

# Faça a DIFERENÇA na GESTÃO da sua EMPRESA!

Cursos com os menores preços de mercado!

Catalão | Ipameri | Orizona | Três Ranchos

# 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

## CATALÃO

### Agosto

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem	09 e 10/08	19h às 23h	GRATUITA
Oficina Como criar uma página empresarial no Facebook	17/08	19h às 22h	GRATUITA
Curso Gestão Financeira Na Medida	28/08 a 01/09	19h às 23h	GRATUITA

### Setembro

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem	20 e 21/09	19h às 23h	GRATUITA
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	27/09	19h às 23h	GRATUITA

### Outubro

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem	24 e 25/10	19h às 23h	GRATUITA
Oficina Como vender por um site de comércio on-line Na Medida	30/10	19h às 22h	GRATUITA

### Novembro

Oficina Análise de Mercado para Começar Bem	13 e 14/11	19h às 23h	GRATUITA
Empreender com Sustentabilidade para Começar Bem	20/11	19h às 22h	GRATUITA
Curso Marketing Na Medida	06 a 09/11	19h às 23h	GRATUITA

## IPAMERI

### Agosto

Oficina SEI Vender	10/08	19h às 22h	GRATUITA
--------------------	-------	------------	----------

### Setembro

Curso e Consultoria Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	18 a 21/09	19h às 23h	GRATUITA
--	------------	------------	----------

### Outubro

Curso Gestão Empresarial Integrada para Começar Bem	23 a 27/10	19h às 23h	GRATUITA
--	------------	------------	----------

### Novembro

Curso e Consultoria Planejamento Estratégico Na Medida	20 a 24/11	19h às 23h	GRATUITA
--	------------	------------	----------

## ORIZONA

### Agosto

Oficina Como criar um site de sucesso	15/08	19h às 22h	GRATUITA
---------------------------------------	-------	------------	----------

### Setembro

Oficina Análise de Mercado para Começar Bem	20 e 21/09	19h às 23h	GRATUITA
---	------------	------------	----------

### Outubro

Oficina Plano de Negócio para Começar Bem	24 e 25/10	19h às 23h	GRATUITA
---	------------	------------	----------

## TRÊS RANCHOS

### Agosto

Oficina SEI Planejar

03/08

19h às 23h

GRATUITA

## SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

### PALESTRAS



#### 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.

#### 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.

# 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?

### 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;       | - Persistência;             |
| - Exigência de qualidade e eficiência;      | - Correr riscos calculados; |
| - Estabelecimento de metas;                 | - Comprometimento;          |
| - Persuasão e rede de contatos;             | - Busca de informações;     |
| - Planejamento e monitoramento sistemático; |                             |
| - Independência e autoconfiança.            |                             |

## 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 EMPRESARIAL INTEGRADA PARA COMEÇAR BEM

Conheça os diversos atores empresariais e suas relações para alcançar o sucesso empresarial. Compreenda a empresa como um todo, praticando a gestão empresarial integrada para a busca dos melhores resultados.

**Público:** potencial empresário com ideia de negócio e com experiência em trabalhar por conta própria.

**Carga horária:** 15h

**Conteúdo programático:**

- Atores empresariais e suas expectativas;
- Características das expectativas do proprietário;
- Características das expectativas do colaborador, fornecedor e cliente;
- A sociedade e os fundamentos da eficácia empresarial;
- Da eficácia a excelência empresarial.

## 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 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.

**OFICINAS**



## **EMPREENDEDORISMO PARA COMEÇAR BEM**

### **Como desenvolver características empreendedoras**

Conheça as características de um empresário, bem como seus desafios para criar e manter um negócio e saiba como equilibrar o uso das competências empreendedoras no desenvolvimento de seu negócio.

**Público:** potencial empresário

**Carga horária:** 4 horas

**Conteúdo programático:**

- Características do empreendedor;
- Estudo de Caso;

Autoavaliação: Você está pronto para empreender?

## **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 PLANEJAR

Compreenda a importância dos elementos que envolvem o processo de planejamento da atividade empreendedora para assegurar os melhores resultados que atendam suas expectativas e metas.

**Público:** MEI - microempreendedor individual

**Carga horária:** 4 horas

**Conteúdo programático:**

- O que é planejar;
- Para que planejar;
- Quando planejar;
- Planejamento orientado para resultados;
- Ferramentas do planejamento (PDCA);
- Visão sistêmica ;
- Planejamento como processo dinâmico e contínuo.

## **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.

# 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.

## This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Faça sua inscrição no Portal Sebrae [www.sebraego.com.br](http://www.sebraego.com.br)  
ou pela Central de Relacionamento **0800 570 0800**



**SEBRAE CATALÃO**

Av. Raulina Fonseca Pascoal, 2.273, Centro  
Catalão (GO)

**Tel.:** (64) 3442-9100

**E-mail:** regionalsudeste@sebraego.com.br

**SEBRAE IPAMERI**

Rua Cel. João Vaz, esq. c/ rua 13 de maio, Sala 1, Centro  
Ipameri (GO) 75780-000

**Tel.:** (64) 3491-3794

**E-mail:** ipameri@sebraego.com.br