

# Faça a DIFERENÇA na GESTÃO da sua EMPRESA!

Cursos com os menores preços de mercado!

**Anápolis** | Abadiânia | Campo Limpo de Goiás | Cocalzinho de Goiás  
Corumbá | Gameleira | Goianópolis | Itauçu | Jesúpolis  
Leopoldo de Bulhões | Ouro Verde de Goiás | Petrolina de Goiás  
Pirenópolis | Silvânia | Taquaral de Goiás | Vianópolis

# Classificação dos pequenos negócios

## **Microempreendedor Individual (MEI)**

É o empresário que fatura anualmente até R\$ 60.000,00, não tem participação em outra empresa e possui, no máximo, um empregado.

## **Microempresa (ME)**

Empresa que fatura anualmente valor até R\$ 360.000,00.

## **Empresa de Pequeno Porte (EPP)**

Empresa que fatura anualmente de R\$ 360.000,01 até R\$ 3.600.000,00.

## **Potencial Empresário**

É a pessoa que possui negócio próprio, sem registro no CNPJ, mas que busca atendimento para o processo de formalização ou abertura de empresa.

## **Potencial Empreendedor**

É a pessoa que ainda não está envolvida diretamente em um negócio, mas busca informações para aprimorar sua capacidade empreendedora.

## **Empreendedor Rural**

É o produtor rural que desenvolve atividades agrícolas e que fatura até R\$ 3.600.000,00 por ano.



# O Sebrae vai até você!



*O **Negócio a Negócio** é um programa **gratuito** de atendimento e orientação empresarial que oferece diagnósticos e recomendações para microempreendedores individuais e donos de microempresas, auxiliando nas principais dificuldades encontradas no dia a dia da gestão de seu negócio. Um AOE (Agente de Orientação Empresarial) visita sua empresa, aplica um diagnóstico de gestão básica que abrange temas como finanças, operações e mercado e sugere soluções para a melhoria do seu negócio. Você recebe um atendimento in loco, personalizado, continuado e **gratuito**.*



O Sebrae vai bater na porta da sua empresa.

**Agende sua visita!**  
**0800 570 0800**

# Quer ver sua empresa crescer?

*Contrate as consultorias de gestão do Sebrae!*



## Áreas atendidas:

- franquias;
- finanças;
- formação de preço;
- gestão de pessoas;
- comércio exterior;
- agronegócios;
- marketing;
- e-commerce;
- mídias sociais;
- plano de negócios;
- planejamento empresarial.

*A consultoria Sebrae orienta você, empresário, que quer ver sua empresa crescer. Precisa resolver um problema de gestão, saber como vender mais ou administrar finanças? A consultoria Sebrae é para você. Fundamentada em um diagnóstico, nos resultados esperados e em um relacionamento de responsabilidades divididas, a consultoria Sebrae é um processo desenvolvido para quem quer melhorar seu negócio.*

*Procure nossos atendentes presencialmente ou através do **0800 570 0800**.*



# 70% do valor é por contado Sebrae!



*O Sebraetec promove o acesso de pequenos negócios a consultorias e serviços em 7 áreas de conhecimento da inovação e tecnologia:*



*Por meio do Sebraetec, de forma rápida e econômica, as pequenas empresas aumentam a sua eficiência produtiva, melhoram a sua gestão, desenvolvem novos produtos e conquistam novos mercados. Agende um atendimento no Sebrae mais próximo de você e veja como o Sebraetec pode ajudar a sua empresa crescer mais ainda.*

#### **CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO**

Para participar das consultorias do Sebraetec, a empresa deve adequar-se ao Edital publicado no site do Sebrae Goiás ([www.sebraego.com.br](http://www.sebraego.com.br)). O Sebrae subsidiará **70%** das prestações de serviços tecnológicos, limitados ao valor máximo de R\$ 10.000,00. Os **30%** restantes deverão ser pagos pelas empresas-clientes, em até dez parcelas mensais (sendo parcela mínima de R\$ 100,00).

Informações:  
0800 570 0800  
[www.sebraego.com.br](http://www.sebraego.com.br)

# PROGRAMAÇÃO

## ANÁPOLIS

### Agosto

Curso Gestão Financeira Na Medida	21 a 25/08	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

### Setembro

Curso Gestão de Estoque Na Medida	26 a 29/09	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

### Outubro

Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	17 a 20/10	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

### Novembro

Curso Planejamento Estratégico Na Medida	07 a 10/11	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

## ABADIÂNIA

### Outubro

Curso Gestão de Pequenos Negócios	03 a 05/10	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## CAMPO LIMPO DE GOIÁS

### Novembro

Oficina Análise De Mercado  
Para Começar Bem

08 e 09/11

18h30 às 22h30

3 Kg de alimentos  
não perecíveis

## COCALZINHO

### Setembro

Curso Atendimento Ao  
Cliente

19 a 22/09

18h30 às 22h30

3 Kg de alimentos  
não perecíveis

## CORUMBÁ

### Setembro

Curso Atendimento Ao  
Cliente

19 a 22/09

18h30 às 22h30

3 Kg de alimentos  
não perecíveis

## GAMELEIRA

### Novembro

Oficina Análise De Mercado  
Para Começar Bem

07 e 08/11

18h30 às 22h30

3 Kg de alimentos  
não perecíveis

## GOIANÁPOLIS

### Outubro

Curso Atendimento Ao Cliente	17 a 20/10	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## ITAUÇU

### Agosto

Curso Como Administrar Sua Pequena Empresa	14 a 18/08	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

## JESÚPOLIS

### Outubro

Curso Como Administrar Sua Pequena Empresa	23 a 27/10	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

## LEOPOLDO DE BULHÕES

### Novembro

Curso Atendimento Ao Cliente	07 a 10/11	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## OURO VERDE

### Novembro

Oficina Análise de Mercado Para Começar Bem	09 e 10/11	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
---	------------	----------------	----------------------------------

## PETROLINA

### Novembro

Curso Gestão de Pequenos Negócios	21 a 23/11	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## PIRENÓPOLIS

### Agosto

Curso Atendimento ao Cliente	22 a 25/08	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

### Setembro

Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	25 a 29/09	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

### Outubro

Curso Como Conduzir Negociações Eficazes	24 a 27/10	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

## SÃO FRANCISCO

### Setembro

Curso Como Conduzir Negociações Eficazes	12 a 15/09	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

## SILVÂNIA

### Novembro

Curso Marketing Na Medida	21 a 24/11	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
---------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## TAQUARAL

### Agosto

Curso Gestão Financeira Na Medida	14 a 18/08	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

### Setembro

Curso Gestão Estratégica De Vendas Na Medida	19 a 22/09	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
--	------------	----------------	----------------------------------

### Outubro

Curso Atendimento Ao Cliente	24 a 27/10	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## VIANÓPOLIS

### Agosto

Curso Gestão De Pequenos Negócios	28 a 30/08	18h30 às 22h30	3 Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------------	------------	----------------	----------------------------------

## SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

### PALESTRAS



#### LIDERANÇA EMPREENDEDORA

Aprenda a desenvolver em si mesmo a capacidade de liderar pessoas para realizar sonhos compartilhados.

**Público:** empreendedores formais e informais.

**Carga horária:** 2h

**Conteúdo programático:**

- Liderança;
- Empreendedorismo;
- Líder/Empreendedor.

#### O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL PARA COMEÇAR BEM PASSO A PASSO PARA A FORMALIZAÇÃO

Aprenda o passo a passo para formalizar como microempreendedor individual e saiba um pouco mais dos benefícios e obrigações.

**Público:** empreendedores informais e individuais, com faturamento bruto anual de até R\$ 60.000,00 e até um empregado.

**Carga horária:** 2h

**Conteúdo programático:**

- Histórico;
- Benefícios;
- Portal do Empreendedor;
- Obrigações;
- Oportunidades de negócios.

# SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

## CURSOS



### ATENDIMENTO AO CLIENTE

Identifique, reflita e planeje as ações e procedimentos de atendimento na empresa para garantir a satisfação dos clientes e gerar um impacto positivo nos resultados.

**Público:** empresários e gestores de pequenos negócios

**Carga horária:** 15h

**Conteúdo programático:**

- Tratar bem ou atender bem?
- Superar as expectativas dos clientes.
- Como agir em situações de adversidade.
- Atrair, reter e fidelizar o cliente: uma atitude dinâmica na empresa.
- Como agir diante das reclamações do cliente?

### EMPRETEC

O Empretec é um seminário desenvolvido pela ONU (Organização das Nações Unidas) que tem por objetivo desenvolver nos participantes características empreendedoras. Identifique seu potencial empreendedor e verifique quais são seus pontos fortes e fracos, em um curso de seis dias de imersão com teoria e exercícios práticos para se tornar um empreendedor de sucesso.

**Características empreendedoras que serão aperfeiçoadas:**

- |   |                             |
|---|-----------------------------|
| - Busca de oportunidade e iniciativa;       | - Persistência;             |
| - Exigência de qualidade e eficiência;      | - Correr riscos calculados; |
| - Estabelecimento de metas;                 | - Comprometimento;          |
| - Persuasão e rede de contatos;             | - Busca de informações;     |
| - Planejamento e monitoramento sistemático; |                             |
| - Independência e autoconfiança.            |                             |



## GESTÃO DE ESTOQUES NA MEDIDA

Aprenda as técnicas dos estoque e como buscar resultados operacionais e financeiros satisfatórios, de acordo com as metas e expectativas que contribuam para otimizar sua produção e comercialização.

**Público:** empresários de microempresas

**Carga horária:** 12h

**Conteúdo programático:**

- A gestão de estoques: importâncias e consequências;
- Como desenvolver um sistema de gestão de estoques;
- O sistema de gestão de estoques na prática.

## GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

Compreenda as características e comportamento empreendedor, como diferenciais do empresário de sucesso, utilizando na prática os principais meios de controles financeiros, planejamento e marketing para a obtenção de melhores resultados em seu empreendimento.

**Público:** empreendedores de pequenos negócios, empreendedores individuais e potencial empresário.

**Carga horária:** 12h

**Conteúdo programático:**

### 1-Ferramentas de Gestão:

- Administração geral;
- Planejamento do negócio;
- Mercados;
- Marketing;
- Estratégias / questões relevantes;
- Pessoas / compras / vendas / estoques / produção;
- Gestão financeira;
- Capital de giro;
- Principais controles financeiros;
- Custos: fixos e variáveis;
- Exercícios práticos.

### 2-Empreendedorismo:

- Globalização: cenário e tendências;
- Conceitos de empreendedor e empreendedorismo;
- Características de comportamento empreendedor (C.C.E.);
- Exercícios prático sobre as C.C.E.;
- Orientações gerais sobre micro empreendedor individual.

## GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA PARA COMEÇAR BEM

Conheça os diversos atores empresariais e suas relações para alcançar o sucesso empresarial. Compreenda a empresa como um todo, praticando a gestão empresarial integrada para a busca dos melhores resultados.

**Público:** potencial empresário com ideia de negócio e com experiência em trabalhar por conta própria.

**Carga horária:** 15h

**Conteúdo programático:**

- Atores empresariais e suas expectativas;
- Características das expectativas do proprietário;
- Características das expectativas do colaborador, fornecedor e cliente;
- A sociedade e os fundamentos da eficácia empresarial;
- Da eficácia a excelência empresarial.

## GESTÃO FINANCEIRA NA MEDIDA

Compreenda a importância de implantar e analisar os controles financeiros e econômicos para uma gestão mais eficaz da sua empresa. Ao formar preço de produto ou serviço saiba porque é fundamental considerar custo e mercado e saiba analisar os indicadores de desempenho de sua empresa para tomar as decisões corretas.

**Público:** empresários de microempresas

**Carga horária:** 20h + 2h de consultoria individual e em grupo

**Conteúdo programático:**

- Ferramenta de controle do dinheiro: O CAIXA;
- Fluxo de caixa;
- Demonstrativo de resultados: identificando o lucro;
- Análise do indicadores de resultados;
- Formação do preço de venda.

## GESTÃO DE MARKETING - PLANO DE MARKETING AVANÇADO

Aprenda a interpretar as situações de oportunidades ou ameaças diante do estudo dos pontos fortes e fracos da empresa, fundamentando as decisões estratégicas da empresa para a melhoria de seus resultados.

**Público:** empresários de empresas de pequeno porte

**Carga horária:** 82h e 60 dias de duração

**Conteúdo programático:**

- Oportunidades ou ameaças, pontos fortes e fracos da empresa;
- Utilizar ferramentas do plano de marketing para rever posicionamento estratégico da sua empresa e estipular metas atingíveis, de forma a envolver e comprometer a equipe com os resultados a fim de construir diferencial competitivo do seu negócio;
- Predispor-se a desenvolver, periodicamente, pesquisa e levantamento de informações que permitam inovar e diferenciar sua empresa no mercado;
- Refletir de forma sistêmica sobre os negócios da empresa.

**OFICINAS**



## **EMPREENDEDORISMO PARA COMEÇAR BEM**

### **Como desenvolver características empreendedoras**

Conheça as características de um empresário, bem como seus desafios para criar e manter um negócio e saiba como equilibrar o uso das competências empreendedoras no desenvolvimento de seu negócio.

**Público:** potencial empresário

**Carga horária:** 4 horas

**Conteúdo programático:**

- Características do empreendedor;
- Estudo de Caso;

Autoavaliação: Você está pronto para empreender?

## **SEI ADMINISTRAR**

Compreende o que é administrar e saiba identificar as características de gestão para o sucesso de seu negócio. Reflita sobre atitudes de gestão praticadas em seu dia a dia, estabelecendo metas claras para seu negócio e definindo ações de gestão para atingi-las.

**Público:** MEI - microempreendedor individual

**Carga horária:** 8 horas

**Conteúdo programático:**

- Eu, o empreendedor - estabelecimento de metas;
- Mercado - tendências;
- O cliente;
- Mercado - fornecedores e concorrentes;
- Marketing;
- Resultados da empresa - projeção;
- Fluxo de caixa e capital de giro;
- Viabilidade da empresa - Indicadores de desempenho.

## SEI CONTROLAR MEU DINHEIRO

Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o dinheiro da empresa. Saiba como elaborar o controle diário de entradas e saídas financeiras do seu negócio.

**Público:** MEI - microempreendedor individual

**Carga horária:** 4 horas

**Conteúdo programático:**

- Controle de caixa;
- Contas a pagar;
- Contas a receber;
- Caixa futuro.

## SEI PLANEJAR

Compreenda a importância dos elementos que envolvem o processo de planejamento da atividade empreendedora para assegurar os melhores resultados que atendam sua expectativas e metas.

**Público:** MEI - microempreendedor individual

**Carga horária:** 4 horas

**Conteúdo programático:**

- O que é planejar;
- Para que planejar;
- Quando planejar;
- Planejamento orientado para resultados;
- Ferramentas do planejamento (PDCA);
- Visão sistêmica ;
- Planejamento como processo dinâmico e contínuo.

## **ORIENTAÇÃO A ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS PARA COMEÇAR BEM**

Orienta o participante sobre as condições e as diversas formas de acesso ao crédito junto a instituições financeiras e/ou investidores. Direciona o potencial empresário que busca informações sobre como obter financiamento para a estruturação de seu empreendimento e/ou como captar recursos complementares para investimento.

**Público:** potencial empresário com uma ideia de negócio

**Carga horária:** 4 horas

**Conteúdo programático:**

- Tipos de financiamento e destinação dos recursos;
- Sua ideia de negócio;
- Preciso de financiamento?
- Pré-requisitos para acesso a financiamentos;
- Identificando uma linha de financiamento.

# Informações

## 01 - Formas de pagamento

Os pagamentos à vista deverão ser efetuados antes do início de qualquer solução. As formas de pagamento aceitas pelo Sebrae Goiás para a compra de seus produtos e serviços são: dinheiro, cartão de débito e cartão de crédito, **(Visa, Mastercard, Diners Club, American Express e Elo)\***; Para o pagamento de consultorias e produtos SebraeTec\*\* poderá ser admitida a emissão de boleto bancário.

## 02 - Vagas limitadas

Inscrição será efetivada mediante pagamento em até 24 horas da data de reserva. O Sebrae reserva-se no direito de não iniciar o curso caso não complete o número mínimo de participantes. Este curso poderá ser adiado para uma nova data ou cancelado. O cancelamento de inscrição somente ocorrerá com até 48 horas antes do início do curso.

## 03 - Emissão de certificados

A segunda via de certificados, somente será fornecida com até dois anos após a data de realização do curso. Informar os dados completos do participante e da turma. Para as palestras e oficinas não serão fornecidos certificados. Certificados são disponibilizados somente para as soluções com carga horária acima de 12 horas.

### Notas:

\*Consulte o termo de compromisso de prestação de serviço educacional do Sebrae Goiás na efetivação de sua matrícula.

\*\*Contrato de prestação de serviço de consultoria gerencial ou tecnológica.

[illegible]



Faça sua inscrição no Portal Sebrae [www.sebraego.com.br](http://www.sebraego.com.br)  
ou pela Central de Relacionamento **0800 570 0800**



**SEBRAE ANÁPOLIS (Escritório Regional)**

Av. Minas Gerais, 135, Setor Jundiá  
Anápolis (GO) 75110-770

**Tel.:** (62) 3329-2300 - **Fax:** (62) 3321-2483

**E-mail:** regionalcentro@sebraego.com.br

**SEBRAE PIRENÓPOLIS**

Rua Marinheiro, Q. 9, L. 6, Vila Zizito Pompeu  
Pirenópolis (GO) 72980-000

**Tel.:** (62) 3331-3500

**E-mail:** pirenopolis@sebraego.com.br

**SEBRAE SILVÂNIA**

Rua 8, Esq. c/ Av. Dom Bosco, nº 16  
Bairro Nossa Senhora de Fátima  
Silvânia (GO) 75180-000

**Tel.:** (61) 3332-2106

**E-mail:** silvania@sebraego.com.br

