

Faça a DIFERENÇA na GESTÃO da sua EMPRESA!

Cursos com os menores preços de mercado!

Abadia de Goiás - Araçu - Avelinópolis - Bonfinópolis - Brazabrantes
Campestre de Goiás - Caturai - Cezarina - **Goiânia** - Goianira
Guapó - Inhumas - Nerópolis - Nova Veneza - Palmeiras de Goiás
Santa Bárbara de Goiás - Santo Antônio de Goiás
Terezópolis de Goiás - Trindade - Varjão

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 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

Janeiro

Curso Como Validar o seu Modelo de Negócio para Começar Bem	09 a 12/01	19h às 22h	R\$ 50,00
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	13 e 14/01	19h às 22h 8h às 12h	R\$ 30,00
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	09 a 13/01	19h às 22h	R\$ 215,00
Palestras Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás	11/01	19h	GRATUITA
Entrevista Empretec	16 a 20/01	19h às 22h	GRATUITA
Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	17/01	16h	GRATUITA
Palestra Tributação Na Medida	17/01	19h	GRATUITA
Palestra Sebrae Mais Análise Financeira	19/01	19h às 21h	GRATUITA
Curso Gestão Financeira Na Medida	23 a 27/01	19h às 23h	R\$ 140,00
Empretec	23 a 29/01	8h às 18h	R\$ 1.340,00
Oficina SEI Vender	26/01	19h às 22h	R\$ 22,00
Curso Sebrae Mais Gestão Financeira - Do Controle à Decisão	28/01 a 28/04	8h às 18h	R\$ 1.200,00
Curso Atendimento ao Cliente	30/01 a 03/02	19h	R\$ 190,00

GOIÂNIA

Fevereiro

Curso Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio para Começar Bem	01 a 03/02	19h às 23h	R\$ 50,00
Curso Gestão de Pequenos Negócios	01 a 03/02	19h às 23h	R\$ 150,00
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	06 a 10/02	19h às 23h	R\$ 215,00
Entrevista Empretec	30/01 a 03/02	8h às 18h	GRATUITA
Oficina Como Criar um Site de Sucesso	07/02	19h às 22h	R\$ 20,00
Curso Gestão de Estoque Na Medida	07 a 09/02	19h às 23h	R\$ 130,00
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	08/02	19h às 23h	R\$ 40,00
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	13 a 16/02	19h às 22h	R\$ 50,00
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	17 e 18/02	19h às 22h 8 às 12h	R\$ 30,00
Empretec	13 a 18/02	8h às 18h	R\$ 1.340,00
Oficina Como Construir uma Loja Virtual	14/02	19h às 22h	R\$ 20,00
Curso Planejamento Estratégico Na Medida	14 a 17/02	19h às 23h	R\$ 130,00
Oficina Orientação sobre Acesso a Financiamento para Começar Bem	16/02	19h	R\$ 22,00

GOIÂNIA

Fevereiro

Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	20 a 23/02	19h às 23h	R\$ 130,00
Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	23/02	16h	GRATUITA
Curso Gestão Financeira Na Medida	20 a 24/02	19h às 23h	R\$ 140,00

Março

Oficina Como Construir uma Loja Virtual	01/03	19h às 22h	R\$ 20,00
Entrevista Empretec	06 a 10/03	8h às 18h	GRATUITA
Curso Sebrae Mais Líder Coaching	13 a 22/03	19h às 23h	R\$ 570,00
Curso Atendimento ao Cliente	13 a 16/03	19h às 22h	R\$ 190,00
Curso Marketing Na Medida	14 a 17/03	19h às 23h	R\$ 130,00
Curso Cult Líder - Cultura da Liderança	20/03 a 23/04	19h às 22h	R\$ 190,00
Empretec	20 a 25/03	8h às 18h	R\$ 1.340,00
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	20 a 23/03	19h às 22h	R\$ 50,00
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	24 e 25/03	19h às 22h 8 às 12h	R\$ 30,00
Oficina Gestão para E-commerce	22 e 23/03	19h às 22h	R\$ 30,00
Curso Como Conduzir Negociações Eficazes	27 a 31/03	19h às 22h	R\$ 190,00

GOIÂNIA

Março

Oficina Análise de Mercado para Começar Bem	29 a 30/03	19h às 22h	R\$ 30,00
Oficina Como Vender Mais por Site de Comércio On-Line	30/03	19h às 22h	R\$ 20,00
Palestra Entendendo sobre Franquias	30/03	19h	GRATUITA
Curso Atendimento ao Cliente	31/03 a 03/04	19h às 22h	R\$ 190,00

Abril

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	03/04	16h	GRATUITA
Palestra Tendências e Oportunidades de Negócio em Goiás	03/04	19h	GRATUITA
Curso Como Administrar sua Pequena Empresa	03 a 07/04	19h às 23h	R\$ 215,00
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	03 a 06/04	19h às 22h	R\$ 50,00
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	07 e 08/04	19h às 22h 8h às 12h	R\$ 30,00
Oficina SEI Formar Preço	25/04	19h às 23h	R\$ 22,00
Curso Marketing Na Medida	25 a 28/04	19h às 23h	R\$ 130,00
Oficina Empreendedorismo para Começar Bem - Como desenvolver características empreendedoras	27/04	19h às 22h	R\$ 22,00

GOIÂNIA

Maio

Curso Sebrae Mais Gestão de Marketing - Plano avançado	02/05 a 30/06	19h	R\$ 300,00
Entrevista Empretec	08 a 12/05	8h às 18h	GRATUITA
Curso Gestão Financeira Na Medida	08 a 12/05	19h às 23h	R\$ 140,00
Curso Tributação Na Medida para Microempresas	08 a 11/05	19h às 22h	R\$ 130,00
Oficina SEI Administrar	12 e 13/05	19h às 23h	R\$ 30,00
Palestra Entendendo sobre Franquia para Começar Bem	17/05	19h	GRATUITA
Curso Atendimento ao Cliente	17 a 21/05	19h às 22h	R\$ 190,00
Empretec	22 a 27/05	8h às 18h	R\$ 1.340,00
Curso Como Conduzir Negociações Eficazes	22 a 26/05	19h às 22h	R\$ 190,00
Curso Gestão de Pequenos Negócios	22 a 26/05	19h às 23h	R\$ 150,00
Oficina Como Vender Mais pelo seu E-commerce	23/05	19h às 22h	R\$ 20,00
Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem	22 a 25/05	19h às 22h	R\$ 50,00
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	26 e 27/05	19h às 22h 8h às 12h	R\$ 30,00
Palestra Sebrae Mais Educação Financeira	31/05	19h	GRATUITA

GOIÂNIA

Junho

Oficina Como Criar um Site de Sucesso	01/06	19h às 22h	R\$ 20,00
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	01/06	19h às 23h	R\$ 40,00
Curso Gestão Visual de Loja - Aumentando suas vendas	19 a 22/06	19h às 23h	R\$ 190,00
Curso Gestão de Pequenos Negócios	19 a 23/06	19h às 23h	R\$ 150,00
Oficina Como Vender por um Site de Comércio On-Line Na Medida	22/06	19h às 22h	R\$ 20,00

ABADIA DE GOIÁS

Janeiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	09/01	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

ARAÇU

Fevereiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	02/02	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

AVELINÓPOLIS

Março

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	02/03	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

BONFINÓPOLIS

Janeiro

Palestra Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes	25/01	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

Palestras Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás	31/01	19h	GRATUITA
---	-------	-----	----------

Abril

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	06 e 07/04	19h às 23h	R\$ 30,00
--	------------	------------	-----------

BRAZABRANTES

Maio

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	09/05	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

CAMPESTRE DE GOIÁS

Janeiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	18/01	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

Março

Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	01/03	19h às 23h	R\$ 40,00
------------------------------------	-------	------------	-----------

CATURAÍ

Fevereiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	16/02	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

Abril

Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	26/04	19h às 23h	R\$ 40,00
------------------------------------	-------	------------	-----------

CEZARINA

Maio

Oficina SEI Controlar meu Dinheiro	16/05	19h às 23h	R\$ 40,00
------------------------------------	-------	------------	-----------

GOIANIRA

Junho

Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	20/06	19h às 23h	R\$ 40,00
Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	21/06	19h	GRATUITA

GUAPÓ

Maio

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	08/05	19h	GRATUITA
Oficina SEI Controlar meu Dinheiro	16/05	19h às 23h	R\$ 40,00

INHUMAS

Fevereiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	01/02	19h	GRATUITA
--	-------	-----	----------

INHUMAS

Abril

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio

03 e 04/04

19h às 22h
8h às 12h

R\$ 30,00

Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro

27/04

19h às 23h

R\$ 40,00

NERÓPOLIS

Janeiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

18/01

19h

GRATUITA

NOVA VENEZA

Fevereiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

21/02

19h

GRATUITA

PALMEIRAS DE GOIÁS

Março

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

15/03

19h

GRATUITA

SANTA BÁRBARA DE GOIÁS

Abril

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

06/04

19h às 23h

GRATUITA

Maio

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

06/05

19h

GRATUITA

SANTO ANTÔNIO DE GOIÁS

Abril

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

03/04

19h às 23h

GRATUITA

Maio

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

03/05

19h

GRATUITA

Junho

Palestra Tendências e Oportunidades de Negócios em Goiás

19/06

19h

GRATUITA

TEREZÓPOLIS DE GOIÁS

Maio

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

15/05

19h

GRATUITA

TRINDADE

Março

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

02/03

19h

GRATUITA

Curso Como Validar o Seu Modelo de Negócio para Começar Bem

30/03 a 02/04

19h às 22h

R\$ 50,00

VARJÃO

Janeiro

Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem

24/01

19h

GRATUITA

PALESTRAS

COMO ATRAIR, CONQUISTAR E MANTER CLIENTES

Conheça as estratégias e ferramentas de como atrair, conquistar e manter clientes visando o crescimento e a consolidação do negócio.

Público: empreendedores e empresários de pequenas empresas.

Carga horária: 2h

Conteúdo programático:

- Gerenciamento do relacionamento com o cliente;
- Como atrair, conquistar e manter clientes;
- Por que devemos fidelizar clientes? Clientes fiéis x Clientes transitórios;
- CRO certo e o errado da fidelização de clientes.
- A estratégia ACM;
- A escada da lealdade;

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.

TRIBUTAÇÃO NA MEDIDA

Aprenda a importância social dos tributos e como o processo de tributação pode gerar novas oportunidades para o crescimento do negócio.

Público: empresários e gestores de microempresas.

Carga horária: 2h

- A importância social dos tributos;
- Instrumentos que controlam o recolhimento dos tributos;
- As opções tributárias no Brasil e a melhor opção para a microempresa;
- Apresentação do curso Tributação Na Medida.

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.

SEBRAE MAIS EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Compreenda as regras do mercado financeiro que impactam na gestão do negócio e saiba como selecionar as melhores estratégias para melhorar o desempenho econômico-financeiro do negócio.

Público: empresários de pequenas empresas

Carga horária: 2h

Conteúdo programático:

- Avaliação econômico-financeira;
- Riscos e custos do dinheiro;
- Produtos e serviços bancários para endividamento;
- Produtos e serviços bancários para investimento;
- Negociando com o gerente da instituição.

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

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..

COMO CONDUZIR NEGOCIAÇÕES EFICAZES

Aprenda a selecionar as estratégias de negociação que levem aos melhores resultados, favorecendo uma negociação ganha-ganha.

Público: empresários e gestores de pequenos negócios

Carga horária: 15h

Conteúdo programático:

- Conceitos e técnicas de negociação;
- Estilos de negociadores e fontes de poder;
- Negociação ganha-ganha;
- Estratégias de negociação;
- Habilidades comportamentais no processo de negociação.

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.

CULT LÍDER - CULTURA DA LIDERANÇA

Compreenda a importância de se trabalhar uma liderança motivada e orientada para melhores resultados na transformação da sociedade e como adotar atitudes de um líder empreendedor, criativo e inovador para envolver os liderados e alcançar melhores resultados.

Público: líderes empresariais e comunitários

Carga horária: 16h

Conteúdo programático:

- O perfil do líder contemporâneo na transformação da sociedade;
- A motivação na liderança empreendedora e transformadora;
- Construindo novas lideranças;
- Comunicação eficaz e seus princípios éticos na liderança.



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 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 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.



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.

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.

LÍDER COACHING 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.



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.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NA MEDIDA

Aprenda a construir o planejamento estratégico de sua empresa para obter melhores resultados.

Público: empresários de microempresas

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

Conteúdo programático:

- 1º encontro - Planejamento Estratégico: Quem somos?
- 2º encontro - Planejamento Estratégico: Onde estamos hoje?
- 3º encontro - Planejamento Estratégico: Para onde vamos e como chegaremos lá
- 4º encontro - Planejamento Estratégico: Como chegaremos lá?

SEBRAE MAIS GESTÃO FINANCEIRA - DO CONTROLE À DECISÃO

Compreenda os aspectos fundamentais da gestão financeira, para melhorar o processo de tomada de decisão e saiba como desenvolver uma gestão financeira eficiente e eficaz na empresa.

Público: empresários de pequenas empresas.

Carga horária: 116h e duração de 90 dias

Conteúdo programático:

- | | |
|-------------------------------|---------------------------------|
| - Controles financeiros; | - Margem de contribuição; |
| - Capital de giro; | - Ponto de equilíbrio; |
| - Pró-labore; | - Indicadores de desempenho; |
| - Projeções financeiras; | - Planejamento orçamentário; |
| - Liquidez; | - Simulações financeiras; |
| - Custos e formação de preço; | - Aspectos internos e externos. |

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.

TRIBUTAÇÃO NA MEDIDA

Compreenda a importância social dos tributos, a identificação dos tipos de opção de tributos para microempresas, além das obrigações acessórias de sua empresa. O entendimento do processo de tributação pode gerar novas oportunidades ao empresário e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão do negócio de maneira sustentável.

Público: empresários e gestores de microempresas

Carga horária: 15h + 2h de consultoria por empresa

Conteúdo programático:

- Entendendo as formas de legalização empresariais;
- Conhecendo os regimes tributários: lucro presumido e lucro real;
- Conhecendo o regime tributário: Simples Nacional;
- Comparando os regimes tributários para tomada de decisão;
- Analisando o perfil do gestor tributário.

OFICINAS

ANÁLISE DE MERCADO PARA COMEÇAR BEM

Orienta o participante a desenvolver competências que o auxiliem 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;

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 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 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.

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;

GESTÃO PARA E-COMMERCE NA MEDIDA

Conheça a legislação e as práticas de gestão adequadas ao e-commerce e aprenda a desenvolver estratégias para uma boa gestão do seu e-commerce.

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

Carga horária: 6 horas

Conteúdo programático:

- Entendendo a gestão como diferencial competitivo;
- Gestão de e-commerce.

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.

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 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 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 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 1000, 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 PALMEIRAS DE GOIÁS

Av. Maria Inês, 182, Sala 3, St. Antônio Bueno
Palmeiras de Goiás (GO) 76190-000

Tel.: (64) 3571-3140 / 0800 570 0800

E-mail: palmeiras@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