



Core-RS

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Sul

AÇÕES
FISCAIS

PÁG. 10

NOVO SITE
DO CORE-RS

PÁG. 20



BOLETIM INFORMATIVO Nº 44 | SEGUNDO SEMESTRE 2021

CONFIRA NA PÁGINA 2



FUTURO

DO REPRESENTANTE COMERCIAL



Core-RS

Conselho Regional dos
Representantes Comerciais
no Estado do Rio Grande do Sul

Sede de Porto Alegre

Rua Pedro Chaves Barcelos
1079 - Bela Vista
CEP 90450-010
Tel.: (51) 3333.8550

Canais de Comunicação

✉ core-rs@core-rs.org.br

📷 @corergs

📘 /corergs

🌐 /company/core-rs

📺 /corergs

📞 (51) 9.9504.9288 Registro Novo

📞 (51) 9.9971.1080 Atendimento Geral

www.core-rs.org.br

Expediente Diretoria Executiva

Diretor Presidente ROBERTO SALVO
Diretor Vice-Presidente URIEL SIMÕES CANARIM
Diretor Secretário JOSÉ VALDECI PINTO RODRIGUES
Diretor Tesoureiro FLÁVIO ALBERTO SIEGMANN

Boletim Informativo

Coordenadoria Editorial: Assessoria de Comunicação
do Core-RS

Índice

- [1](#)
Editorial
- [2](#)
O Futuro do Representante Comercial
- [4](#)
Mês do Representante
- [6](#)
CorePay
- [8](#)
Aliados nas reivindicações
- [10](#)
Ações Fiscais
- [12](#)
Conheça o livro: Boas Vendas!
- [14](#)
Dicas Jurídicas
- [15](#)
Projeto Segmentação
- [16](#)
Anuidade 2022
- [18](#)
Atualização Cadastral
- [19](#)
Arcosul
- [20](#)
Novo Site do Core-RS

Editorial

Se você é ou pretende tornar-se um Representante Comercial do Estado do Rio Grande do Sul, provavelmente já deve conhecer, ou ter uma mínima noção do que se trata, o Core-RS. Órgão essencial quando falamos da plena regularização da profissão no Estado do RS, cuja missão é garantir a defesa da sociedade e os interesses dos Representantes Comerciais. Por não conhecerem, ignoram diversas oportunidades de crescimento na profissão e como este órgão pode ajudá-los. Portanto, se você deseja garantir o seu registro, como Representante Comercial e, além disso, fazer proveito de todas as suas oportunidades de crescimento, com auxílio do Core-RS, confira as dicas que se encontram nesse Boletim Informativo e nas redes sociais deste Conselho.



Diretor Presidente do Core-RS Roberto Salvo.

Para que possam entender o Core-RS, é preciso compreender, primeiramente, o que significa essa sigla, sendo assim, o Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado do Rio Grande do Sul, é uma Autarquia Federal ou seja, órgão com autonomia administrativa que tem por finalidade registrar, orientar e fiscalizar o exercício da profissão, responsável pela fiscalização da atividade da Representação Comercial em sua região de atuação – que, no nosso caso, é o Rio Grande do Sul.

A nossa Categoria passou por momentos muito difíceis, por conta de uma pandemia que repercutiu de forma global e, foram nestes momentos que unimos nossas forças para nos reinventar. Os Representantes Comerciais, homens e mulheres, foram nossos Heróis Autônomos, abastecendo os quatro cantos desta nação. Sabemos que ainda não podemos relaxar, mas temos esperanças de um final próximo.

No Sistema CONFERE/CORES, estamos confiantes de que o vírus está sob controle e que, em brevíssimo tempo, retomaremos à normalidade de nossas atividades. O importante é não nos descuidarmos das recomendações das autoridades de saúde quanto à higiene e os procedimentos básicos preventivos. É o que estamos fazendo.

*Os Representantes Comerciais, homens e mulheres,
foram nossos Heróis Autônomos, abastecendo os
quatro cantos desta nação.*



FUTURO

DO REPRESENTANTE COMERCIAL

O Presidente Roberto Salvo, em 24 de novembro, liderou um workshop, tendo como participantes os Conselheiros da Entidade, para debater o futuro da profissão do Representante Comercial.

Foram apresentados e discutidos vários assuntos referentes à evolução da profissão com apresentações de vídeos e lições para o século 21. Dentre as apresentações, as que tiveram maior relevância foram: a palestra com o Sr. Roberto Salvo que dissertou sobre "O Representante Comercial sempre Evoluindo" e a palestra do Conselheiro João Batista de Carvalho Silveira que discorreu sobre "Cenários e Características da Representação Comercial".

Nos anos 70, quando iniciei na profissão de Representante Comercial, o principal tema de domínio para iniciar uma abordagem com o cliente era o **conhecimento do produto**.

Com o passar do tempo, entendendo o avanço do mercado, este profissional agregou outras habilidades ao seu conhecimento, como a **comportamental**, estabelecer relacionamento com seu cliente e saber de suas necessidades para melhor atendê-lo.

E com o aumento da concorrência necessitou desenvolver as técnicas de vendas, os processos da venda, a persuasão e a negociação.

Avançando no tempo, para superar outros desafios, buscou outras habilidades para incluir em seu rol de conhecimento: estratégia, planejamento, prospecção de novos clientes e *Follow Up*.

Agora, temos a tecnologia das redes sociais, a internet das coisas, entre outras ferramentas que, obrigatoriamente, o Representante Comercial moderno, deve saber utilizar: habilidades técnicas (*Hard Skill*) e as habilidades comportamentais e sociais, (*Soft Skill*), as quais devem ser dominadas para manter-se atualizado, atendendo melhor seu cliente, sua representada e sua família.

Todo esse aprendizado e adaptabilidade faz parte da capacidade desse profissional de se recompor, permanecendo produtivo diante das dificuldades, o que chamamos de **RESILIÊNCIA**.

- Roberto Salvo | Presidente do Core-RS



João Batista de Carvalho Silveira

Conselheiro Core-RS

Quando pensamos sobre o futuro da Representação Comercial é mandatório analisarmos os cenários de projeção – passado, presente e futuro - bem como, identificarmos características essenciais e necessidades a desenvolver.

Nesse contexto, a profissão de Representante Comercial, regulamentada através da Lei nº 4.886/65, é, por definição, uma atividade autônoma e sem vínculo empregatício, onde comunicação, empatia, organização, persistência e capacidade de negociação, são características e requisitos fundamentais para o seu exercício.

A profissão, como descrita, continua a mesma em sua essência e segue oferecendo ótimas oportunidades de crescimento pessoal e profissional, porém, acompanhando a evolução e o progresso da humanidade, exige que o Representante Comercial também evolua para se adaptar às novas necessidades para o seu desempenho e, então, obter com o seu trabalho os resultados esperados.

Estudos do LinkedIn apontam a profissão de Representante Comercial como a 3ª (terceira) entre as 15 (quinze) profissões emergentes no Brasil em 2020, mantendo o nível em 2021, quando figura em 4º (quarto) lugar, no mesmo ranking. Um detalhe importante a ser registrado: das três profissões que estão à frente da Representação Comercial no ranking de 2021, duas são ligadas à área da saúde, em um claro reflexo dos efeitos da pandemia sobre o mercado de trabalho.

Assim, aquela figura clássica do Representante Comercial com uma pesada pasta, lotada de catálogos e talões de pedidos, em um roteiro de viagens que, por vezes, o deixava longe da família por semanas, dá lugar, na atualidade, ao Representante imerso em recursos tecnológicos, operando várias plataformas de contato com seus clientes, lidando com catálogos eletrônicos de seus produtos e com a facilidade de atender ao cliente e fechar negócios em qualquer ambiente onde estiver: aeroporto, cafeteria, ou mesmo, em home office. A estrutura pesada em termos de custo – e necessária em um tempo não muito distante – com escritório físico, várias linhas de telefone, fax, e outros recursos correlatos, está cedendo lugar a uma estrutura flexível, ágil e digital – tudo o que seja necessário para a sua negociação precisa estar na palma da mão, disponível em qualquer lugar onde se encontre. A pandemia enfrentada desde 2020 antecipou o futuro em cerca de dez anos.

Os cenários e recursos se mesclam, com a convivência temporária do antigo e do novo, em uma jornada de evolução, pois o futuro chegou de repente, com a necessidade de nos readaptarmos rapidamente a tarefas básicas, profissionais e pessoais, tudo mudou em poucas semanas e foi necessário que também mudássemos, pela necessidade de acompanharmos, na devida velocidade dos fatos, a construção de uma nova realidade: os recursos do mundo virtual nos auxiliando a enfrentar as necessidades do mundo real, em uma simbiose prática, e assim também o foi com o Representante Comercial.

As visitas, os roteiros, as rotinas, deram lugar às videoconferências, às agendas otimizadas, que possibilitam um melhor aproveitamento do dia de trabalho, sem a habitual perda de tempo em deslocamentos, enfim, uma mudança completa de paradigmas para continuar no exercício da profissão, refletindo em mudança de atitude, de comportamento e de propósito. O futuro é um exercício de planejamento, necessário à continuidade da existência, acompanhando a evolução dos tempos e valendo-se dos recursos disponíveis.



"O analfabeto do século XXI não será aquele que não consegue ler e escrever, mas aquele que não consegue aprender, desaprender e reaprender."

- Alvin Toffler

Mês do Representante Comercial no Core-RS

No momento em que o Brasil começa a dar sinais consistentes de retomada econômica, a atuação dos Representantes Comerciais ganha ainda mais importância no desenvolvimento social e econômico do País. E, para comemorar o dia Pan-Americano (1º de outubro) deste profissional, o Core-RS realizou uma intensa programação, on-line, durante o mês de outubro, trazendo palestras com temas de relevância para a Categoria, que você pode **assistir** no nosso **canal do Youtube** (TV Core-RS) a qualquer momento.



A primeira palestra ficou a cargo do renomado palestrante **Marcio Mancio**, realizada no dia 1º de outubro, que discorreu sobre o tema:

“Desafios e Cenários da Representação Comercial: Ações que fazem a diferença!”

Em qualquer área, encontramos profissionais despreparados, na área comercial, fundamental em qualquer empresa, pode representar a diferença entre sobreviver ou não, em um mercado cada vez mais competitivo e exigente.

Já no dia 7, tivemos a grata satisfação de contar com a psicóloga **Dra. Zeila Bedin** que nos brindou com a palestra:

“Saúde Mental: Equilíbrio e Bem-estar.”

O bem-estar não envolve apenas a saúde física e a ausência de doenças: é preciso estar se sentindo bem com você mesmo, com suas emoções e com o mundo. É necessário encontrar um equilíbrio ente o bem-estar físico e mental para ter uma vida harmoniosa e saudável.





Para facilitar o dia a dia do Representante Comercial, apresentamos a palestra de **Victor Deudara Cruvinel**, no dia 14, falando sobre:

"Core Pay: O Programa de Cashback do Core-RS"

O Core-RS aderiu, de forma inédita a uma plataforma de cashback, criada especialmente para a categoria do Representante Comercial. É uma espécie de carteira digital, que garante o retorno de parte do valor gasto em compras nas lojas parceiras, por meio do aplicativo Core Pay.

Em 21 de outubro apresentamos o "3º Episódio da Memória Viva", homenageando a **Sra. Tania Maria Timm**, Representante Comercial há 50 anos.

Uma mulher que aderiu à profissão, antes exercida em sua maioria, por homens, enfrentando muitos desafios, mas sem desistir através de um bom relacionamento com os clientes, conquistou seu espaço. Ela engrandece a categoria, impulsionando as vendas e a economia brasileira.



E para encerrar o mês do Representante Comercial, contamos com o Palestrante **Nelson Bittencourt** que discorreu sobre:

"As melhores coisas acontecem para quem faz! Em 2022 vamos fazer melhor?"

Dedicar-se inteiramente ao presente, tendo um bom relacionamento interpessoal e intrapessoal, com foco e concentração nos objetivos. Dar importância ao autoconhecimento para descobrir qualidades, capacidades e os pontos que devem ser melhorados. Nossos comportamentos influenciam diretamente em nossos resultados e conquistas.



O CASHBACK DO
REPRESENTANTE COMERCIAL

CATEGORIAS **DISPONÍVEIS** NO APP



Viagens e Automotivos



Eletrodomésticos



Assinaturas e Serviços



Vestuário e Joias



Aparelhos Eletrônicos

E MUITO **MAIS!**

COMECE A **COMPRAR** COM **CASHBACK**

+700

LOJAS PARCEIRAS



Aliados nas Reivindicações da Categoria

O Core-RS vem há muito tempo buscando junto aos órgãos governamentais a aprovação da Isenção sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), tributo estadual responsável pela maior alta no preço do automóvel.

E para fazer frente a essa busca, contamos com o apoio dos Deputados Estaduais: Issur Koch e Faisal Karam.



Sr. José Valdeci Pinto Rodrigues, Diretor Secretário do Core-RS, Sr. Carlos Augusto Gabech Pereira da Silva, Conselheiro do Core-RS, Sr. Issur Koch, Deputado Estadual, Sr. Roberto Salvo, Presidente do Core-RS e Sr. João Batista de Carvalho Silveira, Conselheiro do Core-RS.

O Deputado Estadual Issur Koch, desde seu início à frente parlamentar, esteve atento em defesa da Representação Comercial e o Deputado Estadual Faisal Karam criou um Projeto de Lei nº 425/2021, o qual, isenta o Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação – ICMS, para aquisição de veículos automotores para Representantes Comerciais. Em sua justificativa, o Deputado Faisal Karam ressalta que a alíquota atual de ICMS para transações de compra e venda de veículos no Rio Grande do Sul é de 18% do preço do automóvel e que em outros estados os Representantes Comerciais são beneficiados ao comprar o automóvel sem o imposto. “O Estado de Goiás, já possui normas que isentam a categoria do ICMS e Santa Catarina tem projeto em tramitação na Assembleia Legislativa.



Sr. Roberto Salvo, Presidente do Core-RS, Sr. Faisal Karam, Deputado Estadual, Sr. José Valdeci Pinto Rodrigues, Diretor Secretário do Core-RS e Sr. Flavio Alberto Siegmann, Diretor Tesoureiro do Core-RS

Neste sentido, é fundamental zerar a alíquota de ICMS para os Representantes Comerciais gaúchos, a fim de desonerar uma das categorias que mais sofreram impacto da queda do consumo e do aumento dos combustíveis. É nosso propósito que os Representantes Comerciais, recebam a justa isenção sobre este imposto.”

Atentos também no que se refere ao Projeto de Lei do Senado nº5, de 2015, a Diretoria do Core-RS, em 06 de outubro, esteve no Senado Federal em reunião com o Sr. Ismael Mota – Chefe de Gabinete do Senador Lasier Martins, tratando desse Projeto, que altera o enquadramento das atividades de prestação de serviços de Representação Comercial, no regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições do anexo VI para o anexo III. Solicitamos atenção especial à Lei complementar nº 147, de 7 de agosto de 2014, que discorre sobre o enquadramento das categorias econômicas nas tabelas do Simples Nacional.



Sr. Paulo Cotiensch, Conselheiro do Core-RS, Sr. Ismael Mota - Chefe de Gabinete do Senador Lasier Martins, Dr. Cristian Feoli, Procurador Jurídico do Core-RS e Sr. Carlos Augusto Gabech Pereira da Silva, Conselheiro do do Core-RS

Na mesma data também foi realizada uma reunião com o Senador Sr. Luís Carlos Heinze, sobre o Projeto de Lei do Senado nº 5, de 2015, reforçando nossa solicitação no enquadramento das categorias econômicas nas tabelas do Simples Nacional.



Sr. Paulo Cotiensch, Conselheiro do Core-RS, Sr. Roberto Salvo, Presidente do Core-RS, Senador Sr. Luís Carlos Heinze, Sr. João Batista de Carvalho Silveira, Conselheiro do Core-RS e Sr. José Valdeci Pinto Rodrigues, Diretor Secretário do Core-RS

Ações Fiscais de 2021

Em virtude da pandemia que assolou nosso País, os anos de 2020 e 2021 foram muito atípicos para as fiscalizações do Core-RS. Contudo, conseguimos realizar visitas orientativas a escritórios de contabilidade e participar de algumas feiras, conforme o avanço das vacinações e medidas de segurança.



Em setembro de 2021, a equipe do Core-RS esteve presente na Feipet, feira profissional voltada aos setores PET e VET, na Fenac de Novo Hamburgo.



Já no mês de outubro, foi a vez da Mercopar, a maior feira de inovação e negócios da América Latina, realizada em Caxias do Sul.



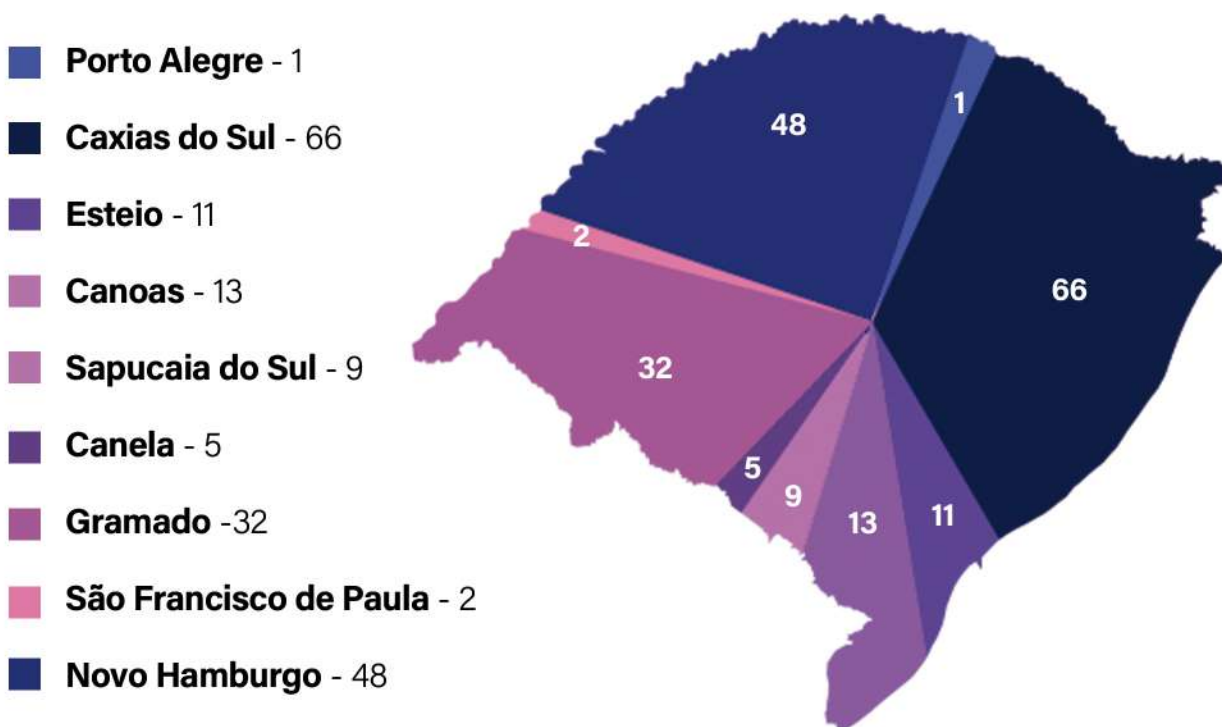
E encerrando o ciclo de feiras do ano de 2021, em novembro, nossa equipe esteve presente na Zero Grau, evento muito consagrado no calendário de fabricantes, lojistas e profissionais do setor.

Estamos otimistas com a volta das realizações das feiras, pois é através delas que levamos informações sobre como prestar o devido assessoramento aos prestadores de serviços, aos Representantes Comerciais e às suas empresas.

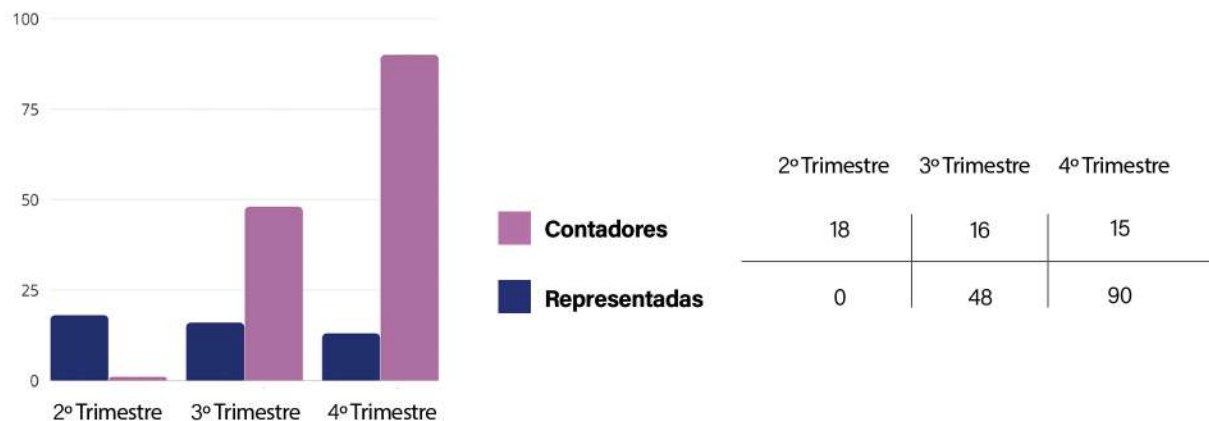
Para o ano de 2022 iniciaremos efetivamente o Core na Estrada, onde planejamos reuniões com as prefeituras, dando prosseguimento aos nossos projetos anteriores, bem como, reafirmando e fortalecendo a parceria, já tão efetiva no que tange à consolidação de práticas da categoria.

As visitas às empresas representadas também serão essenciais e terão como intuito incentivá-las a buscar a adoção de princípios que possibilitem estabelecer uma relação de confiança com aqueles que levam os seus produtos para todo o país.

Confira abaixo nosso **mapa e números** de ações fiscais de 2021:



Confira também nosso gráfico de ações com **Contadores e Representadas**:



Conheça o livro: **Boas Vendas!** De **Roberto Salvo**

Nos primórdios da Representação Comercial, o vendedor utilizava o método indutivo, que tem mais a ver com a experiência, com o conhecimento adquirido a partir de vivências no dia a dia. Nós todos construímos essa ideia de que a experiência é mais importante do que o conhecimento, hoje nos damos conta de que ambos, a experiência e o conhecimento, fazem parte do mesmo processo.

Os profissionais da Representação Comercial, estão passando por dias de transformação e aprendizado intenso. Temos de um lado compradores com mais poder, informação e acesso a fornecedores em todo o mundo; e de outro, um ambiente tecnológico que a todo momento vem apresentando novos paradigmas, ou como está na moda dizer, um ambiente disruptivo em que seu produto ou serviço pode tornar-se ultrapassado de um dia para o outro, veja o caso das Fitas K7 e discos de vinil Vs. CDs e DVDs. Só de falar no assunto, para quem conheceu essas mídias dos anos 60 e 80, já se entende como a inovação disruptiva ocorreu e nem é preciso falar mais nada.

Neste livro, BOAS VENDAS, tenho a oportunidade de dirigir-me aos colegas que estão iniciando na profissão e que pretendem aliar a atividade empírica ao conhecimento especializado em vendas.

Procurei abordar temas como: habilidade de **comunicação**, habilidade de **planejar** e de gerenciar seu tempo, habilidade de **organizar-se**, bem como, ter conhecimentos em conceitos básicos de **contabilidade**, técnicas de **apresentação**, **argumentos de vendas**, tipos de **contratos** e técnicas de **marketing** (em conhecer as necessidades do cliente, construir relacionamentos de modo a desenvolver uma parceria, conhecer detalhes dos produtos ou dos serviços que vende, e a especialidade de negócios onde trabalha, bem como conhecer a concorrência e trabalhar sob pressão).

Algumas qualidades pessoais também são importantes na profissão de Representante Comercial, entre outras, serem amigáveis, pacientes, prestativos, autoconfiantes e automotivados, além de não descuidar-se dos avanços da tecnologia das **redes sociais**, (a internet das coisas), entre outras ferramentas que o Representante Comercial obrigatoriamente deve saber utilizar, as habilidades técnicas (*Hard Skill*) e as habilidades comportamentais e sociais (*Soft Skill*), devem ser dominadas pelo Representante Comercial moderno para manter-se atualizado, atendendo melhor seu cliente, sua representada e sua família

Com tantas mudanças surgindo dia após dia, esse mundo cada vez mais tecnológico e instantâneo exige flexibilidade e reposicionamentos constantes. A maior lição deste livro é a clareza do quanto não se pode mais ficar parado. O dinamismo em todos os mercados de atuação deixa para trás todos Representantes Comerciais despreocupados com os novos tempos.

Roberto Salvo
Presidente do Core-RS

Em *breve* nas
melhores livrarias



Dicas Jurídicas

Apresentamos a seguir os principais apontamentos acerca das rescisões contratuais de Representação Comercial:

- O Representante tem direito a 1/12 avos de todas as comissões recebidas durante o período de exercício da Representação;
- Caso o contrato haja vigorado por mais de 06 meses, tem direito ao aviso prévio correspondente ao 1/3 das comissões recebidas nos três últimos meses, quando este não é dado com 30 dias de antecedência por escrito;
- Direito a comissões sobre pedidos devolvidos pelos clientes quando a culpa da não concretização do negócio ocorre por culpa da representada;
- Prevendo o contrato de Representação a exclusividade de zona(s), ou quando este for omissivo, fará jus o Representante, à comissão pelos negócios realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros;
- Em caso de rescisão injusta por parte da representada, as comissões pendentes, geradas por pedidos em carteira, ou em fase de execução, terão seus vencimentos antecipados à data da rescisão;
- Foro privilegiado por força do artigo 39 da Lei 4.886/65, ou seja, no caso de uma eventual demanda entre Representante Comercial e representada, esta tramitará no domicílio do Representante Comercial.



**Dr. Cristian
Feoli**

PROCURADOR JURÍDICO DO CORE-RS

RS Projeto Segmentação

No segundo semestre de 2021 foi realizado o Projeto Segmentação. Este projeto tinha como propósito dar aos Representante Comerciais ferramentas e metodologias para que, com base em seus conhecimentos e vivências do mercado, tivessem a capacidade de identificar as oportunidades relativas aos seus segmentos de mercado no cenário pós-pandemia.

Foram realizadas oficinas/workshops (on-line), para capacitação, expectativas e desafios apresentados pelos Representantes Comerciais.

Através de formulários de pesquisa do Google Forms, foi constatado que ainda é grande o número de Representantes Comerciais que começaram na carreira sem saber muito bem do que se trata e apresentando dificuldades para desenvolver todas as atividades necessárias.

Além disso, foi relatada que uma das maiores dificuldades é aprender a trabalhar com as novas tecnologias da informação.

Enfim, ficou muito claro que a qualificação profissional é muito importante para o bom desempenho, sustentação e valorização da carreira do Representante Comercial.




Anuidade 2022

As anuidades devidas por pessoas Físicas e Jurídicas para o exercício de 2022, foram definidas pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais (Confere) por meio da Resolução sob nº 1.194/2021.

Fique atento às datas para garantir os descontos no pagamento da anuidade de 2022.

Os boletos serão enviados pelos Correios no endereço cadastrado e a partir do dia 05 de janeiro de 2022, também estará disponível no Portal do Representante Comercial e APP, a 2ª via do boleto da anuidade de 2022.

A man with a beard and glasses, wearing a light blue button-down shirt, is giving a thumbs up gesture. He is looking directly at the camera with a slight smile.

Antecipe-se e garanta os *descontos* legais pelo pagamento antecipado da sua anuidade.

20%

ATÉ 31/01/2022

15%

ATÉ 28/02/2022

10%

ATÉ 31/03/2022

Acesse seu *boleto*
através do QR CODE.



Atualize seus dados

Mantenha seus dados atualizados no Core-RS, pois isso permite uma comunicação mais assertiva com os Representantes Comerciais.

Muitas pessoas costumam trocar o número do celular, mudar de endereço e, infelizmente, não informam ao conselho, o que dificulta o contato no que diz respeito à possibilidade de envio dos nossos informativos, newsletters, revistas e campanhas.

A atualização cadastral é imprescindível para a manutenção do fluxo de informações entre a entidade e os profissionais/empresas inscritas.

Os dados mais sujeitos a alterações são:

- **E-MAILS;**
- **ENDEREÇO RESIDENCIAL OU DA EMPRESA;**
- **NÚMERO DE TELEFONE E CELULAR.**

A necessidade de mantê-los atualizados é fundamental para a comunicação com o seu Conselho Regional.

Acesse agora mesmo o **Portal do Representante** ou baixe o **APP**. Comece 2022 com seus dados atualizados.



ARCOSUL

Instituto Cultural dos Representantes Comerciais do RS

O Instituto Cultural Arcosul é a entidade responsável pela busca de benefícios para os Representantes Comerciais do Rio Grande do Sul.

Criada desde 2008, a Instituição já conseguiu conquistar diversos benefícios em parceria com grandes empresas em diversos segmentos, como planos de saúde e odontológicos, hospedagens em hotéis, aquisição de automóveis, cursos, descontos de combustível, opções de entretenimento e outros.



OS MELHORES PARCEIROS
PARA VOCÊ E SUA FAMÍLIA



ACESSE
institutoculturalarcosul.com.br
E SAIBA MAIS

Novo Site do Core-RS

Em 2021, o Core-RS desenvolveu uma nova plataforma que conta com um visual mais moderno e dinâmico.

Através do novo site, visamos disponibilizar nossos serviços on-line, aumentando o engajamento e o envolvimento mais ativo do Representante Comercial.

Este novo *layout* garante uma melhor funcionalidade da apresentação de nossos serviços, demonstrando de maneira mais transparente, objetiva e profissional, o trabalho que realizamos, promovendo uma aproximação mais efetiva com o Conselho.

A página inicial apresenta menus desenvolvidos para facilitar o acesso às informações e aos documentos para os Representantes Comerciais, além de receber solicitações e sanar dúvidas.

Confira abaixo um pouco do que você pode encontrar em nossos menus:

Serviços

- > Saiba como se registrar
- > Confira os valores
- > Consulte nossa Bolsa de Oportunidades
- > Certidões e Declarações
- > Assessoria Jurídica
- > E muito mais...

Leis e Contratos

- > Código de Ética e Disciplina
- > Modelos de Contratos

ACESSE E CONHEÇA O NOVO SITE



Imprensa

- > Notícias
- > Edições dos Boletins Informativos
- > Cartilha do Representante
- > Nossas Redes Sociais
- > Eventos
- > Parcerias

Contatos

- > E-mails dos setores
- > Plataformas On-line
- > Telefones
- > Whatsapp





Prezados Representantes,

Ano novo é reflexão, é paz, é amor, é mudança, é família e é amizade! Desejamos a todos um grande 2022, marcado por sorrisos intermináveis e pelas melhores vibrações, pois passamos por muitos desafios e transformações em 2021, que nos fizeram crescer e inovar. Que neste novo ano, continuemos evoluindo juntos, pois vem aí 365 novas oportunidades para grandes realizações!

Boas Vendas!

Siga o Core-RS nas Redes Sociais

