

SUMÁRIO

CURSOS DA MATRIZ DE SOLUÇÕES EDUCACIONAIS.

1- M - ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO SIA 1194.....	4
2 - M - APRENDER A EMPREENDER SIA 1196	4
3 - M - ATENDIMENTO AO CLIENTE SIA 1187	5
4 - M - CAPACITAÇÃO RURAL	5
5 – M - COMERCIALIZAÇÃO PARA ENTIDADE ASSOCIATIVA – PESQUISA DE MERCADO - SIA 979.....	5
6 – M - COMERCIALIZAÇÃO PARA ENTIDADE ASSOCIATIVA – PLANO DE COMERCIALIZAÇÃO	6
7 - M - COMO VENDER MAIS E MELHOR (MÓDULO 1)	6
8 - M - COMO VENDER MAIS E MELHOR (MÓDULO 2)	6
9 - M - COMO VENDER MAIS E MELHOR (MÓDULO 3)	7
10 - M - COMPRAS GOVERNAMENTAIS com aplicação dos benefícios para as MPEs.....	7
11 - M - COMPRAS GOVERNAMENTAIS – Como Vender para Administração Pública, sem risco.....	8
12 - M - CONTABILIDADE NA PRÁTICA - SIA 1197	8
13 - M - CONTROLES FINANCEIROS SIA 1193	9
14 - M – D’OLHO NA QUALIDADE - SAI 1207	9
15 - M - DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES SIA 1286	9
16 - M - DESPERTAR RURAL SIA 1348	10
17 - M - DETERMINAÇÃO EMPREENDEDORA SIA 2606	10
18 - M - EFICIÊNCIA ENERGÉTICA PARA MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS SIA 1738	11
19 - M – ELABORAÇÃO DE PROJETOS PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS SIA	11
20 - M - EMPRETEC - SIA 30	12
21 - M – ENCONTROS EMPRESARIAIS SAI 5395	12
22 - M – ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS SAI 5427	12
23 – M - EXCELÊNCIA EM LIDERANÇA – SIA 1418.....	13
24 - M - FORMAÇÃO DE PREÇOS SIA1262	13
25 - M - GESTÃO DA INOVAÇÃO – SIA 5409	14
26 -M - GESTÃO DA QUALIDADE: FUNDAMENTOS DA EXCELÊNCIA - SIA 3436	14
27 - M - GESTÃO DA QUALIDADE: PARCERIAS EFICAZES SIA 3438	14
28 - M - GESTÃO DA QUALIDADE – VISÃO ESTRATÉGICA SIA 3440	15
29 - M - GESTÃO DA QUALIDADE: OS PROCESSOS SIA 1208	15
30 - M – GESTÃO DA QUALIDADE: Auditorias Internas SIA1295	15
31 - M – GESTÃO DA QUALIDADE: Requisitos da ISSO 9001 SIA1287	16
32 - M - GESTÃO DE PESSOAS SIA 1315	16
33 - M - GESTÃO E TÉCNICAS DE PRODUÇÃO SIA 1294.....	16
34 - M – INICIANDO UM PEQUENO E GRANDE NEGÓCIOS SIA	17

35 - M – INTERNET PARA MICRO E PEQUENA EMPRESA SIA 6049	17
36 - M – JUNTOS SOMOS FORTES SIA1459	17
37- M - LÍDER CIDADÃO SIA 648	18
38 - M - LIDERAR SIA 934	18
39 - M - LOGÍSTICA SIA 1290.....	19
40 – M - MULHER EMPREENDEDORA.....	19
41 – M - PLANEJANDO PARA INTERNACIONALIZAR – SIA 6028.....	19
42 - M - PROGRAMA SEBRAE DA QUALIDADE TOTAL RURAL- SIA2033	20
43 - M - SABER EMPREENDER SIA 660.....	20
44 - M - SUCESSÃO EMPRESARIAL SIA 2611	20
45 - M - TÉCNICAS PARA NEGOCIAÇÕES SIA 1182.....	21
46 - M - TÉCNICAS DE VENDAS SIA 1186	21
47 - Kit BOAS VENDAS – COMO VENDER MAIS E MELHOR NO VAREJO - SIA 2710.....	22
48 - Kit APRENDER A EMPREENDER TÊXTIL E CONFECÇÃO – SIA 2232	22
49 – M - ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO – Têxtil e Confecção SIA 5985.....	22
50 – M - FORMAÇÃO DE PREÇO Têxtil e Confecção – SIA 5986	23
51 –M - COMO VENDER MAIS E MELHOR – MÓDULO I - Têxtil e Confecção SIA 3362.....	23
52 – M - COMO VENDER MAIS E MELHOR – MÓDULO II - Têxtil e Confecção SIA 3363	23
53 – M -COMO VENDER MAIS E MELHOR – MÓDULO III - Têxtil e Confecção SIA 3364.....	23
54 – M - GESTÃO DE PESSOAS PARA O COMÉRCIO VAREJISTA – SIA 5096	24
55 – M - CONTROLES FINANCEIROS PARA O COMÉRCIO VAREJISTA – SIA 2158.....	24
56 - M - GESTÃO DE ESTOQUE – VAREJO SIA 5393	24
57 - M – GESTÃO DO VISUAL DE LOJA – SIA 3425	25
58 – M-KIT SABOR E GESTÃO – BOAS IDÉIAS PARA A ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR – SIA 4754	25
59 – M - FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA PARA PANIFICAÇÃO – SIA 5578	26
60 – M - APRENDER A EMPREENDER - Pousadas e Hotéis SIA 1940	26
61 –M - COMO ENCANTAR O TURISTA – SIA 5301	26
62 – M - EDUCAÇÃO PARA O TURISMO –SIA 535.....	27
63 –M - PALESTRA: BOAS PRÁTICAS NA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS – SIA 5270	27
64 – M - QUALIDADE NO ATENDIMENTO AO TURISTA – SIA 703	28
65 - Estudos de Mercado:.....	28
66 - Comércio AGRO:.....	28
67 - Comércio Brasil:.....	28
68 - Encontro de Negócios:	28
69 - Comércio Justo e Solidário:	29
70 - Circuito Tecnológico:	29
71 - Laboratório Móvel:.....	29
72 - Gestão Ambiental:.....	29
73 - Eficiência Energética:.....	29

74 - Programa Alimento Seguro – PAS:	29
75 - Oficina: Controles Financeiros na Propriedade Rural.....	30
76 - Oficina: Negócio Bom é Para Dois	30
77 - Oficina: Cliente! Prazer em Conhecer	30
78 - Liderança Eficaz no Ambiente Rural	30
79 - Planejamento Financeiro Pessoal.....	30
80 - Despertar Rural	31
81 - TGR – Treinamento Gerencial Rural	31
82 - Juntos Somos Fortes - Agronegócios.....	31
83 – Negócio Certo Rural – SIA6147	31

SEBRAE/MS
FICHA TÉCNICA – CURSOS DA MATRIZ/ NA
2010/ 2011

VAREJO

1- M - ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO Planejar suas finanças é planejar o futuro **SIA 1194**

CICLO DE VIDA: Em consolidação - intermediário

FOCO TEMÁTICO: Finanças

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Desenvolver no participante a competência de analisar e projetar estratégias empresariais a partir de informações financeiras

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A administração financeira da empresa
- Projetar fluxo de caixa
- Fatores que influenciam o planejamento
- Definição de metas com base nos resultados
- Conclusão do plano: afinal este negócio é viável?

CARGA HORÁRIA: 15 horas

2 - M - APRENDER A EMPREENDER Um Programa para quem busca o sucesso **SIA 1196**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empreendedores formais e informais

OBJETIVO: Desenvolver características que compõem o perfil empreendedor, despertando atitudes, conhecimentos, habilidades e valores de empreendedorismo, estimulando o participante a empreender atividades produtivas

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O Empreendedor
- O Mercado (consumidor, concorrente e fornecedor)
- A Empresa e o Mercado (Marketing)
- Os Números da Empresa (finanças)
- Ponto de Equilíbrio (comportamento financeiro)
- Resultado da Empresa
- Resultado com Vários Produtos
- Capital de Giro e o Fluxo de Caixa
- Problemas e as Soluções
- Plano da Empresa

CARGA HORÁRIA:

O curso é oferecido em 3 modalidades:

- **Telessalas** - Ambiente de aprendizagem onde os participantes assistem aos vídeos em grupos e lêem o material impresso, estudando sob a orientação do Orientador de Aprendizagem – 24 horas;
- **Kit de estudo autônomo** – Contém Manual do Participante, Guia para Orientação ao Participante, Fita de Vídeo e Ficha de Avaliação, é comercializado para estudo autônomo, nos Pontos de Atendimento do SEBRAE. O participante faz sua inscrição no momento de aquisição do Kit e terá até **dois meses** para concluir seus estudos
- **Internet** – É a opção para quem deseja flexibilidade de horário e local na realização de seu estudo. O participante terá até dois meses para concluir o curso e será acompanhado por um tutor

3 - M - ATENDIMENTO AO CLIENTE Obtendo resultados através da satisfação do cliente **SIA 1187**

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Empresários e profissionais que mantenham contato direto com clientes

OBJETIVO: Desenvolver a competência de refletir sobre as ações e procedimentos de atendimento em sua própria empresa que gerem resultados positivos através da satisfação do cliente

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A importância da satisfação do cliente
- Perfil do profissional de atendimento
- Momentos da verdade das empresas
- Agregar valor gera encantamento do cliente
- Os sete pecados no atendimento ao cliente
- Ações estratégicas para fortalecer a relação com o cliente
- Medindo a satisfação do cliente

CARGA HORÁRIA: 15 horas

4 - M - CAPACITAÇÃO RURAL - Saiba como obter sucesso no campo **SIA 25**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empreendedores rurais

OBJETIVO: Capacitar empresários rurais visando à auto-sustentação, ao aumento da produtividade e competitividade em seus negócios.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Organização social
- Custo de produção
- Comercialização
- Administração e organização rural.

CARGA HORÁRIA: 52 horas

5 - M - COMERCIALIZAÇÃO PARA ENTIDADE ASSOCIATIVA – pesquisa de mercado **SIA 979**

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Associados ou futuros associados de associações e cooperativas de produção, serviços e de comercialização/consumo

OBJETIVO: Repassar conceitos organizacionais, mercadológicos e associativas. Estimular o senso crítico e o da cooperação, a visão de mercado e aplicação prática dos conceitos de marketing

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Levantamento das Informações
- Pesquisa a campo sobre fornecedores
- Concorrentes
- Clientes
- Legislação (aspectos limitantes e de incentivo)
- Particularidades regionais relacionadas ao produto.

CARGA HORÁRIA: 16 horas

6 – M - COMERCIALIZAÇÃO PARA ENTIDADE ASSOCIATIVA – plano de comercialização – Volmir e Claudia Matos **SIA 1410**

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Associados ou futuros associados de associações e cooperativas de produção, serviços e de comercialização/consumo

OBJETIVO: Desenvolver competências implantar plano de comercialização de produtos/serviços

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Plano de Comercialização
- Critérios
- Implantação
- Gerência
- Adequação

CARGA HORÁRIA:16 horas.

7 - M - COMO VENDER MAIS E MELHOR (MÓDULO 1) Abrindo as portas do mercado **SIA 1261**

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Desenvolver a sensibilidade para perceber oportunidades de negócio e a habilidade na utilização de ferramentas de marketing

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Percepção das oportunidades de negócios
- Conceito e definição do Marketing
- Composto do Marketing
- Segmentação de mercado
- Comportamento de compra do segmento alvo
- Necessidade de posicionamento do produto e da empresa no mercado
- Necessidade do pós-venda
- Marketing direto
- Tratamento de marca
- Logotipia
- Escolha de nome, marcas e embalagem
- Ponto de venda, layout de loja
- Formas de comunicação, distribuição e venda

CARGA HORÁRIA: 15 horas - Treinamento ; 03 horas - Consultoria Coletiva (grupo de 5 pessoas); 02 horas - Palestra (depoimento de um empresário bem-sucedido).

8 - M - COMO VENDER MAIS E MELHOR (MÓDULO 2) As melhores ferramentas para aumentar suas vendas **SIA 1284**

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Capacitar na organização e gestão de vendas, promovendo a elaboração de um modelo de planejamento e ação comercial da empresa

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Plano de venda (necessidade e estrutura)

- Sistema de informações
- Objetivo de venda
- Determinação do potencial de compra
- Estratégias de venda
- Metas de venda
- Planos de distribuição
- Propaganda e promoção
- Avaliação do plano de comunicação
- Formação de equipe de vendas
- Integração e treinamento de vendedores
- Acompanhamento de campo
- Reuniões de avaliação
- Formas de incentivo
- Adequação da organização de vendas aos objetivos da empresa e das necessidades dos clientes
- Sistema de avaliação e de controle de vendedores
- Ações pós-vendas

CARGA HORÁRIA:

15 horas - Treinamento

03 horas - Consultoria Coletiva (grupo de 5 pessoas)

02 horas - Palestra (depoimento de um empresário bem-sucedido)

9 - M - COMO VENDER MAIS E MELHOR (MÓDULO 3) Crescendo com sucesso

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Empreendedores em processo de expansão de sua empresa

OBJETIVO: Capacitar o empreendedor a perceber oportunidades de mercado para expansão da empresa, identificando a melhor alternativa para o crescimento

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Trabalhando o marketing como diferencial para agregar valor
- Desenvolvimento de novos produtos
- Desenvolvimento de novos mercados
- Conceito de concorrência
- Análise de oportunidades para expandir a empresa
- Desenvolvimento de cenários
- Estratégia de Marketing de relacionamento
- Novas tecnologias
- Investimento
- Novas alternativas de crescimento, parcerias
- Elaboração do plano de Marketing para a empresa

CARGA HORÁRIA:

15 horas - Treinamento ;

03 horas - Consultoria Coletiva (grupo de 5 pessoas);

02 horas - Palestra (depoimento um empresário bem-sucedido)

10 - M - COMPRAS GOVERNAMENTAIS com aplicação dos benefícios para as MPEs SIA 5369

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Compradores públicos, pregoeiros, equipes de apoio, comissão de Licitação, secretários e funcionários da Administração Pública Federal, Estadual, Distrital ou Municipal

OBJETIVOS: Compreender que os benefícios da MPE na Licitação pública é um instrumento importante de transferência de renda

- Compreender que as compras públicas podem se tornar um mecanismo capaz de impulsionar a economia local/regional
- Compreender os responsáveis diretos e indiretos pelo setor de compras sobre a importância do cumprimento da Lei complementar nº 123/06
- Incorporar na prática dos compradores diretos e indiretos os procedimentos necessários para a aplicação plena da Lei Complementar nº 123/06

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A Apresentação para a Licitação
- Órgãos Fiscalizadores, bases legais e instrumentos na Licitação pública
- Dos instrumentos indispensáveis na elaboração de Editais que promovam os benefícios da Lei nº 123/06 (mecanismos auto-aplicáveis)
- Conhecer para aplicar os benefícios exclusivos da MPE (Artigo 47 e 48)
- Como aplicar o empate ficto e tratar da regularidade fiscal em todas as modalidades

CARGA HORÁRIA: 15 horas

11 - M - COMPRAS GOVERNAMENTAIS – Como Vender para Administração Pública, sem risco **SIA 5370**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Fornecedores, empresários de micro e pequenos negócios, empreendedores, representantes comerciais, contadores, representantes de entidades de classe, cooperados, associados e pessoas que possuem interesse em fornecer produtos e serviços para a administração pública Federal, Estadual, Distrital ou municipal

OBJETIVOS: Compreender o fornecimento para a administração pública como uma nova oportunidade de negócio

- Predispor-se a fornecer para a Administração Pública
- Predispor-se a analisar o potencial do seu negócio para fornecer para a administração Pública

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Licitação: uma nova oportunidade para o seu negócio
- A MPE na Licitação Pública - Conhecer as leis para controlar os riscos
- Aprender a Licitar sem risco - Parte I
- Aprender a Licitar sem risco - Parte II
- Encontrando novas oportunidades para o seu negócio

CARGA HORÁRIA: 15 horas

12 - M - CONTABILIDADE NA PRÁTICA - Um balanço de como está seu negócio **SIA 1197**

FOCO TEMÁTICO: Finanças

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Desenvolver a competência de tomar decisões gerenciais a partir das informações contábeis.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Funções e princípios contábeis
- Plano de contas da empresa
- Saldo das contas
- Resultados contábeis da empresa

- Índices econômico-financeiros

CARGA HORÁRIA: 15 horas.

13 - M - CONTROLES FINANCEIROS De olho nas finanças de sua empresa **SIA 1193**

FOCO TEMÁTICO: Finanças

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Desenvolver a competência de controlar e analisar financeiramente a empresa, a partir do conhecimento dos instrumentos de controle, previsão e análise do seu caixa.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A origem dos recursos e a necessidade de seu registro
- Controles dos recursos no dia-a-dia
- O fluxo de caixa
- Análise do fluxo de caixa e determinação do capital de giro
- Apuração dos resultados da empresa

CARGA HORÁRIA: 15 horas

14 - M – D’OLHO NA QUALIDADE - 5 S para os pequenos negócios **SIA 1207**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários e gerentes de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Adquirir conhecimento e prática no método D-OLHO (Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem Mantida) para sua implementação na organização, trazendo um novo hábito no desenvolvimento do trabalho diário das pessoas

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Preparando o ambiente
- Praticando o descarte e a organização
- Praticando a limpeza e higiene
- Praticando a ordem mantida

CARGA HORÁRIA: 16 horas (somente quando curso) + 4 horas de consultoria, quando implantar na empresa

15 - M - DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES O sucesso da empresa começa pelo sucesso da equipe **SIA 1286**

FOCO TEMÁTICO: Recursos Humanos

PÚBLICO ALVO: Empresários e gerentes com responsabilidade sobre gestão de talentos humanos

OBJETIVO: Estabelecer relacionamentos éticos com as pessoas, na formação, integração e desenvolvimento de equipes de trabalho

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Relações interpessoais
- Processo de comunicação
- Ética e motivação
- Formação e desenvolvimento de equipes

- Inteligência emocional

CARGA HORÁRIA: 15 horas

16 - M - DESPERTAR RURAL SIA 1348

FOCO TEMÁTICO: Empreendedorismo

PÚBLICO ALVO: Público que tenha vivência rural efetiva na agricultura e/ou pecuária

OBJETIVO: Capacitar os participantes para a compreensão da manifestação das características empreendedoras na administração rural e no dia-a-dia do empresário rural, sensibilizando-os para a ação planejada.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O Empreendedor de sucesso
- A quebra de preconceitos e as oportunidades
- As Características do Empreendedor
- O Empreendedor diante de situações empresariais
- Fase inicial de um negócio rural
- A Tomada de decisão
- Avaliação de riscos
- Persistência diante de dificuldades
- Planejamento, Riscos e Oportunidades
- Projeção de custos fixos e variáveis
- Projeção de receitas
- Capacidade de pagamento
- Negociação, Oportunidades e Cálculo de Riscos
- Atitudes diante de bancos
- O Empreendedor diante de situações de mercado
- Mercado consumidor e concorrente
- Informações do Mercado e Planejamento
- Ações Associativas e Cooperativas
- Análise de Resultados
- Independência e Autoconfiança

CARGA HORÁRIA: 16 horas

17 - M - DETERMINAÇÃO EMPREENDEDORA SIA 2606

FOCO TEMÁTICO: Recursos Humanos

PÚBLICO ALVO: Lideranças, empresários e pessoas com representatividade e atuação comunitária

OBJETIVOS: Conhecer fatores e procedimentos que possibilitem manter a auto-estima elevada proporcionando melhoria no desempenho profissional e nos negócios; Refletir sobre ações que possibilitem o desenvolvimento da auto-estima e da auto-realização e suas conseqüências em seu empreendimento; Traçar um plano de desenvolvimento com definição de ações que contribuam para que se mantenha a auto-estima elevada na vida pessoal, profissional e social

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Viver conscientemente
- Quem é o seu melhor amigo?
- Auto-responsabilidade e empreendedorismo
- O seu poder pessoal e o seu talento: Uma reflexão
- A construção da missão pessoal

- Vitórias a conquistar

CARGA HORÁRIA: 24 horas

18 - M - EFICIÊNCIA ENERGÉTICA PARA MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS SIA 1738

FOCO TEMÁTICO: Produção e Processos

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro, pequenas e médias empresas

OBJETIVO: Preparar as micro, pequenas e médias empresas para o uso inteligente e eficiente de energia, eliminando desperdícios e otimizando o desempenho dos equipamentos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Energia a favor da empresa
- Competitividade
- Conceito do uso eficiente e inteligente de energia
- Fontes de energia
- Matriz energética
- Por que economizar ?
- Vantagens e benefícios da economia de insumos energéticos
- Principais causas do desperdício de energia
- Estrutura de perdas nos equipamentos
- Processo de mudança
- Conceitos básicos de energia
- Classificação dos consumidores
- Parâmetros elétricos
- Gestão e administração da energia
- Comissão interna de Conservação de Energia - CICE
- Medidas de inteligência energética
- Desenvolvimento tecnológico
- Boas práticas do uso de energia

CARGA HORÁRIA: 16 horas

19 - M – ELABORAÇÃO DE PROJETOS PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS Um instrumento para o desenvolvimento local, integrado e sustentável

FOCO TEMÁTICO: Liderança e gestão de pessoas

PÚBLICO ALVO: Líderes comunitários, funcionários de prefeituras e pessoas com representatividade e atuação comunitária.

OBJETIVO: Capacitar as pessoas envolvidas no processo de desenvolvimento local e elaborarem projetos para acesso aos recursos públicos e privados existentes no Brasil, visando à solução de problemas locais relevantes que possam ser superados com o desenvolvimento de projetos e com os respectivos aportes financeiros.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Concepção de projetos
- Estruturas de projetos
- Elaboração de projetos
- Conhecendo os financiadores
- Avaliação de projetos

CARGA HORÁRIA: 24 horas

20 - M - EMPRETEC Estimulando o potencial empreendedor de cada um **SIA 30**

FOCO TEMÁTICO: Liderança e Empreendedorismo

PÚBLICO ALVO: Empreendedores já estabelecidos e futuros empreendedores que já definiram o plano de criação da empresa.

OBJETIVO: Estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor, de forma a propiciar sua competitividade e permanência no mercado. A metodologia é vivencial e aborda as 10 características comportamentais empreendedoras.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Características empreendedoras
- Busca de oportunidades
- Persistência
- Comprometimento
- Qualidade e eficiência
- Riscos calculados
- Estabelecimento de metas
- Busca de informações
- Planejamento e monitoramento sistemáticos
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e autoconfiança

CARGA HORÁRIA: 60 horas (6 dias consecutivos)

21 - M – ENCONTROS EMPRESARIAIS **SIA 5395**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários de Pequenas Empresas

OBJETIVO: Promover a interação de empresários de um mesmo setor ou de vários setores, em que são apresentados e debatidos temas específicos de interesse empresarial, gerando aprendizado entre os participantes, interação, troca de experiências e, ainda, a criação ou o fortalecimento de redes de relacionamento

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Temas conforme interesse de cada grupo de empresários. Ao final de cada encontro, os participantes recebem o resumo do tema debatido, como instrumento de consulta para a implementação de novas estratégias e modelos de gestão em seus empreendimentos

CARGA HORÁRIA: São realizados, no mínimo, 3 e, no máximo, 6 encontros com o mesmo grupo, com duração entre 1h30 e 2h30

22 - M – ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS **SIA 5427**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários e Gerentes de Pequenas Empresas

OBJETIVOS: Compreender o processo estratégico analisando o negócio e o ambiente empresarial e diagnosticando competências da empresa, com o uso de técnicas apropriadas; Predispor-se a buscar informações e oportunidades para a sua empresa a partir de uma análise do ambiente de negócio;

Implantar estratégias empresariais que aproveitem oportunidades, explorem potencialidades, criem valor, sejam sustentáveis e diferenciadas

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Processo Estratégico, Análise do Negócio e do Ambiente Macro
- Diagnóstico do Setor e da Empresa
- Consolidação das Análise e Formulação das Estratégias
- Detalhamento para Implantação das Estratégias
- Apresentação dos Planos de Ação Estratégicos.
- Consultoria: 2 horas de consultoria, por empresa após cada encontro, totalizando 8 horas (para os 4 primeiros encontros)

CARGA HORÁRIA: 32 horas OBS: 2 participantes por empresa

23 – M - EXCELÊNCIA EM LIDERANÇA SIA 1418

FOCO TEMÁTICO: Liderança

PÚBLICO ALVO: Empresários, gerentes, líderes de entidades, instituições públicas e privadas

OBJETIVO: Desenvolver e ampliar o poder de influência transformadora de líderes, visando a constituição e consolidação de um ambiente favorável ao desenvolvimento econômico, social e sustentável do País

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Módulos presenciais:

Módulo I - Liderança e Desenvolvimento Sustentável: Conceitos Básicos

Módulo II - A dimensão da Instituição

Módulo III - A dimensão das Pessoas

Módulo IV: A Dimensão da Estratégia

Módulo V: A Dimensão do Ambiente

Módulo VI: A Dimensão do Eu

Projeto Aplicativo: Desenvolvimento do Projeto Prático

CARGA HORÁRIA: 80 horas

24 - M - FORMAÇÃO DE PREÇOS Saiba Calcular seu preço SIA1262

CICLO DE VIDA: Em consolidação – intermediário

FOCO TEMÁTICO: Finanças

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Desenvolver no participante a competência de formar preço de vendas a partir da composição dos gastos do seu negócio

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Elementos de formação do preço
- Custos e despesas fixas
- Custos e despesas variáveis
- Formação do preço de venda
- Definição do preço de venda

CARGA HORÁRIA: 15 horas

25 - M - GESTÃO DA INOVAÇÃO SIA 5409

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas Empresas

OBJETIVOS: Propor a implementação de ações de Gestão para auxiliar as MPE a se transformarem em ambientes inovativos; Implantar estratégias para estímulo à inovação na sua empresa

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Inovação e Competitividade
- Processo de Gestão da Inovação
- Boas Práticas de Inovação
- Avaliação da Inovação na Empresa
- Implantação da Inovação na Empresa

CARGA HORÁRIA: 15 horas + 3 horas de consultoria por empresa

26 - M - GESTÃO DA QUALIDADE - fundamentos da excelência, o caminho para o sucesso SIA 3436

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários e equipe

OBJETIVO: Compreender os fundamentos da excelência e relacionar a gestão da qualidade como uma estratégia para alcançar o modelo de excelência em gestão

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Fundamentos da Excelência
- Mudanças para atingir a excelência
- A gestão da qualidade como estratégia rumo à excelência
- Administrar com excelência

CARGA HORÁRIA: 16 horas

27 - M - GESTÃO DA QUALIDADE: PARCERIAS EFICAZES Satisfação dos clientes, fornecedores, sociedade, sócios e colaboradores SIA 3438

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários

OBJETIVO: Compreender e estabelecer as relações de parcerias entre empresas e seus clientes, fornecedores, sociedade, sócios e colaboradores, predispor-se a atuar com um estilo de liderança que favoreça o fortalecimento de parcerias e seus resultados

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A postura da liderança empresarial
- A organização do sistema de trabalho na empresa
- Capacitação, desenvolvimento e qualidade de vida
- Responsabilidade socioambiental
- Parceria entre fornecedores e o papel do empresário
- Relacionamento com o cliente e fidelização

CARGA HORÁRIA: 24 horas (somente para curso) + 6 horas de consultoria (quando implantar na empresa)

28 - M - GESTÃO DA QUALIDADE – VISÃO ESTRATÉGICA Do pensamento à ação, da ação ao sucesso
SIA 3440

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários e gerentes de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Compreender a importância da visão estratégica e da necessidade de medir desempenho da empresa predispor-se a pensar e agir estrategicamente no dia-a-dia empresarial e analisar elementos fundamentais para definir e elaborar um planejamento estratégico

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Valores, missão e visão de futuro
- Objetivos estratégicos e fatores críticos de sucesso
- Análise de ambiente e ações estratégicas
- Garantia da gestão estratégica
- Medição do desempenho da empresa

CARGA HORÁRIA: 20 horas (somente o curso) + 6 horas de consultoria (quando for implantar na empresa)

29 - M - GESTÃO DA QUALIDADE: OS PROCESSOS Padronização e melhoria contínua SIA 1208

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Compreender o funcionamento de um sistema baseado em processos e os conceitos que o fundamental, visando predispor-se a implementá-lo para atingir a excelência da empresa, bem como aplicar o Método de Análise e Melhoria de Processos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Modelo de gestão baseada em processos
- Identificação e mapeamento de processos
- Gerenciamento dos processos
- Análise e melhoria dos processos
- Padronização

CARGA HORÁRIA: 20 horas (para curso) e + 4 horas de consultoria (quando implantar na empresa).

30 - M – GESTÃO DA QUALIDADE: Auditorias Internas Análise e aperfeiçoamento contínuo da qualidade SIA1295

FOCO TEMÁTICO: Produtividade

PÚBLICO ALVO: Profissionais que buscam capacitação para atuar como auditores internos de sistema de gestão de qualidade

OBJETIVO: Compreender a metodologia de planejamento e execução de auditorias internas de um sistema de gestão da qualidade, a ponto de construir uma versão preliminar de um procedimento para sua empresa

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Entendendo os processos de auditoria
- Planejando a auditoria
- Realizando uma auditoria
- Relatório de auditoria

CARGA HORÁRIA: 16 horas

31 - M – GESTÃO DA QUALIDADE: Requisitos da ISO 9001 Compreendendo o processo de implantação da ISO 9001 **SIA1287**

FOCO TEMÁTICO: Produtividade

PÚBLICO ALVO: Empresários interessados em preparar-se para a implementação de sistemas de gestão da qualidade baseados na ISO 9001

OBJETIVO: Compreender os conceitos, princípios e fundamentos de um sistema de gestão da qualidade, a fim de desenvolver habilidade para a interpretação dos requisitos na NRB ISO 9001:2000

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Princípios, fundamentos e vocabulários
- Sistema de gestão da qualidade
- Responsabilidade da direção e recursos
- Realização do produto
- Medição, análise e melhoria

CARGA HORÁRIA: 20 horas

32 - M - GESTÃO DE PESSOAS A melhor seleção para sua equipe **SIA 1315**

FOCO TEMÁTICO: Recursos Humanos

PÚBLICO ALVO: Empresários e gerentes com responsabilidade sobre gestão de talentos humanos

OBJETIVO: Capacitar o empreendedor a recrutar, selecionar e gerir recursos humanos, buscando soluções adequadas às situações de trabalho e criando valor para sua gestão

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O cenário atual de mercado e as micro e pequenas empresas na captação de mão de obra
- Como escolher sua equipe
- O processo de recrutamento e seleção de pessoal
- Entrevista de seleção
- Processo de admissão e pré-admissão: treinamento e acompanhamento de pessoal
- Avaliação de desempenho
- Ética
- Cargos e salários
- Medicina e segurança do trabalho e retenção de pessoal

CARGA HORÁRIA: 15 horas

33 - M - GESTÃO E TÉCNICAS DE PRODUÇÃO Como melhorar o processo produtivo **SIA 1294**

FOCO TEMÁTICO: Produção e processos

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Capacitar os participantes para melhorar o processo produtivo das suas empresas visando maior eficiência e satisfação dos clientes

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A visão de competitividade empresarial

- O processo produtivo
- Os pedidos dos clientes
- Os prazos de entrega
- Produtividade
- O planejamento de materiais
- Lote de produção
- O arranjo físico e a organização, liberação e controle das ordens de produção
- Filosofia e atitudes na melhoria de métodos

CARGA HORÁRIA: 15 horas

34 - M – INICIANDO UM PEQUENO E GRANDE NEGÓCIOS

FOCO TEMÁTICO: Administração Empresarial

PÚBLICO ALVO: Pessoas que desejam implementar um novo negócio

OBJETIVO: Capacitar pessoas que desejam aprimorar seus conhecimentos conceituais, técnicos e instrumentais sobre empreendedorismo, mercado e finanças, orientando-as para a elaboração do Plano de Negócios

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Perfil empreendedor
- Identificando oportunidades de negócios
- Análise de mercado
- Concepções dos produtos e serviços
- Análise financeira

CARGA HORÁRIA: 30 horas

35 - M – INTERNET PARA MICRO E PEQUENA EMPRESA SIA 6049

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Empresários, empreendedores de Micro e Pequenas Empresas

OBJETIVOS: Propiciar condições para que o participante desenvolva competências nas dimensões de natureza:

Cognitiva: Compreender e analisar as oportunidades que a Internet propicia para o seu negócio/vida

Atitudinal: Predispor-se a agir de modo proativo na busca de informações e no planejamento do seu negócio na Internet

Operacional: Implementar uma estratégia para melhor utilização da Internet no seu negócio/vida

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A Internet e suas oportunidades
- Os negócios (e seus clientes) estão na Internet
- A presença na Internet
- Aplicando a Internet na estratégia do seu negócio

CARGA HORÁRIA: 16 horas

36 - M – JUNTOS SOMOS FORTES SIA1459

FOCO TEMÁTICO: Agronegócios

PÚBLICO ALVO: Pessoas interessadas na criação e desenvolvimento de empreendimentos coletivos.

OBJETIVO: Incrementar a atividade econômica local, por meio de estímulo às ações empreendedoras coletivas, contribuindo para a geração de emprego e renda na comunidade

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Importante é cooperar
- Formação de uma rede de cooperação
- Remover as pedras do caminho
- Parceiros para valer
- Vamos administrar juntos

MODALIDADES: Kit Educativo no Ambiente de Aprendizagem

1 – Telessalas – os participantes assistem aos vídeos em grupo e lêem o material impresso, sob a orientação do orientador de aprendizagem

CARGA HORÁRIA: 12 horas

2 – Estudo Autônomo – o participante estuda no horário e local que considerar mais adequados e ainda poderá contar com um serviço de atendimento para esclarecimento de dúvidas relacionadas ao conteúdo

CARGA HORÁRIA: equivalente a 12 horas. O prazo para a conclusão do curso é de 30 dias

37- M - LÍDER CIDADÃO Começa em você o desenvolvimento da sua comunidade **SIA 648**

FOCO TEMÁTICO: Liderança e Empreendedorismo

PÚBLICO ALVO: Potenciais líderes comunitários

OBJETIVO: Capacitar lideranças comunitárias, com vistas à sustentação de ações locais e setoriais de intervenção do SEBRAE em municípios com baixo índice de desenvolvimento humano.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Liderança e cidadania
- Reuniões comunitárias
- Comunicação
- Elaboração de projetos comunitários
- Negociação de projetos

CARGA HORÁRIA: 40 horas

38 - M - LIDERAR Você e sua comunidade no caminho do desenvolvimento **SIA 934**

FOCO TEMÁTICO: Liderança e Empreendedorismo

PÚBLICO ALVO: Potenciais líderes comunitários

OBJETIVO: Educar e instrumentalizar líderes para que desenvolvam ações práticas que promovam a evolução de suas comunidades

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Liderando mudanças
- papel do líder na transformação da sociedade
- Estratégia de vida
- Atitudes e comportamentos do líder
- Construindo em equipes - Instrumentos
- Alianças estratégicas e associativismo - Instrumentos

CARGA HORÁRIA: 40 horas

39 - M - LOGÍSTICA Seu produto bem distribuído **SIA 1290**

FOCO TEMÁTICO: Produção e Processos

PÚBLICO ALVO: Empresários de micro e pequenas empresas

OBJETIVO: Capacitar os participantes sobre os aspectos essenciais da área de logística, visando um gerenciamento adequado de materiais, desde a entrada até a entrega ao cliente

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Logística como vantagem competitiva
- Quando e como comprar
- O processo de compras e suas variáveis internas e externas
- Codificação de materiais
- Localização e organização do almoxarifado
- Armazenagem e conservação dos materiais
- Inventário de materiais

CARGA HORÁRIA: 15 horas

40 – M - MULHER EMPREENDEDORA – SIA2231

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Mulheres que desejam avaliar e reconhecer o seu papel empreendedor

OBJETIVO: Despertar em mulheres sua identidade feminina, fortalecendo sua auto-estima e favorecendo que se descubram capazes de iniciar em sua comunidades, locais de origem, ações empreendedoras que transformem seus ambientes, e sobretudo, a elas mesmas, gerando renda e ocupação

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Fortalecendo a identidade feminina
- Cultivando sua auto-estima
- A mulher e o empreendedorismo
- Tornando-se uma mulher empreendedora

CARGA HORÁRIA: 16 horas

41 – M - PLANEJANDO PARA INTERNACIONALIZAR **SIA 6028**

FOCO TEMÁTICO: Mercado

PÚBLICO ALVO: Empresários de Pequenas Empresas

OBJETIVOS: Criar condições para que os participantes desenvolvam competências para:
. Compreender a importância do processo de planejamento e implementação da internacionalização de uma empresa de pequeno porte, promovendo a avaliação de sua capacidade frente aos desafios do mercado internacional; . Predispor-se a planejar e implementar o processo completo de internacionalização, buscando o conhecimento do mercado internacional necessário para embasar seu planejamento; .Envolver-se na realização dos ajustes necessários para a empresa se internacionalizar; .

Elaborar um plano de trabalho para adequação da empresa ao processo de internacionalização; .
Produzir um plano inicial de internacionalização

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Iniciando a internacionalização
- Preparando a empresa para o mercado internacional
- Concretizando e operacionalizando os negócios
- Plano de trabalho para a internacionalização

CARGA HORÁRIA: 16 horas

42 - M - PROGRAMA SEBRAE DA QUALIDADE TOTAL RURAL Cultive qualidade e colha sucesso **SIA2033**

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empreendedores rurais

OBJETIVO: Capacitar empreendedores rurais nos conceitos e práticas dos princípios da qualidade para o dia-a-dia de suas atividades, visando à redução dos custos, ao aumento da produtividade, à elevação do nível de renda e à melhoria da qualidade de vida

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Aplicação dos conceitos da qualidade;
- D-Olho na Qualidade Rural (Práticas de descarte, organização, limpeza, higiene e ordem mantida na propriedade rural)
- Melhoria de processos
- Compromisso com o futuro

CARGA HORÁRIA: 98 Horas

43 - M - SABER EMPREENDER Desenvolvendo seu comportamento para o sucesso **SIA 660**

FOCO TEMÁTICO: Liderança e Empreendedorismo

PÚBLICO ALVO: Empreendedores formais e informais

OBJETIVO: Potencializar a capacidade empreendedora da população pertencente aos municípios com menor índice de desenvolvimento humano, para dar sustentação às ações locais e setoriais de intervenção do SEBRAE, contribuindo para a geração de emprego e renda

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Quem é o empreendedor?
- O Empreendedor em ação
- O plano de negócios
- Como elaborar um plano de negócios

CARGA HORÁRIA: 27 horas (3 dias consecutivos)

44 - M - SUCESSÃO EMPRESARIAL **SIA 2611**

FOCO TEMÁTICO: gestão

PÚBLICO ALVO: empresários e familiares candidatos à sucessão na empresa

COMÉRCIO VAREJISTA/TÊXTIL E CONFECÇÃO

47 - Kit BOAS VENDAS – Como Vender Mais E Melhor No Varejo SIA 2710

PÚBLICO ALVO: Empreendedores formais e informais

OBJETIVO: Propiciar noções fundamentais relacionadas à gestão e ao funcionamento de um pequeno negócio de vendas, no varejo, e responder às dúvidas dos empreendedores sobre como gerenciar com sucesso seu pequeno negócio

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O Meu Negócio
- O Ponto Comercial
- Comprar bem para vender bem
- A definição do preço de vendas
- Como formar um time de vendas vencedor
- O atendimento no varejo
- O cliente fiel
- A concorrência e você
- A divulgação do seu negócio
- Fazendo aparecer o lucro

CARGA HORÁRIA: 24 HORAS

48 - Kit APRENDER A EMPREENDER TÊXTIL E CONFECÇÃO SIA 2232

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas empresas ; Empreendedores formais e informais

OBJETIVO: Conhecer os elos da cadeia têxtil; compreender o significado do empreendedorismo e das características do empreendedor; descobrir os benefícios que as parcerias podem trazer para as empresas; saber de que forma o associativismo pode propiciar a competitividade no mercado.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- O empreendedor - o mercado, o marketing, produtos e serviços
- As bases financeiras
- Definição do preço de venda
- Resultados do seu negócio
- Fluxo de Caixa
- A Gestão da Empresa
- Planejando a empresa

CARGA HORÁRIA: 24 horas

49 – M - ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO – Têxtil e Confecção SIA 5985

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas empresas

OBJETIVO: Proporcionar condições de analisar e planejar estratégias empresariais a partir das informações financeiras

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A administração financeira da empresa
- Projetar o fluxo de caixa
- Fatores que influenciam o planejamento
- Definição de metas com base nos resultados gerenciais
- Conclusão do planejamento

CARGA HORÁRIA: 15 horas

50 – M - FORMAÇÃO DE PREÇO Têxtil e Confecção – SIA 5986

FOCO TEMÁTICO: Gestão

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas empresas

OBJETIVO: Desenvolver no participante a competência para formar preço de venda a partir da composição dos gastos do seu negócio

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Elementos de Formação de Preços
- Custos e Despesas Fixas e Variáveis
- Formação e Definição do Preço de Venda

CARGA HORÁRIA: 15 horas

51 – M - COMO VENDER MAIS E MELHOR – MÓDULO I - Têxtil E Confecção **SIA 3362**

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas Empresas

OBJETIVO: O curso Como Vender Mais e Melhor introduz os conceitos de marketing no módulo I, composto por cinco encontros

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Conhecendo o Marketing de Moda
- Produto e Serviço
- Qualidade em Serviço E Preço
- Distribuição e Ponto De Venda
- Comunicação

CARGA HORÁRIA: 15 horas

52 – M - COMO VENDER MAIS E MELHOR – MÓDULO II - Têxtil e Confecção **SIA 3363**

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas Empresas

OBJETIVO: Este segundo módulo está organizado em cinco encontros que contemplam as dimensões de “como vender mais e melhor”

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Esquentando os Motores
- Entendendo e Conquistando mais Clientes
- Acompanhando de Perto as Vendas
- O Papel de Cada Um
- Escutando o Mercado

CARGA HORÁRIA: 15 horas

53 – M - COMO VENDER MAIS E MELHOR – MÓDULO III - Têxtil e Confecção **SIA 3364**

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas Empresas

OBJETIVO: Cursando o programa completo da série CVMM você sairá fortalecido e terá obtido um vasto conhecimento do conjunto de ações que poderá implantar na sua empresa para alcançar o seu objetivo de vender mais e melhor. O estudo desenvolvido nos três módulos certamente aumentará a participação do seu empreendimento no mercado o que conseqüentemente elevará a sua lucratividade

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A Nova Economia e suas Conseqüências no Consumo e nos Negócios
- Parcerias e Alianças nos Canais de Distribuição
- Opções de Crescimento: Produto, Serviço e Mercado
- Novas Alternativas de Crescimento: Franquias, Internet e Venda Direta
- Plano de Marketing

CARGA HORÁRIA: 15 horas

54 – M - GESTÃO DE PESSOAS PARA O COMÉRCIO VAREJISTA SIA 5096

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas Empresas

OBJETIVO: Compreender a Gestão de Pessoas como um área de geração de resultados para seu negócio, predispor-se a atuar como um líder desenvolvedor de equipes, favorecendo um ambiente de trabalho saudável e produtivo e desenvolver ações estratégicas para atrair, manter e reter profissionais competentes em seu negócio

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- A gestão de Pessoas no contexto atual
- Recrutamento e Seleção de Pessoas
- Desenvolvimento de Equipes
- Liderança e Motivação
- Gestão de conflitos em equipes

CARGA HORÁRIA: 15 horas

55 – M - CONTROLES FINANCEIROS PARA O COMÉRCIO VAREJISTA SIA 2158

PÚBLICO ALVO: Empresários, gerentes e equipe com poder de decisão

OBJETIVO: Apresentar aos participantes instrumentos de controle da vida presente e futura da empresa, permitindo a análise do seu desempenho e fornecendo subsídios para decisões gerenciais.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Importância dos Controles Financeiros e do
- Plano de Contas para o Comércio Varejista
- Controle dos Recursos no dia a dia em uma Empresa Comercial Varejista
- O Fluxo de Caixa
- Análise do Fluxo de Caixa e Determinação do
- Capital de Giro na Empresa
- Apuração dos Resultados da Empresa

CARGA HORÁRIA: 15 horas

56 - M - GESTÃO DE ESTOQUE – Varejo SIA 5393

PÚBLICO ALVO: Empresários de Micro e Pequenas Empresas do setor comércio varejista

OBJETIVO: Compreender a Gestão de Estoque como uma ferramenta estratégica para ampliar a competitividade do seu empreendimento. Predispor-se a controlar, avaliar e gerenciar o estoque. Desenvolver controles eficientes e ações estratégicas para avaliar e gerenciar o seu estoque com eficácia.

- Atitudes verbais e não verbais
- 2.O trabalho no turismo
 - Conhecimento
 - Rotinas de trabalho
 - Comunicação
- 3.O encantamento no atendimento turístico
 - Valorização do turista
 - Motivação
 - Desafios do dia-a-dia

CARGA HORÁRIA: 12 horas

62 – M - EDUCAÇÃO PARA O TURISMO SIA 535

PÚBLICO ALVO: empresários e profissionais da área de turismo

OBJETIVO: Desenvolver nos alunos conceitos de desenvolvimento sustentável, despertando valores da conservação dos recursos naturais disponíveis e procurando aplicação prática nas tarefas diárias

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Relações interpessoais
- Educação ambiental
- Ecoturismo
- Tipo de recursos
- Conceito
- Recursos naturais

CARGA HORÁRIA: 12 horas

63 –M - PALESTRA: BOAS PRÁTICAS NA PRODUÇÃO DE ALIMENTOS SIA 5270

PÚBLICO ALVO: Trabalhadores que atuam no setor alimentício desde a manipulação, produção e distribuição dos alimentos

OBJETIVOS: Fornecer conhecimento para os que atuam ou pretendam atuar no setor alimentício, buscando a qualidade higiênico-sanitária; . Contribuir para as boas práticas de fabricação e higiene, minimizando os riscos de contaminação durante a manipulação, preparo e distribuição dos alimentos e sobre a importância da capacitação profissional (Lei Municipal Nº. 3.643 de 01 de Setembro de 1999) aplicando os conceitos da Norma Regulamentadora Vigente para o setor alimentício: Resolução – RDC ANVISA Nº. 216 de 15 de Setembro de 2004

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Microbiologia Básica
- Tipos de Contaminação dos Alimentos
- Higiene e Saúde do Manipulador
- Higiene Ambiental (Edificação, Instalações, Equipamentos, Móveis e Utensílios)
- Controle e Potabilidade da Água
- Controle Integrado de Vetores e Pragas Urbanas
- Manejo dos Resíduos
- Recebimento, Conservação e Armazenamento de Matérias-Primas, Ingredientes e Embalagem
- Transporte, Exposição e Distribuição do Alimento Preparado
- Documentação e Registro
- Responsabilidades

CARGA HORÁRIA: 2 horas

EDUCAÇÃO

75 - Oficina: Controles Financeiros na Propriedade Rural

Objetivo: Mostrar a importância dos controles financeiros para o gerenciamento da propriedade rural, orientando sobre como usá-las

Público-alvo: Empresários rurais, associações, cooperativas, agroindústrias e interessados em iniciar um novo negócio rural

Carga horária: 4h

76 - Oficina: Negócio Bom é Para Dois

Objetivo: Criar condições para que o participante desenvolva competências para: compreender o conceito de negociação com seus limites e benefícios; adotar uma postura de ganhos compartilhados; utilizar um plano de negociação com o foco em relacionamento e resultados sustentáveis

Público-alvo: Empresários rurais, associações, cooperativas, agroindústrias e interessados em iniciar um novo negócio rural

Carga horária: 4 horas

77 - Oficina: Cliente! Prazer em Conhecer SIA - 6318

Objetivo: Trabalhar a capacidade do participante valorizar os benefícios do produto que é oferecido para o cliente, e identificar o perfil e necessidades dos compradores por meio da elaboração de perguntas-chave

Público-alvo: Empresários rurais, associações, cooperativas, agroindústrias e interessados em iniciar um novo negócio rural

Carga horária: 4 horas

78 - Liderança Eficaz no Ambiente Rural SIA - 4889

Objetivo: Trabalhar o papel, desempenho e compromisso do líder, motivação, poder e forma de desenvolver os liderados

Público-alvo: Empresários rurais, associações, cooperativas, agroindústrias e interessados em iniciar um novo negócio rural

Carga horária: 8 horas

79 - Planejamento Financeiro Pessoal SIA - 5549

Objetivo: Elaborar um planejamento financeiro pessoal seguindo quatro etapas (o quê, quanto, quando e como) previstas na metodologia, usando suas receitas e despesas, para controlar e acompanhar suas receitas, gastos mensais e anuais

Público-alvo: Pessoas interessadas em administrar melhor e de uma maneira estruturada e planejada suas finanças particulares

Carga horária: 4 horas

80 - Despertar Rural **SIA - 1348**

Objetivo: Simular por meio de um jogo empresarial situações do dia-a-dia de uma propriedade, onde participantes se deparam com circunstâncias em que decidem sobre: planejamento, plantio, manejo, colheita, compra, venda e pagamento de despesas previstas e imprevistas

Público-alvo: Empresários rurais, associações, cooperativas, agroindústrias e interessados em iniciar um novo negócio rural

Carga horária: 16 horas

81 - TGR – Treinamento Gerencial Rural **SIA - 514**

Objetivo : Estimular a mudança de comportamento no gerenciamento da atividade rural, transmitir ao empresário rural métodos de gestão utilizando instrumentos e informações, resultando em maior valor agregado na propriedade rural

Público-alvo: Empresários rurais, associações, cooperativas, agroindústrias e interessados em iniciar um novo negócio rural

Carga-horária: 16 horas

82 - Juntos Somos Fortes – Agronegócios **SIA - 1971**

Objetivo : Incrementar a atividade econômica local, por meio de estímulo às ações empreendedoras coletivas, contribuindo para a geração de emprego e renda na comunidade

Público-alvo: Pessoas interessadas na criação e desenvolvimento de empreendimentos coletivos

Carga horária: 12 horas

83 – Negócio Certo Rural **SIA - 6147**

Objetivo : Contribuir para a melhoria da gestão da propriedade rural por meio da capacitação, tendo como foco principal o empreendedorismo, visando o fortalecimento do agronegócio brasileiro

Público-alvo: Produtor rural

Carga horária: 30 horas

84 – Custo de Produção na propriedade Rural **SIA - 6323**

Objetivo:

Compreender a composição do custeio e a sua influência no resultado da propriedade rural. Sensibilizar-se para a importância de controlar os custos para a gestão da propriedade rural. Controlar os custos visando melhores resultados econômicos na propriedade rural.

Público-alvo: Produtor rural

Carga horária: 4 horas