

Sommelier: quais soft skills que tornam este profissional exemplar?

A profissão de Sommelier, celebrada no dia 29 de agosto, vai muito além da apreciação de vinhos — embora sejam grandes apreciadores, o trabalho exige estudo, dedicação e muita versatilidade

Esses profissionais atuam em diversas áreas do mercado, sendo responsáveis pelas bebidas em restaurantes, bares, empórios, lojas, ou importadoras.

Thamirys Schneider, sommelière da Wine, o maior clube de assinatura de vinhos do mundo, apresenta as atividades e os desafios da profissão: “As atividades de um sommelier, no masculino, ou uma sommelière, no feminino, são amplas, abrangendo desde o aconselhamento e serviço do vinho até o gerenciamento da carta, curadoria das opções, processo de compra, gestão de estoque e, inclusive, a educação em vinhos por meio de cursos, treinamentos, degustações e produção de conteúdo estratégico”.

A especialista também explica que o conhecimento técnico é essencial, porém, a profissão exige muito mais do que apenas este tipo de análise. “É necessário ter uma excelente relação interpessoal, gostar de atualizar estudos e informações sobre o mercado de vinhos e dominar outros idiomas, mesmo que de forma básica”, complementa.

Além destas habilidades, que são as “hard skills” adquiridas por meio de capacitações formais, as “soft skills” — habilidades emocionais e comportamentais — são igualmente cruciais para resolver problemas e ter um bom desempenho na profissão. Confira cinco habilidades fundamentais para se destacar na profissão de sommelier:

1) Boa relação interpessoal - O sommelier interage com uma diversidade de pessoas, de diferentes públicos e culturas. Desenvolver a capacidade de criar laços e se comunicar com esses variados grupos é essencial para o sucesso na profissão, assim como o constante aprimoramento técnico.



2) Comunicação - Comunicar-se de forma gentil, respeitosa e assertiva é crucial para construir bons relacionamentos. A escuta ativa e a fala bem direcionada são importantes para estabelecer relações pessoais e profissionais sólidas, prospectando e fidelizando clientes. Lembre-se: comunicação não é apenas sobre o que você diz, mas o que o outro entende. Ajuste e direcione sua fala conforme necessário.

3) Empatia - A empatia está intrinsecamente ligada à comunicação e à boa relação interpessoal. Mais do que se colocar no lugar do outro, é uma habilidade que envolve respeito e educação como base para sua postura profissional e comunicação. O sommelier lida com públicos diversos, desde iniciantes no mundo dos vinhos até especialistas. É importante, portanto, agir com humildade e empatia para construir relações positivas e oferecer o serviço mais adequado.

4) Flexibilidade - Embora o planejamento seja essencial, nem tudo sai como o esperado. Ter um bom “jogo de cintura” e a capacidade de se adaptar a mudanças, tanto nas relações interpessoais quanto nas ten-

dências do mercado de vinhos, é fundamental. O mundo do vinho está em constante evolução, e o profissional precisa estar disposto a se atualizar e adaptar suas práticas e comunicação.

5) Aprendizado contínuo - Gostar de aprender é indispensável. O conhecimento técnico é um pilar da profissão, mas é igualmente importante expandir seus horizontes culturais, aprender novas línguas e aprimorar suas habilidades de comunicação. O mundo do vinho é vasto, envolvendo aspectos culturais, naturais e geográficos. A vontade de aprender e se aprofundar nas diversas dimensões do vinho é essencial para o crescimento na carreira.

6) Trabalho em Equipe - Independente do setor em que o sommelier atue, o trabalho em equipe é vital para o sucesso profissional. Seja no serviço do vinho em restaurantes, seja nas áreas comerciais ou de marketing, a colaboração eficaz é a chave para alcançar bons resultados. Essa habilidade está intimamente ligada à boa relação interpessoal, comunicação e empatia. - Fonte e mais informações: (<https://www.wine.com.br/>).

A importância da educação financeira para prevenir superendividamento

Jorge Iglesias (*)

O Brasil sofre com a inadimplência

De acordo com dados do Serasa, em junho houve uma queda de 1,25% no endividamento em relação ao mês anterior. Mesmo com essa redução, ainda existem 72,5 milhões de brasileiros nessa situação. Esse cenário é alarmante e exige medidas urgentes para sua reversão.

Um olhar mais atento para os motivos por trás desses dados revela que o desemprego e a redução na renda foram os principais impulsionadores da inadimplência nos anos de 2022 e 2023. Isso significa que, além de políticas macroeconômicas voltadas para a geração de empregos e o estímulo à economia, é necessário capacitar os consumidores para gerirem suas finanças de maneira mais eficaz.

Uma das principais medidas para reduzir ainda mais estes índices tem foco na resolução do Banco Central. As regras, que entraram em vigor recentemente, determinam que instituições financeiras e de pagamento promovam ações de educação financeira para seus clientes. Essas iniciativas educativas têm o potencial de ajudar os brasileiros a melhorar sua organização e planejamento financeiro, estimulando a formação de poupança e prevenindo a inadimplência.

Para os bancos, investir na educação financeira de seus clientes não é apenas uma obrigação regulatória, mas também uma estratégia inteligente. Clientes financeiramente educados têm menos probabilidade de se tornarem inadimplentes, o que preserva a qualidade da carteira de crédito e reduz a necessidade de manter reservas adicionais.

Entretanto, a responsabilidade não recai ape-

nas sobre as instituições financeiras. Os próprios consumidores precisam reconhecer a importância de se planejar financeiramente e buscar conhecimento para tomar decisões conscientes sobre suas finanças. Em um momento de crescente inadimplência, a habilidade de gerenciar o orçamento de forma eficaz pode ser a diferença entre a estabilidade financeira e o endividamento descontrolado.

A evolução contínua das tecnologias é um catalisador da inovação e reinvenção da forma como as pessoas se relacionam com o dinheiro e as empresas de soluções financeiras enfrentam um cenário dinâmico para operar de forma eficaz, antecipando as necessidades de clientes e desenvolvendo produtos que atendam às suas expectativas.

Empresas estão liderando esse movimento, oferecendo plataformas completas que não só proporcionam experiências financeiras satisfatórias, mas também promovem a educação financeira e a inclusão social. Com ferramentas inovadoras de atendimento ao cliente e produtos personalizados, essas companhias estão capacitando os consumidores a tomar melhores decisões financeiras, simplificando sua relação com o dinheiro.

Enfrentar o desafio da inadimplência requer uma abordagem multifacetada que combina regulamentação eficaz, educação financeira e inovação tecnológica. Somente assim poderemos construir uma sociedade financeiramente saudável e resiliente, onde todos tenham a oportunidade de prosperar.

(*) - É CEO da Topaz, empresa de tecnologia especializada em soluções financeiras digitais (<https://www.topazsystems.com/>).







**O JORNAL CERTIFICA
AS PUBLICAÇÕES LEGAIS
COM PONTUALIDADE E
TRANSPARÊNCIA, CUMPRINDO
AS NORMAS JURÍDICAS.**

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



JORNAIS DO INTERIOR

GOPLAN S/A
CNPJ 37.422.096/0001-96


Edital de Convocação Assembléia Geral Ordinária/ Extraordinária da Goplan S/A

Ao 28º dia do mês de Setembro de 2024, vimos por meio desta convocar **ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA/ EXTRAORDINÁRIA DA GOPLAN S/A**, CNPJ 37.422.096/0001-96, para o dia 12 de Setembro de 2024, às 08:00 h (Horário de Brasília-DF), que será realizada no Hotel Ramada Campinas, localizado a R. Sergio Fernandes Borges Soares - Distrito Industrial, Campinas - SP, 13054-709, conforme os termos do Estatuto desta companhia, para análise e deliberação, da seguinte pauta:

Pauta: • Fechamento do exercício 2023/2024; • Apresentação demonstrativos financeiros maio a julho 2024; • Acompanhamento do resultado YTD e projeção de fechamento; • Orçamento 2024/25 e 2025/26; • Atualização das campanhas Químicos e FFE; • Discussão Societária; • Acordo de operações.

Assuntos Gerais: • Outros. Sem mais.

Campinas, 28 de Agosto de 2024,
Alexandre Ricardo Altrão - Diretor Presidente.



Publicidade Legal

