

# 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 - Caturaí - 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 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](http://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](http://www.sebraego.com.br)

# PROGRAMAÇÃO

## GOIÂNIA

### Janeiro

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

## SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

## 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.

## 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..

## 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;  | - Criação do cliente; |
| - Validação pelo 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 contribuem para otimizar sua produção e comercialização.

**Público:** empresários de microempresas

**Carga horária:** 12h

**Conteúdo programático:**

- A gestão de estoques: importâncias e consequências;
- Como desenvolver um sistema de gestão de estoques;
- O sistema de gestão de estoques na prática.

## GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

Compreenda as características e comportamento empreendedor, como diferenciais do empresário de sucesso, utilizando na prática os principais meios de controles financeiros, planejamento e marketing para a obtenção de melhores resultados em seu empreendimento.

**Público:** empreendedores de pequenos negócios, empreendedores individuais e potencial empresário.

**Carga horária:** 12h

**Conteúdo programático:**

### 1-Ferramentas de Gestão:

- Administração geral;
- Planejamento do negócio;
- Mercados;
- Marketing;
- Estratégias / questões relevantes;
- Pessoas / compras / vendas / estoques / produção;
- Gestão financeira;
- Capital de giro;
- Principais controles financeiros;
- Custos: fixos e variáveis;
- Exercícios práticos.

### 2-Empreendedorismo:

- Globalização: cenário e tendências;
- Conceitos de empreendedor e empreendedorismo;
- Características de comportamento empreendedor (C.C.E.);
- Exercícios prático sobre as C.C.E.;
- Orientações gerais sobre micro empreendedor individual.

## GESTÃO 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 dos 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, aumentando 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.

## SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

## 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;

### 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 receber;
- Contas a pagar;
- 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](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:trindade@sebraego.com.br)