



Completamente Você News

Ano II Edição 25 Mogi das Cruzes, Outubro de 2009

3ª Copa Mogi Shopping segue com animação e goleadas



Marcada por uma disputa equilibrada, muitos gols (e goleadas), a 3ª **Copa Mogi Shopping de Futebol Society** segue nos campos da Mizuta Vel Society Clube, no Mogilar, sempre aos domingos a partir das 8 da manhã. A classificação dos times (até o fechamento desta edição) é a seguinte:

Chave A:		Chave B:	
1º lugar:	Semente do Bem— 03 pontos;	1º Lugar:	Oscar Calçados— 09 pontos;
2º Lugar:	Spoletto— 03 pontos;	2º Lugar:	Elemento N— 09 pontos;
3º Lugar:	MOfficer— 01 ponto;	3º Lugar:	Piratas / Flex-Pé- 07 pontos;
4º Lugar:	Pazzia— 01ponto;	4º Lugar:	Mc Donald's- 06 pontos;
5º Lugar:	Engepark— 0 pontos;	5º Lugar:	Kriska - 04 pontos;

Vale lembrar que nesta terceira edição da Copa, os critérios de classificação foram modificados e incluirão itens como assiduidade nos jogos, fair-play e solidariedade dos times. Todas as equipes disputarão cinco jogos na fase classificatória. Os dois melhores times da chave A e da chave B passarão para a fase seguinte quando a presença de todos os jogadores em todos os jogos (assiduidade) valerá 1 ponto, no Fair-Play, o time mais disciplinado ganhará um ponto ao final da fase classificatória. Para cálculo, cada cartão tem uma pontuação (amarelo:1, azul: 2, vermelho:3). Ganha o ponto o time que obtiver menor pontuação. Solidariedade: o time que arrecadar mais produtos de higiene (pasta de dentes, sabonete, escova de dentes e papel higiênico) e também roupas, acumulará 1 ponto. Muita água vai rolar até a grande final, marcada para 25 de outubro e até lá muitos times vão se esforçar para correr atrás do prejuízo ou manter a vantagem. Convidamos todos os colaboradores do Mogi Shopping a prestigiar os meninos, comparecendo aos jogos e formando suas torcidas.

Rosa, o braço direito da TC Home Class

Rosa Lia Cipullo Campos, 34 anos, é multitarefa: arquiteta, gerente, e braço direito do lojista Fauze Orra, da TC Home Class. Em sua trajetória, Rosa tem uma história de dedicação profissional que começou há 17 anos, no próprio MOGI SHOPPING. Seu primeiro emprego foi como vendedora, na loja *Delinquence*. Depois, trabalhou na Roda Moda e na Action Now, até chegar ao seu objetivo, que era atuar como arquiteta e obter independência financeira. “Foram muitos estágios gratuitos”, diverte-se ela. Mas o sacrifício valeu a pena. Após ter trabalhado nas mais conhecidas lojas de decoração da cidade (Ghazal, Casa Decorada, SCA) ela formou-se, há sete anos, e em 2006, foi contratada pela TC Móveis, posteriormente TC Home Class. Aliás, ela é uma das responsáveis pela conceituação da bela loja. Sua função principal é ajudar os projetistas a desenvolver projetos para clientes e orientar quanto aos vários itens de decoração. “Gosto muito do que faço. A arquiteta também é vendedora, pois tem que “vender” um conceito, uma idéia, que são os meus projetos”. Ela se atualiza fazendo cursos de 3D, paisagismo e outros e considera o estudo fundamental para o sucesso profissional de alguém. “Meu trabalho me dá a liberdade de atuar em qualquer lugar”, diz. Filha caçula de pais italianos — Luigi e Gina Cipullo — Rosa é casada há cinco anos com o professor da área de informática Rogério. Entre seus hobbies estão os trabalhos manuais e a culinária.



Rosa na TC Home Class: intimidade com a área

“Os clientes não esperam que você seja perfeito, mas que resolva os problemas quando eles ocorrerem”. Donald Porter, vice-presidente da British Airways

A boa comunicação ajuda no sucesso das vendas

A comunicação é essencial para um Vendedor profissional e é uma habilidade que precisa ser exercitada com todos os clientes. Ao descobrir os desejos, vontades e necessidades do cliente através de uma comunicação eficaz, o vendedor será capaz de atender às suas expectativas e otimizar o tempo de atendimento. Por outro lado, a falta de clareza na comunicação torna a experiência desgastante, tanto para o cliente como para o vendedor. Tenha em mente que as habilidades não-verbais são tão importantes quanto as verbais. Olhar sempre nos olhos do cliente é uma maneira de mantê-lo envolvido com o que você está dizendo.

Fonte: Grupo Friedman

Desconto do mês: Chantymel

A lanchonete Chantymel está com duas novas promoções para os colaboradores do Mogi Shopping: Pão de batata com recheio de calabresa com catupiry, ou frango com catupiry por apenas R\$ 1,50; Prato lojista—calabresa, picadinho ou frango ao molho, com acompanhamentos + suco grátis por apenas R\$ 6,00