



SEBRAE

**PRO
GRAMA
ÇÃO** MARÇO A MAIO
2019.2

PALESTRA:

Em uma PALESTRA, especialistas de áreas variadas dividem suas experiências e conhecimentos com o público ouvinte, disseminando o assunto de forma oral. Quer saber mais? Aprenda escutando quem entende.

OFICINA:

Em uma OFICINA o negócio é interagir. Elas são realizadas com o apoio de facilitadores, e são trabalhados temas de interesse por meio de estratégias, dinâmicas de grupo, simulações, experimentações, etc. Aqui o foco é trabalhar em equipe e dividir experiências.

CURSO:

Um CURSO ajuda no aprendizado de uma área específica do conhecimento. Trata-se de um serviço de capacitação onde se busca desenvolver e aprimorar conhecimentos, atitudes e habilidades de gestão.

CONSULTORIA:

Para identificar problemas e encontrar soluções, escolha uma CONSULTORIA. Este é um serviço de diagnóstico de uma situação empresarial, no qual pode ser elaborado um plano de ação e acompanhamento com soluções específicas e adequadas.

- **Desconto de 10% para pagamento à vista**

- Aceitamos cartão de crédito (Hiper, Visa e Master)

- **Estacionamento interno com vagas limitadas**

- Certificados de participação mediante conclusão de 75% da carga horária do evento

- **O SEBRAE reserva-se ao direito de cancelar o evento caso não haja a quantidade mínima de inscritos**

SUMÁRIO

- EMPRETEC 04
- Programa Sebrae de Consultorias 06
- Programa Gestão de Indicadores de Resultado 07
- Quer abrir um negócio? 08
- Quer melhorar a sua empresa? 11
- SEI tocar minha empresa 19
- Na Medida 20
- In Company 21
- Palestras MEI 22



SEMINÁRIO **empretec**

Desenvolvido pela ONU,
identifica e potencializa
o seu comportamento empreendedor.

São 06 dias de atividades

intensas onde você encara seus medos,
acorda para oportunidades, enfrenta
limitações e fortalece suas habilidades.

Entrevistas: 24/04 a 30/04/2019 (horário agendado)

Seminário: 13 a 18/05/2019

Encontro de 21 dias: 08/06/2019

Investimento: R\$ 1.000,00

(Parcelado em até 10X nos Cartões: Hiper, Visa e Master)

Faz-se necessário o preenchimento do formulário de
cadastro para o agendamento da entrevista. Segue o link
para preenchimento do formulário do Empretec:
<http://www.empretec.sebrae.com.br/#/inscricao>

São 60h de capacitação

em 6 dias de imersão onde o participante é desafiado
em atividades práticas, cientificamente fundamentadas
que apontam como um empreendedor de sucesso age,
tendo como base 10 características comportamentais:

1. Busca de oportunidade e iniciativa
2. Persistência
3. Correr riscos calculados
4. Exigência de qualidade e eficiência
5. Comprometimento
6. Busca de informações
7. Estabelecimento de metas
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos
9. Persuasão e rede de contatos
10. Independência e autoconfiança



Inscrições e informações: 0800 570 0800
sebraemais@rn.sebrae.com.br

PROGRAMA SEBRAE **CONSULTORIAS**

**Sua empresa cresceu e você sente dificuldade para traçar novas estratégias para o futuro do negócio?
Ou não sabe usar a gestão financeira para tomar decisões?**

Também não sabe criar estratégias para atrair e reter clientes?

Conheça o **Programa de Consultorias do Sebrae Mais**, uma ferramenta que oferece diversas soluções para quem busca crescimento e evolução para o empreendimento. O foco do programa são consultorias personalizadas nas cinco áreas temáticas: **Estratégias, Finanças, Pessoas, Processos e Marketing**.

São 142 horas por empresa, distribuídas entre **52 horas** de instrutoria e **90 horas** de consultoria, aplicadas conforme a necessidade da empresa.

Inscrições abertas até: 08/03/2019

PROGRAMA GESTÃO DE INDICADORES DE RESULTADOS

As empresas não podem ficar paradas. A busca por inovação, produtividade, competitividade, novos clientes e mercados é uma constante. E é nessa batalha diária que as soluções do Programa Sebrae Mais podem ajudar sua empresa a obter os melhores resultados.

Possibilitará:

O programa de consultoria “Gestão de Indicadores de Resultados” é uma solução integrada que possibilita a partir do preenchimento do AUTODIAGNÓSTICO DE GESTÃO:

- Diagnóstico da performance e da competitividade da empresa;
 - Desenvolvimento de um plano empresarial;
 - Definição dos objetivos estratégicos;
 - Implantação de um modelo de gestão baseado em indicadores e metas;
 - Acompanhamento sistemático da execução e dos resultados.
- A turma é formada com grupos de até 15 empresas, com até 3 participantes por empresa, sendo proprietários e/ou gestores.

Duração de 1 ano

211h totais, sendo: 127h de consultoria;
8h de encontros empresariais; 76h de workshops.

Realização do Diagnóstico de Gestão: 08/03/2019

Público-alvo: empresas de pequeno porte.



PLANEJAMENTO

Estruturando sua Ideia com o Canvas - 24h

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. O curso foi desenvolvido com o propósito de auxiliar o participante na validação da sua ideia, aprendendo a avaliar e validar cada um dos nove blocos do modelo de negócio.



Módulo 1 - Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio



Turma 1: 18 a 21/03 – 25 a 28/03/2019

Turma 2: 06 a 09/05 – 13 a 16/05/2019



19h às 22h



R\$ 200,00 por turma



Potencial Empresário



PLANEJAMENTO

Como Analisar o Mercado + Como Elaborar um Plano de Negócio

Uma das principais razões para se planejar um negócio é antecipar-se às mudanças do mercado. A oficina visa capacitar os participantes quanto às ferramentas de análise de mercado. O Plano de Negócio é uma ferramenta que tem o objetivo de apoiar na consolidação da ideia e identificação da sua viabilidade, orientando quanto aos principais desafios na implementação da sua empresa.



Módulo 1 - Como Analisar o Mercado



Turma 1: 18 e 19/03 – 20 e 21/03/2019



18h às 22h



R\$ 150,00



Potencial Empresário



FINANÇAS

Oficina: Controles Financeiros + Formação de Preço de Venda

A oficina irá apresentar instrumentos de controle da rotina presente e futura da empresa, permitindo organizar os controles financeiros, o capital de giro, o fluxo de caixa, e apuração de resultados. O preço de venda é um fator determinante nas decisões de compra, desta forma, serão analisados fatores como a demanda, a concorrência, custos, despesas fixas e variáveis, entre outros aspectos que irão auxiliar o gestor na tomada de decisões.



Módulo 01: Controles Financeiros

+ 01 hora de consultoria



Turma 01: 22 a 25/04/2019



18h às 22h



R\$ 150,00



MEI, ME E EPP

QUER MELHORAR SUA EMPRESA?



FINANÇAS

Curso: Gestão de Estoques

O curso “Gestão de Estoques” foi desenvolvido com o propósito de capacitar o empresário a realizar técnicas de gestão dos estoques e buscar resultados operacionais e financeiros satisfatórios, de acordo com as metas e expectativas que contribuam para otimizar sua produção e comercialização. Conta com 2h de consultoria para auxiliar na realização do planejamento de estoque.



Turma 01: 22 a 25/04/2019

+ 02 horas de consultoria



19h às 22h



R\$ 110,00



MEI e Micro Empresa – ME



MERCADO E VENDAS

Curso: Como a Internet Poderá Alavancar o seu Negócio

A presença das empresas na internet é um caminho inevitável. Ter uma presença online ajuda a criar mais possibilidades de conquistar novos clientes. O participante irá aprender como se relacionar com o público, fazer a divulgação, promoção e vendas de produtos/serviços e a definir sua presença na internet. Serão destinadas duas horas de consultoria para auxiliar na aplicação do Plano Digital da empresa.



Turma 01: 13 a 16/05/2019

+ 02 horas de consultoria



18h às 22h



R\$ 110,00



Micro Empresa – ME



MERCADO E VENDAS

Curso: Conquistando Clientes

Todos os profissionais negociam constantemente. Possuir essa habilidade é indispensável no cenário atual dos negócios. O curso traz técnicas que permitirão identificar os fatores que influenciam uma negociação, a vivenciar na prática suas fases, identificar seu próprio perfil como negociador, o fortalecimento de parcerias e a importância da relação “ganha-ganha”, de forma a aplicar no seu dia a dia empresarial.



Módulo 01: Curso Técnicas de Negociação



Módulo 02: Curso Técnica de Vendas

Turma 01: 08 a 12/04/2019 - 19h às 22h
15 a 18/04/2019 - 18h às 22h



R\$ 200,00



MEI, ME E EPP



MERCADO E VENDAS

Curso: Como Atender Melhor o seu Cliente

O curso tem por objetivo identificar os aspectos que contribuem para a satisfação do cliente, a partir disso, será possível identificar a diferença entre tratá-lo bem e prestar um bom atendimento. A metodologia aborda as habilidades essenciais do profissional de atendimento, os principais erros cometidos durante todo o processo, como agir diante de queixas e reclamações, entre outros aspectos.



Turma 01: 18 a 22/03/2019

Turma 02: 20 a 24/05/2019

19h às 22h

R\$ 110,00

MEI, ME E EPP



MERCADO E VENDAS

Curso: Como Melhorar o Visual da sua Loja

A gestão visual de uma loja não se trata apenas da organização ou exposição dos seus produtos ou serviços, e sim de uma importante estratégia para aumentar o faturamento da empresa. O curso tem por objetivo estruturar um Plano de Gestão Visual que possibilite, com base em estratégias e técnicas, um visual de loja mais competitivo no mercado.



Turma 01: 01 a 04/04/2019



18h às 22h



R\$ 110,00



Micro Empresa – ME



MERCADO E VENDAS

Curso: Gestão Estratégica de Vendas

O curso “Gestão Estratégica de Vendas” tem o propósito de oportunizar momentos de reflexão para os profissionais envolvidos com vendas – seja na função de gestor de vendas ou na função direta de vendedor, criando condições para que os participantes desenvolvam suas habilidades voltadas para a equipe e clientes. Serão destinadas duas horas de consultoria para auxiliar o participante a iniciar a realização de suas estratégias.



Turma 01: 25 a 28/03/2019

+ 02 horas de consultoria

18h às 22h

R\$ 125,00

Micro Empresa – ME



GESTÃO DE PESSOAS

Curso: Mulher Empreendedora

Despertar em mulheres sua identidade feminina, fortalecendo sua autoestima e favorecendo que se descubram capazes de iniciar em suas comunidades e locais de origem, ações empreendedoras que transformem seus ambientes e, sobretudo, a elas mesmas, gerando renda e ocupação.



Turma 01: 27 a 30/05/2019



18h às 22h



R\$ 110,00



MEI, ME E EPP



GESTÃO DE PESSOAS

Curso: Desenvolvimento de Líderes

Este curso proporciona ao participante a oportunidade de, ao final da capacitação, estar apto para aplicar no seu dia a dia as características comportamentais de uma moderna liderança compartilhada, empreendedora e transformadora.



Turma 01: 22 a 25/04/2019



18h às 22h



R\$ 110,00



MEI, ME E EPP



sei TOCAR MINHA EMPRESA

As soluções SEI do Sebrae ensinam os principais pontos para a gestão de um negócio eficiente e lucrativo para as micro e pequenas empresas. Nas oficinas você irá compreender a importância do planejamento, como desenvolver a capacidade empreendedora e de negociação, os elementos que envolvem os processos de compra e venda, os princípios básicos de gestão financeira, entre outros pontos essenciais para o crescimento da sua empresa.



SEI Planejar



SEI Comprar



SEI Controlar
meu Dinheiro



SEI Empreender



SEI Vender

Data: Turma 01: 22 a 26/04/2019

Hora: 18h às 22h

Investimento: R\$ 80,00 (Desconto de 50 % para o MEI)

Público-alvo: Microempreendedor Individual



O curso Na Medida reúne um conjunto de soluções desenvolvidas para auxiliar o empresário a obter conhecimentos sobre gestão do seu negócio, com vistas ao aumento da sua produtividade, competitividade e lucratividade de modo sustentável. O curso conta com 8 horas de consultoria, um momento individual para tirar dúvidas, receber orientações específicas e recomendações sobre a aplicabilidade das ferramentas disponibilizadas nas soluções.

1º Módulo: Planejamento Estratégico

(+ 2h de consultoria) - 20/05 a 23/05/2019

2º Módulo: Gestão de Pessoas e Equipes

(+ 2h de consultoria) - 27/05 a 31/05/2019

3º Módulo: Gestão Financeira

(+ 2h de consultoria) - 03/06 a 07/06/2019

4º Módulo: Marketing

(+ 2h de consultoria) - 10/06 a 13/06/2019

 18h às 22h

 R\$500,00 (duas pessoas por CNPJ)

 Microempresa

Inscrições e informações:
3616.7908

IN COMPANY

Capacitar a equipe de colaboradores se faz cada vez mais necessário para preparar a empresa para enfrentar os concorrentes, atendendo melhor às necessidades dos clientes.

Com os cursos **In Company do Sebrae**, sua empresa poderá desenvolver as competências dos seus colaboradores no próprio ambiente de trabalho, oferecendo capacitação com conforto e adaptada às necessidades da equipe.

Procure o SEBRAE. Nós faremos um diagnóstico da sua empresa e vamos sugerir um curso que vai atender exatamente suas necessidades e que vai preparar seus colaboradores para ajudar sua empresa a se expandir.

Agende já uma visita e descubra tudo o que o SEBRAE pode oferecer para a sua empresa.

Informações:
(84) 3616-7908



Objetivo: Sensibilizar os participantes sobre os benefícios advindos da nova figura do empreendedor individual como mecanismo de formalização e fomento ao empreendedorismo, inclusive em relação a produtos e serviços desenvolvidos especificamente para esse público.



PALESTRAS

- . segundas, quartas e sextas:** 08h30
- . terças e quintas:** 14h30

www.rn.sebrae.com.br

0800.570.0800

 84. **99911.0160**

   sebraern



*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas do Rio Grande do Norte*