

CHAMADA PÚBLICA 11/2025 – INSTITUCIONAL

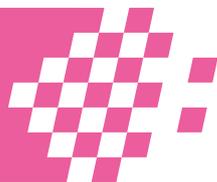
A Gerência de Gestão de Soluções do **SEBRAE/RS** convida as empresas credenciadas para prestação de serviços especializados, através do Edital de Credenciamento nº 01/2022 do SEBRAE/RS, a manifestarem interesse em participar do encontro de estratégias de aplicação de solução da solução **TRILHA DE MARKETING E VENDAS PARA A INDÚSTRIA** que será realizado nos dias **21 e 22 de Julho de 2025 das 09h às 18h, em Porto Alegre-RS** (o endereço será informado na **confirmação de participação – vide item 6.3**).

1. DO OBJETO:

1.1. A presente Chamada Pública tem por objeto inscrever até **18 (dezoito)** participantes para participarem da turma institucional do encontro de estratégias de aplicação de solução da solução **TRILHA DE MARKETING E VENDAS PARA A INDÚSTRIA**.

2. DA SOLUÇÃO:

<p>Nome da solução:</p> <p>TRILHA DE MARKETING E VENDAS PARA A INDÚSTRIA</p>
<p>Necessidade: NOVA solução</p>
<p>Tipo de Solução: Consultoria e Instrutoria</p>
<p>Conteúdo da Solução:</p> <p>A era do vendedor acabou, estamos na era do solucionador de problemas do cliente. Este é o novo papel dos profissionais e equipes de vendas. Em um mercado totalmente competitivo, muitas empresas deixam de dar atenção à estratégia comercial e de marketing. Esta trilha ajuda o participante a construir uma jornada de conhecimento e desenvolver uma visão analítica sobre marketing e vendas, compreender as reais necessidades do cliente para ser uma empresa de sucesso!</p>
<p>Objetivo da Solução:</p> <p>Workshop Comunicação na Era Digital + Consultoria Comunicação na Era Digital: Capacitar os participantes a compreenderem a importância e influência da comunicação empresarial no contexto industrial, destacando sua relevância para a construção de uma imagem positiva da empresa perante o mercado. Além</p>



de fornecer ferramentas e técnicas para implementar estratégias de comunicação eficazes, adaptadas às necessidades e desafios da indústria.

Workshop Funil de Vendas para Indústrias + Consultoria Funil de Vendas para Indústrias: Capacitar empreendedores e lideranças a entender, implementar e otimizar o processo de vendas em suas organizações, principalmente a entenderem o conceito de funil de vendas, suas etapas e como ele se aplica ao contexto industrial.

Workshop Estratégia de Alavancagem em Vendas + Consultoria Estratégia de Alavancagem em Vendas: Capacitar os profissionais a desenvolver e implementar estratégias práticas e eficazes para alcançar os objetivos comerciais específicos de suas empresas no contexto industrial.

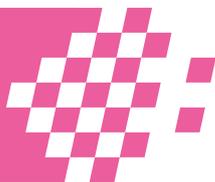
Workshop Marketing Digital para Indústrias + Consultoria Marketing Digital para Indústrias: Capacitar empresários e lideranças do setor industrial a entenderem e aplicarem conceitos básicos de marketing digital para promover seus produtos e serviços de forma eficaz no ambiente online. Identificar oportunidades específicas de marketing digital para suas indústrias, levando em consideração as características do mercado e do público-alvo.

Workshop Crescimento Exponencial com Equipe de Vendas + Consultoria Crescimento Exponencial com Equipe de Vendas: Capacitar os participantes a definirem estratégias claras e objetivos específicos para a equipe de vendas, alinhados com os objetivos comerciais e as necessidades do mercado industrial. Proporcionar uma compreensão abrangente do papel da equipe de vendas no contexto industrial, incluindo suas responsabilidades, funções-chave e impacto no sucesso da empresa."

Área de Atuação: **Marketing e Vendas**

Subárea:

5.1. Marketing Estratégico: diagnóstico, estratégias de marketing, metodologia de análise e segmentação de mercado e de ambiente, comportamento do consumidor, canais de distribuição, promoção e propaganda, metodologias de inteligência comercial, planejamento de mídia, endomarketing, plano de marketing, identificação de novos mercados e oportunidades de negócios,



avaliação do mercado, posicionamento e administração de marcas e patrimônio intangível.,

5.4. Vendas: planejamento, estratégias e técnicas de vendas, avaliação de ponto comercial, estratégia e gestão de varejo e atacado, canais de comercialização.,

5.6. Marketing de Relacionamento: estratégias, soluções tecnológicas de relacionamento com o cliente, pós-venda, fidelização.,

5.7. Canais Digitais: administração de mobile sites e serviços on-line, metodologia de criação, implantação e lançamento de canais digitais, produtos e serviços via mobile.,

5.10. Atendimento ao Cliente: processos, técnicas e habilidades do atendimento e relacionamento, canais de atendimento ao cliente, estruturação de equipes.

Experiências e Conhecimentos específicos:

Desejável: graduação em Administração de Empresas ou Análise de Sistemas

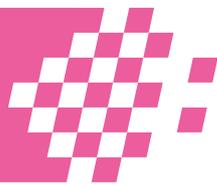
Imprescindível conhecimentos avançados em Vendas, Atendimento e Marketing Digital.

Desejável: especialização em Vendas, Atendimento e Marketing Digital.

- Experiência de no mínimo 2 anos com projetos de instrutoria e consultoria utilizando soluções de vendas e marketing digital.
- Experiência em desenvolvimento de soluções (palestras, cursos, entre outros).
- Experiência na Temática da trilha (base conceitual e aplicabilidade à realidade do público-alvo): mínimo 2 anos de experiência em empresas desenvolvendo trabalhos de vendas e marketing digital.
- Conhecimentos básicos sobre estilos de aprendizagem, fases de grupo, jogos e atividades vivenciais e CAV.
- Conhecimentos básicos sobre elaboração e aplicação de estratégias de aprendizagem e de recursos instrucionais.

A) Para participação neste encontro é imprescindível:

A) Para participação neste encontro é imprescindível:



1. Elaboração e envio de vídeo conforme orientações:

- Criar e apresentar uma mini-aula dentro das temáticas de um dos workshops da metodologia citados acima. O vídeo deve ser uma mini-aula simulada, com utilização de slides ou outro recurso criativo.

de sua preferência

Tempo: 7 a 10 minutos.

Demais orientações encontram-se no ANEXO desta Chamada Pública.

O link do vídeo deverá ser enviado no momento do preenchimento do formulário de inscrição.

Necessidade por regional – vagas:

Regional Campanha e Fronteira Oeste – 2

Regional Centro - 2

Regional Metropolitana – 2

Regional Noroeste - 2

Regional Planalto/Norte - 2

Regional Serra Gaúcha – 2

Regional Sinos, Caí e Paranhana – 2

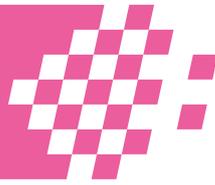
Regional Sul - 2

Regional Vales dos Rio Taquari e Rio Pardo – 2

3. CONDIÇÕES PARA MANIFESTAÇÃO DE INTERESSE

3.1. Estar habilitado através do Edital de Credenciamento nº 01/2022 do Sebrae RS.

3.2. Estar na situação **ATIVO**.



3.3. Caso já possua algum atendimento para o **SEBRAE/RS** nas datas mencionadas nesta Chamada Pública, deverá **prevalecer o atendimento** do referido **compromisso**.

3.4. A empresa credenciada deverá enviar um formulário por participante interessado.

3.4.1. O participante interessado na seleção do encontro de estratégias de aplicação de solução deverá acessar o link <https://bit.ly/3ZbrNSx>, preencher o formulário e enviá-lo.

3.5. O formulário deverá ser enviado, impreterivelmente, **até às 14 horas do dia 07 de Julho de 2025**.

3.6. Serão desconsideradas quaisquer manifestações de interesse que não atenderem às exigências expressas na Chamada Pública.

4. DO PROCESSO DE SELEÇÃO

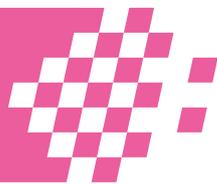
4.1. Serão considerados os seguintes critérios de seleção:

- **Eliminatório:**

- 1) Empresa e/ou profissional não credenciado no Edital 01/2022;
- 2) Profissional credenciado da empresa não aprovado na etapa de habilitação técnica para a prestação de serviço na natureza da solução em questão.
- 3) Profissional credenciado da empresa não habilitado na área exigida pela solução.
- 4) Profissional credenciado da empresa não habilitado em pelo menos uma das subáreas exigidas pela solução.

- **Classificatório (máximo 52 pontos, mínimo 44 pontos):**

- 1) Necessidade por regional (4 PONTOS; máximo 4 pontos);
- 2) Atendimento às áreas exigidas pela solução (2 PONTOS por área; máximo 2 pontos);
- 3) Atendimento às subáreas exigidas pela solução (2 PONTOS por subárea; máximo 10 pontos);



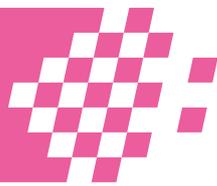
- 4) Performance no vídeo, conforme pontuação atingida a partir dos critérios avaliados: (0 (zero) não demonstrado, 4 (demonstrado parcialmente), 8 (demonstrado totalmente) (máximo 48 pontos e mínimo, 36 pontos).

4.2. Critérios de avaliação do vídeo:

Conhecimento prático e Criatividade: Demonstra possuir conhecimento e prática da dinâmica empresarial e do ambiente educacional e ilustra, de forma criativa, com exemplos, metáforas, ilustrações, analogias e exemplos que apoiem a aprendizagem.
Conteúdo proposto x alcançado: Estabelece uma conclusão/síntese ao final da atividade (amarração conclusiva), alcançando o objetivo da atividade.
Fluência Verbal: Estabelece uma sequência, permitindo que o participante avance progressivamente até a aquisição da informação. Utiliza variação no tom e altura da voz. Emprega termos compreensíveis ao público e, quando necessário, promove as devidas traduções.
Utiliza adequadamente as expressões corporais (mãos, olhos, cabeça, corpo). Movimenta-se de forma natural e dinâmica dentro do ambiente da sala, aproximando-se ou afastando-se do participante quando necessário.
Tempo planejado x tempo utilizado: Estabelece um tempo para a palestra como um todo e para cada etapa, cumprindo os prazos propostos e fazendo ajustes adequados em situações circunstanciais.
Cuidado com ambientação: Utiliza um ambiente adequado de gravação (boa iluminação e boa captação de som) e emprega de forma adequada (legível e compreensível) variados recursos como PowerPoint, flip-chart, vídeos, etc.

4.3. Em caso de empate de pontuação, será considerado como critério para desempate a ordem de inscrição.

4.4. Em caso de desistência de algum participante selecionado, será convidado o 1º suplente da lista divulgada no Portal Integra, respeitando a Regional alocada da empresa credenciada do participante desistente e os critérios classificatórios.



4.5. Não havendo inscritos da mesma regional e/ou em caso de não preenchimento das vagas divulgadas por Regional, o SEBRAE/RS poderá fazer o remanejamento de consultores, em conformidade com as demandas verificadas em outra unidade regional.

4.6. Em caso de convocação de suplente, o participante terá o prazo de um dia útil, a contar do recebimento da convocação, para declarar seu interesse. Em não havendo retorno, será convocado o suplente seguinte.

5. DO CALENDÁRIO DA CHAMADA PÚBLICA

5.3. A Chamada Pública entra em vigor na data de sua publicação e vigorará até o dia **30 de Setembro de 2025**, observando-se o prazo para finalização das etapas;

5.4. O processo de seleção dos inscritos será de **07 a 11 de Julho de 2025**;

5.5. A comunicação aos profissionais credenciados selecionados será realizada até dia **14 de Julho de 2025**, através de lista divulgada no Portal Integra;

5.6. A convocação de suplentes será feita até o dia **16 de Julho de 2025** através de e-mail enviado ao profissional credenciado;

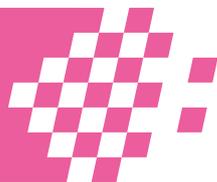
5.7. O resultado final será divulgado às empresas credenciadas até dia **22 de Agosto de 2025** através de lista divulgada no Portal Integra e e-mail enviado ao representante legal da empresa credenciada;

5.8. O encontro de estratégias de aplicação de solução da solução **TRILHA DE MARKETING E VENDAS PARA A INDÚSTRIA** que será realizado nos dias **21 e 22 de Julho de 2025 das 09h às 18h, em Porto Alegre-RS.**

6. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

6.3. É condição para vinculação na solução o cumprimento da carga horária em tempo integral – Tempo integral inclui:

- Pontualidade (início – volta dos intervalos e almoço – encerramento);
- Qualidade de presença – aproveitamento do tempo em sala (sugestão: utilizar os intervalos para uso de celular, computador, *tablets*, etc.).



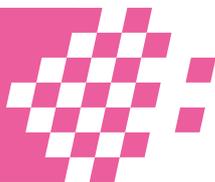
- 6.4. A tolerância de atraso é de 10 minutos. Após esse tempo, não há necessidade de permanecer em sala de aula.
- 6.5. Somente participarão aqueles profissionais credenciados que **receberem a confirmação de participação e constarem na lista de presenças**.
- 6.6. O profissional interessado em participar do processo divulgado na Chamada Pública será responsável exclusivo pelo cumprimento dos critérios e exigências ali constantes, bem como pelos custos de sua participação. Em caso de inscrição de profissional que não preencha os requisitos constantes do edital, será facultado ao SEBRAE/RS, a qualquer tempo, o direito de não habilitá-lo no método, sem que seja devida ao profissional inabilitado qualquer espécie de indenização.
- 6.7. A desistência não informada em tempo hábil (mínimo de cinco dias antes do início do evento) ou falta sem justificativa será registrada no histórico da empresa credenciada e poderá impactar em futuras seleções.
- 6.8. Este processo de estratégias de aplicação, contará com o acompanhamento de facilitador educacional, o qual terá como papel a emissão de parecer técnico sobre o desempenho dos participantes indicados pela empresa credenciada durante o processo nos critérios:

Ambiente com o grupo - Estabelece um ambiente propício para que os participantes se sintam à vontade para fazer comentários e compartilhar conceitos/conteúdos / experiências.

Conhecimento prático - Demonstra possuir conhecimento e prática da dinâmica empresarial e ilustra com exemplos, metáforas, ilustrações, analogias e exemplos que apoiem a aprendizagem.

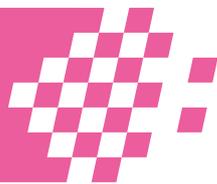
Conhecimento teórico - Demonstra conhecimento sobre a área e/ou assunto abordado a partir de referenciais teóricos, executando com segurança as atividades.

Conteúdo proposto x alcançado - Estabelece uma conclusão/síntese ao final da atividade (amarração conclusiva), alcançando o objetivo da atividade. Estabelece ligações entre os novos conceitos e experiências vivenciadas no grupo. Estabelece relações entre os temas do conteúdo.



Entusiasmo na condução – É capaz de manter seu nível de energia visando mobilizar e envolver o grupo no processo da aprendizagem, interagindo de forma construtiva e com domínio de turma.
Estrutura e planejamento – Traz os temas em uma lógica de construção e evolução dos assuntos de forma coerente e organizada didaticamente. Estabelece relações esclarecedoras entre os temas do conteúdo.
Fluência Verbal - Estabelece uma sequência, permitindo que o participante avance progressivamente até a aquisição da informação. Utiliza variação no tom e altura da voz. Emprega termos compreensíveis ao público e, quando necessário, promove as devidas traduções.
Gestão do tempo – Desenvolve as atividades propostas a partir de um planejamento e gestão do tempo disponibilizados.
Recursos didáticos – Recursos didáticos – Utiliza com forma adequada (legível e compreensível) variados recursos como flip-chart, apostila, vídeos, etc. Emprega ortografia correta quando escreve.

- 6.9. O parecer técnico é formado pela análise conjunta do Gestor da Solução, Multiplicador da Solução e Facilitador educacional e contempla dois níveis de avaliação: **Apto** e **Não Apto**.
- 6.10. Serão vinculados na solução somente os profissionais credenciados que obtiverem o **nível Apto**; e a manutenção da habilitação está condicionada à satisfação do cliente durante a execução do produto.
- 6.11. O **SEBRAE/RS** poderá, a qualquer tempo, cancelar a presente Chamada Pública, no todo ou em parte, sem que caiba qualquer direito de indenização às empresas credenciadas inscritas.
- 6.12. O **SEBRAE/RS** não remunerará os profissionais credenciados selecionados para participação no projeto, ou seja, esta deverá conciliar a agenda de modo que não interfira na sua remuneração e nas agendas de capacitação do projeto.
- 6.13. Em não havendo número de 18 (dezoito) profissionais credenciados selecionados por turma, a Gerência de Gestão de Soluções, sob hipótese alguma, tem por obrigação selecionar 18 (dezoito) profissionais credenciados para participação por turma.



6.14. Toda e qualquer comunicação deverá ser realizada via preposto ou responsável legal pela empresa Gerência de Gestão de Soluções.

Porto Alegre, 03 de Junho de 2025.

Gerência de Gestão de Soluções – **SEBRAE/RS**

integrars@sebraers.com.br