



# FAC-RS: uma escola sob medida para lojistas e equipes

**Braço de educação estreou em 2023 e já melhora dia a dia das empresas**

A solução para a queixa número um dos lojistas, vagas abertas e dificuldade para preencher com pessoas que se interessem e estejam capacitadas para entregar desempenho, leia-se vendas, vem com educação superior. Isso mesmo. A CDL Porto Alegre atua desde 2024 com braço da Escola do Comércio (FAC) de São Paulo, que nasceu em parceria com a Associação Comercial de São Paulo (ACSP). No lançamento, em julho de 2023, a iniciativa já tinha um alvo, e o presidente da câmara porto-alegrense, Irio Piva, dava a dica: “Vai ser um sucesso”. Em meados de 2025, a FAC-RS soma 14 polos de ensino. “A falta de qualificação ainda é um dos maiores gargalos do comércio, impactando na produtividade, nas vendas e na competitividade”, reforça Elisa Pesa, da Secretaria Executiva da entidade. Um dos focos da FAC-RS é mostrar que vale a pena investir em formação e que atuar no comércio não é um destino transitório, mas uma potencial carreira.

Elisa observa que o cenário está mudando, principalmente porque o comércio hoje exige mais preparação e

domínio de tecnologias. “A FAC-RS amplia as possibilidades de formação e cria novas oportunidades para profissionais e empresas. A CDL-POA não apenas acompanha, mas lidera a evolução do varejo, ajudando a transformar a qualificação em um verdadeiro diferencial competitivo”, aposta a executiva.

Os cursos são de graduação e pós-graduação em EAD, podendo ser 100% online ou híbridos, com aulas ao vivo ou gravadas, pensados para se encaixar na rotina corrida do setor. A forma como os cursos e a disponibilidade é pensada permite mais acesso e menos barreiras para investir na própria carreira, no caso dos comerciários, e na evolução do negócio, para os lojistas.

Juarez Meneghetti, diretor da CDL-POA e com empresa ligada ao mundo dos cosméticos com muitos anos na FAC, cita que o curso oferecido de Gestão Comercial fez sucesso entre gerentes de loja. “Os temas abordados foram relevantes para a prática diária, trazendo ferramentas e conceitos que podem ser aplicados na gestão de equipe, no acompanhamento de indicadores de desempenho e no planejamento estratégico de vendas”, cita o dirigente lojista. Meneghetti também valoriza a metodologia que “favorece a participação e o aprendizado”. “Cada



Meneghetti (centro) com funcionários que cursam formação no EAD e aplicam na operação do negócio

gerente refletiu sobre sua realidade e adaptou o conhecimento ao contexto da loja”, exemplifica o lojista. Houve contribuições significativas para o desenvolvimento de habilidades de liderança, negociação e tomada de decisão e crescimento em suas lideranças. Meneghetti projeta também a ampliação de conteúdos, como aprofundar as análises de mercado voltadas para o varejo e uso de ferramentas digitais para gestão e vendas. A graduação em Gestão Comercial é um destaque absoluto, mas a Faculdade do Comércio já oferece mais de 30 opções de cursos entre graduação e pós-graduação, todas com foco em desenvolver competências estratégicas para o comércio e serviços. São cursos

desenhados com base na realidade do segmento, com conteúdos próprios e práticos, aplicáveis nas aulas.

Fabiane Alves, uma das gerentes da JM Beautify, e mais seis colegas já fizeram cursos. Ela em Gestão Comercial. “Aprendi técnicas de planejamento, negociação e gestão de vendas que já aplico no meu dia a dia, resultando em tomada de decisão mais assertiva”, destaca a gerente, que também melhorou a capacidade de analisar dados, identificar tendências e criar soluções inovadoras para desafios comerciais. “Essa formação tem sido fundamental para aprimorar minha atuação e contribuir ainda mais para o crescimento e sucesso da empresa.”

## Polos da escola pelo RS

- 1. Porto Alegre
- 2. Alegrete
- 3. Cachoeira do Sul
- 4. Cachoeirinha
- 5. Camaquã
- 6. Canoas
- 7. Capão da Canoa
- 8. Gravataí
- 9. Lajeado
- 10. Panambi
- 11. Santa Cruz do Sul
- 12. São Lourenço do Sul
- 13. Taquara
- 14. Venâncio Aires

## Conteúdo para quem vive a rotina e as novas demandas do setor

O impacto da formação está sendo tão positivo para Laís Mass e Amanda Soares que as duas querem seguir no mundo da logística. Elas são funcionárias da operação da lojista

Ana Claudia Waetcher, em Santa Cruz do Sul. “Conteúdo bem explicado, perguntas ao fim de cada matéria para fixar o conteúdo estudado e conteúdo completo com vídeo aula e material,

e-book e fórum de estudos”, lista Laís como pontos fortes da formação. Já Amanda Soares opina que a opção é muito prática (ela pode estudar onde estiver), comunicação facilitada com

o polo, sem ficar desamparada, e plataforma interativa e fácil de compreender. “Elas estão gostando muito e está dando muito certo”, comenta Ana, sobre o aproveitamento que as duas analistas de logística estão tendo. “Os cursos profissionalizam muito as duas. Elas usam o que estão estudando no dia a dia da operação”, reforça a lojista.

Ana, que é franqueada de O Boticário, observa que a estrutura da marca e demandas exigem sempre atualizações e cada vez é mais complexa. “Necessidades logísticas são tendência de mercado. Elas conseguem ter a referência de como é a operação e podem confrontar com o que estão vendo no curso”, acrescenta a lojista. Entre as habilidades que as duas desenvolvem, está lidar com dados e indicadores, o que está bem afinado com o que é decisivo, como na aplicação de IA. Outras possibilidades surgem com o novo momento que as funcionárias estão tendo, como perspectiva de carreira e de ocupar papel de liderança. Ana aponta

que uma das vantagens das formações é ser sob medida para o setor.

“O bom da FAC é que é muito direcionada para o varejo. Estimulo que se valorize isso, pois os conteúdos e os professores seguem a realidade do setor. A gente ganha tempo e dá mais qualidade para as profissionais”, arremata a lojista.

O Sindicato do Comércio Varejista de Santa Cruz e Região (Sindilojas-VRP) instalou o primeiro polo da Escola do Comércio no começo de 2024. “Fomos os primeiros a aderir quando a escola chegou no Estado. A gente entende que educação é um pilar para desenvolver o nosso comércio”, conecta a executiva da entidade Gicele Arruda. “É conteúdo do varejo para quem vive o dia a dia da atividade”, reforça Gicele. Mais jovens dominam as vagas, a maioria sem uma graduação ainda, cita ela. “Educação é um ponto primordial para deixar as equipes mais preparadas para dar conta das mudanças que estão ocorrendo no comportamento dos consumidores”, acrescenta a executiva.



Ana Claudia (à dir.) diz que Laís e Amanda (centro) levaram mais habilidades para a logística da operação