



Ministério de Ação Social da Igreja Batista Manancial



Apresentação da OSC

Quem fundou?

Igreja Batista Manancial, sob a Presidência de José Carlos Vertematti.

Como foram os primeiros passos?

Ao identificar as principais necessidades da comunidade, iniciamos nossas ações, diante das quais enfrentamos inúmeros desafios. Para isso buscamos profissionais capacitados, mantenedores e voluntários, para assim dar início a realização do nosso sonho.

Por que a Organização foi criada?

Por se tratar de uma entidade com valores cristão, voltamos as nossas ações para atender a urgência das necessidades da comunidade que eram trazidas até nós.



Missão da OSC



Público Atendido

150

**Crianças de
06 à 15 anos**

60

Idosos

286

**Jovens e
Adultos**

Projetos, Ações e Atividades da Organização

➤ **Assistência Social**

Atendimento e acompanhamento as famílias

Cadastramento e avaliação social para entrega de cestas básicas

Encaminhamento aos órgãos competentes da rede socio assistenciais

➤ **Inclusão Digital**

Aulas presenciais

Apresentação dos conteúdos aprendidos

Workshop

➤ **Projeto Reviver - Idosos**

Atividades físicas

Oficinas de Artesanato

Palestras, roda de conversa e passeios

Projetos, Ações e Atividades da Organização

➤ **Atendimento Psicológico**

Triagem

Atendimento Individual

Avaliações

➤ **Atividade Esportiva para meninos (Futebol)**

Desenvolvimento de Técnicas de futebol

Palestra sobre saúde, nutrição e valores sociais

Promover amistosos

➤ **Cia de Dança**

Aulas de Ballet

Apresentação para a comunidade

Avaliação individual do aprendizado

Projetos, Ações e Atividades da Organização

➤ **Idiomas**

Curso de Inglês

Eventos que visam apresentação do conteúdo aprendido

➤ **Senac**

Cursos profissionalizantes

Visitas e atividades práticas na sede do Senac

Apresentação e exposição do conteúdo aprendido

➤ **Confeitaria**

Capacitar pessoas com técnicas básica de confeitaria

Geração de renda

Promover a autonomia financeira

Apresentação dos produtos confeccionados

Projetos, Ações e Atividades da Organização

➤ **Projeto Florescer - Brinquedoteca**

Proporcionar atividades recreativas com a comunidade carente

Arte e expressão

Palestras

Dia do MC lanche feliz

Almoço de Páscoa e entrega de chocolates

Almoço de Natal e entrega de sacolinhas com roupas calçados e brinquedos

➤ **Resgate**

Atendimentos a dependentes e codependentes químicos

Acolhimento familiar

Programas educativos

Buscar recursos para subsidio e parcerias

Projetos, Ações e Atividades da Organização

➤ **Bazar Solidário**

Arrecadação de doações

Triagem para classificar, higienizar e organizar as doações

Divulgação

Realização do Bazar

Registro do número de famílias atendidas

➤ **Instinto Triangulo**

Arrecadação de Óleo usado

Troca do óleo por sabão em pedra

Ações que estimulem a conscientização da prevenção ambiental

Conheça os nossos Parceiros



Igreja Batista
Manancial



INSTITUTO
TRIÂNGULO
Sustentabilidade na prática

Planos para o Futuro

Qual nosso maior sonho?

Expandir as nossas ações, para que mais famílias sejam alcançadas, beneficiadas e transformadas.

Onde queremos chegar?

Expandir as nossas ações, para que mais famílias sejam alcançadas, beneficiadas e transformadas.

Qual público ainda queremos atender?

Adolescentes da comunidade em situação de risco e vulnerabilidade social.



Clipping



Café Notícias

Publicação: Academia de Vendas e Pós-Vendas
Edição 06 | Dezembro 2023 | Ano 2

Treinamento **Destques**

ID.Buzz

Novembro foi o momento dos elétricos, chegou a vez do ID.Buzz uma missão que traz um design icônico inspirado na Kambi, além das tecnologias de altíssima eficiência energética, sistemas de assistência ao condutor de última geração, muito espaço interno e acima de tudo muita sustentabilidade.

Os mesmos profissionais já capacitados para atender o Cliente do ID, estiveram na Academia para conhecer e experimentar o ID.Buzz multiplicando os de argumentos que, com certeza, vão ajudar a fazer com que o Cliente tenha a melhor experiência na Marca Volkswagen, principalmente no segmento de eletrificação.



Minha história profissional com a Volkswagen teve início em 1996, como agente de Store na Concessionária Guibaicar, porém a relação com a Marca vem desde criança, junto de um Fusca 1500 que fez parte da família por mais de 15 anos. Na Concessionária, desempenhei diversas atividades ao longo dos anos, sendo como primeiro, as funções de Supervisor de Pós-Vendas e CDD até o ano de 2013, quando passei a prestar serviço junto à Academia de Vendas e Pós-Vendas. Na Concessionária, tive a oportunidade de conhecer meu grande amigo e colega Vitor Adriel (Vita), que sempre foi um grande exemplo e incentivador para todos, com quem convive, seja no ambiente corporativo ou pessoal. Em função do conhecimento técnico e experiência adquirida em treinamentos na Concessionária, partiu do Vitor junto juntamente com a gestão da Academia na época, o convite para aplicar treinamentos para a rede.

Formados os anos de Concessionária e Academia estamos há 27 anos construindo uma bela história junto ao mundo Volkswagen. Para recontar as energias, meu principal lazer é colecionar bons momentos em família, acompanhando o crescimento e desenvolvimento da filha Vivian. Trabalhar no Treinamento é transformar na minha vida! Considero que a formação que recebemos junto à montadora e posterior compartilhamento de conhecimento com a rede, além de contribuir muito na evolução profissional de todos os envolvidos, também é uma grande fonte de enriquecimento pessoal e cultural.

Aniversariantes

Nome	Data
Michèle Obelinda	02/jan
Norvaldo Silva	09/jan
Adriana Freitas	20/jan
Pedro Malica	20/jan
Gisele Leonardo	22/jan
Cristiano Norberto	03/fev
Fábio Henrique	17/fev
Geovany Crescencio	19/mar



Foi um sucesso!

Treinamento de Entregador

Em setembro a **trilha de formação do Entregador de veículos foi incrementada.** Todos nós sabemos que a entrega do veículo é um momento especial para o Cliente, é a materialização de um sonho. Cabe a esse profissional transformar a entrega em um momento mágico, onde o Cliente possa se lembrar como algo diferenciado. É, no intuito de capacitar cada vez mais o profissional responsável pela entrega de veículos, a Academia de Vendas e Pós-Vendas incrementou a **trilha de Formação do Entregador.** Agora, além dos cursos on-line, há dois cursos presenciais, com o objetivo de preparar esse profissional com conhecimentos fundamentais para esse momento tão especial.

- NT021 – Conhecimento do Produto**
- NT030 – Processo de Entrega do Veículo**

Certificação HVT LAM

Com foco na preparação dos profissionais técnicos para atender os veículos híbridos e elétricos da Marca no região SAM LAM, na primeira semana de novembro, foi realizada a **certificação HVT – High Voltage Technician** para os Instrutores Técnicos dos mercados importadores e profissionais de suporte ao produto de regiões mais remotas dos países Argentina, Chile, Costa Rica, Guatemala, Uruguai e Paraguai. A certificação foi realizada pelos instrutores Mauricio Marcolino (Master training LAM) e Cristiano Norberto.



Ação Solidária

Dia das crianças

Este ano, a ação solidária beneficente duas instituições: **Barragem Municipal Sérgio Zucchi** – indicada pela Josiviana Barros e **Mara Kubisama** – indicada pela Fernanda Costa. Temos a certeza de que foi um dia muito especial para todos as crianças.



Acontecimentos...

Treinamento Tiguan Allspace

R-Line – LV 044

No início do mês de outubro, o **Novo Tiguan Allspace R-Line** chegou no mercado brasileiro e, para que os profissionais da Rede de Concessionária possam fazer um atendimento com excelência, a Academia de Vendas e Pós-Vendas disponibilizou um **treinamento on-line** com informações importantes desse veículo.

Mais de 4.402 profissionais realizaram o treinamento. O módulo chega ao mercado ostentando uma vitrine de tecnologia, segurança, desempenho e um interior premium, misturado com modernidade e conforto.

Treinamento para os profissionais da Localiza em São Paulo

No mês de outubro, aconteceu uma ação especial de treinamento voltada aos profissionais da empresa Localiza. Antes do evento presencial, o grupo de participantes obteve acesso à plataforma de treinamentos da Academia de Vendas e Pós-Vendas, na qual todos foram matriculados em diversos cursos relacionados ao nosso portfólio de veículos. Os temas principais abordados na etapa presencial foram: **Plataforma MQB, Novo Polo, Amarok V6** e **Procedimentos de Manutenção Preventiva.**

Os participantes puderam ainda conhecer, na prática, diversos sistemas disponibilizados nos veículos Novo Polo e Amarok V6.

Esta é mais uma parceria que, com certeza, trará sucesso para todos!

Um ano de CX (Customer Experience)



No mês de outubro, foi comemorado o primeiro aniversário da área de CX. Nessa ocasião, foi realizado um workshop com o objetivo de traçarmos uma estratégia para o período de 2024 a 2028. Cada departamento apresentou pontos de melhoria de forma colaborativa, a fim de agregar valor ao negócio e contribuir para a satisfação do Cliente com a Marca. O outubro rosa e o novembro azul foram lembrados no evento, no objetivo de conscientização.

VEX e PVEX (VW Experience 2023)

O evento anual de Vendas e Pós-Vendas, que reúne Gestores e Titulares da Rede de Concessionárias, teve como tema **"Protagonistas do Agora"**. A área de CX esteve presente abordando temas voltados para a Satisfação do Cliente e a Academia lançou o Programa Inspire, que visa sensibilizar os profissionais da Rede sobre a importância de um atendimento mais humanizado.



Acompanhe nossas Ações



**Projeto
Social Manancial**



**Projeto
Social Manancial**
