

Oportunidade 16/2024 – Programa de Gestão Empresarial

Edital: EDITAL DE CADASTRAMENTO E CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE INSTRUTORIA E CONSULTORIA COM PRODUTOS DE SUA PROPRIEDADE INTELECTUAL

Prezados credenciados,

Solicitamos proposta de metodologia que contemple as características abaixo:

Escopo: Gestão Empresarial

Temas: Estratégia, Finanças, Liderança, Marketing e Marketing Digital, Vendas, Inovação e Sucessão Familiar.

Objetivo do programa:

Desenvolver os gestores e empresários de pequenos negócios em temas de gestão, suas lideranças, sucessores e sucedidos, proporcionando grau de gestão mais maduro na empresa. Proporcionar o conhecimento e o desejo de aplicação de ferramentas de gestão para acompanhamento de informações, dados e resultados de performance do negócio. Despertar nos gestores/empresários a importância do autoconhecimento e o desenvolvimento de competências e habilidades de lideranças. Despertar o entendimento sobre a importância da relação e conexão entre os temas de gestão para agir de forma estratégica dentro da empresa. Proporcionar o relacionamento entre os participantes para trocas de boas-práticas e experiências

Estrutura solicitada:

Módulo 01 - Estratégia

Carga horária: 6h – 2 encontros de 3h

Prover de informações para a implementação de um plano estratégico, utilizando ferramentas como OKRs, para definir metas e objetivos claros, visando direcionar a empresa do seu estado atual para suas metas futuras, através de um planejamento estratégico.

- Planejamento estratégico
- Estratégia empresarial
- Ferramentas
- OKR's
- Plano de Ação

Módulo 02 – Finanças

Carga horária: 8h - 2 encontros de 4 horas

Prover de informações para a implementação de uma gestão financeira, utilizando ferramentas como planilhas e sistemas, para controle eficiente de contas, custos e receitas. Buscar otimizar a lucratividade e rentabilidade, atingindo o ponto de equilíbrio financeiro e garantindo um fluxo de caixa saudável, através de um planejamento financeiro estratégico e uma gestão eficaz de compras e estoque.

- Organização Financeira: separação PJ e PF

Uso Interno

- Vantagens da vida financeira empresarial organizada
- Ferramentas para a organização financeira
- Contas a pagar e a receber
- Demonstrativo de Resultados Mensal
- Lucratividade e Rentabilidade
- Capital de Giro
- Fluxo de caixa
- Markup
- Preço de venda
- Tributação
- Gestão de compras
- Gestão de estoque

Módulo 03 - Liderança

Carga horária: 6h – 2 encontros de 3h

Sensibilizar para o autoconhecimento para aprimorar comportamento, liderança e motivação, explorando forças, fraquezas e crenças. Alinhar ações ao propósito desejado, fortalecendo resiliência e comunicação para um crescimento sustentável.

- Autoconhecimento
- Forças e fraquezas
- Comportamento
- Comprometimento
- Potencial individual e coletivo
- Motivação
- Propósito e legado
- Inteligência emocional
- Resiliência
- Comunicação

Módulo 04 - Marketing

Carga horária: 6h – 2 encontros de 3h

Prover de informações para desenvolver e implementar um plano de marketing, incluindo análise de mercado, definição de segmentação e posicionamento, além da criação de personas e estratégias de comunicação.

- Segmentação, mercado – alvo e posicionamento
- Análise de mercado (clientes, concorrentes e fornecedores)
- Análise de Portfólio e os P's de Marketing
- Proposta de Valor
- Novo perfil de consumidores
- Personas
- Estratégia de marketing
- Plano de Marketing

Módulo 05 - Marketing Digital

Carga horária: 6h – 2 encontros de 3h

Prover de informações para conhecimento do marketing digital, utilizando plataformas como Facebook, Instagram, Reels, Telegram, TikTok e Google Meu Negócio. Conhecer estratégias de envio de mensagens, gerenciamento de objeções e uso de grupos e listas de transmissão. Conhecer como cria campanhas digitais para maximizar o impacto e os resultados.

- Ferramentas digitais e estratégias
- Aplicativos para usar no negócio
- Redes sociais pensadas para seu negócio
- Facebook
- Instagram
- Reels
- Telegram
- Whatsapp Business
- TikTok
- Google Meu negócio
- Plano de Marketing Digital

Módulo 06 - Vendas

Carga horária: 8h – 2 encontros de 4h

Conhecer os desafios da venda para o novo consumidor, incluindo o processo de vendas, planejamento, estratégias, técnicas de PNL e fechamento. Sensibilizar para o tratamento de objeções e pós-venda, além de gerir a equipe de vendas com eficiência.

- Planejamento de vendas
- Funil de Vendas
- Estratégias de vendas
- Vendas com PNL
- Negociação
- Tratamento de objeções
- Técnicas de fechamentos de vendas
- Pós-Venda
- Gestão da equipe de vendas

Módulo 07 - Inovação

Carga horária: 6h – 2 encontros de 3h

Sensibilizar para o desenvolvimento de habilidades de inovação e empreendedorismo para transformar ideias em negócios de sucesso, explorando tendências da nova economia e da tecnologia. Identificar oportunidades e adotar soluções criativas para problemas, visando a competitividade e a adaptação às mudanças do mercado.

- Inovação
- Modelos de Negócio
- Como transformar ideias em negócios
- Criatividade
- Nova Economia

Uso Interno

- Inovação e Tecnologia em MPE's
- Inteligência de Mercado
- Transformação Digital
- Solução de Problemas

Módulo 08 – Sucessão Familiar

Carga horária: 6h – 2 encontros de 3h

Sensibilizar sucessor e sucedido de empresas familiares através do fortalecimento dos valores, definição de papéis e responsabilidades, e planejamento sucessório estratégico. Integrar visão de longo prazo e cooperativismo para garantir a continuidade e sucesso empresarial.

- Dinâmica das empresas familiares
- Papeis e responsabilidades
- Importância dos valores
- O direcionamento estratégico e o planejamento sucessório
- A jornada da sucessão
- Sucessão familiar x Sucessão profissional
- Cooperativismo

Metodologia sugerida:

A metodologia do programa deve prever execuções com encontros de 3 e 4 horas, conforme a carga-horária de cada módulo. Ser uma metodologia dinâmica, prática, interativa e atrativa, e com exemplos atuais e para o dia a dia das micro e pequenas empresas, buscando dinamismo, interação e prática entre os participantes. Ser possível a aplicação no formato presencial. Cada módulo deve ser executado por especialista na temática e prever o mesmo consultor atuando no módulo. Ao final do programa, a metodologia deve proporcionar aos participantes novas ferramentas e um novo modo de pensar e agir em seu negócio.

Público-alvo: Empresários de micro e pequenas empresas de diversos setores e segmentos.

Carga horária do programa: 52h

Formato: Presencial

Tipologia sugerida: Programa dividido em 8 (seis) workshops

Conhecimento e experiência mínima: Experiência de instrutoria para gestores/empresários/lideranças de pequenos negócios e conhecimento de especialista nas temáticas do programa.

Disponibilidade de atuação: ter disponibilidade para execução conforme cronograma abaixo. O primeiro módulo ocorrerá no município de Três Passos e os demais em municípios próximos. Todos na região Noroeste.

Módulo	Data	Horário/Local
Estratégia	17 e 18/04	19h – Três Passos
Finanças	15 e 16/05	19h – A definir
Pessoas	19 e 20/06	19h – A definir
Marketing	17 e 18/07	19h – A definir

Uso Interno

Marketing Digital	21 e 22/08	19h – A definir
Vendas	11 e 12/09	19h – A definir
Inovação	16 e 17/10	19h – A definir
Sucessão Familiar	06 e 07/11	19h – A definir

Prazo para cadastramento do produto: 25 de março de 2024.

Gestora da oportunidade: Rúbia Dornelles – rubiad@sebraers.com.br

Para cadastrar o produto [Clique Aqui](#)

Critérios analisados:

Primeira etapa: cadastro até 25/03/2024

- Eliminatórios
 - Empresa NÃO habilitada no EDITAL DE CADASTRAMENTO E CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PARA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE INSTRUTORIA E CONSULTORIA COM PRODUTOS DE SUA PROPRIEDADE INTELECTUAL
 - Empresa NÃO ser apta em instrutoria
 - NÃO Cadastrar o produto no prazo
- Pontuados
 - Consistência da proposta do produto cadastrado no banco de produtos

Segunda etapa (se necessário): encaminhamento de materiais (será solicitado apenas aos que atenderem aos critérios da primeira etapa)

- **Eliminatório**
 - Encaminhar proposta no prazo
- Pontuados:
 - Atendimento do objetivo do método na proposta
 - Atendimento da estrutura do método na proposta

As empresas interessadas devem incluir as informações do seu produto no link abaixo ou acessar o portal integra no item oportunidades. [Clique Aqui](#) e cadastre o seu produto!