

Oportunidade 19/2022 – 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: Liderança, Estratégia, Finanças, Marketing, Vendas e Inovação.

Objetivo do programa:

Desenvolver os gestores e empresários de pequenos negócios em temas de gestão, bem como suas lideranças, proporcionando grau de gestão mais maduro na empresa. Despertar nos gestores/empresários a importância do autoconhecimento e o desenvolvimento de competências e habilidades de lideranças. Proporcionar o conhecimento e o desejo de aplicação de ferramentas de gestão para acompanhamento de informações, dados e resultados de performance do negócio. 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

Desenvolver a parte estratégica da empresa é fundamental para otimizar os esforços e os recursos em busca dos objetivos com mais assertivamente e menos desperdícios. É sobre isso que este módulo trata.

- O que é estratégia, sua importância e o processo estratégico
- Importância de um plano estratégico
- Análise e definição de onde estamos e onde queremos chegar
- Estratégia empresarial
- Planejamento estratégico
- Ferramentas
- OKR's
- Elaboração do Plano Estratégico
- Metas e objetivos estratégicos
- Plano de Ação

Módulo 02 - Inovação

Carga horária: 4h

A inovação é fator determinante no desempenho de gestão da empresa, concorrência e posicionamento no mercado, buscando sempre a melhoria da experiência dos clientes e agilidade nos processos da empresa. Este módulo traz conceitos e novas reflexões sobre este tema.

- Inovação
- Identificação de Oportunidades
- Modelos de Negócio
- Como transformar ideias em negócios
- Criatividade
- Nova Economia
- Competitividade
- Inovação e Tecnologia em MPE's
- Tendências no Varejo e Indústria 4.0
- Revolução da Tecnologia
- Inteligência de Mercado
- Transformação Digital
- Tendências que irão transformar pessoas e empresas
- Solução de Problemas

Módulo 03 - Finanças

Carga horária: 8h

Uma boa gestão financeira permite planejar e auxilia na tomada de decisões com mais assertividade. Este módulo busca enfatizar a importância da gestão financeira, os benefícios e as ferramentas para manter a organização dos recursos da empresa.

- Organização Financeira
- Vantagens da vida financeira empresarial organizada
- Ferramentas para a organização financeira
- Planilha x sistema: vantagens e desvantagens
- Contas a pagar e a receber
- Custos, gastos e despesas
- Demonstrativo de Resultados Mensal
- Margem de Contribuição
- Lucratividade e Rentabilidade
- Ponto de equilíbrio em valor e quantidade
- Capital de Giro
- Fluxo de caixa
- Planejamento financeiro
- Markup
- Preço de venda
- Tributação
- Gestão de compras
- Gestão de estoque

Módulo 04 - Vendas

Carga horária: 8h

O verdadeiro desafio das vendas é demonstrar o valor do produto ou do serviço. Dessa forma, esse módulo traz conceitos e estratégias para ajudar no processo de planejamento até a conversão em venda.

- Desafios da venda para o novo consumidor
- O processo de vendas
- Planejamento de vendas
- Etapas da venda
- Jornada do cliente
- Funil de Vendas
- Estratégias de vendas
- Vendas com PNL
- Negociação
- Técnicas de fechamentos de vendas
- Tratamento de objeções
- Pós-Venda
- Gestão da equipe de vendas

Módulo 05 - Marketing e Marketing Digital

Carga horária: 8h

Este módulo busca fomentar as estratégias de marketing da empresa como ferramenta de comunicação, atração e fidelização de clientes. Buscando que o empresário perceba como um aliado para criar e entregar valor satisfazendo as necessidades e desejos de um mercado consumidor.

- Segmentação, mercado – alvo e posicionamento
- Análise de mercado (clientes, concorrentes e fornecedores)
- Análise de Portfólio e os P's de Marketing
- Canais
- Proposta de Valor
- Perfis de consumidores e novas gerações
- Personas
- Estratégia de marketing
- Campanhas
- Comunicação
- Planejamento de vendas
- Plano de Marketing
- Essência do Marketing Digital
- A tecnologia na palma das nossas mãos
- Quando e como usar grupos e lista de transmissão
- Descubra o melhor horário para enviar mensagens
- Objeções
- Facebook
- Instagram
- Reels
- Telegram
- TikTok

Uso Interno

- Google Meu negócio
- Como desenvolver uma campanha de Marketing

Módulo 06 - Liderança

Carga horária: 6h

Este módulo traz reflexões para o indivíduo, buscando desenvolver competências para melhorar as relações dentro do ambiente de trabalho, melhorar o engajamento da equipe, moldar comportamentos e trazer novas ideias sobre liderança. Busca trazer alternativas de como lidar com as particularidades e o papel do líder dentro da empresa.

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

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: 40h

Formato: Presencial

Tipologia sugerida: Programa dividido em 6 (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 em 14/05 (sábado), 15/05 (domingo), 28/05 (sábado), 29/05 (domingo), 04/06 (sábado) e 05/06 (domingo) no município de Santa Rosa.

Prazo para cadastramento do produto: 15 de março de 2022.

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

Para cadastrar o produto [Clique Aqui](#)

Critérios analisados:

Primeira etapa: cadastro até 15/03/2022

- Eliminatórios
 - Empresa 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 ser apta em instrutoria
 - Cadastrar o produto no prazo
- Pontuados
 - Consistência da proposta do produto cadastrado no banco de produtos

Segunda etapa: 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!