



***INFORMATIVO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS
OFERECIDOS PELO SEBRAE***

FEVEREIRO DE 2010

ÍNDICE

I-)CURSOS

- Criando uma empresa
- Melhorando sua empresa
- Empreendedores do futuro

II-)PROGRAMA JOVENS EMPREENDEDORES

III-)EDUCAÇÃO À DISTÂNCIA – EAD

IV-)PALESTRAS

- Comércio Exterior
- Estratégia Empresarial
- Finanças/Contabilidade
- Informática
- Jurídico/Legislação
- Marketing/Vendas
- Produtividade

V-)LEITURA EXPRESS

- Como conhecer os Custos no Comércio
- Como conhecer os Custos na Pequena Indústria
- Como conhecer os Custos na Prestação de Serviços
- Identificando as Oportunidades e mantendo clientes
- Atenção com a Qualidade, uma obrigação da sua empresa
- Margem de Contribuição, quanto sobra para sua empresa?
- Promoção de Vendas: planejando e praticando
- Promoção de Vendas: comércio de confecções
- A questão Estoque: comércio de confecções

VI-)EMPRESAS EM REDE

- Acessos a mercados
- Ação Territorial
- Inovação e Tecnologia
- Acessos a Serviços Financeiros

VII-)CONSULTORIA EMPRESARIAL

I-)CURSOS

Os cursos oferecidos pelo Sebrae-SP são agrupados para diferentes perfis de público, sendo:

1-) Criando uma empresa: cursos indicados para aqueles que tomaram a decisão de empreender. Subdividido em:

1.a) “A escolha da franquia certa: como se tornar um franqueado de sucesso”: Objetivo: Conhecer e combinar o uso de ferramentas de apoio pra a tomada de decisão na busca e seleção de um negócio franqueado que esteja de acordo com seu perfil, necessidades e aspirações; utilizar ferramentas para autodiagnosticar e avaliar adequadamente seu perfil pessoal, profissional, financeiro e comportamental, e elaborar critérios seletivos com base em preferências, além de critérios para avaliação de circulares de oferta de franquia e de contratos de franquia. Carga horária: 16 horas.

1.b) “Aprender a empreender”: Objetivo: Desenvolver características que compõem o perfil empreendedor, despertar atitudes, habilidades, transmitir conhecimentos e valores de empreendedorismo e, dessa forma, estimular o participante a empreender atividades produtivas. Carga Horária: 24 horas para quem optar por teles salas; ou o curso pode ser realizado via internet em até 2 meses.

1.c) “Juntos somos fortes”: Objetivo: Proporcionar reflexões sobre as atitudes necessárias ao alcance de objetivos comuns em práticas que gerem trabalho e renda, além de construir conhecimentos para selecionar e empreender ações associativistas. Carga Horária: 12 horas.

2-) Melhorando sua empresa: para todos aqueles que já são empresários ou que operam um negócio (Formal e/ou Informal). Subdividido em:

2.a) “Administração de Estoque”: Objetivo: Capacitar o participante a administrar o estoque de sua empresa, em função do ramo de sua atividade. Carga Horária: 16 horas.

2.b) “Alavancagem Tecnológica”: Objetivo: Capacitar os participantes a reduzir custos e tempo de produção, aumentar a produtividade e a qualidade de seus produtos e processos. Carga Horária: 24 horas e 08 horas de consultoria por empresa.

2.c) “Análise e Planejamento Físico”: Objetivo: Criar condições para que o participante desenvolva competências para compreender e analisar os resultados da empresa e planejar estratégias empresariais, a partir das informações financeiras, e também se predispor a agir favoravelmente em relação à busca e a análise das informações financeiras. Carga Horária: 15 horas.

2.d) “Autodesenvolvimento: como se tornar um líder eficaz”: Objetivo: Desenvolver nos participantes, as habilidades necessárias ao processo de liderança, como ousadia, sensatez, decisão rápida e acertada, vencer obstáculos e tornar o ambiente agradável e produtivo. Carga Horária: 20 horas.

2.e) “Como definir o preço de venda na Indústria”: Objetivo: Desenvolver nos participantes competências para a elaboração do preço de venda de seus produtos. Carga Horária: 20 horas.

2.f) “Como definir o preço de venda no Comércio”: Objetivo: Desenvolver competências para a elaboração do preço de venda de sua mercadoria. Carga Horária: 20 horas.

2.g) “Como definir o preço de venda no Serviço”: Objetivo: Desenvolver competências para a elaboração do preço de venda de seus serviços. Carga Horária: 20 horas.

2.h) “Como desenvolver lideranças e estimular a motivação”: Objetivo: Desenvolver competências para a liderança de equipes participativas, criando o ambiente propício e necessário para o melhor desenvolvimento dos grupos. Carga Horária: 20 horas.

2.i) “Como vender mais e melhor - abrindo as portas do mercado – módulo I” :
Objetivo: Criar condições para que o participante desenvolva competências para reconhecer oportunidades de negócio no mercado e utilizar as ferramentas de marketing para vender mais e melhor. Carga Horária: 15 horas de capacitação e 03 horas de consultoria coletiva.

2.j) “Como vender mais e melhor – as melhores ferramentas para aumentar suas vendas – módulo II”: Objetivo: Criar condições para que o participante desenvolva competências para construir um modelo de gestão de vendas a partir do planejamento e ação comercial de sua empresa. Carga Horária: 15 horas.

2.k) “Como vender mais e melhor – as melhores ferramentas para aumentar suas vendas – módulo III”: Objetivo: Capacitar o empreendedor a perceber oportunidade de mercado para expansão da empresa identificando a melhor alternativa para o crescimento.. Carga Horária: 15 horas de capacitação e 03 horas de consultoria coletiva.

2.l) “Compras na empresa: da organização aos resultados”: Objetivo: Identificar e caracterizar fornecedores pela importância de compras, visando escolher um esquema mais prático e eficaz para sua organização, selecionado a melhor situação de compra. Carga Horária: 16 horas.

2.m) “Contabilidade na prática”: Objetivo: Desenvolver a competência de tomar decisões gerenciais, a partir das informações contábeis. Carga Horária: 15 horas.

2.n) “Controles financeiros”: Objetivo: Criar condições para que o participante desenvolva competências para controlar financeiramente a empresa, para facilitar e agilizar a tomada de decisão, utilizando ferramentas e instrumentos que possibilitem a organização financeira para melhor gestão do capital da empresa. Carga Horária: 15 horas.

2.o) “Despertar Rural”: Objetivo: Capacitar os empresários rurais para atuar de forma empreendedora na administração rural, sensibilizando-os para a ação planejada. Carga Horária: 16 horas.

- 2.p) “Divulgação da empresa: formas e meios de comunicação”: Objetivo: Levar o participante a encontrar alternativas criativas, de baixo custo, para que sua empresa possa ter uma eficiente comunicação com o mercado. Carga Horária: 20 horas.
- 2.q) “Elaboração de projetos para captação de recursos”: Objetivo: Capacitar as pessoas envolvidas no processo de desenvolvimento local a elaborarem projetos para acesso aos recursos dos fundos 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. Carga Horária: 24 horas.
- 2.r) “Empretec”: Objetivo: Estimular os participantes a conhecerem e fortalecerem suas características empreendedoras, como estratégia para a condução dos seus negócios, de forma competitiva. Carga Horária: não informado.
- 2.s) “Estratégia de Marketing”: Objetivo: Fornecer conceitos e ferramentas para a elaboração de um plano de estratégia de marketing, sua correta implementação, avaliação e ajuste de acordos com as necessidades do mercado. Carga Horária: 20 horas.
- 2.t) “Excelência em liderança”: Objetivo: Desenvolver mecanismos de capacitação voltados para ampliar a capacidade de influência transformadora de líderes empresariais, de líderes de instituições de classe e de líderes comunitários, visando à constituição e à consolidação de um ambiente favorável ao desenvolvimento sustentável no país. Carga Horária: 86 horas.
- 2.u) “Fluxo de caixa: como administrar”: Objetivo: Abordar conceitos gerais sobre fluxo de caixa, que possibilitarão aos participantes organizar registros e obter informações gerenciais adequadas. Carga Horária: 20 horas.
- 2.v) “Formação de Preços”: Objetivo: Propiciar ao participante formar o preço de venda mais adequado para seus produtos/serviços, adotando critérios técnicos a partir do conhecimento e identificação dos componentes essenciais da formação do preço. Carga Horária: 15 horas.
- 2.w) “Gestão da qualidade total”: Objetivo: Este programa tem como objetivo a auto-implementação da Qualidade, por meio da sistematização de métodos, técnicas e ferramentas da Qualidade, buscando melhor desempenho da empresa e conscientização quanto à necessidade de melhoria contínua. Carga Horária: 107 horas.
- 2.x) “Gestão de Vendas”: Objetivo: Capacitar empresários para a realização de gestão de vendas. Carga Horária: 60 horas.
- 2.y) “Gestão de Design”: Objetivo: Trabalhar a gestão do design como estratégia corporativa das empresas, otimizando sua comunicação com o mercado, e o posicionamento de marcas e produtos. Carga Horária: 20 horas.
- 2.z) “Gestão e técnicas de produção – têxtil e confecção”: Objetivo: Capacitar os participantes para a melhoria do processo produtivo das suas empresas visando maior eficiência e satisfação dos cliente. Carga Horária: 15 horas.

- 2.aa) “Gestão Financeira”: Objetivo: Capacitar empresários para melhor organizar, planejar e controlar a setor financeiro da empresa. Carga Horária: 60 horas.
- 2.ab) “Ideal’: Objetivo: Identificar e desenvolver nos participantes sua capacidade natural de liderança, preparando-os para participar das entidades que os representam, ampliando a presença da pequena empresa nos organismos de classe. Carga Horária: 80 horas.
- 2.ac) “Importação e Exportação: rotinas e procedimentos”: Objetivo: O participante irá entender a importância, e as razões, de se buscar novas alternativas e experiências no comércio exterior para ampliar seus negócios. Carga Horária: 20 horas
- 2.ad) “Liderar”: Objetivo: Sensibilizar e desenvolver líderes conscientes e atuantes para realizar ações práticas que promovam o desenvolvimento de suas entidades e/ou comunidades, fortalecendo ações em âmbito local/regional; Permitir que um número crescente de líderes passe a influenciar entidades e a sociedade em geral, participando do debate e do encaminhamento adequado das questões de interesse coletivo. Carga Horária: 40 horas.
- 2.ae) “Negociação: conquistando resultados e administrando conflitos”: Objetivo: Desenvolver competências para a identificação de interesses variados e/ou conflitantes, bem como as formas de lidar com os mesmos. Carga Horária: 16 horas.
- 2.af) “Oficina de cooperação empresarial”: Objetivo: Sensibilizar e motivar os empresários e demais envolvidos diretamente no processo a constituírem um grupo de trabalho onde as trocas e ganhos possam frutificar. Carga Horária: 08 horas.
- 2.ag) “Oficina de Planejamento Estratégico – organizações públicas”: Objetivo: Método e técnica se fundamentam no trabalho em grupo no enfoque participativo, que facilitam o processo de tomada de decisão em grupo, a integração e a comunicação entre os envolvidos . Possibilitando a elaboração de planos de desenvolvimento para a localidade analisada. A lógica da intervenção é descrita por meio das grandes diretrizes do plano, seus itens de ação e as suas principais premissas. Carga Horária: 32 horas.
- 2.ah) “Oficina de planejamento participativo”: Objetivo: Identificar as reais necessidades, ou problemas existentes no ambiente do grupo e determinar os reais objetivos almejados pelos participantes para o sucesso do empreendimento. Carga Horária: 24 horas.
- 2.ai) “Oficina de visão de futuro”: Objetivo: Sensibilizar os participantes para a importância de se estabelecer uma sólida visão de futuro como forma de fortalecer a motivação pessoal na superação das dificuldades que os separam das metas que estabeleceram. Carga Horária: 08 horas.
- 2.aj) “Organizar uma loja para vender mais e melhor”: Objetivo: Oferecer aos participantes conceitos e ferramentas básicas para que possam organizar uma loja. Carga Horária: 20 horas.

2.ak) “Planejamento estratégico para micro e pequena empresa”: Objetivo: Levar o participante a conhecer conceitos básicos de um planejamento estratégico, a utilização das informações geradas na condução de seu negócio. Carga Horária: 20 horas.

2.al) “Planejamento estratégico: políticas públicas”: Objetivo: Levar ao participante pensar de forma estratégica, identificando necessidades e potencialidades locais, buscando soluções estratégicas de desenvolvimento . Carga Horária: 20 horas.

2.am) “Praticando o associativismo: a união construindo o futuro”: Objetivo: Estimular e promover a cooperação entre empresários de micro e pequenas empresas a partir de uma visão empreendedora. Carga Horária: 16 horas

2.an) “Programa Qualidade Total”: Objetivo: Compreender os fundamentos da excelência e relacionar a gestão da qualidade como uma estratégia para alcançar um modelo de excelência em gestão; diagnosticar a situação da empresa em relação aos fundamentos da excelência; definir e implementar um conjunto de indicadores de desempenho empresarial; aplicar o ciclo pdca (planejar, desenvolver, checar e agir) e envolver-se na melhoria do modelo de gestão da sua empresa. Carga horária: 96 horas de capacitação e 20 horas consultoria quando o empresário participar do programa SEBRAE de gestão da qualidade.

2.ao) “Programa de capacitação rural”: Objetivo: Capacitar empresários rurais visando à auto-sustentação, o aumento da produtividade e competitividade em seus negócios, preservação de recursos naturais e planejamento interno. Carga Horária: 64 horas.

2.ap) “Qualidade máxima no atendimento ao cliente”: Objetivo: A partir da análise de situações reais de atendimento, abordar estratégias que contribuam para o aumento da qualidade do atendimento ao cliente. Carga horária: 16 horas.

2.aq) “Recursos Humanos: legislações e rescisões trabalhistas”: Objetivo: Proporcionar ao participante conhecimento sobre as rotinas legais de admissão e rescisão de contratos de funcionários. Carga Horária: 16 horas.

2.ar) “Recursos Humanos: o departamento pessoal na prática”: Objetivo: Capacitar o participante a elaborar e calcular folha de pagamento e encargos sociais de sua empresa. Carga Horária: 16 horas.

2.as) “Responsabilidade Social”: Objetivo: Levar o empresário, ou líderes empresariais a construir um modelo de gestão para atuar nos desafios atuais e futuros da administração de empresas, fundamentado em valores éticos e transparentes, respeitando às pessoas, à comunidade e ao meio ambiente. Carga Horária: 16 horas.

2.at) “Rumo à ISSO 9000”: Objetivo: O Programa Rumo a ISO 9000 visa a capacitar e apoiar as empresas participantes em relação a:

- Estabelecer uma sistemática de padronização dos processos das empresas participantes.
- Capacitar a empresa a desenvolver e implementar um Sistema de Gestão da Qualidade que atenda os requisitos da série de normas NBR ISO 9000.

-Instrumentalizar a empresa com as ferramentas necessárias para, caso haja interesse, solicitar a certificação de seu Sistema de Gestão da Qualidade por uma entidade de 3ª parte.

Carga Horária

1º curso: Fundamentos da Excelência (24 horas)

2º curso: Os processos (20 horas)

3º curso: Os requisitos (20 horas)

4º curso: Auditoria interna (20 horas)

2.au) “Sucessão profissionalização em empresas familiares”: Objetivo: Abordar caminhos para melhorar o desempenho da organização no processo sucessório, além de tratar de um tema relevante para as empresas familiares: governança corporativa. Carga Horária; 16 horas

2.av) “Vendas Externas”: Objetivo: Levar o participante a conhecer as etapas de uma venda profissional, desde a preparação até a viabilização da pós-venda. Carga Horária: 16 horas.

2.aw) “Vendas no balcão”: Objetivo: Levar ao participante conhecimento sobre as características que o balconista deve possuir e as técnicas que deve utilizar para melhorar o seu desempenho. Carga Horária: 16 horas.

2.ax) “Visão Estratégica”: Objetivo: Ampliar a visão sistêmica e dinâmica para melhorar a tomada de decisão. Carga Horária: 16 horas.

3-)Empreendedores do Futuro: para aquelas pessoas que podem ser sensibilizadas e estimuladas a empreender (estudantes, aposentados, empregados). Subdivido em:

3.a) “Como elaborar um plano de negócios”: Objetivo: Capacitar os participantes a elaborar um plano de negócio. Carga Horária: 40 horas.

3.b) “Disciplina de Empreendedorismo” Objetivo: : Estimular o empreendedorismo no meio acadêmico trabalhando técnicas para desenvolvimento das características empreendedoras com estudantes do ensino superior, que estão constantemente buscando por aprimoramento profissional, visando propiciar a estes alunos uma nova perspectiva ao deixar a academia além de poderem apresentar um importante diferencial no mercado de trabalho. Carga Horária: 40 horas para capacitação dos professores e 60 horas para capacitação dos alunos

3.c) “Formação de jovens empreendedores): Objetivo: Desenvolver e consolidar, nos estudantes de ensino médio e superior, através da capacitação de seus professores, a cultura empreendedora. Incentivando o jovem a pensar e agir como empreendedor, e explorar seu potencial, através da disseminação de conhecimentos sobre planejamento e gestão empresarial. Carga Horária: 64 horas de capacitação dos professores e 96 horas

para os alunos. Este curso compreende o tópico **II – PROGRAMA JOVENS EMPREENDEDORES**

3.d) “Jovens Empreendedores – primeiros passos” Objetivo: Oferecer aos alunos do ensino fundamental, por meio da capacitação de seus professores, o desenvolvimento de comportamento empreendedor através da vivência de um negócio. Carga Horária: 24 horas. Este curso compreende o tópico **II – PROGRAMA JOVENS EMPREENDEDORES**

3.e) “Oficina Criatividade”: Objetivo: Sensibilizar os participantes para desenvolver o potencial criativo de cada individuo. Carga Horária: 08 horas.

3.f) “Oficina desenvolva sua empresa”: Objetivo: : Sensibilizar os participantes a identificar as principais habilidades para a boa condução da gestão de uma empresa. Carga Horária: 03 horas.

3.g) “Oficina Empreendedorismo”: Objetivo: : Sensibilizar os participantes para entender o conceito de empreendedorismo e desenvolver principais práticas empreendedoras. Carga Horária: 08 horas.

3.h) “Oficina habilidade para gerenciar um empreendimento”: Objetivo: Oferecer aos participantes ferramentas para identificar as principais habilidades para a boa condução da gestão de uma empresa. Carga Horária: 03 horas.

3.i) “Oficina planeje sua empresa”: Objetivo: : Oferecer aos participantes ferramentas para identificar e analisar as oportunidades de negocio e iniciar o processo de planejamento de uma empresa. Carga Horária: 03 horas.

III)-EDUCAÇÃO À DISTÂNCIA – EAD

O SEBRAE oferece 6 cursos “online” gratuitos para quem quer iniciar ou melhorar a gestão de um negócio:

→Internacionalização das MPE: Conheça os detalhes para colocar seu produto em outros países.

→Iniciando um Pequeno Grande Negócio: Se você pensa em abrir ou expandir um negócio, o IPGN o auxilia a fazer o plano de negócios.

→Aprender a Empreender: Para você que está iniciando um negócio e quer saber sobre empreendedorismo, mercado e finanças.

→Como Vender Mais e Melhor: Para você que já possui um negócio e precisa criar um modelo de gestão de vendas.

→Análise e Planejamento Financeiro: Para você que já possui um negócio e precisa estruturá-lo financeiramente.

→D’Olho na Qualidade: Para você que já tem um negócio e está pensando em melhorar a qualidade.

IV-)PALESTRAS

Debates com empresários iniciantes sobre adequação de processos, crescimento e alavancagem, profissionalização, tendências do segmento e legislação.

Debates com empresários atuantes em crescimento ou em declínio, para as quais nossa orientação foca o desenvolvimento do domínio do negócio.

1-)Comércio Exterior:

1.a) “Exportação: Ferramentas de apoio às MPE’s”:

Objetivo: empreendedor do futuro, empreendedor interessado em montar empresa, profissional autônomo, estudantes de comércio exterior e empresário constituído. Carga Horária: 02 horas.

1.b) “Exportação: Formação de Preço para as MPE’s”:

Objetivo: empresários, empreendedores, pessoas físicas, artesãos, artistas e produtores rurais. Carga Horária: 02 horas.

1.c) “Exportação: roteiro simplificado para as MPE’s”:

Objetivo: empresários das MPEs, empreendedor do futuro, interessado em montar empresa e empresário constituído. Carga Horária: 02 horas.

1.d) “Importação: Ferramentas de apoio às MPE’s”:

Objetivo: empreendedores em geral, empresários constituídos, advogados que prestem assessoria sobre produtos controlados pelo governo e certificações. Carga Horária: 02 horas.

1.e) “Importação: Levantamento de custos tributários para as MPE’s”:

Objetivo: empreendedores em geral, empresários constituídos, contadores que prestem assessoria aos importadores, advogados tributaristas de importação e outros. Carga Horária: 02 horas.

1.f) “Importação: Roteiro simplificado para as MPE’s”:

Objetivo: empreendedores do futuro, empreendedor interessado em montar empresa, micro empreendedor individual (MEI), empresário constituído. Carga Horária: 02 horas.

2-) Estratégia Empresarial:

2.a) “Administração Competitiva”:

Objetivo: Capacitar empresários das micro e pequenas empresas quanto ao planejamento, organização e controle de seus negócios, no sentido da busca constante pela excelência. Carga Horária: 02 horas.

2.b) “Comece certo: planejamento e análise”:

Objetivo: Visa apresentar os principais aspectos a serem considerados para a análise de viabilidade de um novo negócio. Carga Horária: 02 horas.

2.c) “Empreendedorismo: o caminho para o próprio negócio”:

Objetivo: Orientar as ações para o planejamento e a análise do fluxo financeiro, em função das necessidades da empresa, e contribuir para desenvolver habilidades gerenciais, com ênfase na gestão do caixa do ponto de vista operacional e estratégico. Carga Horária: 02 horas.

2.d) “Orientação para o crédito”: Objetivo: Palestra gerencial que visa preparar os empreendedores a compreenderem melhor as etapas do processo para acesso às fontes de recursos de terceiros, ou seja, empréstimos. São abordados temas como o conceito de crédito, fontes de recursos, processo de análise de crédito, entre outros. Carga Horária: 02 horas.

2.e) “Planejando a abertura do seu negócio”: Objetivo: Nesta palestra você terá orientações básicas sobre o processo de constituição de empresas, as precauções, a regularização e os tributos. Carga Horária: 2 horas e 30 minutos.

2.f) “Plano Estratégico de Negócios”: Objetivo: Demonstrar a importância do planejamento, para o sucesso do negócio. Apresentação dos parâmetros necessários à ambientação do negócio e análise de sua viabilidade no mercado. Carga Horária: 02 horas.

3-) Finanças e Contabilidade

3.a) “Determinação do Capital de Giro”: Objetivo: Visa oferecer aos empresários e empreendedores, conhecimentos sobre a gestão do capital de giro que propiciem o desenvolvimento das habilidades gerenciais, para a obtenção de melhores resultados econômicos e financeiros em seus empreendimentos. Carga Horária: 02 horas.

3.b) “Entendendo custos, despesas e preços de venda”: Objetivo: Visa orientar e esclarecer sobre os conceitos básicos de custos e despesas. Carga Horária: 02 horas.

3.c) “Gerenciando o fluxo de caixa com eficiência”: Objetivo: Indicar ações para o planejamento e a análise do fluxo financeiro, de acordo com as necessidades da empresa, e contribuir para desenvolver habilidades gerenciais com ênfase na gestão do caixa, do ponto de vista operacional e estratégico. Carga Horária: 02 horas.

3.d) “Lucratividade: crescer, sobreviver ou morrer”: Objetivo: Orientar ações para análise e planejamento da lucratividade em função das necessidades da empresa e contribuir para desenvolver habilidades gerenciais com ênfase em resultados para a sobrevivência e crescimento do empreendimento. Carga Horária: 02 horas.

4-) Informática

4.a) “Desenvolver sistemas de informação para pequenas empresas”: Objetivo: O principal objetivo desta palestra será explicar as metodologias para o fornecimento de tecnologia da informação, aplicativos, equipamentos e conectividade adequados à realidade das pequenas empresas, de forma a atender suas necessidades de mercado. Abordará os seguintes tópicos: por que investir no mercado das pequenas empresas; necessidades reais das pequenas empresas; limites das empresas fornecedoras de soluções; cenário atual de consumo e suas dificuldades; importância do plano de informatização e dos tipos de aplicativos; as formas de análise financeira; os casos empresariais e as formas propostas para obtenção de lucro neste mercado. Carga Horária: 02 horas.

4.b) “Pequena empresa: transforme informações em bons negócios”: Objetivo: Esta palestra demonstrará aos empresários e empreendedores a importância da relação

integrada entre a gestão da informação e o conhecimento para o sucesso do negócio, através da gestão estratégica do negócio. Realizará uma explanação sobre os tópicos: relação entre a gestão da informação e o conhecimento; desafio às tecnologias da informação; limites empresariais; como realizar o levantamento inteligente de dados; casos empresariais de adequação do negócio; pontos críticos para a aceitação do novo modelo; o que é capital intelectual da empresa; a importância da informação e seus aspectos de gestão. Carga Horária: 02 horas.

4.c) “Plano Negócios para Internet”: Seu objetivo será explicar a importância do plano de negócios aos empresários e empreendedores, utilizando a Internet como principal ferramenta de apoio, salientando os passos necessários para o sucesso da empreitada. Irá abordar os seguintes tópicos: porque utilizar as novas tecnologias da informação; a relação: mercado x empresa; a importância de um plano de evolução; adequação do negócio ao mercado; visualização das bases financeiras, e sua importância; novos conceitos de gestão empresarial; criação, desenvolvimento e acompanhamento do site empresarial; plano de negócios, e suas fases de implantação; e o plano de ação integrado. Carga Horária: 02 horas.

4.d) “Site de negócios: como a tecnologia da informação pode gerar negócios”: Objetivo: Palestra destinada a empresários e empreendedores, com interesse na criação e desenvolvimento de sites de negócios. Buscará esclarecer os procedimentos fundamentais do comércio eletrônico, para que as empresas insiram seus negócios na Internet, através de sites empresariais adequados à realidade competitiva de mercado. Abordará os seguintes tópicos: histórico sobre a Internet; conectividade; adequação dos modelos de gestão empresarial; visualização de oportunidades de negócios; importância do domínio público; importância dos estudos de mercado; criação e desenvolvimento do site empresarial; análise das estatísticas da Internet no Brasil, e no mundo. Carga Horária: 02 horas.

4.e) “Tecnologia da informação, necessidade nos negócios”: Objetivo: O objetivo desta palestra será demonstrar aos empresários, e empreendedores, os passos para a completa e adequada informatização do seu negócio, mostrando os caminhos para a melhor relação custo X benefício. Realizará uma abordagem sobre os seguintes tópicos: necessidades básicas para a informatização; casos de insucessos e sucessos; análise do mercado; importância da pré-informatização; roteiro de informatização; suporte à escolha de equipamentos adequados; análise do retorno do investimento; importância da utilização dos dados para a tomada de decisões. Carga Horária: 02 horas.

5-) Jurídico/Legislação

5.a) “Como evitar reclamações trabalhistas e contrato de trabalho alternativos”: Objetivo: O Objetivo dessa palestra será informar quais os principais fatores que ocasionam o processo trabalhista, os riscos jurídicos e prejuízos do processo trabalhista para a empresa. Aprofundará os conceitos sobre legislação trabalhista, as formas de contratação, os contratos de trabalho. A sazonalidade da atividade, como forma de planejar as contratações, sindicato, banco de horas, a hipótese em que se forma o vínculo de emprego, a contratação de serviços x mão-de-obra. Ainda, a redução dos custos com empregados, a organização administrativa da empresa e do seu pessoal, o registro de empregados, e por fim, segurança e medicina do trabalho. Carga Horária: 02 horas.

5.b) “Contrato Social e sociedade limitada no Novo Código Civil”: Objetivo: Apresentação das cláusulas contratuais preventivas, e necessárias, nos contratos sociais, diante das novas regras previstas no novo Código Civil. Carga Horária: 02 horas.

5.c) “Cooperativa”: Objetivo: Descreverá o que é uma cooperativa, como funciona, para que se destina, qual a sua finalidade. Como abri-la e administrá-la, e o que é ser um cooperado. Carga Horária: 02 horas.

5.d) “Código de Defesa do Consumidor”: Objetivo: Esta palestra informará sobre a finalidade do Código de Defesa do Consumidor. Terá ainda, os tópicos: quem é o consumidor; quem é o fornecedor; quais os direitos efetivos do consumidor brasileiro; como exercer os direitos do consumidor; quais as obrigações das empresas, perante o consumidor. Carga Horária: 02 horas.

5.e) “Direito de Empresa no Novo Código Civil”: Objetivo: Esta palestra fará uma análise da Lei 10.406/02, do Novo código civil, sobre direito de empresa. Apresentará as principais alterações no direito de empresa, definindo o que é empresário, sociedade empresária, sociedade simples e nome empresarial. Trará, resumidamente, as principais obrigações das sociedades limitadas e as cláusulas especiais do Contrato Social. Carga Horária: 02 horas.

5.f) “Direitos Autorais”: Objetivo: Seu objetivo será mostrar o que é direito autoral, direito moral, direito patrimonial. O que pode ser registrado. Quais os órgãos que registram direitos autorais. Se Pessoa Jurídica pode ser detentor de direito autoral. E o que é cessão de direitos autorais. Carga Horária: 02 horas.

5.g) “Franquia”: Objetivo: O objetivo desta palestra será explicar como funciona uma franquia, quais as vantagens e desvantagens de se trabalhar com este sistema. Possui como conteúdo programático: o que é franquia; quem pode ser o franqueador e quem pode ser o franqueado; vantagens e desvantagens da franquia. Carga Horária: 02 horas.

5.h) “Lidando com a inadimplência”: Objetivo: Explicação geral sobre aspectos jurídicos e comerciais relacionados à inadimplência. O que é inadimplência; qual a situação atual das micro e pequenas empresas em relação ao tema; formas de prevenção; planejamento da empresa; procedimentos corretos na cobrança de dívidas. Carga Horária: 02 horas.

5.i) “Locação comercial”: Objetivo: Esta palestra fará um estudo da locação comercial, conforme estabelecido pela Lei 8.245/91. Definirá o que é locação comercial; direitos e deveres de proprietário e inquilino; formas de rescisão do contrato; aluguel, revisão e garantias legais no contrato de locação comercial e ação revisional. Carga Horária: 02 horas.

5.j) “Marcas e Patentes”: Objetivo: Analisará a lei da propriedade industrial, fazendo a definição de marca e de patente. Quais as diferenças entre as duas, quando pode ser utilizado o direito de registro de marca e patente, e como registrar uma marca ou uma patente. Carga Horária: 02 horas.

5.k) “Representação Comercial”: Objetivo: Definição do representante comercial, diante da lei de representações comerciais. Quais suas regras específicas, sua aplicação no mercado, a finalidade do representante comercial. As características do contrato de representação comercial. Carga Horária: 02 horas.

5.l) “Terceirização”: Objetivo: Demonstrará o que é terceirizar, até que ponto é possível a terceirização dentro da sua empresa e como fazê-la. Salientará o que pode, ou não, ser terceirizado. Formas legítimas de terceirização, e o contrato de terceirização. Carga Horária: 02 horas.

5.m) “Trabalhador autônomo e contrato de prestação de serviço”: Objetivo: Esclarecerá o que é ser autônomo estabelecido e não estabelecido. Qual a diferença em relação ao empregado registrado, o que caracteriza o vínculo empregatício, como fazer para que o contrato de prestação de serviços tenha absoluta validade. Demonstrará, também, qual o perfil do profissional autônomo e como elaborar o contrato do profissional autônomo. Carga Horária: 02 horas.

5.n) “Vigilância Sanitária”: Objetivo: Orientará o empresário quanto à legislação e exigências da vigilância sanitária referente à manipulação, industrialização e comercialização de alimentos em geral. Carga Horária: 02 horas.

6-)Marketing/Vendas

6.a) “Administração básica de Marketing”: Objetivo: Apresentação e discussão dos principais conceitos de marketing. . Carga Horária: 02 horas.

6.b) “Aumentando sua vendas com criatividade”: Objetivo: Esta palestra tem como objetivo oferecer subsídios para ampliar as oportunidades de comercialização de produtos e serviços através de ações de marketing criativas e inovadoras. Carga Horária: 02 horas.

6.c) “Como analisar o mercado”: Objetivo: Palestra que visa orientar empresários e candidatos a empresários, como analisar o mercado consumidor e concorrente para embasar a tomada de decisão de marketing. Carga Horária: 02 horas.

6.d) “Como comprar uma franquia”: Objetivo: Esta palestra visa orientar como proceder no processo de aquisição de uma franquia, chamando a atenção dos principais aspectos do setor de franchising. Carga Horária: 02 horas.

6.e) “Como conquistar e manter clientes: marketing de relacionamento”: Objetivo: Visa orientar como utilizar as ferramentas do marketing de relacionamento para aumentar as vendas e fidelizar clientes. Carga Horária: 02 horas.

6.f) “Como divulgar sua empresa”: Objetivo: Orientar como divulgar a empresa, destacando as principais estratégias, ferramentas e veículos mais adequados à micro e pequena empresa. Carga Horária: 02 horas.

6.g) “Como eles compram”: Objetivo: Oferecer uma visão ampliada dos diferentes comportamentos de compra de homens e mulheres no comércio varejista. Carga Horária: 02 horas.

- 6.h) “Como participar de feiras e exposições”: Objetivo: orientar como planejar e participar de uma feira de negócios. Carga Horária: 02 horas.
- 6.i) “Gerenciamento do atendimento ao cliente”: Objetivo: Visa ampliar a visão de empresários quanto a necessidade de aperfeiçoar o atendimento a clientes como forma de construir diferenciais competitivos significativos e duradouros. Carga Horária: 02 horas.
- 6.j) “Lançamento de Produtos”: Objetivo: Orientar como planejar o lançamento de um produto. Carga Horária: 02 horas.
- 6.k) “Marketing de Serviços”: Objetivo: Tem como objetivo orientar sobre os principais conceitos e aspectos do marketing de empresas e profissionais prestadores de serviços. Carga Horária: 02 horas.
- 6.l) “Marketing Direto”: Objetivo: Orientar como utilizar as ferramentas do marketing direto (telemarketing e mala direta) na empresa. Carga Horária: 02 horas.
- 6.m) “Marketing na Internet”: Objetivo: Esta palestra visa orientar como utilizar a Internet como ferramenta de marketing da empresa. Carga Horária: 02 horas.
- 6.n) “Merchandising: os detalhes que valem ouro”: Objetivo: Orientar como utilizar o merchandising para aumentar as vendas no varejo. Carga Horária: 02 horas.
- 6.o) “Pesquisa de Mercado: o que é e para que serve”: Objetivo: Orientar como planejar e realizar pesquisa de mercado com clientes e concorrentes. Carga Horária: 02 horas.
- 6.p) “Promoção de Vendas”: Objetivo: Orientar como utilizar e obter melhores resultados com as promoções de vendas. Carga Horária: 02 horas.
- 6.q) “Qualidade no relacionamento com o cliente”: Objetivo: Esta palestra trata dos princípios básicos da qualidade total como elemento diferenciador no atendimento a clientes. Carga Horária: 02 horas.

7-) Produtividade

- 7.a) “A empresa e os novos tempos”: Objetivo: A palestra apresenta de forma clara e objetiva qual deve ser a nova postura do empresário brasileiro diante das exigências e dificuldades do mundo atual, apresentando as mudanças que deverão se efetivar. Carga Horária: 1 hora e 30 minutos.
- 7.b) “Administrando estoques e processos adequadamente”: Objetivo: Esta palestra visa sensibilizar os empresários quanto a importância da boa administração de estoques para manter a saúde financeira de seu empreendimento. Carga Horária: 02 horas.
- 7.c) “Administração da Produção: administrando seu negócio com sucesso”: Objetivo: A palestra tem como objetivo sensibilizar os empresários quanto a importância do bom planejamento e controle da produção para garantir o sucesso de seu empreendimento. Carga Horária: 02 horas.

7.d) “Motivando sua empresa para o sucesso”: Objetivo: A palestra tem como objetivo sensibilizar os empresários e empreendedores quanto a importância do bom relacionamento e integração com seus colaboradores, com o objetivo de alcançar o sucesso de seu empreendimento. Carga Horária: 02 horas.

7.e) “Prazo cumprido: a garantia de clientes”: Objetivo: Discorre sobre como os clientes reagem face a atrasos nos prazos compromissados, e como podem ser identificadas e solucionadas as causas que provocam atrasos em empresas industriais. Carga Horária: 02 horas.

7.f) “Qualidade e Produtividade: os conceitos que mudam o negócio”: Objetivo: Esta palestra visa sensibilizar empresários e empreendedores quanto a importância dos conceitos de qualidade e produtividade, visto que no momento atual, qualidade é o grande diferencial para a sobrevivência de um negócio, por estar relacionada diretamente com a produtividade, que possibilitam a redução dos custos, ganhos de margem e conseqüentemente ajudam no aumento da competitividade. Carga Horária: 02 horas.

7.g) “Sensibilizando para organização de limpeza”: Objetivo: Palestra voltada a empresários e empreendedores, foca os conceitos básicos (técnicos e comportamentais) da metodologia 5Ss, destacando sua importância como ferramenta fundamental para iniciar ações de melhoria da qualidade no negócio. Carga Horária: 02 horas.

V-) LEITURA EXPRESS

Para aumentar as chances de sucesso dos pequenos negócios, o SEBRAE SP está realizando um amplo esforço para levar-lhes um conjunto de ferramentas de planejamento e gestão. Conheça a série Ação SEBRAE para uma Empresa mais Competitiva e veja as nossas principais dicas gerenciais num formato interativo e dinâmico, através do acesso no próprio site do SEBRAE:

- Como conhecer os Custos no Comércio
- Como conhecer os Custos na Pequena Indústria
- Como conhecer os Custos na Prestação de Serviços
- Identificando as Oportunidades e mantendo clientes
- Atenção com a Qualidade, uma obrigação da sua empresa
- Margem de Contribuição, quanto sobra para sua empresa?
- Promoção de Vendas: planejando e praticando
- Promoção de Vendas: comércio de confecções
- A questão Estoque: comércio de confecções

VI-) EMPRESAS EM REDE

O Sebrae-SP acredita que juntas as empresas são mais fortes!

Por isso, disponibilizamos abaixo nossas ações de desenvolvimento de municípios, regiões e cadeias produtivas. São produtos que facilitarão o acesso a novos

mercados, à inovação e à tecnologia, para quem é da indústria, do comércio, dos serviços, do artesanato e dos agronegócios.

1-) Acesso a Novos Mercados

O Sebrae-SP oferece uma série de programas que facilitam o acesso a mercados.

1.a) “Sessão de Negócios”: Objetivo: ser um instrumento de estímulo e fomentação de negócios, vindo a atender uma necessidade de integração empresarial entre os seguimentos da indústria, comércio e serviços de diversas regiões.

1.b) “Encontros de Relacionamentos & Negócios”: Objetivo: promover novas oportunidades de negócios, através de eventos ágeis e dinâmicos, entre empresas vendedoras e empresas compradoras.

1.c) “Missões Empresariais”: Objetivo: A maior vantagem de uma missão sobre uma viagem individual consiste nos contatos. Valendo-se da experiência das entidades de apoio, é possível aos participantes marcar encontros com empresas consideradas inacessíveis.

1.d) “Rodada de Negócios Nacionais e Internacionais”: Objetivo: Criar oportunidades de negócios por meio de intercâmbios comerciais e tecnológicos, encontros entre vendedores e compradores e acordos de cooperação entre as empresas participantes, beneficiando-as, com:

- oportunidades de negócios;
- troca de informações;
- conhecimento de mercados potenciais;
- realização de parcerias e intercâmbio nacional e internacional;
- redução de custos em relação à participação em outros eventos.

1.e) “Indicação Geográfica”: Objetivo: promover comercialmente as empresas, agregar valor ao produto, desenvolver regionalmente o local, garantir a autenticidade do produto e preservar a diversidade e o meio ambiente.

1.f) “Comércio Justo de Solidário”: Objetivo: O principal objetivo do Comércio Justo é garantir vida digna e perspectiva de futuro a pequenos produtores, por meio da comercialização de seus produtos em condições justas, e não de ajuda humanitária assistencialista. Para isso, estabelece o contato direto entre comprador e produtor. Essa relação exime o produtor da dependência de intermediários e das instabilidades do mercado. Conseqüentemente, assegura ao comprador o papel de verdadeiro parceiro e agente do bem-estar de diversos produtores e de suas comunidades.

2-) Ação Territorial

O Sebrae-SP fomenta e apóia processos de desenvolvimento territorial, por meio da elaboração de soluções integradas, estratégias, metodologias e recursos, atuando de forma coletiva com os clientes, agentes e parceiros. Busca também promover ações com foco no desenvolvimento sustentável nos territórios do Estado de São Paulo.

2.a) “Arranjos produtivos locais – APL”: Objetivo: A atuação do Sebrae para o desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais tem por objetivo apoiar o desenvolvimento de territórios, inclusive os chamados "rurais", que já apresentem elementos de aglomeração de micro e pequenos negócios, associados ou não entre si ou às médias e grandes empresas, que operem em forma de rede (empresas-rede), ou mesmo concentrações de grandes indústrias, que apresentem elevado potencial de integração com micro e pequenas empresas.

2.b) “Sistema Agroindustrial – SAI”: Objetivo: Visando cumprir seu papel e contribuir para o desenvolvimento dos pequenos agronegócios, o Sebrae-SP, estruturou o Sistema Agroindustrial Integrado – SAI que tem o objetivo promover a implantação e o desenvolvimento do agronegócio no ESP por meio da estruturação e fortalecimento de grupos de produtores rurais em projetos regionais.

2.c) “Agronegócios”: Objetivo: Tem como objetivo promover e gerenciar projetos de desenvolvimento, buscando aumentar a eficiência técnica e econômica do sistema de produção, por meio de capacitação, assistência técnica e apoio à comercialização aos pequenos produtores rurais e pecuarista.

2.d) “Projeto Empreender”: Objetivo: Elevar a competitividade das MPEs e promover o desenvolvimento organizacional das Associações Empresariais.

2.e) “Desenvolvimento Empresarial”: Objetivo: Tem como objetivo promover e gerenciar projetos de desenvolvimento do ambiente empresarial, buscando aumentar a competitividade, por meio da organização dos grupos setoriais, da melhoria da gestão empresarial, melhoria da produtividade e ação de mercado nas empresas, bem como fomentar o empreendedorismo, baseado nos pilares de cooperação, atuação articulada e estratégias em rede.

2.f) “Negócios em Turismo, Cultura e Artesanato”: Objetivo: Este núcleo promove e gerencia projetos de desenvolvimento sustentável regional e local, por meio do fortalecimento das atividades relacionadas ao turismo, cultura e artesanato, buscando o envolvimento de toda comunidade na melhoria de seus produtos e serviços, através da capacitação e assessoria técnica com foco na gestão, qualidade e comercialização.

3-) Inovação e Tecnologia, através do programa Incubadora de Empresas, que foram criadas com o objetivo de apoiar novos empreendimentos e projetos inovadores, oferecendo o ambiente necessário para o seu crescimento, ou seja, disponibilizam às micro e pequenas empresas serviços especializados, orientação e consultoria, espaço físico planejado, infra-estrutura técnica, administrativa, operacional, além de uma série de outros benefícios como a intermediação com instituições de ensino e pesquisa, órgãos governamentais e iniciativas privada.

4-) Acessos a Serviços Financeiros: através de serviços como:

- Glossário de Termos Técnicos
- Esclarecimento de Perguntas Frequentes
- Acesso Rápido a Links

VII-) CONSULTORIA EMPRESARIAL

Qual empresário pode dizer que nunca viveu uma situação de precisar urgentemente ver a luz no fim do túnel? Isto é, ver uma saída para os problemas e as dificuldades que invadem as empresas de todos os portes?

Na micro e na pequena empresa a situação do dia-a-dia é mais estressante ainda, pois seus gestores não dispõem de grandes equipes para compartilhar dificuldades e juntar esforços para achar soluções.

Aliás, na maioria das pequenas empresas, os sócios comandam os negócios e também as operações diárias, e são os únicos responsáveis por criar as saídas e soluções. A solidão do comando vai aos poucos angustiando e contribuindo para as improvisações, para a tomada de decisões no automático, sem a devida reflexão.

Mas o SEBRAE-SP tem a ajuda certa para estas situações, a Consultoria Presencial.

Nos Escritórios do SEBRAE-SP e Postos de Atendimentos espalhados pelo Estado, você pode expor seus problemas e situação de dificuldade para consultores especialistas e experientes em gestão de negócios, que o ajudarão a refletir as melhores saídas e as melhores soluções para a sua empresa.

Você nunca estará sozinho na gestão de sua empresa, o SEBRAE-SP quer apoiar você em todos os momentos. E melhor ainda, a Consultoria Presencial não tem custo para você.

Venha ao SEBRAE-SP ou se informe em Nossa Central de Relacionamento, pelo telefone 0800 - 570 0800.