

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 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

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

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?

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 á 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.

SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

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 receber;
- Contas a pagar;
- 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;
- A importância da margem;
- Formação de preço;
- 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: regionalentornododf@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 FORMOSA

Avenida Brasília, 193, Centro
Formosa (GO) 73813-010
Tel./Fax: (61) 3981-1066

E-mail: formosa@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 NOVO GAMA

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

E-mail: novogama@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 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