

[REDES DE COOPERAÇÃO: O QUE SÃO E COMO SE DESENVOLVEM?](#)  
[COMO SE ORGANIZAM AS REDES DE COOPERAÇÃO?](#)  
[DEPOIS DE SUA CONSOLIDAÇÃO, PODEM OFERECER OUTROS SERVIÇOS ALÉM DA COMPRA](#)  
[A FASE MAIS PRODUTIVA DAS REDES É A COMPRA CONJUNTA](#)  
[QUANDO MADURAS, CRIAM UMA EMPRESA ATACADISTA](#)  
[UM NOVO ERP PARA TODOS](#)  
[AS REDES SÓ SOBREVIVEM SE FORAM UM NEGÓCIO DE "TODOS PARA TODOS"!](#)

[QUER CONTINUAR COM SEU SUPERMERCADO? TRATE DE EVOLUIR!](#)  
[FUNDAMENTOS DO PROGRAMA +LUCRO](#)  
[QUAL É A "ARITMÉTICA BÁSICA" DOS SUPERMERCADOS?](#)  
[AÇÕES PARA MELHORAR UMA COISA PODE PREJUDICAR OUTRA \(E O RESULTADO FINAL\)...](#)  
[SIMULAÇÃO DO RESULTADO FINAL](#)  
[PASSO A PASSO PARA IMPLANTAR UM PROGRAMA DE MELHORIA DE RESULTADOS](#)  
[O QUE NÃO É MEDIDO, NEM COMPREENDIDO, NÃO SERÁ GERENCIADO DICAS BÁSICAS DE GESTAO](#)  
[DESPESAS E PRODUTIVIDADE](#)  
[DICAS DE INVENTARIOS](#)  
[CONCEITO DE LUCRO BRUTO DE FEIRANTES](#)  
[LUCRO BRUTO DE FEIRANTES: CALCULADO TODO DIA?](#)  
[LIQUIDEZ FEIRANTES](#)  
[CONCEITO DE MERCADOS](#)  
[CONCORRENCIA, DIRETA E INDIRETA](#)  
[POSICIONAMENTO NO MERCADO](#)  
[SIMULE SEU RESULTADO FINAL, COM CENÁRIOS DIFERENTES](#)  
[EQUILIBRIO ENTRE VENDAS E COMPRAS](#)  
[GESTAO DE ESTOQUES E O IMPACTO NA LIQUIDEZ DA EMPRESA](#)  
[A ENORME UTILIDADE DO CONCEITO DE LBF \(1\)](#)  
[A ENORME IMPORTÂNCIA DO CONCEITO DE LBF \(2\)](#)  
[CLASSIFICANDO PRODUTOS COM MATRIZ BIDIMENSIONAL](#)  
[GESTÃO PRODUTOS E CATEGORIAS COM MATRIZ BIDIMENSIONAL](#)

[GESTAO DE CATEGORIAS](#)  
[SALDO DE CAIXA COMO INDICADOR DE LUCRATIVIDADE](#)  
[USO DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EM SUPERMERCADOS \(1\)](#)  
[USO DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EM SUPERMERCADOS \(2\)](#)  
[A ÚNICA CERTEZA NO VAREJO É A MUDANCA CONSTANTE!](#)  
[ENGAJAMENTO DE PESSOAL \(INTRODUÇÃO\)](#)  
[ENGAJAMENTO DE PESSOAL \(1\)](#)  
[ENGAJAMENTO DE PESSOAL \(2\)](#)  
[ENGAJAMENTO DE PESSOAL \(3\)](#)  
[ENGAJAMENTO DE PESSOAL \(4\)](#)  
[ENGAJAMENTO DE PESSOAL \(5\)](#)  
[ENTREVISTA DO ABILIO DINIZ SOBRE O SUCESSO DAS EMPRESAS](#)  
[FIXAR OBJETIVOS, METAS E PLANOS](#)

[+LUCRO: GESTÃO "FEIJÃO COM ARROZ" \(1\)](#)  
[+LUCRO: GESTÃO "FEIJÃO COM ARROZ" \(2\)](#)  
[+LUCRO: GESTÃO "FEIJÃO COM ARROZ" \(3\)](#)  
[+LUCRO: GESTÃO "FEIJÃO COM ARROZ" \(4\)](#)  
[+LUCRO: GESTÃO DE PESSOAS "FEIJÃO COM ARROZ"](#)

[DICAS PARA UMA GESTÃO MAIS EFICAZ](#)  
[DICAS PARA MARKETING DIGITAL](#)  
[DICAS PARA AUMENTAR VENDAS](#)  
[DICAS PARA MELHORAR LBF](#)  
[DICAS PARA DIMINUIR PERDAS E QUEBRAS](#)  
[DICAS DE INVENTÁRIOS](#)  
[DICAS PARA RACIONALIZAR DESPESAS](#)  
[DICAS PARA MELHORAR INFORMAÇÕES SOBRE PRODUTOS](#)  
[DICAS PARA MELHORAR ORGANIZAÇÃO E LIMPEZA](#)  
[DICAS PARA PROGRAMA DE FIDELIDADE](#)  
[DICAS PARA ATENDER DEVOLUÇÕES DE CLIENTES](#)  
[DICAS PARA MAIS CORDIALIDADE E EMPATIA](#)  
[DICAS PARA OBTER FEEDBACK DE CLIENTES](#)  
[DICAS PARA TER DISPONIBILIDADE E ATENÇÃO](#)  
[DICAS PARA TER COMUNICAÇÃO ADEQUADA PARA BOA GESTÃO](#)  
[DICAS PARA TREINAR SUA EQUIPE](#)  
[GESTÃO DE PESSOAS NO SUPERMERCADO](#)  
[GESTÃO DE PESSOAS 1: AÇÕES OPERACIONAIS](#)  
[GESTÃO DE PESSOAS 2: AMBIENTE DE TRABALHO](#)  
[GESTÃO DE PESSOAS 3: SENTIMENTOS PARA ADMINISTRAR](#)  
[GESTÃO DE PESSOAS 4: REMUNERAÇÃO](#)  
[COMO ESTÁ SEU CONTROLE SOBRE O CAIXA DA LOJA?](#)

[A LOJA É NOSSO "PRODUTO", ONDE NOSSA RECEITA É GERADA](#)  
[OS DIVERSOS "PAPÉIS" DO GERENTE DE LOJA](#)  
[QUAIS SÃO AS APTIDÕES BÁSICAS PARA UM BOM GERENTE?](#)  
[CONQUISTAR CLIENTES É A PRINCIPAL MISSÃO DA LOJA](#)  
[VENDER O MÁXIMO POSSÍVEL \(MAS BEM\)](#)  
[MELHORAR O LUCRO BRUTO](#)  
[MONITORAR A CONCORRÊNCIA](#)  
[CONSOLIDAR PARCERIAS COM FORNECEDORES](#)  
[É PRECISO ESTAR CONECTADO À COMUNIDADE DO ENTORNO DA LOJA](#)  
[MANTER OS ESTOQUES AJUSTADOS](#)  
[RACIONALIZAR CUSTOS E DESPESAS](#)  
[ZELAR PELO PATRIMÔNIO](#)  
[RESPEITAR PROCEDIMENTOS](#)  
[OBEDECER REGULAMENTAÇÃO LEGAL](#)  
[ORIENTAR E MOTIVAR A EQUIPE DA LOJA](#)  
[FIXAR OBJETIVOS, METAS E PLANOS](#)

[IMPORTÂNCIA DOS CHECKLISTS PARA TREINAR A EQUIPE E CONTROLAR OS PROCESSOS](#)  
[IMPORTÂNCIA DO CHECKLIST PARA A OPERAÇÃO DA LOJA](#)

[ATENDIMENTO 1](#)  
[ATENDIMENTO 2](#)  
[ATENDIMENTO 3](#)  
[ATENDIMENTO 4](#)  
[ATENDIMENTO 5](#)  
[ATENDIMENTO 6](#)  
[ATENDIMENTO 7](#)  
[ATENDIMENTO 8](#)  
[ATENDIMENTO 9](#)

[ATENDIMENTO 10](#)

[ATENDIMENTO 11](#)

[ATENDIMENTO 12](#)

[ATENDIMENTO 13](#)

[ATENDIMENTO 14](#)

[ATENDIMENTO 15](#)

[ATENDIMENTO 16](#)

[ATENDIMENTO 17](#)

[ATENDIMENTO 18](#)

[ATENDIMENTO 19](#)

[EXIGÊNCIAS LEGAIS \(VÍDEO ÚNICO\)](#)

[INSTALAÇÕES/MANUTENÇÃO \(VÍDEO ÚNICO\)](#)

[PROMOÇÕES DE VENDAS 1](#)

[PROMOÇÕES DE VENDAS 2](#)

[PROMOÇÕES DE VENDAS 3](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 4](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 5](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 6](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 7](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 8](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 9](#)

[PROMOÇÃO DE VENDAS 10](#)

[PROMOÇÕES DE VENDAS 11](#)

[PESSOAL 1](#)

[PESSOAL 2](#)

[PESSOAL 3](#)

[PESSOAL 4](#)

[PESSOAL 5](#)

[PESSOAL 6](#)

[PESSOAL 7](#)

[PESSOAL 8](#)

[PESSOAL 9](#)

[PESSOAL 10](#)

[PESSOAL 11](#)

[PESSOAL 12](#)

[PESSOAL 13](#)

[PESSOAL 14](#)

[PESSOAL 15](#)

[PESSOAL 16](#)

[PESSOAL 17](#)

[PESSOAL 18](#)

[PESSOAL 19](#)

[PESSOAL 20](#)

[PESSOAL 21](#)

[PESSOAL 22](#)

[PRODUTOS 1](#)

[PRODUTOS 2](#)

[PRODUTOS 3](#)

[PRODUTOS 4](#)

[PRODUTOS 5](#)  
[PRODUTOS 6](#)  
[PRODUTOS 7](#)  
[PRODUTOS 8](#)  
[PRODUTOS 9](#)  
[PRODUTOS 10](#)  
[PRODUTOS 11](#)  
[PRODUTOS 12](#)  
[PRODUTOS 13](#)  
[PRODUTOS 14](#)  
[PRODUTOS 15](#)  
[PRODUTOS 16](#)  
[PRODUTOS 17](#)  
[PRODUTOS 18](#)

[RACIONALIZAR 1](#)  
[RACIONALIZAR 2](#)  
[RACIONALIZAR 3](#)  
[RACIONALIZAR 4](#)  
[RACIONALIZAR 5](#)  
[RACIONALIZAR 6](#)  
[RACIONALIZAR 7](#)  
[RACIONALIZAR 8](#)  
[RACIONALIZAR 9](#)  
[RACIONALIZAR 10](#)  
[RACIONALIZAR 11](#)  
[RACIONALIZAR 12](#)  
[RACIONALIZAR 13](#)  
[RACIONALIZAR 14](#)  
[RACIONALIZAR 15](#)  
[RACIONALIZAR 16](#)  
[RACIONALIZAR 17](#)  
[RACIONALIZAR 18](#)  
[RACIONALIZAR 19](#)  
[RACIONALIZAR 20](#)  
[RACIONALIZAR 21](#)  
[RACIONALIZAR 22](#)  
[RACIONALIZAR 23](#)

[VOCÊ É UM BOM EMPRESÁRIO OU BOA EMPRESÁRIA?](#)

[CAPACIDADE DE INOVAR](#)

[VISÃO ESTRATÉGICA](#)

[TOMADA DE DECISÕES](#)

[RESILIÊNCIA](#)

[LIDERANÇA](#)

[INTELIGÊNCIA EMOCIONAL](#)

[GESTÃO DO TEMPO E ORGANIZAÇÃO](#)

[GESTÃO FINANCEIRA](#)

[FOCO NOS CLIENTES](#)

[EFETIVIDADE EM NEGOCIAÇÕES](#)

[FLEXIBILIDADE PARA ADAPTAÇÃO](#)

[AMBIÇÃO PARA FAZER DINHEIRO](#)

[COMUNICAÇÃO](#)

VOCÊ SABE O QUE É "ESG"?

MODELO DE GESTÃO +LUCRO: "FEIJÃO COM ARROZ BEM FEITO"

ACOMPANHAR INDICADORES CONFIÁVEIS E SIMPLES

NÃO BASTA MEDIR: É PRECISO ENTENDER PARA COMPREENDER!

COMO SE FORMA O RESULTADO FINAL

MAS RESULTADO NÃO CAI DO CÉU...

ONDE ESTÃO OS PRINCIPAIS OBSTÁCULOS PARA A MELHORIA DE RESULTADOS?

ACOMPANHAR PERMANENTEMENTE A MATRIZ BIDIMENSIONAL E AS DESPESAS

INDICP PREVÊ RUPTURAS E SUPERESTOCAGEM: PROTEGE CAPITAL DE GIRO E EVITA PERDA DE VENDAS

CEP, PRODUTIVIDADE E VENDA MÉDIA DIA

DREF, EVOLUÇÃO DO SALDO DE CAIXA E A RELAÇÃO ENTRE COMPRAS E VENDAS