

Painel A

Tema: “Ética Empresarial, Estratégias e Conceitos para a Captação Ética de Clientes”.

Painelistas: vice-presidente de Administração e Finanças do CRCSP, José Donizete Valentina e vice-presidente de Fiscalização, Ética e Disciplina do CRCSP, José Aparecido Maion.

Moderadora: presidente da Federação Brasileira das Associações de Peritos, Árbitros e Mediadores (Febrapam), Sandra Maria Batista.

Como captar clientes com ética e transparência foi o foco do painel que debateu valores como respeito, responsabilidade, lealdade, cidadania e integridade. “A concorrência na área contábil é muito acirrada”, afirmou o vice-presidente Donizete. E essa concorrência acontece em empresas de todos os portes.

Por isso, é preciso superar desafios: criar o valor adequado ao serviço para diferenciar-se positivamente pela competência; conhecer melhor o negócio do cliente, buscar envolver-se profundamente; desenvolver mecanismos que privilegiem a informação ao cliente; acompanhar as tendências de mercado para prestar melhor assessoramento e ser competitivo.

“É preciso captar clientes, sem ferir o Código de Ética”, afirmou o vice-presidente Maion. É sempre saudável perguntar: qual o diferencial da sua empresa? Você identificou seu público em potencial? Por que alguém vai contratá-lo?

Além do conhecimento técnico, o empresário contábil precisa contar com softwares de gestão contábil, aplicativos, atendimento online, capacitação, redes sociais, marketing digital.

E tomar cuidado com a propaganda, que não conter frases que indiquem que a empresa é mais capacitada que as outras; valor do serviço também não deve vir na propaganda; oferta de promoções; informações enganosas.

“Ética é um princípio que não pode ter fim”, concordaram os dois vice-presidentes.

A mediadora Sandra Batista observou que “o profissional quer um ambiente de legalidade que permita entregar trabalhos de qualidade ao seu cliente”.

O painel teve ainda um jogo interativo com seis perguntas que remetiam ao tema do painel.