

PLANO

SEGS

SUPERA



Recomendações  
para fortalecimento  
das entidades  
frente aos impactos  
da crise >>>>



Plano SEGS Supera - Recomendações para fortalecimento das entidades frente aos impactos da crise

Presidente: José Roberto Tadros

Elaboração: Divisão Sindical (DS)

Colaboração CNC: Divisão de Relações Institucionais (DRI), Assessoria de Gestão das Representações (AGR), Gerência Executiva de Tecnologia da Informação (GETI), Conselho Empresarial de Turismo e Hospitalidade (Cetur) e Gerência Executiva de Comunicação (Gecom)

Colaboração Federações: Fecomércio MS, Fecomércio RS e Fecomércio GO.

Projeto Gráfico: Programação Visual/ Gecom/CNC

BRASÍLIA

SBN Qd. 01 - Bloco "B" nº 14 - 15º ao 18º andar

Edifício Confederação Nacional do Comércio

CEP: 70040-000 – Brasília – DF

PABX: (61) 3329-9500 | 3329-9501

[cncdf@cnc.org.br](mailto:cncdf@cnc.org.br)

RIO DE JANEIRO

Avenida General Justo, 307

CEP: 20021-130 – Rio de Janeiro – RJ

PABX: (21) 3804-9200

[cncrj@cnc.org.br](mailto:cncrj@cnc.org.br)

Este material é mais bem visualizado em formato digital. Caso necessite imprimir, configure a posição do papel em formato paisagem (landscape). Lembre-se de sua responsabilidade ambiental e evite o gasto de papéis.

Qualquer parte desta publicação pode ser reproduzida, desde que citada a fonte.



## SUMÁRIO

Combate à crise pós-pandemia.....	4
O Segs x Covid-19.....	5
Recomendações gerais .....	6
Recomendações: Eixos de atuação sindical Segs .....	7
<i>Atuação legislativa</i> .....	9
<i>Relações sindicais</i> .....	10
<i>Representação</i> .....	12
<i>Comunicação institucional</i> .....	14
<i>Produtos e serviços</i> .....	16
<i>Atuação gerencial</i> .....	18
Quadro resumo: Mapa de oportunidades Segs .....	20
Mais informações .....	21



# Combate à crise pós-pandemia

## *Compromisso com as entidades sindicais e a continuidade dos negócios*

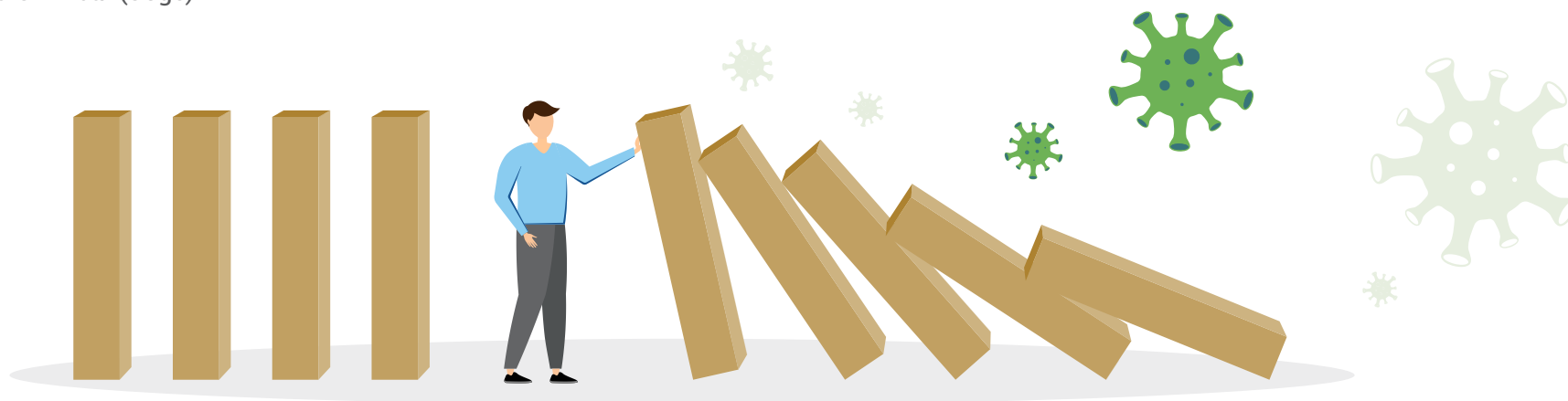
A CNC está empenhada em dar todo suporte às entidades sindicais para sua atuação no combate ao novo coronavírus (Covid-19) e seus efeitos sobre o comércio de bens, serviços e turismo.

Neste documento, separamos uma série de informações e recomendações para que as entidades possam se planejar e agir estrategicamente, em curto, médio e longo prazos. Assim, o objetivo é gerar insumos para o fortalecimento do Sistema CNC e, conseqüentemente, mais preparo para apoiar as empresas do setor.

As recomendações foram elaboradas pelas áreas especializadas da CNC e com contribuições de multiplicadores do Segs. Todas as sugestões foram baseadas em informações atuais do mercado e, especialmente, nos eixos e processos de atuação sindical do Sistema de Excelência em Gestão Sindical (Segs).

Cada recomendação deve ser considerada como uma oportunidade de atuação, e cada entidade deve priorizar aquelas que mais se adequam a sua realidade e, também, o tempo certo de realizá-las. O documento não esgota todas as ações possíveis e necessárias a serem realizadas pelas federações e sindicatos, mas traz contribuições importantes para enfrentar os desafios impostos pelo momento que estamos vivendo.

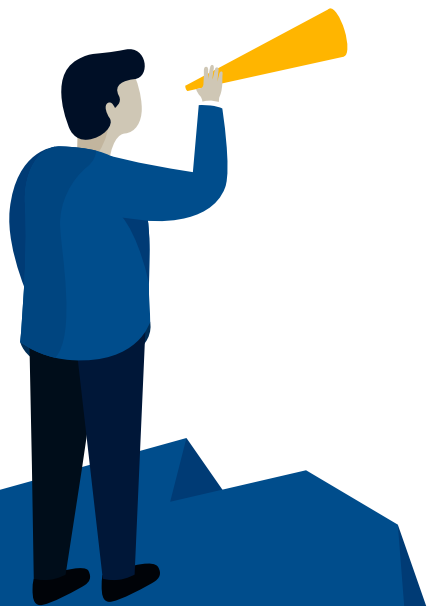
As informações relacionadas a protocolos e cuidados de saúde, aspectos jurídicos e trabalhistas, linhas de créditos, entre outras orientações, podem ser acessadas no portal: [afavordobrasil.cnc.org.br](http://afavordobrasil.cnc.org.br). Embora as orientações estejam focadas nas empresas do setor terciário, muitas podem ser adaptadas e utilizadas no ambiente das entidades sindicais.



# O Segs x Covid-19

Até o fechamento deste trabalho, a CNC, suas federações e sindicatos empresariais realizaram diversas ações de combate à crise sanitária e aos diversos efeitos da Covid-19. Em estudo realizado pela Confederação, concluiu-se que quanto mais maturidade das entidades nos eixos de atuação sindical do Segs, mais elas foram capazes de atuar na defesa de interesses das empresas que representam.

Cada um dos seis eixos de atuação do Segs representa processos vitais das entidades sindicais no exercício de suas atividades. No cenário tão volátil e imprevisível que estamos vivenciando, é importante olhar para as oportunidades e ameaças existentes e agir, em cada um dos eixos e processos, de forma mais assertiva e estruturada possível.



“O Segs é a rotina, e a rotina é o Segs. A compreensão desta realidade faz toda diferença nos resultados das entidades”

**Reginaldo Henrique de Lima**

Coordenador de Gestão Estratégica e Multiplicador do Segs (Fecomércio-MS)



# Recomendações gerais

## Liderança atuante

Mais do que nunca, as lideranças sindicais têm um papel fundamental. Sua capacidade de liderança e resiliência fará a diferença para conduzir as atividades durante este período de retomada dos negócios. Encontre estabilidade e foco para tomar decisões rápidas e assertivas, transmitindo confiança e empoderando as suas equipes e o ecossistema como um todo, sem perder de vista o horizonte futuro.

## Foco no cliente

A atuação das entidades precisa mais do que nunca estar focada nas demandas de seus clientes. Procure atuar em prol dos seus clientes, sejam eles associados, representados ou sindicatos (para as federações). A autossustentação de uma entidade depende da autossustentação das empresas que representa, ou seja, para crescer é preciso encontrar soluções para o fortalecimento dos negócios do setor terciário.

## Pensamento sistêmico

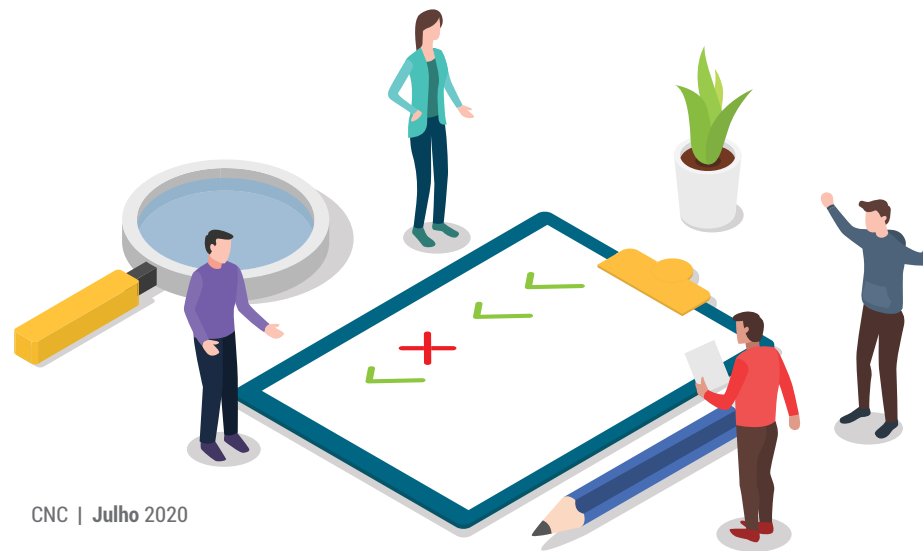
É preciso que os colaboradores das entidades entendam que todas as atividades do Sistema estão correlacionadas: das federações, da CNC, do Sesc e Senac e das demais partes interessadas com as quais interagem. Compreendam e utilizem os recursos disponíveis desta integração sistêmica, potencializando assim o melhor atendimento às empresas e à sociedade.

## Resiliência organizacional

Tenham mais flexibilidade e capacidade de mudança em tempo hábil. O ambiente em que estamos inseridos evolui, e as entidades acabam ficando para trás sem essa agilidade. Adote métodos ágeis nos processos, ciclos rápidos de aprendizagem e agilidade na implementação de melhorias, entre outros fatores que impulsionam a inovação e a transformação digital dos negócios.

## Aprendizado contínuo e inovador

Para ser atuante e competitiva, toda entidade, incluindo seus empregados e parcerias, precisa buscar novos patamares de competência, por meio de um ciclo de aprendizado permanente e objetivo. Novos conhecimentos e ferramentas geram mais oportunidades para a inovação e geração de valor para todos. Faça novas parcerias, avalie adotar estratégias de inovação aberta e se aproxime de entidades do Sistema CNC que possam favorecer o desenvolvimento de novas competências.





# Recomendações: Eixos de atuação sindical Segs

*Cada um dos eixos foi impactado de alguma forma pela pandemia da Covid-19. Leia abaixo um breve resumo dos impactos e recomendações sobre cada um deles. Visualize as recomendações detalhadas por eixo de forma interativa, clicando nos ícones correspondentes.*



## Atuação legislativa

A economia do País vem passando por muitas turbulências neste período da pandemia. As relações institucionais com os poderes têm sido cruciais no contexto das entidades sindicais para minimização dos impactos nos negócios. O conhecimento das legislações e a proximidade e o contato com os entes governamentais definem a melhor resposta das entidades aos riscos iminentes.



## Representação

Neste período da pandemia, apesar de algumas instâncias de representação terem sido paralisadas, muitas mantiveram suas atividades de forma virtual. Os meios digitais, tais como videoconferências e videochamadas, permitiriam a continuidade dos trabalhos e o exercício dos representantes. Muitas lideranças e entidades se utilizaram do momento para ampliar sua representatividade, participando e se posicionando em diferentes fóruns de discussão. Esses fatos, além das atividades das instâncias de representação, promoveram maior visibilidade e estabeleceram novos canais de diálogo com agentes de interesse.



## Relações sindicais

Antes da pandemia, houve diversas modificações nas relações de trabalho, a exemplo da reforma trabalhista de 2017. Com a crise promovida pela Covid-19, uma série de normativas, decretos e medidas provisórias foi estabelecida, impactando diretamente o setor produtivo brasileiro. Ao mexer em nossa base de representação, muitos desafios surgiram para o trabalho no eixo de relações sindicais, assim como uma série de oportunidades de atuação de fortalecimento pela força do Sistema CNC.



## Comunicação institucional

O isolamento social fez as diversas formas de comunicação avançarem, especialmente as do meio digital. O aumento exponencial do uso das redes sociais, assim como os eventos de transmissão ao vivo (lives), trouxe maior sensação de proximidade entre pessoas e organizações. Entidades que se adaptaram ao uso de ferramentas digitais, se aperfeiçoando no uso delas, intensificaram a atualização e disponibilização de informações para as empresas, ganhando grande visibilidade.

(Continua) ▶



## Produtos e serviços

Com a crise econômica instituída pela pandemia da Covid-19, diversas empresas tiveram que se reinventar. Houve grande aceleração da transformação digital, novos canais de distribuição e ajustes de produção. Os consumidores mudaram seus hábitos de consumo, e o relacionamento de compra e venda de produtos e serviços foi diretamente afetado.



## Atuação gerencial

O pós-crise deve intensificar ainda mais a volatilidade, incerteza, complexidade e ambiguidade do mundo do trabalho. Esse contexto impõe a necessidade da revisão constante dos processos gerenciais, das mudanças na dinâmica entre lideranças e equipes, do uso de novas tecnologias, da adoção de práticas mais sustentáveis, do gerenciamento dos recursos financeiros e de todas as variáveis que foram impactadas nas organizações.





## ATUAÇÃO LEGISLATIVA

### Recomendações de atuação

- Verifique se houve melhoria na base de dados das casas legislativas; e aproveite para atualizar as informações e processos relacionados ao tema da sua entidade.
- Estabeleça uma rotina de monitoramento de novas proposições de lei, decretos, portarias e outros atos normativos que impactam as empresas do setor, em especial as relacionadas às novas medidas que estão sendo tomadas em relação aos cuidados frente à Covid-19.
- Priorize e atue nas políticas públicas que geram impacto ao maior número de empresas da base. Se necessário, utilize o apoio e a parceria das federações e da CNC (Sistema Renalegis) para elaborar novas propostas de lei para a retomada das atividades do comércio.
- Utilize seus meios de comunicação para divulgar todas as medidas adotadas, em progresso ou concluídas com êxito, seja de sua entidade ou de todo o Sistema CNC. A vitória de um é a vitória de todos, e quanto mais conhecimento para os empresários sobre nossa atuação, mais seremos valorizados.
- Entre em contato com os parlamentares e integrantes do governo de sua região. Apresente propostas e informações que a entidade tenha elaborado neste período e que podem trazer benefícios à região e aos eleitores que eles representam. Caso necessário, acesse todas as informações fornecidas pelo Sistema CNC.

#### Apoio da CNC para o Eixo:

- Sistema da Rede Nacional de Assessorias Legislativas do Sistema CNC-Sesc-Senac - Renalegis (site e aplicativo)
- Assessoria dos especialistas da Divisão de Relações Institucionais (DRI)



## RELAÇÕES SINDICAIS

### Recomendações de atuação

- Procure identificar quantas e quais empresas, associadas ou não, fecharam as portas, estão em processo ou até mesmo conseguiram aumentar seu desempenho no período.
- Avalie os aspectos críticos relacionados às mudanças nas relações trabalhistas em decorrência das recentes medidas de flexibilização do governo, capacitando-se para atuar em alterações nos contratos de trabalho.
- Consulte periodicamente fontes confiáveis de dados para formar conhecimento de apoio aos empresários. Utilize os documentos do portal [afavordobrasil.cnc.org.br](http://afavordobrasil.cnc.org.br) para orientação na retomada, com segurança, das atividades comerciais.
- Atualize sua base de dados e faça uma nova segmentação das empresas para priorizar a sua atuação de apoio àquelas que mais precisam.
- Elabore uma agenda e entre em contato com as empresas integrantes da categoria representada, demonstrando interesse em ajudá-las e não simplesmente vender produtos e serviços existentes. Neste momento, o que os empresários mais precisam saber é que estamos disponíveis para apoiá-los.
- Verifique quantas empresas se beneficiaram ou tiveram dificuldades em suas negociações trabalhistas (individuais ou coletivas). Registre e estude os impactos das negociações realizadas para promover as melhorias nos processos de apoio às empresas.

- Verifique quantas empresas realizaram acordos individuais/coletivos de redução de jornada e salários e, também, suspensão do contrato de trabalho, para compreender ainda mais os movimentos e necessidades dos empresários.



(Continua) ►

- Identifique os impactos nas receitas sindicais e estabeleça indicadores e metas factíveis para recuperação de possíveis prejuízos. Leve em consideração a necessidade de reconquistar novos associados com produtos e serviços que os apoiem em sua retomada.
- Identifique com as empresas o que elas consideram essencial para viabilizar a retomada das atividades no período pós-pandemia, e tome as medidas que estão ao alcance de sua entidade para apoiá-las (exemplo: resolução de conflitos trabalhistas/mediação/conciliação e arbitragem).
- Utilize dos sistemas digitais (próprio, da federação ou da CNC) para registro e gestão das negociações, processos e demais atividades trabalhistas (exemplos: SNCC e BDCS).
- Aproveite para identificar as lideranças empresariais que mais foram atuantes neste período. Elas podem futuramente se tornar líderes diferenciados dentro da entidade.

- Identifique, atualize e aperfeiçoe competências que serão essenciais para as lideranças nos novos tempos de atuação sindical. Aproveite as capacitações e programas fornecidos por federação, parceiros e CNC, como o Programa de Aperfeiçoamento de Dirigentes Sindicais (ADS) e os cursos do Segs.
- Regularize todas as informações necessárias aos cumprimentos das normas do Sicomércio e das demais obrigações legais para se fortalecer ainda mais dentro do Sistema. Procure a Divisão Sindical da CNC para isso.

#### Apoio da CNC para o Eixo:

- Comissão de Negociação Coletiva do Comércio (CNCC)
- Sistema de Negociação Coletiva do Comércio (SNCC)
- Banco de Dados da Contribuição Sindical (BDCS)
- Aperfeiçoamento de Dirigentes Sindicais (ADS)
- Comissão de Enquadramento e Registro Sindical (CERSC)
- Assessoria dos especialistas da Divisão Sindical (DS)





## REPRESENTAÇÃO

### Recomendações de atuação

- Dialogue com o máximo de empresários da base e identifique suas principais demandas. Considere que poderão ter algumas manifestações que demonstrem angústia pelo momento que estão passando. Escute pacientemente e demonstre interesse em defender as bandeiras que precisam.
- Priorize os eventos mais relevantes para participar, considerando o levantamento feito junto à base representada.



- Identifique novos espaços de representação em que sua entidade possa participar; e os apresente como opção para apoio dessas novas instâncias no combate aos desafios impostos pela pandemia.
- Aproveite o diálogo e disponibilize aos empresários acesso às informações e serviços que a CNC, as federações e os sindicatos produziram e que ajudam nas demandas identificadas para o comércio, serviços ou turismo.
- Identifique, a partir das mudanças ocorridas, que novas informações e competências são necessárias para embasar o posicionamento de suas ações de representação junto aos diversos órgãos com que interage. Sempre que possível, consulte o posicionamento da federação e da CNC. É importante ter um alinhamento das ações do Sistema.
- Verifique as informações referentes às instâncias de representação que sua entidade participa ou promove (exemplos: Câmaras, Conselhos, entre outras), mantendo, também atualizados, os dados cadastrais do representante. Independentemente do método ou da ferramenta de gestão, é importante divulgar a agenda de reuniões e as informações sobre a atuação dos representantes.
- Desenvolva meios práticos para facilitar a gestão das representações, preferencialmente, digitais e on-line.

(Continua) ►



- Incentive os representantes a buscar informações, treinamentos e capacitações pela internet, sobre assuntos e ferramentas que os ajudem em sua atuação.
- Identifique e convide, se possível, potenciais profissionais que possam se tornar representantes e atuar nas instâncias existentes ou em novas.
- Verifique as atividades das instâncias de representação que merecem ser destacadas, por meio dos canais de comunicação da entidade (redes sociais, YouTube, newsletter, podcast, WhatsApp, portal, etc.). Dar visibilidade às conquistas e temas em debate é importante para reforçar a representatividade institucional e, também, para o reconhecimento do empresariado que está sendo representado.

#### Apoio da CNC para o Eixo:

- Capacitação dos representantes
- Programa de Desenvolvimento da Representatividade (PDR)
- Câmaras Brasileiras do Comércio
- Conselho de Turismo
- Assessoria dos especialistas da Assessoria de Gestão das Representações (AGR), da Assessoria das Câmaras Brasileiras do Comércio (ACBC) e do Conselho de Turismo (Cetur)





## COMUNICAÇÃO INSTITUCIONAL

### Recomendações de atuação

- Identifique quais os meios de comunicação continuarão sendo mais utilizados pelos variados públicos-alvo. Se necessário, faça uma pesquisa rápida com uma amostra deste público, informando ser uma estratégia para aperfeiçoar o diálogo e gerar mais conteúdo de valor frente ao novo cenário.
- Avalie se há agrupamento de interesses distintos e revise seus objetivos, estratégias e metas de comunicação baseado nas evidências e tendências identificadas.
- Lembre-se de que há diferenças entre os públicos (empresários, representantes, colaboradores, visitantes, clientes de produtos e serviços, entre outros), e cada um deles pode ter mudado seus hábitos de consumo das informações.
- Priorize utilizar os meios de comunicação que mais atraem seu público-alvo, respeitando seus recursos e capacidades instaladas. Redes sociais (Facebook, Instagram e LinkedIn) e vídeos no YouTube e WhatsApp ganharam grande relevância após o início da pandemia.
- Produza conteúdo mais simples e diretamente conectado aos interesses de seus representados. Às vezes, menos é mais, e a constância das informações se torna mais relevantes do que a produção de grandes conteúdos em maior espaço de tempo.



(Continua) ►

- Utilize e replique os conteúdos já disponíveis nas entidades do Sistema CNC e que são aderentes ao público-alvo. Evite retrabalho e reforce o conceito de atuação sistêmica.
- Atualize as informações de sua rede de contatos, identificando as novidades que foram desenvolvidas no período, como novos canais de comunicação, formatos, público-alvo, etc.
- Avalie realizar uma pesquisa de satisfação, buscando identificar os pontos fortes e as oportunidades de melhoria, considerando a atuação de sua entidade neste período.

- Atue sobre os pontos de melhorias identificados e busque dar feedback tanto para as manifestações negativas quanto para as positivas. Uma estratégia é para melhorar, e a outra, para manter relacionamento.
- Crie, mediante as oportunidades identificadas, canais de ouvidoria ou de serviço de atendimento ao cliente (SAC); e dê ciência aos públicos sobre a preocupação da entidade em permanecer mais próxima e ativa neste momento de necessidade.



#### Apoio da CNC para o Eixo:

- Assessoria dos especialistas da Gerência Executiva de Comunicação (Gecom)





## PRODUTOS E SERVIÇOS

### Recomendações de atuação

- Identifique quais produtos ou serviços ofertados pela entidade tiveram variação nas receitas; e descubra quais motivos levaram a maiores perdas ou à inadimplência dos pagamentos.
- Reveja seu fluxo de caixa projetado pelos próximos três meses e tome as medidas corretivas necessárias.
- Reforce a lealdade com seus clientes-chave, oferecendo apoio comercial e condições especiais, dentro das possibilidades. É preciso considerar que todos foram afetados pela crise, e sua entidade depende da recuperação do mercado e da sociedade.
- Procure identificar quais as novas necessidades das empresas da base de representação. Utilize fontes de informações confiáveis ou realize pesquisa própria com seus clientes.
- Identifique novos serviços que tenham potencial de atender às novas necessidades identificadas, mas não deixe de realizar as análises de viabilidade financeira e mercadológica.
- Avalie realizar parcerias que possam potencializar os resultados das empresas (exemplos: vendas, fidelização de clientes, agilidade de entregas, etc.), considerando a alta demanda pela estruturação de lojas on-line.
- Avalie realizar parcerias com instituições bancárias para facilitar o desenvolvimento de linhas de crédito para capital de giro das empresas, uma demanda que aumentou muito com a crise.



- Considere a possibilidade de descontinuar alguns dos serviços ofertados, em razão da mudança de comportamento e necessidade dos clientes. Serviços que não se pagam geram prejuízos ao caixa.
- Atualize as informações sobre seus clientes atuais, baseado nas mudanças ocorridas, considerando possíveis alterações na segmentação do seu mercado (mudanças de endereços, porte, entre outros).

(Continua) ►





- Identifique em quais canais de venda houve maior busca de clientes, para tomar medidas que potencializem o aumento das vendas.
- Considere ofertar seus produtos e serviços em mídias que ainda não utiliza e que tendem a ser muito utilizadas pelos consumidores pós-pandemia (exemplos: Instagram, WhatsApp e Facebook).
- Revise ou elabore seu plano de marketing para tornar seus serviços ainda mais conhecidos por seus públicos-alvo.
- Avalie atualizar ou elaborar um novo website da sua entidade, mostrando os novos canais de venda e disponibilizando novas informações que interessem aos clientes neste momento (econômicas, jurídicas, trabalhistas, etc.).
- Posicione-se aos seus clientes como principal entidade agente de apoio neste período pós-crise, demonstrando a força que o Sistema CNC-Sesc-Senac possui.

- Busque adquirir novas competências relacionadas a marketing digital, relacionamento com consumidor, e-commerce, inteligência de mercado, entre outras, para ampliar e melhorar a capacidade da força de vendas.
- Avalie como organizações parceiras atuaram durante a pandemia. Se necessário, renegocie taxas, condições de pagamentos e outros requisitos que possam favorecer aos clientes e manter o nível de atendimento.
- Treine seus funcionários e exija de seus parceiros que sejam respeitadas todas as normas de cuidados, garantindo a segurança operacional dos funcionários e dos clientes.

#### Apoio da CNC para o Eixo:

- Estudos e pesquisas econômicas
- Assessoria dos especialistas da Divisão Econômica (DE), da Divisão Sindical (DS) e da Divisão Jurídica (DJ)

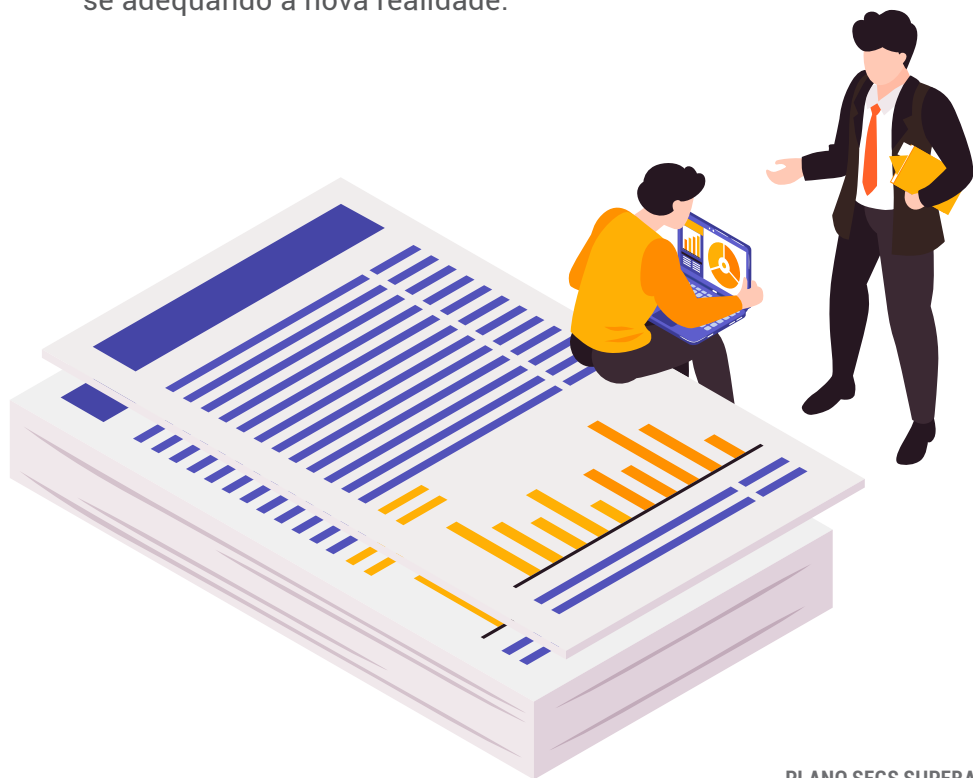




## ATUAÇÃO GERENCIAL

### Recomendações de atuação

- Colete e analise o máximo de informações a respeito dos impactos, oportunidades e ameaças geradas no seu segmento de atuação, para facilitar a tomada de decisões.
- Avalie como os principais resultados foram impactados, para correção de rumo do plano estratégico ou demais planos de melhoria elaborados antes da pandemia.
- Revise metas, projetos e plano orçamentário, elegendo prioridades e se adequando à nova realidade.
- Estruture (ou atualize) o sistema de indicadores de desempenho, pois será vital ter controle sobre as principais variáveis que afetam a atuação e a sustentabilidade sindical.
- Gerencie o retorno dos funcionários à normalidade, garantindo a adequada segurança, bem-estar e comprometimento. Valorize a importância de todos para a superação dos novos desafios da entidade.
- Identifique novas competências que precisam ser adquiridas pelos funcionários; e realize as ações necessárias para melhor qualificação e preparo da força de trabalho frente à nova realidade do mercado.
- Motive a equipe e comemorem juntos as grandes e pequenas vitórias. Cliente pagando contas, uso correto dos EPIs, trabalho remoto sendo produtivo e tudo que esteja funcionando corretamente. A cultura da superação será essencial neste recomeço.



(Continua) ►

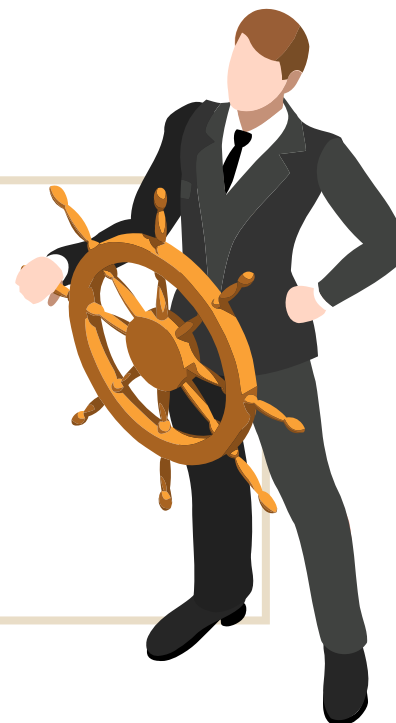


- Foque o controle de custos e despesas operacionais para manutenção da autossustentabilidade (despesas totais/receitas próprias). Em tempos de crise, o recurso fica escasso, e o que sobra precisa ser utilizado com inteligência.
  - Reveja seus contratos e verifique a necessidade de readequação de taxas e cumprimento de requisitos. Negocie com a(s) parte(s) possíveis alterações que impeçam a quebra contratual, prezando por resultados em que todos saiam ganhando.
  - Adote (ou potencialize) boas práticas de sustentabilidade que gerem impactos positivos nos seus resultados, no ambiente e na sociedade em que está inserido. Utilize-se de referenciais e boas práticas de sustentabilidade, como os adotados pelo Programa Ecos do Sistema CNC-Sesc-Senac.
- Identifique quais processos podem ser otimizados pela adoção das novas tecnologias utilizadas ou que surgiram neste período, mas não se esqueça dos requisitos de integridade, disponibilidade, confidencialidade e confiabilidade das informações.
  - Verifique a necessidade de atualizações nas ferramentas e tecnologias que já faziam parte de sua infraestrutura, se adequando a novos processos e oportunidades de melhorias identificados no período.
  - Interaja e negocie com suas principais partes interessadas. Elas também foram afetadas pela pandemia e devem estar abertas ao diálogo para construção de um futuro melhor.



### Apoio da CNC para o Eixo:

- Segs - Sistema de Avaliação Sindical (SAS)
- Segs - Sistema de Gestão por Objetivos (SGO)
- Segs- Cursos gerenciais em EAD - Minha CNC
- Programa de Sustentabilidade Ecos
- Assessoria de especialistas da Divisão Econômica (DE), da Divisão Sindical (DS), da Divisão Jurídica (DJ), da Gerência Executiva de Comunicação (GECOM) e da Gerência Executiva de Tecnologia da Informação (GETI)





# Quadro resumo: Mapa de oportunidades Segs

*O foco nas oportunidades que surgem no período de crise é importante para encarar o futuro de forma positiva. Busque apoio quando necessário, de sua federação e da CNC, e se concentre em ser protagonista na superação da crise.*



## Atuação legislativa

- Atualização de dados e da rede de contatos nas casas legislativas
- Identificação, atuação e comunicação frente às novas leis de apoio às empresas
- Oportunidades de aproximação com parlamentares e representantes do governo



## Comunicação institucional

- Fortalecimento dos meios de comunicação digital
- Aproximação com as empresas por meio das plataformas digitais
- Utilização dos conteúdos especializados nos portais do Sistema CNC-Sesc-Senac



## Produtos e serviços

- Identificação de novas necessidades de produtos e serviços dos empresários
- Acompanhamento e atuação diante do aumento da demanda por serviços digitais
- Existência de novos canais de vendas e pagamentos on-line
- Novas parcerias e abertura para renegociações contratuais



## Relações sindicais

- Reaproximação com as empresas
- Identificação de novas necessidades a serem trabalhadas
- Atualização de dados e informações da base representada
- Fortalecimento das negociações coletivas
- Identificação de novas lideranças sindicais



## Representação

- Identificação e atuação em novos espaços de representação
- Proposição de novas bandeiras a serem defendidas
- Aperfeiçoamento das competências dos representantes frente aos novos temas
- Novos representantes a serem convidados



## Atuação gerencial

- Renovação de competências técnicas e gerenciais
- Abertura para revisão de planos e orçamento
- Maior apelo para a sustentabilidade e redução de custos
- Surgimento de novas ferramentas e sistemas de gestão informatizados



# Mais informações

<http://cnc.org.br/>

<http://afavordobrasil.cnc.org.br/>

<http://www.fortalecasuaempresa.com.br/>

