

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). 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

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:

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">- Histórico;- Benefícios;- Portal do Empreendedor; | <ul style="list-style-type: none">- 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;
- Exigência de qualidade e eficiência;
- Estabelecimento de metas;
- Persuasão e rede de contatos;
- Planejamento e monitoramento sistemático;
- Independência e autoconfiança.
- Persistência;
- Correr riscos calculados;
- Comprometimento;
- Busca de informações;

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 contribuem 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 de 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.

SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

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 receber;
- Contas a pagar;
- 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.

Anotações

Faça sua inscrição no Portal Sebrae www.sebraego.com.br
ou pela Central de Relacionamento 0800 570 0800



SEBRAE ANÁPOLIS (Escritório Regional)

Av. Minas Gerais, 135, Setor Jundiaí
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: silvana@sebraego.com.br