

Agenda  
Jul | Dez  
2017

# 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

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

### Setembro

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

### Outubro

<b>Oficina Plano de Negócio para Começar Bem</b>	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:**

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- Histórico;</li><li>- Benefícios;</li><li>- Portal do Empreendedor;</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Obrigações;</li><li>- Oportunidades de negócios.</li></ul> |
|--|--|

## 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;
- 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 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 de 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.

## SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

### 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 receber;
- Contas a pagar;
- 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 sua 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.

# Anotações

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](mailto: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](mailto:ipameri@sebraego.com.br)