

Faça a DIFERENÇA na GESTÃO da sua EMPRESA!

Cursos com os menores preços de mercado!

Águas Lindas de Goiás - Alexânia - Campos Lindos
Cidade Ocidental - Cristalina - Formosa - Jardim Ingá
Luziânia - Novo Gama - Santo Antônio do Descoberto
Valparaíso de Goiás

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.



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 conta do 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

ÁGUAS LINDAS

Ago/Nov

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	14 e 15/08	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Vender	11/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Clicar	12/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	18 a 22/09	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	23 a 26/10	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Marketing Na Medida	27 a 30/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

ALEXÂNIA

Ago/Nov

Curso Atendimento ao Cliente Obtendo resultados por meio da satisfação do cliente	21 a 25/08	19h às 22h	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	18 e 19/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Formar Preço	14/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	02 a 05/10	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	06 a 10/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

PROGRAMAÇÃO

CAMPOS LINDOS

Ago/Nov

Curso Gestão de Pequenos Negócios	07 a 09/08	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Atendimento ao Cliente Obtendo resultados por meio da satisfação do cliente	18 a 22/09	19h às 22h	GRATUITO
Oficina SEI Vender	17/10	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Clicar	18/10	18h30 às 22h30	GRATUITA

CIDADE OCIDENTAL

Novembro

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	13 e 14/11	18h30 às 22h30	GRATUITA
--	------------	----------------	----------

CRISTALINA

Ago/Nov

Oficina SEI Formar Preço	17/08	13h às 17h	GRATUITA
Curso Atendimento ao Cliente Obtendo resultados por meio da satisfação do cliente	21 a 25/08	19h às 22h	GRATUITO
Oficina SEI Vender	12/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Clicar	13/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	02 a 05/10	18h30 às 22h30	GRATUITO

CRISTALINA

Ago/Nov

Palestra Reduza Custos com Eficiência Energética	24/10	19h às 20h	GRATUITO
Curso Gestão Visual de Loja Aumentando suas vendas	06 a 09/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

FORMOSA

Ago/Nov

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	29 e 30/08	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	25 a 29/09	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	23 a 26/10	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Marketing Na Medida	20 a 23/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

JARDIM INGÁ

Set/Out

Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	18 a 21/09	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	02 a 06/10	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	23 e 24/10	18h30 às 22h30	GRATUITA

LUZIÂNIA

Ago/Nov

Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	14 a 17/08	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina Orientação sobre Acesso a Financiamento para Começar Bem	28/08	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	29/08	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Gestão de Pessoas e Equipe Na Medida	18 a 23/09	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina SEI Vender	02/10	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Clicar	03/10	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Gestão Visual de Loja Aumentando suas vendas	16 a 19/10	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	20 a 24/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

NOVO GAMA

Ago/Nov

Curso Marketing Na Medida	21 a 24/08	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	25 e 26/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Atendimento ao Cliente Obtendo resultados por meio da satisfação do cliente	23 a 27/10	19h às 22h	GRATUITO
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	20 a 24/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

SANTO ANTÔNIO DO DESCOBERTO

Ago/Nov

Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	11 a 14/09	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	02 e 03/10	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina Orientação sobre Acesso a Financiamento para Começar Bem	14/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

VALPARAÍSO

Ago/Nov

Curso Atendimento ao Cliente Obtendo resultados por meio da satisfação do cliente	21 a 25/08	19h às 22h	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	18 e 19/09	18h30 às 22h30	GRATUITA
Curso Gestão de Pessoas e Equipe Na Medida	18 a 23/09	18h30 às 22h30	GRATUITO
Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	06 a 09/11	18h30 às 22h30	GRATUITO
Oficina SEI Vender	21/11	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina SEI Clicar	22/11	18h30 às 22h30	GRATUITA
Oficina Orientação sobre Acesso a Financiamento para Começar Bem	28/11	18h30 às 22h30	GRATUITO

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?

COMO ADMINISTRAR SUA PEQUENA EMPRESA

Aprenda a analisar a situação real em que sua empresa se encontra, e da necessidade de implantar ferramentas apropriadas de gestão dirigidas a cada subsistema empresarial.

Público: empresários e gestores de pequenos negócios

Carga horária: 20h

Conteúdo programático:

- Administração geral;
- Custos e formação do preço de venda para indústria e prestação de serviços;
- Formação do preço de venda para o comércio;
- Formação do preço de venda à vista e a prazo;
- Administração financeira;
- Administração de marketing..

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 DE PESSOAS E EQUIPES NA MEDIDA

Aprenda como atrair, manter e desenvolver os recursos humanos, para garantir a satisfação da equipe e a satisfação dos clientes.

Público:

Carga horária: 24h (+ 2 horas de consultoria individual, por empresa)

Conteúdo programático:

- O sistema de gestão de pessoas;
- Sistemas de remuneração e provisão de pessoas;
- Seleção, desempenho e retenção de talentos;
- O trabalho em equipe e a percepção humana;
- A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe;
- O empresário como coach (líder) da equipe.



GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS NA MEDIDA

Compreenda os benefícios da gestão estratégica de vendas, conhecendo o perfil do cliente para melhorar os resultados de vendas. Aprenda a desenvolver a equipe de vendas para o alcance de resultados.

Público: empresários e gerentes de vendas

Carga horária: 16h + 2h de consultoria individual por empresa

Conteúdo programático:

- Analisando o processo de compra do cliente e do de venda da empresa;
- Planejando e gerenciando a Equipe de Vendas;
- Atendimento qualificado gera venda diferenciada;
- Trabalhando para fidelizar o cliente.

GESTÃO VISUAL DE LOJA

Aprenda como fazer a análise do visual de loja, com base em conceitos e técnicas, para melhorar a exposição dos produtos, tornando a empresa mais competitiva. Saiba como elaborar um plano de ação para melhorar o visual da loja para ampliar as vendas.

Público: empresários e gerentes de pequenos negócios do varejo

Carga horária: 16h

Conteúdo programático:

- A importância da gestão do visual de loja;
- Conhecendo os mecanismos que influenciam as compras do seu consumidor;
- Técnicas de exposição de produtos: conquistando clientes;
- Montando sua vitrine.

MARKETING NA MEDIDA

Compreenda os principais conceitos de marketing, implante as ferramentas de marketing na gestão do negócio e perceba a importância de colocar o cliente como centro das estratégias e ações organizacionais.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 16h

Conteúdo programático:

- Conceitos centrais de marketing;
- Estratégias de marketing;
- Tópicos avançados de marketing;
- Compartilhando resultados.

OFICINAS

**ORIENTAÇÃO A ACESSO A FINANCIAMENTO
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.

PLANO DE NEGÓCIO PARA COMEÇAR BEM

Compreenda o conceito e as ferramentas para elaboração do Plano de Negócios. Saiba quais os principais desafios na implementação de um negócio, aumentando sua capacidade de inserção e permanência no mercado.

Público: potencial empresário

Carga horária: 6 horas

Conteúdo programático:

- O mercado e a descrição de seu negócio: Que negócio é esse? Plano de Negócios;
- O plano operacional e financeiro de seu negócio: Plano de negócios; Apresente seu negócio.

SEI CLICAR

Aprenda a utilizar a Internet para a comercialização em escala do seu negócio, conhecendo as ferramentas mais apropriadas para o seu negócio, para alcançar o maior número de pessoas.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Criando um ambiente de cooperação;
- Apresentando a Oficina SEI Clicar;
- Alinhamento de conhecimentos;
- Como vender pela Internet;
- Integrando o que compreendeu;
- Conhecendo as possibilidades da Internet;
- Criar contas.

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 FORMAR PREÇO

Reconheça a importância da formação de preços para o sucesso de seu negócio e compreenda como formar preços para seus produtos e serviços.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- O que são gastos;
- Formação de preço;
- A importância da margem;
- Ponto de equilíbrio operacional.

SEI VENDER

Estudando o mercado e entendendo melhor o seu negócio, você poderá preparar seus produtos e serviços para conquistar mais clientes, lucrar mais e ampliar.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Atividade de Abertura;
- Eu sei vender?
- Conversando sobre marketing;
- Utilizando o marketing para vender melhor;
- Construindo o futuro das minhas vendas;
- Atividade de encerramento.

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.

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



SEBRAE LUZIÂNIA (ESCRITÓRIO REGIONAL)

Rua 1, quadra 2, lote 15, Edifício Artur, 2º andar - Centro
Luziânia (GO) 72800-000
Tel.: (61) 3601-5300

E-mail: regionalentornodof@sebraego.com.br

SEBRAE ÁGUAS LINDAS

Q. 36, L. 1, Jardim da Barragem II
Águas Lindas (GO) 72910-000

Tel.: (61) 3618-1374

E-mail: aguas.lindas@sebraego.com.br

SEBRAE ALEXÂNIA

Av. Vale do Sol, Q. 49, L. 3, loja 1
(em frente à Rádio Nova Flórida) - Centro
Alexânia (GO) 72930-000

E-mail: alexania@sebraego.com.br

SEBRAE CRISTALINA

Rua da Saudade, nº 138, Sl. 2, Centro
Cristalina (GO) 73850-000

Tel.: (61) 3612-5128

E-mail: cristalina@sebraego.com.br

SEBRAE FORMOSA

Avenida Brasília, 193, Centro
Formosa (GO) 73813-010

Tel./Fax: (61) 3981-1066

E-mail: formosa@sebraego.com.br

SEBRAE NOVO GAMA

Ed. Empresarial JM, 2º Andar, Q. 497, Lt. 02, Pedregal
Novo Gama (GO) 72860-460

E-mail: novogama@sebraego.com.br

SEBRAE VALPARAÍSO

Rua 3, Qd. 7, Lt. B, Galpão 4, Anexo 3
Pq. Rio Branco, Valparaíso 2
Valparaíso de Goiás (GO) 72870-055

Tel.: (61) 3625-0721

E-mail: valparaiso@sebraego.com.br

