicação onde a pessoa escuta atentamente as informações que o interlocutor está lhe passando, através de um bom relacionamento, demonstrando interesse no produto ou serviço.

Diferença entre escuta ativa de escuta reflexiva

A escuta ativa está relacionada as ações, enquanto a escuta reflexiva está ligada a uma estratégia.

Técnicas de escuta ativa para aplicar na sua empresa

- Compreender o interlocutor;
- Demonstrar interesse no que ele diz;
- Gerar uma conexão com ele;
- E tornar a comunicação empática e eficiente.

Encontro 37 -> Como preparar sua loja para vender mais – 28/03/2022

A importância de uma boa vitrine

Para compor o cenário é preciso ter uma boa iluminação, simplicidade da composição da vitrine, uma cor que remeta bem a loja, um ponto focal para a sua vitrine e um equilíbrio entre os elementos presentes no espaço físico.

Marketing

Marketing é uma ferramenta utilizada para fazer a divulgação do seu produto ou marca, podendo assim conceituar uma promoção de venda, sendo realizado após uma estratégia que está diretamente ligada ao seu público alvo.

Encontro 38 -> Princípio da promoção: Por que, Quando e Como fazer

Promoção de vendas

É um método de marketing utilizado pela empresa para aumentar o volume de vendas por um determinado período, por meio das promoções,

com o intuito de atrair novos clientes para o seu negócio.

O que é Black Friday?

É considerado um evento onde ocorre vários descontos em produtos de diversas lojas, em uma determinada época do ano, ou seja, no fim de ano.

Encontro 39 -> Gestão de mercadorias promocionais: lançamento e retirada da promoção 11/04/2022

Gestão de mercadorias promocionais: lançamento e retirada da promoção.

Os 4P's

Preço – Quanto vai custar

Praça – Onde você vai vender

Promoção – Como vai vender Produto – O que é?

Merchandising

Técnica usada no ponto de vendas, que lhe proporciona uma melhor visibilidade do produto ou serviço, para chamar a atenção do consumidor.

Qual é o principal objetivo do 5s?

Melhora a vida do trabalho, eliminar o desperdício, problemas com a higienização, limpeza e organiza-

ção, para melhorar a produtividade de trabalho entre a equipe.

Seiri: Senso de utilização

Ajuda a identificar o que é necessário ou não dentro da empresa.

Seiton: Senso organização

Organizar de maneira mais fácil.

Ex: Quantidade de documento ou material encima da mesa.

Seiso: Senso de limpeza

Se preocupar com a limpeza indiferente o local que você está, mantendo o espaço limpo.

Seiketsu: Senso de padronização

Devesse apenas documentar o necessário, deixar as informações em locais propícios.

Shitsuke: Senso de Disciplina

Serve para manter a organização em dia, tanto em casa, quanto no trabalho, para melhorar a produtividade.

Encontro 40 -> Prevenção de perdas de mercadorias – 18/04/2022

As **perdas** no varejo ocorrem por descuidos de armazenamento, como, temperatura, umidade, exposição, movimentação inadequada de produtos, falhas no recebimento de mercadorias e operação de check-out.

A **quebra** é uma perda operacional que está relacionada a problemas de pedido de mercadorias, ou seja, ocorre através da reposição e exposição, movimentação e armazenamento do produto.

O que é controle de lote e validade e porque ele é importante?

O principal destaque nos mercados e indústrias é a qualidade do produto, estando sempre atento as validades da matéria prima, evitando assim problemas em relação a validade dos produtos que estão sendo adquiridos pelos clientes.

Ao realizar a conferencia das validades dos produtos que estão no estoque, você consegue identificar a quantidade e data de vencimento, podendo assim colocar nas prateleiras o que está

com a validade mais curta.

Fiscal de prevenção de perdas

Está diretamente ligado ao supermercado, pois estão sujeitos a perdas, furtos e descartes irregulares, ou seja, o faturamento final é reduzido, tendo o cuidado devido em todos os departamentos da empresa.

Os produtos que podem vir a ser descartados são: quebras, furtos, produtos que atingem a validade, produtos estragados, consumo dentro da loja, erros na administração, ruptura de estoque.

Muitas vezes o supermercado tem a iniciativa de vender esses produtos danificados com descontos para os funcionários, com o intuito de ter um lucro em relação aos produtos, mesmo sendo reduzido

5W2H

Ferramenta utilizada pela administração para a elaboração do planejamento no plano de ação da empresa.

Encontro 42 -> Controle de entrada e saída de mercadorias – 25/04/2022

Para uma empresa saber e ter consciência de

como está, é importante ter o controle de entrada e saídas de matérias, tendo uma visibilidade dos produtos que ainda estão disponíveis no estoque para a venda, deste modo sempre seguindo as normas da legislação e aos documentos obrigatórios que a empresa precisa ter.

Módulo Profissionalizante

Encontro 1 -> Você é a sua vitrine – 02/05/2022

Em uma empresa percebemos que ao organizar uma vitrine é necessário ter uma noção para atingir a expectativa do cliente ao visualizar a sua vitrine, desde modo é recomendado o vendedor usar a sua experiência a seu favor, conseguindo assim fidelizar o seu público.

Ao ter uma empresa vimos que o que chama a atenção do cliente é uma vitrine bem visível, arrumada, não muito poluída... Por meio destes pequenos detalhes notamos a diferença entre os concorrentes, cada um tentando se destacar mais, mostrando as novidades que ela pode lhe oferecer.

O que é Etiqueta Empresarial?

É um conjunto usado para associar um trato entre pessoas e empresa, sendo utilizadas para ter uma boa comunicação, bom comportamento, educação, com o intuito de manutenção e crescimento da empresa, com apoio da equipe.

Muitas empresas possuem um ambiente mais descontraído, com um espaço mais confortável, e com uma maior produtividade no trabalho, tendo em vista as principais noções de etiqueta perante o seu gestor ou até mesmo um cliente importante, tendo em evidencia as principais qualificações de um profissional, que são:

Mantenha o respeito

Respeite a privacidade alheia dos colegas

Seja pontual

Tenha um bom senso ao se vestir

Cumpra suas obrigações

Cuidado com o tom de voz

Seja bem-educado com clientes e colegas

Respeite hierarquias da empresa

Conclusão

Através desse curso estou tendo a oportunidade de aprimorar os meus conhecimentos em relação a empresa, como que funciona a parte de estoque, armazenamento, a questão financeira, como realizar uma ponte entre a empresa e o cliente, sempre dando o seu melhor, ajudando no que for preciso, para estar preparado para trabalhos futuros. A elaboração do CIEBOOK é algo novo para nós, sendo um novo aprendizado para todos, desde o modo de cada aprendiz tem a oportunidade de falar o que aprendeu sobre os assuntos abordados durante o decorrer do curso.