



**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.

# QUER ABRIR UM NEGÓCIO?



## 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

**Módulo 2** - Aprendendo a Validar Modelos 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

**Módulo 2** - Como Elaborar um Plano de Negócio

+ 01 hora de consultoria



**Turma 1:** 18 e 19/03 – 20 e 21/03/2019

**Turma 2:** 20 e 21/05 – 22 e 23/05/2019



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



**Módulo 01:** Formação de Preço de Venda

+ 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

# 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

# MEI

SOU DONO  
DO MEU  
NEGÓCIO

**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](http://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*