

Faça a DIFERENÇA na GESTÃO da sua EMPRESA!

Cursos com os menores preços de mercado!

Goiânia - Nerópolis - Santa Bárbara 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

GOIÂNIA

Agosto

Oficina Como Criar um Site de Sucesso Na Medida	01/08	19h às 22h	GRATUITA
Oficina Como Vender por um Site de Comércio Online	02/08	19h às 22h	GRATUITA
Oficina Como Criar uma Página Empresarial no Facebook	02/08	19h às 23h	GRATUITA
Oficina Como Vender pelo seu E-Commerce Na Medida	03 e 04/08	19h às 23h	GRATUITA
Curso Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio	07 a 09/08	19h às 23h	GRATUITO
Curso Gestão Financeira Na Medida	07 a 11/08	19h às 23h	GRATUITO
Palestra Liderança Empreendedora	08/08	19h às 21h	GRATUITA
Oficina SEI Administrar	09 e 10/08	19h às 21h	GRATUITA
Palestra Sebrae Mais Visão de Futuro	10/08	19h às 21h	GRATUITA
Curso Sebrae Mais Líder Coach	11 e 12/08	8h às 18h	R\$ 570,00
Oficina Como Construir uma Loja Virtual	11/08	19h às 22h	GRATUITA
Curso Gestão de Pessoas e Equipes Na Medida	14 a 19/08	19h às 23h	GRATUITO
Curso Gestão de Pequenos Negócios	15 a 17/08	19h às 23h	GRATUITO
Palestra Entendendo sobre Franquias	16/08	19h às 21h	GRATUITA

GOIÂNIA

Agosto

Palestra Gestão para Microempresas	17/08	19h às 21h	GRATUITA
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	21 a 24/08	19h às 22h	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	25 e 26/08	19h às 23h	GRATUITA
Empretec	21 a 26/07	08h às 18h	R\$ 1.340,00
Palestra Sustentabilidade nas Empresas	22/08	19h às 21h	GRATUITA
Oficina Análise de Mercado para Começar Bem	23 e 24/08	19h às 23h	GRATUITA
Oficina Análise do Perfil do Potencial Franqueado	24/08	19h às 23h	GRATUITA
Curso Análise de Oferta de Franquias para Começar Bem	28 a 31/08	19h às 22h30	GRATUITO
Oficina Empreender com Sustentabilidade para Começar Bem	30/08	19h às 23h	GRATUITA

Setembro

Curso Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio para Começar Bem	04 a 06/09	19h às 23h	GRATUITO
Palestra Entendendo sobre Franquia	05/09	19h	GRATUITA
Entrevista Empretec	11 a 16/09	8h às 18h	GRATUITA
Oficina SEI Vender	13/09	19h às 23h	GRATUITA

GOIÂNIA

Setembro

Palestra Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás	14/09	19h	GRATUITA
Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	18 a 21/09	19h às 23h	GRATUITO
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	18 a 22/09	19h às 23h	GRATUITO
Curso Atendimento ao Cliente	18 a 22/09	19h às 23h	GRATUITO
Palestra Gestão para Microempresa na Medida	20/09	19h	GRATUITA
Oficina Empreendedorismo para Começar Bem	22/09	19h às 23h	GRATUITA
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	25 a 28/09	19h às 22h	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	29/09 e 30/09	19h às 23h 8h às 12h	GRATUITA
Empretec	25 a 30/09	8h às 18h	R\$ 1.470,00
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	27/09	19h às 23h	GRATUITA
Oficina SEI Formar Preço	28/09	19h às 23h	GRATUITA

Outubro

Curso Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio para Começar Bem	02 a 04/10	19h às 23h	GRATUITO
Curso Determinação Empreendedora	02 a 05/10	19h às 23h	GRATUITO

GOIÂNIA

Outubro

Oficina Análise de Mercado para Começar Bem	05 a 06/10	19h às 23h	GRATUITA
Palestra Entendendo sobre Franquia	05/10	19h	GRATUITA
Palestra Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás	06/10	19h	GRATUITA
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	16 a 19/10	19h às 22h	GRATUITO
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	20/10 e 21/10	19h às 23h 8h às 12h	GRATUITA
Empretec	16 a 19/10	8h às 18h	R\$ 1.470,00
Curso Gestão de Pequenos Negócios	18 a 20/10	19h às 23h	GRATUITO
Oficina Empreendedorismo para Começar Bem	26/10	19h às 23h	GRATUITA

NERÓPOLIS

Agosto

Oficina SEI Produzir Alimento Seguro	01 a 15/08	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis
---	------------	------------	------------------------------------

Setembro

Como Validar seu Modelo de Negócio	11 a 14/09	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem	15 e 16/09	19h às 23h 8h às 12h	3Kg de alimentos não perecíveis

Outubro

Como Criar uma Página Empresarial no Facebook - Na Medida	03/10	19h às 22h	3Kg de alimentos não perecíveis
Oficina SEI Ser Sustentável	24/10	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis

Novembro

Sebrae Mais - Visão de Futuro	07/11	19h	3Kg de alimentos não perecíveis
Sebrae Mais - Excelência em Gestão	20 e 21/11	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis

Dezembro

Gestão de Pequenos Negócios	04 a 16/12	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis
-----------------------------	------------	------------	------------------------------------

SANTA BÁRBARA

Agosto

Palestra Liderança Empreendedora	01/08	19h	GRATUITA
----------------------------------	-------	-----	----------

Palestra Economia Criativa	08/08	19h	GRATUITA
----------------------------	-------	-----	----------

Oficina SEI Formar Preço	15/08	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis
--------------------------	-------	------------	---------------------------------

Palestra O Microempreendedor Individual para Começar Bem			3Kg de alimentos não perecíveis
--	--	--	---------------------------------

Setembro

Sebrae Mais - Educação Financeira	12/09	19h	
-----------------------------------	-------	-----	--

Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	19/09	19h às 23h	3Kg de alimentos não perecíveis
------------------------------------	-------	------------	---------------------------------

Sebrae Mais - Visão de Futuro	26/09	19h	
-------------------------------	-------	-----	--

PALESTRAS

ENTENDENDO SOBRE FRANQUIAS PARA COMEÇAR BEM

Aprenda mais sobre os conceitos fundamentais e dos principais passos para a análise e decisão de empreender em negócios do sistema de franquia empresarial.

Público: pessoas interessadas em empreender em um negócio próprio integrando uma rede de franquia no papel de franqueadas.

Carga horária: 2h

- Conceitos fundamentais e boas práticas;
- Principais investimentos e vantagens para o franqueado;
- Quando não ser um franqueado;
- Passos para a seleção de uma franquia.

GESTÃO NA MEDIDA PARA MICROEMPRESAS

Conheça o cenário o qual as microempresas estão inseridas e saiba a importância da necessidade de capacitação do empresário como fator chave para adequações na atividade empresarial e nos resultados.

Público: empresários de microempresas.

Carga horária: 2h

Conteúdo programático:

- Os principais gargalos e dificuldades enfrentadas para o desenvolvimento da microempresa no Brasil;
- Perfil do empresário de microempresa;
- Sinalizador gerencial;
- Principais produtos do Na Medida;
- Importância do Na Medida para sua empresa.



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.

SEBRAE MAIS VISÃO DE FUTURO

Refleta sobre a importância do planejamento estratégico para sua empresa e aonde pode chegar com as estratégias. Conheça a importância de ter uma visão de futuro para produzir ações e mecanismos de gestão que faça a empresa atingir essa visão, transformada em objetivos e metas denominado de PIMA (Plano Integrado de Metas e Ações).

Público: empresários de empresas de pequeno porte

Carga horária: 2h

Conteúdo programático:

- 4 Ps de Marketing - Produto, Preço, Praça e Promoção.
- Estratégias Genéricas de Porte.
- BSC - Balanced Scorecard (Indicadores de Desempenho) / Dashboard (Painel de Controle).
- Plano integrado de metas e ações.

TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM GOIÁS

Conheça o resultado do estudo de Tendências e Oportunidades de negócios em Goiás realizado em 2014, saiba a importância das tendências para o mundo dos negócios e como elas podem ser utilizadas para identificar uma oportunidade de negócio ou um diferencial para um negócio já existente.

Público: público geral

Carga horária: 2h30

Conteúdo programático:

- O que é tendência?
- Diferenciar tendências;
- Metodologia;
- Por que estudar as tendências;
- Apresentação das tendências;
- Partindo para a Ação.

CURSOS

ANÁLISE DE OFERTAS DE FRANQUIA PARA COMEÇAR BEM

Orientar o empreendedor sobre a franquia que mais se adequa ao seu perfil. Analise franquias com o intuito de identificar fatores de risco e de sucesso na sua operacionalização, capazes de auxiliar na decisão de assumir um negócio franqueado.

Público: potencial empresário com ideia de negócios

Carga horária: 16h

Conteúdo programático:

- Conhecendo o sistema de franquia empresarial;
- O franqueado e o franqueador;
- Aspectos jurídicos da franquia;
- Estabelecendo critérios para análise de uma franquia.

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..

COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Saiba como criar condições de validar a sua ideia de forma que possa ter melhores chances de sucesso em seu atual ou futuro negócio.

Público: potencial empresário

Carga horária: 12h

Conteúdo programático:

- Descoberta do cliente;
- Validação pelo cliente;
- Criação do cliente;
- Criação do negócio.

DETERMINAÇÃO EMPREENDEDORA

Conheça fatores e procedimentos que possibilitem manter a auto-estima elevada, proporcionando melhoria no desempenho profissional e nos negócios.

Público: empresários dos pequenos negócios

Carga horária: 16h

Conteúdo programático:

- Viver conscientemente e aceitando-se!
- Auto-responsabilidade e Empreendedorismo;
- Auto-afirmação com autoridade;
- Vitórias a conquistar.

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 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 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 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 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.

LÍDER COACH SEBRAE MAIS

Capacitar os participantes a adotar as técnicas e ferramentas do *Coach* na busca da alta performance de suas equipes, em favor dos resultados desejados. Aprenda a desenvolver as suas habilidades e a usar as ferramentas que de desenvolvimento individual dos colaboradores, reconhecendo os seus potenciais, desenvolvendo as suas competências e orientando-os na definição de metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.

Público: empresários de empresas de pequeno porte

Carga horária: 36h

Conteúdo programático:

1- Workshop Autoliderança

- Lidere-se para liderar;
- Lidere pelo diálogo.

2- Workshop Liderança para resultado

- Lidere pelo exemplo;
- Lidere líderes.



TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO PARA COMEÇAR BEM

Saiba como buscar soluções criativas para a inovação do seu negócio, aumento as chances de sucesso do seu empreendimento.

Público: potencial empresário

Carga horária: 12h

Conteúdo programático:

- Diferenciação e inovação na proposta de valor;
- A importância do cliente na criação e captura de valor;
- A eficiência na entrega de valor.

OFICINAS

ANÁLISE DE MERCADO PARA COMEÇAR BEM

Orienta o participante a desenvolver competências que o auxilie na tomada de decisões a partir da análise de seu mercado.

Público: potencial empresário

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Planejamento e análise de mercado;
- Elementos do microambiente;
- Ferramenta de análise de mercado: pesquisas de mercado e benchmarking;
- Análise de mercado: utilização de a ferramenta em trabalho individual.
- Análise SWOT;
- Tomada de decisões;

ANÁLISE DO PERFIL DO POTENCIAL FRANQUEADO PARA COMEÇAR BEM

Orienta o participante a elaborar um plano de desenvolvimento de competências para a identificação de franquias mais adequadas ao seu perfil empreendedor.

Público: potenciais empresários interessados em adquirir um franquias

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Conhecendo você;
- Ficha técnica da atividade: racionalize o medo;
- Ficha técnica da atividade: seja um visionário;
- Ficha técnica da atividade: planeje-se sempre;
- Conhecendo franquias.



COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL

Compreenda a importância da internet e do empreendedorismo digital e aprenda a construir uma loja virtual para o seu negócio.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 3 horas

Conteúdo programático:

- Apresentação do conjunto de soluções Internet para pequenos negócios;
- Atual cenário da internet e seus usos no Brasil;
- Desmistificando a internet: oportunidades para a empresa;
- Ferramentas disponíveis na internet e suas aplicações;
- Preparar sua empresa para vender pela internet;
- Como funciona todo o processo de compra pela internet;
- Atitudes que devem ser adotadas pelo empreendedor ao optar pelo comércio online;
- Ajustes na gestão da empresa antes de vender pela internet;
- Como construir sua loja virtual;
- Alternativas online para realizar vendas pela internet;
- Erros comuns a serem evitados em vendas pela internet;
- Dicas para o sucesso nas vendas online.

COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO

Compreenda a internet como um ferramenta para o sucesso do negócio e os benefícios para a empresa em ter um site e estar inserida no mundo virtual.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 3 horas

Conteúdo programático:

- Desmistificando a internet: oportunidades para a empresa;
- Ferramentas disponíveis na internet e suas aplicações;
- Ferramentas online que oferecem modelos de sites prontos;
- Preparação da empresa para entrar na internet;
- Como uma empresa se conecta na internet e como uma página entra no ar;
- Pontos relevantes em um site antes de ir ao ar;
- Erros comuns a serem evitados em um site na internet;
- Passo a passo para construir o site da sua empresa;
- Dicas para o sucesso de um site.

COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK NA MEDIDA

Conheça a importância das redes sociais no contexto atual e dos negócios, assim como os benefícios para a empresa de ter uma página empresarial no Facebook, mantendo sua rede social dinâmica e divulgando seu negócio na Internet.

Público: empreendedores e empresários de microempresas

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Apresentar o estágio atual da Internet e das redes sociais no Brasil;
- Demonstrar como o brasileiro costuma utilizar a Internet e as redes sociais;
- Comprovar todo o potencial da Internet em termos de oportunidades para negócios;
- Mostrar as características do Facebook no universo das redes sociais;
- Conhecer alguns conceitos e expressões essenciais do Facebook;
- Fazer com que o participante veja através de exemplos o alcance que se pode ter com uma página empresarial no Facebook;
- Fazer a conta/perfil no Facebook;
- Criar uma fanpage para sua empresa;
- Exercitar quatro ações básicas na página empresarial;
- Conhecer o Painel de Controle e publicação da página;
- Apresentar lembretes e dicas importantes para o sucesso de uma página empresarial no Facebook;
- Relembrar os cuidados essenciais para o sucesso com a página empresarial.

COMO VENDER MAIS PELO SEU E-COMMERCE NA MEDIDA

Conheça e compreenda as principais técnicas e estratégias de vendas para e-commerce para promover as vendas online de produtos e serviços.

Público: empresários de micro e pequenas empresas que já possuem e-commerce

Carga horária: 6 horas

Conteúdo programático:

- Entendendo os P's do e-commerce e algumas técnicas de vendas;
- Técnicas e estratégias de venda.



COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ONLINE

Compreenda a Internet como um ferramenta acessível a ser utilizada para ampliação do sucesso de seu negócio e divulgação dos produtos/serviços, principalmente no que se refere às vendas online.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 3 horas

Conteúdo programático:

- Desmistificando a internet: oportunidades para a empresa;
- Ferramentas disponíveis na internet e suas aplicações;
- Preparando a empresa para vender pela internet;
- Como vender num shopping virtual;
- Diferentes formas de vender pela internet;
- Erros comuns a serem evitados em vendas pela internet;
- Dicas para o sucesso das vendas online;
- Construir um anúncio para venda de um produto da sua empresa.

EMPREENDER COM SUSTENTABILIDADE PARA COMEÇAR BEM

Orienta o participante a propor alternativas práticas operacionais e simples que podem contribuir para a sustentabilidade e redução de custos na empresa.

Público: empreendedores de pequenos negócios

Carga horária: 3 horas

Conteúdo programático:

- Compreendendo a sustentabilidade empresarial;
- Exemplificando as práticas de sustentabilidade empresarial;
- Empresas sustentáveis;
- Propondo práticas sustentáveis.

EMPREENDEDORISMO PARA COMEÇAR BEM

Conheça e compreenda as características de um empresário, bem como seus desafios para criar e manter um negócio. Aprenda a usar as competências empreendedoras a favor do desenvolvimento do seu negócio.

Público: potencial empresário

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Características do empreendedor;
- Estudo de caso;

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 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 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 GOIÂNIA (Escritório Regional)

Av. T-3, n.º 1.000, Setor Bueno

Goiânia (GO) 74210-240

Tel.: (62) 3250-2000 / 0800 570 0800

E-mail: atendimento@sebraego.com.br

SEBRAE INHUMAS

Rua Epídio Luís Brandão, 233, Centro

Inhumas (GO) 75400-000

Tel.: (62) 3511-1616 / 0800 570 0800

E-mail: inhumas@sebraego.com.br

SEBRAE TRINDADE

Rua Eugênio Jardim, 230, Centro

Trindade (GO) 75380-000

Tel.: (62) 3506-7022 / 0800 570 0800

E-mail: trindade@sebraego.com.br

