

## TERMO DE ADESÃO PROGRAMA GIGA

O **Programa GIGA – Gestão Inteligente de Grandes Ações (“Programa”)**, promovido pela **POTENCIAL PETRÓLEO LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob nº 80.795.727/0001-41, com sede na Avenida das Araucárias, nº 5400, bairro Chapada, Araucária, Paraná (“**Potencial**”), é destinado exclusivamente a todos os revendedores bandeira Potencial (“**Revendedor**”) que optarem participar do **Programa**, e tem como objetivos fortalecer a marca Potencial (“**Marca**”) e promover a valorização do **Revendedor**.

### CLÁUSULA PRIMEIRA – DOS BENEFÍCIOS DO PROGRAMA

1.1. O **Programa** oferece diversos benefícios ao **Revendedor** conforme abaixo especificado e detalhado nos documentos em anexo, os quais integram o presente instrumento para todos os fins de direito.

- 1.1.1. Plano Posto em Dia (Anexo I)
- 1.1.2. Aplicativo Potpay (Anexo II)
- 1.1.3. Treinamento 360º (Anexo III)
- 1.1.4. Uniforme de Frentista (Anexo IV)
- 1.1.5. Pacote de Merchandising (Anexo V)
- 1.1.6. Plano de Manutenção de Bombas (Anexo VI)

1.2. O **Revendedor** terá acesso aos benefícios conforme o plano contratado no momento da adesão, nas seguintes modalidades:

Plano GIGA	Plano GIGA PLUS
Plano Posto em Dia Aplicativo Potpay Treinamento 360º Uniforme de frentista Pacote de Merchandising	Plano Posto em Dia Aplicativo Potpay Treinamento 360º Uniforme de frentista Pacote de Merchandising Plano de manutenção de bombas

### CLÁUSULA SEGUNDA – DA ADESÃO

2.1. O **Revendedor** formalizará a sua adesão ao **Programa** através do formulário disponível no website [www.potencialgiga.com.br](http://www.potencialgiga.com.br), mediante contato prévio com o executivo de área da **Potencial** responsável pelo seu atendimento.

2.1.1. O valor do aporte financeiro correspondente a cada plano será informado ao **Revendedor** pelo executivo da **Potencial**, no momento da adesão ao **Programa**.

2.1.2. Após o preenchimento do formulário, a **Potencial** enviará um e-mail ao **Revendedor** confirmando a adesão ao plano GIGA ou ao plano GIGA Plus, de acordo com as condições negociadas com o executivo da **Potencial**.

2.2. Ao aderir ao **Programa**, o **Revendedor** declara ter lido e compreendido integralmente os termos e condições estabelecidos neste instrumento, manifestando sua expressa e irrestrita concordância com todas as disposições aqui previstas, sem qualquer ressalva.

### CLÁUSULA TERCEIRA – DOS APORTES FINANCEIROS

3.1. A título de contribuição para constituição de um fundo para o custeio do **Programa** gerido pela **Potencial**, o **Revendedor** compromete-se a realizar aportes financeiros de acordo com o valor e a periodicidade de pagamento negociados no momento da adesão.

3.1.1. Os aportes financeiros destinam-se a custear toda e qualquer ação ou benefício previsto no **Programa**,

incluindo planejamento, produção e divulgação do **Programa**, materiais de merchandising, prospectos, folhetos, panfletos, etc., exceto brindes, os quais serão suscetíveis de rateio de acordo com orçamento elaborado pela **Potencial**.

3.2. A cobrança dos aportes financeiros se dará por meio de boletos e/ou faturas encaminhadas eletronicamente pela **Potencial** ao **Revendedor**.

3.2.1. Se a **Potencial** concordar em receber os valores referentes aos aportes financeiros em atraso, o débito será atualizado monetariamente pelo IPC-A (IBGE), acrescido de juros de mora de 1% ao mês, ambos calculados dia-a-dia e demais encargos moratórios até a data do efetivo pagamento, além de multa de 10% sobre o total devido.

3.3. Tendo em vista que a participação dos **Revendedores** no **Programa** é facultativa, na hipótese de o valor total arrecadado para a constituição do fundo previsto neste capítulo resultar em valor inferior ao montante necessário para os fins a que se destina, a **Potencial** integralizará a diferença.

3.4. Caso o **Revendedor** cancele antecipadamente a sua participação no **Programa**, a **Potencial** poderá cobrar o valor de mercado dos itens do plano contratado ainda não executados até a data da rescisão. A cobrança será realizada de acordo com o procedimento previsto na Cláusula 3.2.

3.5. Independentemente do motivo, não será aplicado qualquer desconto ou redução do valor do aporte financeiro na hipótese de o **Revendedor** não utilizar qualquer um dos benefícios durante o prazo de execução do **Programa**.

#### 4. CLÁUSULA QUARTA – DOS PRAZOS

4.1. O **Programa** será executado de 27 de janeiro de 2025 até 01 de março de 2026, conforme prazos abaixo especificados:

- (a) **PRAZO DE ADESÃO:** O **Revendedor** poderá formalizar a sua adesão ao **Programa** no período de **27 de janeiro de 2025** até **20 de março de 2025**.
- (b) **PRAZO DE DISPONIBILIZAÇÃO DOS BENEFÍCIOS PARA O REVENDEDOR:** Os benefícios serão disponibilizados de **01 de março de 2025** até **01 de março de 2026**, observado o cronograma disponibilizado no website do **Programa**.

4.2. A **Potencial** poderá alterar, a seu exclusivo critério, as datas previstas na Cláusula 4.1., o que será previamente comunicado ao **Revendedor**.

4.3. O **Revendedor** declara estar ciente que os benefícios do **Programa** serão executados de acordo com os prazos especificados nesta Cláusula.

#### CLÁUSULA QUINTA – DAS OBRIGAÇÕES DO REVENDEDOR

5.1. Sem prejuízo das demais obrigações constantes deste termo, o **Revendedor** obriga-se a:

5.1.1. Permitir a aplicação, exibição e remoção, no seu estabelecimento, de todas as formas de publicidade previamente aprovadas e divulgadas pela **Potencial**, para fins de realização das ações de marketing do **Programa**;

5.1.2. Observar e cumprir todas as orientações da **Potencial**, no sentido de manter e desenvolver os objetivos do **Programa**;

5.1.3. Permitir os acessos necessários ao seu estabelecimento, pela equipe **Potencial** e/ou os parceiros da **Potencial**, responsáveis pela execução dos benefícios que compõem os planos do **Programa**;

5.1.4. Realizar o pagamento dos aportes financeiros conforme estabelecido no formulário de adesão ao **Programa**;

5.2. O não cumprimento das obrigações previstas neste Termo, sujeitará o **Revendedor** a responder por quaisquer multas, penalidades administrativas e indenizações perante consumidores, autoridades públicas, terceiros e a **Potencial**;

#### **CLÁUSULA SEXTA – DO DESCREDECIMENTO**

6.1. O **Revendedor** será automaticamente excluído do **Programa**, sem direito a nenhum tipo de indenização, ressarcimento ou devolução dos valores dos aportes financeiros, nas seguintes hipóteses: (i) deixar de efetuar os aportes financeiros; (ii) descumprir qualquer das condições, ações e promoções previstas no **Programa**; (iii) infringir qualquer obrigação assumida em qualquer contrato assinado com a **Potencial**; (iv) descumprimento de lei e/ou desvio da finalidade do **Programa**;

6.2. Ocorrendo qualquer das hipóteses previstas nas cláusulas acima, o **Revendedor** deverá retirar e devolver à **Potencial**, imediatamente, todo e qualquer material e/ou elemento publicitário de merchandising exibido ou instalado em seu estabelecimento em decorrência da sua participação no **Programa**, bem como perderá o direito de participar de quaisquer programas promovidos pela **Potencial** pelo prazo de 12 (doze) meses.

#### **CLÁUSULA SÉTIMA – DA PROTEÇÃO AOS DADOS PESSOAIS**

7.1. Para fins do disposto nesta cláusula, consideram-se:

7.1.1. "**Dados Pessoais**": qualquer informação relacionada a pessoa natural identificada ou identificável, incluindo, mas não se limitando a nome, CPF, RG, endereço, telefone, e-mail, dados bancários e demais informações coletadas no âmbito do **Programa**;

7.1.2. "**Tratamento**": toda operação realizada com Dados Pessoais, incluindo coleta, produção, recepção, classificação, utilização, acesso, reprodução, transmissão, distribuição, processamento, arquivamento, armazenamento, eliminação, avaliação ou controle da informação, modificação, comunicação, transferência, difusão ou extração.

7.2. O **Revendedor** declara estar ciente que para a execução do **Programa** e disponibilização dos benefícios previstos neste instrumento, a **Potencial** realizará o Tratamento de Dados Pessoais:

7.2.1. De funcionários e prepostos do **Revendedor**, especialmente para viabilizar:

- Treinamentos na Plataforma Brasil Postos;
- Fornecimento de uniformes;
- Cadastro para acesso ao aplicativo **POTPAY**;
- Atendimento técnico para manutenção de bombas.

7.3. O **Revendedor** compromete-se a:

7.3.1. Obter o consentimento de seus funcionários e prepostos para compartilhamento dos Dados Pessoais necessários à execução do **Programa**;

7.3.2. Garantir que os Dados Pessoais compartilhados sejam precisos e atualizados;

7.3.3. Informar imediatamente à **Potencial** sobre qualquer solicitação recebida dos titulares dos dados relacionada aos seus direitos previstos na Lei Geral de Proteção de Dados;

7.3.4. Adotar medidas de segurança técnicas e administrativas aptas a proteger os Dados Pessoais tratados no âmbito do **Programa**.

7.4. A **Potencial** compromete-se a:

- 7.4.1. Realizar o Tratamento dos Dados Pessoais estritamente para as finalidades informadas neste instrumento;
- 7.4.2. Manter os Dados Pessoais em ambiente seguro e controlado;
- 7.4.3. Garantir que o acesso aos Dados Pessoais seja limitado aos colaboradores que necessitem tratar tais informações para as finalidades previstas neste instrumento;
- 7.4.4. Assegurar que seus funcionários e prestadores de serviços que venham a ter acesso aos Dados Pessoais estejam vinculados a obrigações de confidencialidade;
- 7.4.5. Notificar o **Revendedor** em caso de incidentes envolvendo Dados Pessoais.
- 7.5. As Partes cooperarão entre si no caso de qualquer solicitação, reclamação ou questionamento recebido dos titulares dos dados ou autoridades competentes.
- 7.6. As obrigações de confidencialidade e proteção dos Dados Pessoais previstas neste Termo subsistirão ao seu término pelo prazo de 5 (cinco) anos.
- 7.7. O descumprimento das obrigações previstas nesta cláusula sujeitará a Parte infratora às penalidades previstas na legislação aplicável, sem prejuízo da obrigação de reparar eventuais perdas e danos.

#### **CLÁUSULA OITAVA – DAS CONDIÇÕES GERAIS**

8.1. A **Potencial** poderá divulgar e promover outras ações de marketing que também serão disponibilizadas no site e integrarão o **Programa**.

8.2. O **Revendedor** reconhece que todo material e/ou informações integrantes do **Programa** constituem propriedade intelectual de titularidade exclusiva da **Potencial** protegida pela legislação e são destinados para utilização dos Postos integrantes do **Programa**, sendo vedada a divulgação, apresentação, reprodução e disponibilização a terceiros no todo ou em partes, sob pena de responsabilização cível e criminal.

8.3. O não cumprimento das obrigações assumidas na Cláusula 8.2. sujeitará o **Revendedor** ao pagamento de indenização à **Potencial**.

8.4. A **Potencial** poderá, a qualquer momento, mediante comunicação ao **Revendedor**, interromper, suspender, alterar, cancelar ou substituir definitivamente, ou por período indeterminado, o **Programa**, sem que assista ao **Revendedor** nenhum tipo de indenização, perdas e danos ou ressarcimentos de qualquer natureza, assegurando-lhe, entretanto, a devolução proporcional dos aportes financeiros realizados.

8.5. A **Potencial** poderá incluir a razão social, marca e a imagem do estabelecimento do **Revendedor** no material publicitário destinado a divulgar o **Programa** em quaisquer meios de comunicação escolhidos pela **Potencial**. Para tanto, o **Revendedor** desde já autoriza a utilização de sua razão social e sua imagem exclusivamente para os fins previstos nesta cláusula, sem qualquer ônus ou valor devido pela **Potencial**.

8.6. O **Revendedor** é o único e exclusivo responsável por toda e qualquer obrigação decorrente do vínculo trabalhista com os seus funcionários, tais como, mas a eles não se limitando, o pagamento de salários, encargos sociais, trabalhistas e previdenciários, seguros e todas as demais despesas decorrentes de sua contratação, assumindo, por conseguinte, eventuais indenizações oriundas da relação empregatícia, não podendo, em nenhuma hipótese, responsabilizar a **Potencial** por eventuais demandas judiciais ou administrativas que venham a ser propostas em razão da sua participação no **Programa**.

8.7. Este termo não implica em modificação, alteração, substituição, retificação, aditivo ou novação em relação aos direitos e obrigações contraídos nos demais instrumentos contratuais assinados pelas partes.

8.8. Os benefícios previstos no **Programa** não poderão ser convertidos em dinheiro.

8.9. A participação no **Programa** está condicionada à aceitação destes Termo de Adesão pelo **Revendedor**, que adere ao Programa por sua livre iniciativa e interesse.

8.10. Não sendo respeitados os termos do presente instrumento e de seus anexos, restará ao **Revendedor** a obrigação de indenizar todos os prejuízos sofridos pela **Potencial**.

8.11. Fica o Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Curitiba, Estado do Paraná, para dirimir quaisquer dúvidas decorrentes do presente instrumento, ficando excluído qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

## PLANO POSTO EM DIA - ANEXO I

O **Plano Posto em Dia** tem como objetivo oferecer ao **Revendedor** os serviços especializados de **limpeza e manutenção** visual dos postos bandeira **Potencial**, garantindo uma apresentação impecável e funcionalidade adequada para atrair consumidores e proporcionar uma experiência de qualidade.

O benefício **Plano Posto em Dia** será executado 01 (uma) única vez durante o período previsto na Cláusula 4.1. (b) do Termo de Adesão do **GIGA**, mediante agendamento prévio, na data informada pela **Potencial**.

A data de realização dos serviços poderá ser alterada em razão de condições climáticas e/ou situações que impeçam a realização na data programada. A **Potencial** irá comunicar previamente o **Revendedor** sobre eventual alteração na programação, ficando ressalvado que os serviços poderão ser executados durante o período de vigência do **Programa**.

Os Materiais utilizados nos serviços (tintas, materiais de pinturas, lâmpadas, elétrica) devem ser fornecidos pelo **REVENDEDOR**. A Mão de Obra será fornecida pela empresa parceira da **POTENCIAL**.

Na data de execução dos serviços serão substituídos todos os adesivos que se fizerem necessários, visando garantir a sinalização adequada do Posto nos termos da legislação vigente e aplicável. Caso ocorra algum tipo de dano nos adesivos obrigatórios, entre uma manutenção e outra, o **REVENDEDOR** poderá solicitar diretamente aos fornecedores homologados da Potencial.

### Benefícios do Plano Posto em Dia:

#### 1. Melhoria da Aparência do Posto:

- Serviços de limpeza e manutenção das fachadas, totens, pilares e testeiras, assegurando um aspecto renovado e organizado.

#### 2. Troca de Lâmpadas:

- Substituição de lâmpadas LED nos principais elementos visuais (totens, logos e testeiras), garantindo boa iluminação.

#### 3. Segurança e Conformidade:

- Procedimentos realizados com segurança, incluindo EPIs, DDS (Diálogo Diário de Segurança) e isolamento adequado das áreas durante o trabalho.

#### 4. Execução Profissional:

- Realizado pela **Brendle Serviços**, fornecedor especializado em manutenção e limpeza para o setor de combustíveis.

### Itens inclusos no Plano Posto em Dia

#### Limpeza e Manutenção Visual

##### • Testeiras (Cobertura e Serviços):

- Lavagem externa.
- Troca de lâmpadas (até 20 lâmpadas tubulares LED por testeira de serviços).

- **Totens (Principal e de Preços):**
  - Lavagem externa.
  - Troca de lâmpadas (1 totem por posto).
- **Logos (até 2 por posto):**
  - Lavagem externa.
  - Troca de lâmpadas LED (2 lâmpadas por logo).
- **Pilares da Cobertura:**
  - Lavagem externa.
- **Forros:**
  - Lavagem externa.

#### **Pintura**

- **Tampas dos Tanques:**
  - Pintura renovada.
- **Faixas de Demarcação de Abastecimento:**
  - Pintura exclusiva das áreas designadas para abastecimento.

#### **Adesivação**

- Pilares e bombas, conforme os padrões visuais da rede Potencial.

#### **Itens excluídos do escopo do Plano Posto em Dia:**

1. **Materiais por Conta do Revendedor:**
  - Reatores, lâmpadas adicionais, materiais elétricos, tintas e rolos deverão ser fornecidos pelo Revendedor.
2. **Reformas ou Correções Estruturais:**
  - Lonas rasgadas, itens de comunicação visual amassados ou danificados.
  - Reparos estruturais, como consertos de suportes ou alterações na comunicação visual.
3. **Pinturas Não Contempladas:**
  - Pintura de outros elementos além das faixas de demarcação de abastecimento e tampas de tanques.
4. **Serviços Fora do Escopo:**
  - Lavagem de tanques ou bombas.
  - Substituição ou reforma de itens que não sejam especificados no GIGA.

## APLICATIVO POTPAY – ANEXO II

O **aplicativo POTPAY** é um benefício do **Programa** que possibilitará ao **Revendedor** aplicar descontos nos produtos para usuários do aplicativo, bem como utilizar a opção de pagamento online.

### Funcionalidades Principais

- Cadastro de Usuário: criação de uma conta única com dados pessoais (CPF/CNPJ), endereço, preferências de consumo e histórico de compras.
- Cadastro de Descontos: Cadastro de descontos dos postos.
- Catálogo de Serviços do posto: uma interface com categorias como alimentação, conveniência, saúde, entretenimento, entre outros.
- Filtros de Busca: busca por tipo de produto, localidade e valor do desconto.
- Alertas de Promoções: notificações push, SMS e e-mail para avisar os usuários sobre novas promoções e descontos relevantes.
- Integração com Mapas: exibição de descontos com base na localização do usuário (geolocalização).
- Avaliação de abastecimentos: sistema de feedback e avaliação de cupons e lojas pelos próprios usuários.
- Meio de Pagamento: integração com meios de pagamento para abastecimento diretamente pelo aplicativo (se aplicável).

### Tecnologias Utilizadas

- Mobile: Desenvolvimento para Android e iOS utilizando frameworks como Flutter/Dart, JAVA e api`s rest para otimizar o processo e ter um código base único para ambas as plataformas.

### 1. Aceite do Cliente no Programa GIGA

O primeiro passo para a adesão ao aplicativo POTPAY é o aceite do **Revendedor** ao Termo de Adesão do **GIGA**, conforme estabelecido na Cláusula Segunda do Termo de Adesão.

### 2. Envio de Dados para o Cadastro

Após a aceitação do **Revendedor** ao **Programa**, a **Potencial** repassará os dados de cadastro do **Revendedor** para a empresa GAS4US, que é encarregada do cadastramento no sistema. Os dados necessários para o cadastro incluem:

- CNPJ do posto
- Endereço completo
- Telefone/Celular de contato
- E-mail de contato
- Responsável pelo posto
- Contato responsável pelo posto
- Sistema de gestão que o posto utiliza
- Contato do responsável pelo sistema de gestão que o Posto **Revendedor** utiliza

Essas informações são obrigatórias para a configuração inicial do **Revendedor** no sistema e para a sua correta integração ao aplicativo. O **Revendedor** deverá indicar um usuário administrador, responsável pela gestão das informações do **Revendedor** dentro do sistema.

Para fins de ativação das funcionalidades de cunho financeiro do aplicativo POTPAY, a **Potencial** irá repassar os dados do **Revendedor** para o Banco Prisma, responsável pela abertura da conta bancária do posto e gerenciamento das transações e os pagamentos realizadas via POTPAY.

A abertura e manutenção de conta corrente pelo **Revendedor** perante o banco Prisma será necessária somente para fins de execução a funcionalidade pagamento on-line e estão sujeitas às seguintes taxas:

## TAXAS PARA TRANSAÇÕES E PAGAMENTOS PELO APLICATIVO

### TAXAS E-COMMERCE

	CLIENTE FINAL					
	VISA	MASTERCARD	ELO	HIPERCARD	AMEX	CABAL
Débito	0,84%	0,84%	1,28%	-	-	-
Crédito	1,80%	1,84%	1,99%	1,92%	2,52%	2,52%
Crédito 2x a 6x	2,69%	2,86%	3,17%	2,16%	3,00%	3,00%
Crédito 7x a 12x	3,94%	3,16%	4,16%	2,16%	3,18%	3,18%
Pré-pago	1,18%	1,18%	1,56%	-	-	-

#### IMPORTANTE:

- Taxas válidas pelo período de vigência do **Programa**.
- Taxas sujeitas à alterações na hipótese de eventuais prorrogações do **Programa** e/ou validade do benefício.

### 3. Cadastro do Posto Revendedor no Sistema pela GAS4US

A GAS4US realiza o cadastro do posto no sistema do POTPAY, utilizando as informações enviadas pela Potencial, mencionadas na cláusula 2. deste Anexo. Esse passo inclui a validação e o registro completo dos dados, preparando o posto para ser integrado ao aplicativo de forma segura e eficiente.

### 4. Envio de Informações para Integração

Após o cadastro, a GAS4US emite as informações necessárias para a integração do aplicativo POTPAY com o sistema gerencial do posto. A GAS4US entra em contato com o distribuidor da XPERT (ou outro) para que ele realize a configuração e a integração do sistema de gestão do posto com o aplicativo POTPAY.

O **Revendedor** está ciente e de acordo que deverá auxiliar no processo de integração do POTPAY com o sistema gerencial do posto, prestando informação e apoiando com eventuais informações solicitadas pela GAS4US, de modo a concluir o procedimento e viabilizar a utilização do POTPAY com todas as funcionalidades previstas no **Programa**.

### 5. Integração Completa do Posto

Após a conclusão da integração no sistema gerencial do posto, o posto já estará cadastrado no POTPAY e poderá começar a usar o aplicativo, com todas as funcionalidades disponíveis. No entanto, a parte financeira ainda não estará ativa. Para isso, é necessário que o BANCO PRISMA crie a conta bancária do posto, conforme o contrato de adesão firmado com o banco. Somente após a abertura da conta e o repasse das informações do banco para a GAS4US, a integração financeira será realizada. Essa etapa garante que o posto tenha acesso ao meio de pagamento para transações financeiras dentro do aplicativo. Até que a integração financeira seja concluída, o posto pode utilizar as funcionalidades do aplicativo, mas não poderá realizar transações financeiras.

É de responsabilidade exclusiva do REVENDEDOR a análise das condições do contrato a ser firmado com BANCO PRISMA, ficando a seu exclusivo critério a adesão. A POTENCIAL não se responsabiliza pelos custos incidentes na abertura e na manutenção da referida conta corrente.

### 6. Treinamento do Uso da Plataforma Gerencial

Após o cadastro e a integração do posto ao POTPAY, o posto poderá receber o treinamento da plataforma gerencial. O responsável pelo posto receberá vídeos explicativos com todas as informações detalhadas sobre o uso da plataforma gerencial. Caso haja necessidade de treinamento extra, a GAS4US ficará à disposição para fornecer o suporte necessário, garantindo que o posto esteja totalmente capacitado para utilizar todas as funcionalidades da plataforma.

## TREINAMENTO 360° - ANEXO III

O **Treinamento 360°** é um benefício do **Programa** que disponibiliza um pacote de treinamentos para frentistas, gerentes de posto e revendedores.

Os treinamentos serão realizados através da **Plataforma Brasil Postos**, em formato EAD, nas modalidades abaixo especificadas.

### Treinamento para frentistas

#### 1) Frentista de alta performance

##### Conteúdo Programático do Curso

- Módulo 1 - Perfil e Habilidades do Frentista
- Módulo 2 - Conhecendo a Revenda de Combustíveis
- Módulo 3 - Operação de Abastecimento de Veículos
- Módulo 4 - Serviços de Cortesia
- Módulo 5 - Recebimento e Descarga de Caminhão Tanque
- Módulo 6 - Como fazer o Controle de Qualidade dos Combustíveis
- Módulo 7 - Como fazer a Coleta da Amostra Testemunha
- Módulo 8 - Como fazer a Aferição das Bombas de Combustíveis
- Módulo 9 - Medição do Tanque de Combustível
- Módulo 10 - Aprenda como fazer a Limpeza da Caixa Separadora
- Módulo 11 - Descarte de Contaminantes
- Módulo 12 - Técnicas de Atendimento ao Cliente
- Módulo 13 - Técnicas de Vendas para Frentistas
- Módulo 14 - Prevenção de Incêndios
- Módulo 15 - EPIs para a Operação
- Módulo 16 - Curso de Lubrificação para Frentistas
- Módulo 17 - Mecânica Básica para Frentistas e Trocadores de Óleo
- 18 Bônus - Checklist do frentista

### OBJETIVO

Objetivo Este curso tem por objetivo capacitar profissionais na área de postos de gasolina para os melhores desempenhos das atividades e rotinas deste ramo, procedimentos de segurança e o aperfeiçoamento na qualidade do atendimento ao cliente.

**Para obter o certificado é necessário assistir 100% das aulas e acertar no mínimo 70% do da avaliação final do curso. Certificação da Academia de Ensino Brasil Postos.**

#### 2) Como oferecer e vender óleo lubrificante na pista

##### Conteúdo Programático

- a) Argumentos Técnicos
- b) Conhecimentos Técnicos sobre óleos lubrificantes
- c) Venda de Lubrificantes

**Para obter o certificado é necessário assistir 100% das aulas e acertar no mínimo 70% do da avaliação final do curso. Certificação da Academia de Ensino Brasil Postos.**

#### 3) Aprenda a fazer a Análise de qualidade dos Combustíveis

O colaborador aprenderá sobre os tipos de combustíveis, suas características, propriedades, os equipamentos e procedimentos necessários para realizar a análise. A Agência Nacional do Petróleo (ANP) obriga todos os postos a

terem um kit para teste, e os frentistas devem estar habilitados a fazê-lo gratuitamente e na frente do cliente. Se o posto se recusar, o consumidor pode formalizar uma denúncia ao Procon e à ANP.

#### **Conteúdo Programático**

- a) Passo a Passo para a Análise de Combustíveis
- b) Análise da Gasolina
- c) Teor de Álcool Anidro na Gasolina
- d) Análise do Etanol Hidratado
- e) Análise do Óleo Diesel

**Para obter o certificado é necessário assistir 100% das aulas e acertar no mínimo 70% do da avaliação final do curso. Certificação da Academia de Ensino Brasil Postos.**

#### **Treinamento para gerentes de posto**

##### **Formação gerencial em Postos de Combustíveis**

O treinamento será online sendo que os alunos terão acesso a Plataforma de Ensino Brasil Postos, onde acessarão os vídeos aulas, leitura de material e a avaliação online.

Totalmente online (material de leitura, vídeos e provas)

36 horas de carga horária

56 aulas

Módulo 1 – A Importância do Gerente

Módulo 2 – Gestão de Pessoas e Equipes

Módulo 3 – Áreas e Instalações do Posto

Módulo 4 – Equipamentos do Posto

Módulo 5 – Gestão de Segurança

Módulo 6 – Gestão Operacional

Módulo 7 – Legislação e Fiscalização

Módulo 8 – Gestão Ambiental

Módulo 9 – Gestão Administrativa e Financeira

Módulo 10 – Gestão de Estoques

Módulo 11 – Gestão de Vendas e Marketing

**Para obter o certificado é necessário assistir 100% das aulas e acertar no mínimo 70% do da avaliação final do curso. Certificação da Academia de Ensino Brasil Postos.**

#### **Treinamento para Revendedores**

##### **Programa Potencial Máximo**

O Programa Potencial Máximo foi criado para capacitar gestores de postos de combustíveis por meio de uma metodologia prática e personalizada. Cada módulo é focado nas necessidades específicas dos participantes, garantindo que o aprendizado seja relevante e aplicável. Formato de Mentoria Hotseat: Em cada encontro, abordaremos um tema central relevante para o setor. Em seguida, os participantes terão a chance de apresentar seus desafios reais e receber orientação direta dos facilitadores e dos colegas, promovendo uma troca rica de experiências. Esta fase é fundamental para preparar os gestores para a transição de uma gestão familiar para uma gestão profissional.

### Os módulos abordam aspectos essenciais:

1. Gestão Familiar e Profissionalização (3 horas): Explora como os donos de postos podem profissionalizar suas operações, superando desafios típicos da gestão familiar e implementando melhores práticas.
2. Cultura Organizacional: Alinhamento de Missão, Visão e Valores (3 horas): Ajuda a integrar a cultura da empresa com a missão, visão e valores, criando um ambiente de trabalho coeso e motivado.
3. Planejamento Estratégico para Pequenas Empresas (3 horas): Ensina como desenvolver um planejamento estratégico efetivo, essencial para direcionar o crescimento e a sustentabilidade do negócio.

### Fase 1: Transição para a Gestão Eficaz

Duração do Programa: O Programa Potencial Máximo consiste em 24 encontros semanais, com duração de 1 hora e 30 minutos cada, totalizando 36 horas de aulas.

O programa será concluído em 4 meses, com aulas realizadas por 3 semanas seguidas, seguidas de uma semana de pausa. Os participantes que não puderem comparecer às aulas ao vivo terão acesso ao conteúdo gravado, garantindo que não percam nenhuma informação importante.

### MÓDULOS

Carga Horária: 9 horas

Gestão Familiar e Profissionalização - 3 horas

Cultura Organizacional: Alinhamento de Missão, Visão e Valores - 3 horas  
Planejamento Estratégico para Pequenas Empresas - 3 horas

### Fase 2: Liderança

Esta fase foca no desenvolvimento das habilidades de liderança, vitais para a eficácia da gestão:

1. Desenvolvimento de Competências de Liderança (3 horas): Ajuda os participantes a identificarem e aprimorarem suas habilidades de liderança, fundamentais para inspirar e guiar equipes.
2. Gestão de Equipes e Colaboradores (3 horas): Ensina como formar e gerenciar equipes de alta performance, promovendo um ambiente colaborativo e produtivo.
3. Acompanhamento e Feedback de Resultados (3 horas): Foca na importância de acompanhar resultados e oferecer feedback construtivo, essencial para o crescimento e a motivação dos colaboradores.

### MÓDULOS

Desenvolvimento de Competências de Liderança – 3 horas

Gestão de Equipes e Colaboradores – 3 horas

Acompanhamento e Feedback de Resultados – 3 horas

### Fase 3: Finanças

Uma gestão financeira sólida é crucial para a sobrevivência e crescimento de qualquer negócio:

1. Fundamentos da Gestão Financeira (3 horas): Apresenta conceitos básicos de finanças, capacitando os gestores a entenderem aspectos como fluxo de caixa e capital de giro.
2. Indicadores de Desempenho: De olho no lucro (3 horas): Ensina como monitorar e analisar indicadores financeiros, permitindo decisões informadas que impactam a rentabilidade.
3. Planejamento Financeiro Anual (3 horas): Ajuda os participantes a desenvolverem um planejamento financeiro robusto, essencial para garantir a saúde financeira do posto.

### MÓDULOS

Fundamentos da Gestão Financeira: Conceitos básicos: fluxo de caixa, lucro, margem de lucro e capital de giro - 3 horas

Indicadores de Desempenho: De olho no lucro: - 3 horas

Planejamento Financeiro Anual - 3 horas

#### Fase 4: Marketing, Vendas e Atendimento ao Cliente

Esta fase é crucial para atrair e reter clientes, maximizando as vendas:

1. Introdução ao Marketing para Postos de Combustíveis (3horas): Aborda a compreensão do mercado e do público-alvo, essencial para desenvolver estratégias de marketing eficazes.
2. Ferramentas e Estratégias de Marketing Digital (3 horas): Ensina a criação de campanhas promocionais e de fidelização, utilizando ferramentas digitais que são indispensáveis no cenário atual.
3. Campanhas promocionais e estratégias de fidelização: São fundamentais para atrair novos clientes e manter os existentes, especialmente no competitivo setor de combustíveis.

#### MÓDULOS

Introdução ao Marketing para Postos de Combustíveis: Compreensão do mercado e do público-alvo. Estratégias de segmentação e posicionamento. - 3 horas

Ferramentas e Estratégias de Marketing Digital – 3 horas

Criação de campanhas promocionais e de fidelização – 3 horas

#### Metodologia de Aprendizagem

1. **Levantamento de Informações Pré-Módulo:** Antes de cada módulo, será realizado um levantamento para personalizar os encontros e garantir a relevância do conteúdo.
2. **Exercícios de Aprendizagem:** Após cada encontro, os participantes realizarão exercícios para reforçar o aprendizado.
3. **Formatos de Material Didático:** Diversos formatos de material didático serão utilizados para apoiar a aprendizagem.
  - Apostilas em PDF: Materiais abrangentes sobre os tópicos de cada módulo. - - Checklists: Ferramentas práticas para implementar novas estratégias.
  - Questionários de Autoavaliação: Instrumentos para reflexão sobre progresso e identificação de áreas para desenvolvimento.
  - Vídeos Educacionais: Recursos audiovisuais que ilustram conceitos e práticas eficazes de gestão.

**4. Atividades de Consolidação da Aprendizagem:** As atividades de consolidação visam reforçar o aprendizado e promover a colaboração entre os participantes:

- Grupos de Discussão: Sessões para discutir tópicos relevantes e compartilhar soluções.
- Apresentações em Grupo: Apresentação das aplicações práticas de missão e valores, com espaço para feedback.
- Simulações de Planejamento e Revisões de Metas: Atividades práticas que permitem aos gestores praticar planejamento estratégico em um ambiente seguro.

#### Informações importantes:

- O **Revendedor** está ciente e de acordo que a **Plataforma Brasil Postos**, responsável pela disponibilização dos cursos acima especificados ficará responsável pelo cadastro dos usuários e orientações para acesso à plataforma.
- Os dados de contato do **Revendedor** serão repassados para a **Plataforma Brasil Postos** de modo a viabilizar a disponibilização dos cursos.

#### UNIFORMES FRENTISTAS – ANEXO IV

O benefício de kit de uniformes para frentistas será fornecido ao **Revendedor** 01 (uma) única vez durante a vigência do **Programa**.

Será fornecido 1 (um) kit por frentista, composto pelos seguintes itens:

- 03 (três) Camisas Pólo;
- 02 (duas) calças
- 02 (dois) bonés

A quantidade de kits a ser enviada para o **Revendedor** irá considerar o número de frentistas que o **Revendedor** informou para a Potencial na pesquisa realizada no final do ano de 2024.

A **Potencial** poderá realizar a confirmação da quantidade de frentistas antes do envio dos kits para o **Revendedor**.

O envio dos kits de uniforme será realizado conforme cronograma do **Programa** divulgado no site [www.potencialgiga.com.br](http://www.potencialgiga.com.br)



## PACOTE MERCHANDISING – ANEXO V

O benefício Pacote de Merchandising contempla a disponibilização de materiais gráficos para os Revendedores.

Durante a vigência do **Programa**, a **Potencial** vai disponibilizar através de um link do One Drive compartilhado com os **Revendedores** todos os criativos listados abaixo.

A **Potencial** irá sugerir alguns fornecedores para a execução desses materiais.

**Toda a impressão e instalação quando necessário é de responsabilidade e custo exclusivo do Revendedor.**

### Materiais físicos

#### 1) Banners em Lona

- Banner Potpay
- Banner institucional Potencial Combustíveis
- Produtos Pmax

#### 2) Wind Banner

- Produtos Pmax
- Abastecendo o futuro
- Carregamento Elétrico (quando houver o serviço)
- Promoção

#### 3) Totem Dobrável

- Aplicativo Potpay
- Produtos Pmax

### Materiais Digitais

Formatos: Post, Story e card WhatsApp

- |   |                                      |
|---|--------------------------------------|
| 1. Carnaval - 04/03                     | 12. Independência do Brasil - 07/09  |
| 2. Dia da Mulher - 08/03                | 13. Dia do cliente - 15/09           |
| 3. Dia do Consumidor - 15/03            | 14. Dia da Árvore - 21/09            |
| 4. Páscoa - 20/04                       | 15. Outubro Rosa - 01/10             |
| 5. Dia do Trabalhador - 01/05           | 16. Dia das Crianças - 12/10         |
| 6. Dia das Mães - 11/05                 | 17. Novembro Azul - 01/11            |
| 7. Corpus Christi - 19/06               | 18. Proclamação da República - 15/11 |
| 8. Aniversário Potencial - 23/06        | 19. Consciência Negra - 20/11        |
| 9. Dia Mundial do Meio Ambiente - 05/06 | 20. Natal - 25/12                    |
| 10. Dia do Biodiesel - 10/08            | 21. Ano Novo - 31/12                 |
| 11. Dia dos Pais - 10/08                | 22. Dicas do Maxx                    |

Nos materiais digitais, a Potencial também vai disponibilizar um modelo editável para que o cliente coloque o nome do posto para um post customizado, ficando ressalvado que o **Revendedor** não poderá realizar alterações no padrão de cores e aplicações de logomarca da Potencial.

## PLANO DE MANUTENÇÃO DE BOMBAS – ANEXO VI

O **Plano de Manutenção de Bombas** é um benefício exclusivo do **GIGA Plus** e visa oferecer manutenção especializada de bombas nos postos bandeira **Potencial**, garantindo eficiência operacional e segurança.

Os serviços serão executados pela **Wayne Fueling Systems**, fabricante renomada no mercado, com suporte técnico e operacional de sua rede autorizada e contempla 02 (duas) modalidades:

### I. **Manutenção Corretiva:**

A manutenção corretiva é realizada quando há uma falha ou defeito que compromete o funcionamento do equipamento. O objetivo é corrigir o problema o mais rápido possível para restabelecer a operação.

Para solicitar a Manutenção Corretiva, o **Revendedor** deverá realizar a abertura do chamado diretamente com **Wayne Fueling Systems**, através do telefone 0800 282 0002 (opção 2). Este é o canal direto com a Central de Atendimento, disponível de segunda a sexta-feira, das 8h às 17h.

### II. **Manutenção Preventiva:**

São realizadas anualmente, de forma programada pela **Wayne Fueling Systems** para prevenir falhas nos equipamentos antes que elas ocorram. O objetivo é manter o funcionamento ideal, aumentar a vida útil dos componentes e evitar paradas inesperadas.

## Itens inclusos no Plano de Manutenção de Bombas

### **MANUTENÇÃO CORRETIVA – Material e Serviço (ilimitada)**

Inclui reparos e substituições de componentes essenciais, necessários para manter as bombas operando de forma eficiente:

- **Substituição de componentes mecânicos:**
  - Correia de transmissão, esticador e polia.
  - Válvula de retenção (check valve) dentro da bomba.
  - Diafragmas e válvula solenoide.
- **Correções em blocos medidores:**
  - Vazamentos em blocos medidores e unidades compactas de bombeio.
  - Reparo ou substituição do bloco medidor (exceto avarias causadas por impacto de veículos ou má qualidade do biodiesel).
- **Reparos em componentes eletrônicos:**
  - CPU, placa solenoide, placa de interface, placa de display, barreira intrínseca e pulser (recondicionados, à base de troca).
  - Cabo display-teclado.
- **Outros serviços técnicos:**
  - Calibração de blocos medidores que estejam fora dos limites regulamentares.
  - Serviços realizados com peças originais e ferramentas certificadas.

### **MANUTENÇÃO PREVENTIVA – Tudo da Corretiva + Itens Adicionais (Anual)**

Inclui todos os itens da **manutenção corretiva**, além de:

- **Inspeção e manutenção anual adicional:**
  - Aferição de bombas.
  - Limpeza do termodensímetro.
- **Revisões preventivas para evitar falhas futuras.**

## Itens excluídos do Plano de Manutenção de Bombas

### Exclusões Gerais

O programa não cobre reformas completas ou danos causados por mau uso, negligência ou fatores externos. Além disso, os seguintes itens **não estão incluídos**:

1. **Peças Estruturais e Estéticas:**
  - Vidros da bomba.
  - Fechaduras da tampa de saia de bomba.
  - Suporte do bico de abastecimento e mangueiras.
  - Receptáculo do bico de abastecimento.
  - Rolamentos do motor monofásico/trifásico.
  - Pintura e lanternagem.
2. **Peças e Serviços Eletrônicos Adicionais:**
  - Lâmpadas, reatores e teclados (inclusive inox).
  - Placas eletrônicas danificadas por falta de regulador de tensão ou aterramento.
3. **Danos por Causas Externas:**
  - Colisão, vandalismo, raios, enchentes ou incêndios.
  - Mau uso, negligência ou ações de terceiros.
  - Danos causados por produtos ou aditivos fora das especificações.
4. **Itens Relacionados à Instalação:**
  - Reparos no quadro elétrico de bombas.
  - Válvulas de pé e válvulas de linha.
  - Tubulação hidráulica e tanques subterrâneos.

### Manutenção Preventiva – Exclusões Adicionais

- Substituição ou reparo de bicos de abastecimento.
- Reparo ou substituição de membranas do teclado.
- Substituição de cuba e flutuador do densímetro.
- Modificações exigidas por órgãos reguladores após a assinatura do contrato.

## INFORMAÇÕES IMPORTANTES

1. **Início dos atendimentos ao Plano de Manutenção de Bombas:**
  - Os serviços previstos no **Plano de Manutenção de Bombas** serão executados somente a partir de **01/04/2025**, para equipamentos cadastrados.
2. **Técnicos Autorizados:**
  - Somente técnicos treinados e autorizados pela **Wayne Fueling Systems** realizarão os serviços.
  - Não será permitido o uso de mecânicos de preferência do cliente.
3. **Prazos de Atendimento:**
  - Atendimentos em até **48 horas úteis** para equipamentos localizados a até **50 km** das cidades polo.
  - Atendimentos em até **72 horas úteis** para equipamentos localizados acima de **50 km** das cidades polo.
4. **Cobertura Exclusiva:**
  - O programa cobre apenas as bombas cadastradas e contratadas. Equipamentos fora do contrato não terão cobertura.