



Portfólio da Rede Gestão Empresarial 2023

Você conhece as famílias de produtos?

Usamos como norte o **momento em que o cliente se encontra perante ao seu empreendimento**, isso para entregarmos a solução certa que ele precisa para aquele determinado momento.

Como escolher a família?



Para potenciais empresários, com foco em quem ainda não empreende.



Aqui o foco é no comportamento, na pessoa, não somente na empresa. É sobre o potencial humano.



Para micro e pequenas empresas, direcionadas para quem precisa tomar uma atitude imediata para o seu negócio, aplicar o que já deveria estar sendo feito.



Para micro e pequenas empresas, aqui a competitividade é bem-vinda e estimula a evolução do negócio. O propósito é traçar um plano e chegar ao objetivo com sucesso.

Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.

SEBRAE COMECE

Comece a elaborar seu plano de negócios	1
Comece a planejar o marketing de sua empresa (Presencial)	1
Comece a planejar o marketing de sua empresa (Remoto)	2
Comece certo: formalize!	2
Comece seu negócio colaborativo	3
Como administrar um pequeno negócio	3
Como analisar o mercado	4
Como aumentar suas vendas	4
Como captar recursos para o seu negócio	5
Como elaborar um plano de negócio	5
Como se tornar um microempreendedor individual	6
Comunicação no processo de vendas para pequenos negócios	6
EAD - Economia Criativa - O que preciso saber sobre marketing e vendas?	7
EAD - O que é Economia Criativa	7
Fundamentos básicos para a criação de negócios	8
Iniciando um pequeno grande negócio	8
Inovação de impacto para Startups	9
Invista no planejamento	9

O caminho para a formalização: benefícios e responsabilidades - Chatbot 10

O que é economia criativa? - Chatbot 10

Plano de Negócios 11

Por que devo entender o que é formalização? E como me preparar? - Chatbot 11

Propriedade intelectual para Startups 12

Sua empresa nas redes sociais 12

Transforme sua ideia em modelo de negócio 13

SEBRAE SEJA

A liderança na gestão de equipes 14

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação? - Chatbot 14

Como posso empreender para fortalecer negócios criativos? - Chatbot 15

Consultoria do curso - Líder Coach: liderando para a alta performance 15

Desenvolvimento de Lideranças (Consultorias em Gestão) 16

EAD - Economia Criativa - Como posso empreender para fortalecer negócios 16

Empreendedor de sucesso 17

Empreendedor de sucesso - Chatbot 17

Empretec 18

Empretec Rural 18

Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Identidade empreendedora	19
Liderança: como desenvolver times de alta performance	19
Líder Coach: liderando para a alta performance	20
Líder Coach: liderando para a alta performance - a distância	20
Polo de Liderança - Rotas Comunicação Assertiva	21
Polo de Liderança - Rotas Estilos Comportamentais e a Formação das Equipes de	21
Polo de Liderança - Rotas Estratégias de Poder e Influência	22
Polo de Liderança - Rotas Inteligência Emocional	22
Polo de Liderança - Rotas Líder Coach	23
Polo de Liderança - Rotas O Feedback que Constrói	23
Polo de Liderança - Rotas O Lado Positivo do Conflito	24
Praticando o Associativismo	24
Seja empreendedor no campo	25
Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional	25
Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional	26

Seja o profissional do futuro: de olho nas novas competências	26
Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental	27
Seja um empreendedor com atitudes certas (Presencial)	27
Seja um empreendedor com atitudes certas (Remoto)	28
Seja um profissional emocionalmente inteligente	28
Seja uma liderança em vendas #Loucoporvendas - Implementar	29
Seja uma liderança inspiradora #descubraosegredo: Implementar	29
Seja você sua marca empresarial	30
Será que sou empreendedor?	31
Será que sou empreendedor? - Chatbot	31
Superare - Chatbot	32



A formação de preço para o meu tipo de negócio - Chatbot	33
A gestão da propriedade rural por um novo ponto de vista - Chatbot	33
Acesso a Mercado para Startups	34
Acesso a capital para Startups	34
Acesso ao crédito - Chatbot	35

Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Análise de negócio: pesquisa de mercado	35
Avaliando as vendas do seu negócio - Chatbot	36
Bootcamp Negócios do Futuro	36
Branding: porque ele é importante para sua empresa	37
Como comprar bem e de bons fornecedores	37
Como construir uma loja virtual	38
Como controlar o fluxo de caixa	38
Como criar um modelo de negócio de impacto socioambiental	39
Como criar um site para sua empresa	39
Como criar uma página no Facebook	40
Como definir preço de venda - básico	40
Como devo gerenciar o dinheiro em um negócio criativo? - Chatbot	41
Como divulgar sua empresa	41
Como fazer sua loja virtual em marketplaces vender mais	42
Como melhorar a gestão da sua loja virtual em marketplace	42
Como planejar e agir de forma estratégica em negócios criativos? - Chatbot	43
Como planejar o seu negócio	43

Como turbinar suas vendas	44
Comunicação e relacionamento com seus clientes	44
Conhecendo e valorizando seu cliente - Chatbot	45
Controle da movimentação financeira - Chatbot	45
Customer Success: como conquistar e manter clientes	46
Custos para produzir No Campo	46
Descomplica: gestão sustentável para pequenos negócios - chatbot	47
Descrição de Cargos (Consultorias em Gestão)	47
Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação	48
Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação - Chatbot	48
Design Thinking: melhore seus resultados nas mídias sociais	49
Design na empresa	49
Despertando para o Lean	50
EAD - Avaliando as Vendas no meu Negócio	50
EAD - Conhecendo e valorizando seu cliente	51
EAD - Controle da Movimentação Financeira	51
EAD - Crescimento Planejado e Orientado para Resultados	52
EAD - Inovação e possibilidades de crescimento	52



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Educação financeira empresarial	53
Estratégias de vendas para comércio eletrônico	53
Faça a adequação da sua empresa à Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD	54
Faça a aplicação do Storytelling e aprenda a contar boas histórias	55
Faça a gestão de pessoas: uma ferramenta de competitividade	56
Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio	56
Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio	57
Faça a inovação acontecer em sua empresa (Presencial)	57
Faça do atendimento uma ótima experiência (Presencial)	58
Faça gestão de estoque inteligente	58
Faça gestão de vendas e fidelize seu cliente	59
Faça gestão do seu negócio rural	60
Faça investimento em marketing digital	60
Faça marketing digital e amplie o potencial da sua empresa	61
Faça o controle financeiro da sua propriedade rural	61
Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing	62

Faça seu fluxo de caixa e controle seu capital de giro	63
Faça seus indicadores financeiros	64
Faça técnicas para aprimorar o seu negócio eletrônico	64
Faça um excelente atendimento na sua propriedade rural	65
Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço	66
Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing	66
Faça uma gestão empresarial integrada	67
Faça vitrines para atrair clientes e vender mais	68
Ferramentas Lean	68
Fluxo de Caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio	69
Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio - Chatbot	69
Fluxo de caixa para pessoa jurídica	70
Formação do preço de venda	70
Gestão de pessoas	71
Gestão do Fluxo de Caixa e Capital de Giro (Consultorias em Gestão)	71
Gestão empresarial integrada	72
Gestão estratégica para comércio eletrônico	72
Gestão financeira	73



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Indicadores para seu negócio - Chatbot	73	Negociar no campo	82
Inovação e possibilidades de crescimento - Chatbot	74	Nota fiscal eletrônica	83
LGPD: a sua empresa está preparada?	74	O que preciso saber sobre marketing e vendas? - Chatbot	83
Mantendo o estoque em dia	75	O que é marketplace e como isso pode ajudar o seu negócio	84
Mapa de empatia	75	Passo a passo para alcançar o sucesso financeiro	84
Mapeamento do fluxo de valor	76	Patentes: tudo o que o empresário precisa saber	85
Marketing digital - módulo 1	76	Planejamento de marketing: ferramentas práticas	85
Marketing digital - módulo 2	77	Planejamento estratégico para empreendedores	86
Marketing digital - módulo 3	77	Planejamento para fazer acontecer: ferramentas - parte I	86
Marketing digital - módulo 4	78	Planejamento para inovar: ferramentas - parte II	87
Marketing digital para o empreendedor	78	Planeje suas metas e resultados	87
Marketing digital para sua empresa: equipe comercial	79	Planeje suas metas e resultados - Chatbot	88
Marketing digital para sua empresa: primeiros passos	79	Planeje-se para o comércio eletrônico	88
Marketing digital para sua empresa: reforçando sua presença	80	Polo de Liderança - Rotas Transforme sua Reunião em Algo que Valha a Pena	89
Marketing digital: planejar para vender pela Internet - Chatbot	80	Política Comercial (Consultorias em Gestão)	89
Microcrédito consciente	81	Políticas de Gestão de Pessoas (Consultorias em Gestão)	90
Modelagem de Negócios (Consultorias em Gestão)	81	Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços? - Chatbot	90
Modelagem financeira para Startups	82	Quando e como captar recursos para	



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.



negócios criativos? - Chatbot	91
Receita de sucesso: equipe e atendimento	91
Recrutamento e seleção: como formar um time vencedor	92
Remuneração e Desempenho da Força de Vendas (Consultorias em Gestão)	92
Simples Nacional	93
Sua Startup está pronta para captar recursos?	93
Sucessão na Empresa Familiar (Consultorias em Gestão)	94
Treinamento e Desenvolvimento (Consultorias em Gestão)	94
Up Digital Marketing - Consultoria Individual	95
Up Digital Marketing - Encontros Coletivos	95
Up Digital Marketing - Programa	96
Viabilidade de negócios	97



Alcance a cooperação empresarial em seu segmento	98
Alcance a qualidade com a filosofia 5S	98
Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas	99
Alcance o diferencial no atendimento ao seu cliente e gere impactos positivos	99
Alcance o melhor do planejamento estratégico	10
Alcance o melhor do planejamento estratégico	10
Alcance recursos para os seus projetos	101
Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis	101
Análise de Investimento (Consultorias em Gestão)	102
Associativismo e cooperativismo: a união faz a força - Chatbot	103
Atendimento ao cliente	103
Avaliação da gestão na propriedade rural	10
BOOTCAMP - Empreendedorismo em ação	10
CIG Financeira e Comercial	105
Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores	105
Como expandir seu negócio	10



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Como unir forças para crescer	10	Gestão de equipe de vendas	115
Comportamento do Consumidor e Marketing de Relacionamento (Consultorias em	107	Gestão do Clima Organizacional (Consultorias em Gestão)	115
Consultoria do Curso - Negócio Certo Rural - NCR	107	Gestão do Mix Mercadológico (Consultorias em Gestão)	116
Consultoria do Curso PES No Campo	10	Gestão financeira (CIG)	116
Controles Financeiros Essenciais (Consultorias em Gestão)	10	Implementação do Planejamento Empresarial (Consultorias em Gestão)	117
Custos e Formação de Preço (Consultorias em Gestão)	10	Importação: como comprar do mundo	117
Design Sprint	110	Indicadores de Desempenho Econômico-financeiros (Consultorias em Gestão)	118
ESG para pequenas empresas	110	Internacionalização de Startups	119
Estratégia financeira para o crescimento	111	Logística para comércio eletrônico	119
Estratégias de Comunicação (Consultorias em Gestão)	111	Mapeamento da Experiência do Cliente (Consultorias em Gestão)	120
Estruturação da Área Comercial (Consultorias em Gestão)	112	Marketing Digital (Consultorias em Gestão)	120
Formação de equipes como estratégia de sucesso	112	Negócio Certo Rural - NCR	121
Gestão comercial estratégica (CIG)	113	PGA - Aula Final	121
Gestão de Compras e Estoque (Consultorias em Gestão)	113	PGA - Aula Inaugural	122
Gestão de Conflitos (Consultorias em Gestão)	114	PGA - Gestão Estratégica - Consultoria	123
Gestão de Desempenho (Consultorias em Gestão)	114	PGA - Gestão Estratégica - Workshop	123
		PGA - Gestão Financeira - Consultoria	124
		PGA - Gestão Financeira - Workshop	125
		PGA - Gestão de Marketing - Consultoria	125
		PGA - Gestão de Marketing - Workshop	126



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?

Escolha o produto e o ajude a desenvolver o seu negócio.

SEBRAE
ALCANCE 

PGA - Gestão de Pessoas - Consultoria	127
PGA - Gestão de Pessoas - Workshop	127
PGA - Gestão de Processos - Consultoria	128
PGA - Gestão de Processos - Workshop	128
PGA - Gestão por Indicadores - Consultoria	129
PGA - Gestão por Indicadores - Workshop	129
PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Consultoria	130
PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Workshop	130
PGA - REMAR	131
Pesquisa de Mercado (Consultorias em Gestão)	131
Planejamento Financeiro (Consultorias em Gestão)	132
Planejamento Tributário (Consultorias em Gestão)	133
Planejamento e gestão de Vendas (Consultorias em Gestão)	134
Planejamento empresarial (com implementação) (Consultorias em Gestão)	134
Plano de Gerenciamento de Crises (Consultorias em Gestão)	135
Plano de Marketing (Consultorias em Gestão)	135

Programa de Excelência Sustentável no Campo - PES no Campo	136
Qualidade no atendimento ao cliente	136
Quanto vale a minha empresa?	137
Revisão do Planejamento Empresarial (Consultorias em Gestão)	137
Segmentação, Mercado-alvo, e Posicionamento (Consultorias em Gestão)	138
Super MEI: organize seu negócio - Chatbot	138
Super MEI: pronto para crescer - Chatbot	139
Trade marketing	139
Valuation (Consultorias em Gestão)	14





Comece a elaborar seu plano de negócios

Código: 372000000021

O Plano de Negócios é uma ferramenta que tem o objetivo de apoiar na consolidação da sua ideia de forma efetiva, criativa e inovadora. No entanto, essa tarefa exige esforço, dedicação e estudo de todas as variáveis que interferem no seu empreendimento, a fim de proporcionar conhecimento e viabilizar a tomada de decisões assertivas.



Essa ferramenta possibilita, ainda, descobrir se a sua ideia tem algum diferencial, se existe mercado, se os riscos são aceitáveis, os custos, a infraestrutura básica e várias questões que ajudarão você a concretizar o seu negócio, contribuindo de forma significativa para aumentar sua probabilidade de sucesso.

A oficina tem duração de 8h e está dividida em duas partes:

PARTE 1 – Descrição da empresa, Plano de Marketing e Plano Operacional.

PARTE 2 – Plano Financeiro e Sumário Executivo.

Carga-horária

8H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Plano de negócio

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

11/09/2023

Comece a planejar o marketing de sua empresa (Presencial)

Código: 301440101518

A oficina mostra ao participante estratégias de marketing para aplicar em sua empresa com facilidade.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

28/09/2023



Comece a planejar o marketing de sua empresa (Remoto)

Código: **301440101849**

A oficina mostra ao participante estratégias de marketing para aplicar em sua empresa com facilidade.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Oficina a distância

Público-alvo

Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Inovação, Mercado e
vendas

Subtemas

Design de comunicação, SP
Planejamento
estratégico de marketing

Sebrae/UF

Data de atualização

28/09/2023

Comece certo: formalize!

Código: **372000024723**

A oficina Formalização aborda competências que são ou serão as mais valorizadas no mercado de trabalho e no ambiente empresarial. O objetivo é promover a reflexão quanto às suas competências técnicas e comportamentais atuais e estimular o desenvolvimento alinhado às tendências, visando um melhor posicionamento no mercado empresarial e de trabalho. Trata-se de uma oficina dinâmica que visa despertar no participante a compreensão dos cenários tributários dentro do Brasil e os capacitá-los a conhecer cada um dos regimes de tributação existente.



Carga-horária

1H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Palestra

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Leis, Empreendedorismo
Abertura e legalização de NA
empresas,

Subtemas

Comportamento
empreendedor, Abertura
de negócios

Sebrae/UF

Data de atualização

29/09/2023



Comece seu negócio colaborativo

Código: **372000000143**

Apresentar e vivenciar os benefícios da Economia Colaborativa e sua contribuição para o desenvolvimento dos pequenos negócios.



Carga-horária

16H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Cooperação

Subtemas

Economia colaborativa (compartilhada)

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Como administrar um pequeno negócio

Código: **371440100034**

Se você é um microempreendedor individual e não entende os conceitos básicos como cliente, fornecedor, concorrentes, e quer aprender sobre estabelecimento de metas, controle do dinheiro e análise de resultados, esse curso é para você!



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Administração estratégica

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como analisar o mercado

Código: **371440103445**

Se você quer abrir um negócio e quer analisar melhor o potencial de mercado, o curso Como analisar o mercado é ideal para você! Aqui você aprenderá sobre como se antecipar às mudanças de mercado e sobre o movimento da concorrência.



Carga-horária

6H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Pesquisa de mercado

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Como aumentar suas vendas

Código: **2155**

O curso oferece capacitação para aumentar as vendas utilizando os principais componentes de marketing: produto/serviço, preço, ponto e promoção.



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como captar recursos para o seu negócio

Código: **2550**

Entenda quando, onde e como buscar financiamentos em bancos comerciais, agências de fomento ou bancos de desenvolvimento. E também analise se o empréstimo é a melhor opção.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Como elaborar um plano de negócio

Código: **371440103447**

Aprenda o passo a passo para montar um plano de negócios para o seu empreendimento atual ou futuro, focando na competitividade e inovação.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Plano de negócio

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como se tornar um microempreendedor individual

Código: **371440103451**

Conheça os conceitos, os critérios simplificados para a legalização e o tratamento tributário especial para o Microempreendedor Individual.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Leis, Empreendedorismo

Subtemas

Formalização do MEI, Legislação do MEI, Abertura de negócios

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Comunicação no processo de vendas para pequenos negócios

Código: **372000053300**

O curso mostra a importância da comunicação no processo de venda e como fazê-la da forma mais adequada ao seu negócio



Carga-horária

6H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



EAD - Economia Criativa - O que preciso saber sobre marketing e vendas?

Código: **301440101921**

Curso que visa apresentar aos empreendedores de economia criativa como utilizar o marketing para divulgar seu negócio e impulsionar as vendas.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso a distância

Público-alvo

Microempreendedor
Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas

Subtemas

Design de comunicação, SP
Vendas

Sebrae/UF

Data de atualização

26/05/2023

EAD - O que é Economia Criativa

Código: **301440101915**

Curso que visa apresentar aos empreendedores de economia criativa como utilizar o marketing para divulgar seu negócio e impulsionar as vendas.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso a distância

Público-alvo

Microempreendedor
Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Educação
Empreendedora

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

26/05/2023



Fundamentos básicos para a criação de negócios

Código: **372000017917**

O planejamento e o gerenciamento de um negócio perpassa por importantes características empreendedoras para a criação de uma atividade de valor. Entenda e domine os fundamentos básicos para planejar e desenvolver uma visão e concretizá-la.



Cursos que compõem a trilha:

Como planejar o seu negócio;
Transforme sua ideia em modelo de negócios;
Como validar seu modelo de negócio;
Viabilidade de negócio;
Como elaborar um plano de negócio;
Responsabilidade social empresarial.

Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Pessoa Física

Tema

Para formação do
estudante, Para
formação do educador

Subtemas

Atuação empreendedora,NA
Conhecimentos sobre
empreendedorismo

Sebrae/UF

Data de atualização

02/04/2023

Iniciando um pequeno grande negócio

Código: **372000026947**

Conheça princípios, fundamentos e práticas de empreendedorismo que auxiliam na preparação para a abertura de negócios.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Abertura de negócios

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Inovação de impacto para Startups

Código: **372000018058**

Inovação de impacto para Startups



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/04/2023

Invista no planejamento

Código: **372000026953**

Aprenda a diferenciar “ideia” de “oportunidade”, percebendo quais necessidades do mercado ainda não foram atendidas. Neste curso, você conhecerá a importância do planejamento para tomar a decisão de abrir ou não uma empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Plano de negócios

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/04/2023



O caminho para a formalização: benefícios e responsabilidades - Chatbot

Código: **372000005128**

Conheça os passos para a formalização como MEI. Antes mesmo desse processo descubra quais as vantagens e os benefícios, bem como as oportunidades para quem busca a formalização. E depois, também consiga planejar as ações para os momentos futuro após a formalização, ficando em dia, inclusive, com as obrigações da pessoa empreendedora.

Se você está se descobrindo agora como alguém que quer empreender, a formalização do seu negócio é um primeiro passo essencial para o futuro da sua empresa. Neste curso vocês ficarão por dentro de todas as informações e ferramentas básicas para se tornar um MEI sem complicação.

Uma das categorias que mais cresce no Brasil, a do MEI, vem aumentando consideravelmente durante a pandemia como alternativa ao desemprego e a falta de oportunidades. Quem se formaliza, garante vários benefícios, a exemplo da seguridade pelo INSS e a emissão de Nota Fiscal.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

Abertura e legalização de NA empresas, Legislação do MEI

Sebrae/UF

Data de atualização

24/03/2023

O que é economia criativa? - Chatbot

Código: **372000018669**

Para empreender a partir da criatividade transformando isso em uma oportunidade de negócio, que traga a você bons resultados, e gere valor aqueles que adquirirem ou usufruem dos produtos e serviços oferecidos, precisa-se de uma orientação adequada as suas ideias. Participe, tenha o melhor direcionamento e viva essa experiência com a gente!

A criatividade é uma habilidade muito valorizada na atualidade. Entenda o que é e qual a importância da economia criativa para reconhecer que sua atividade faz parte do segmento, refletindo sobre as oportunidades e desafios de empreender na economia criativa.

Se esses questionamentos passaram pela sua cabeça em algum momento, com este conteúdo vocês, empreendedores, vão saber respondê-los. Ao final do curso, os participantes estarão aptos a melhor maneira de usar a criatividade como um recurso para gerar valor econômico e simbólico.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização



Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

24/03/2023

Plano de Negócios

Código: **372000000011**

A consultoria Plano de Negócios possibilita ordenar e organizar as ideias com o objetivo de verificar a viabilidade da empresa antes de realizar o desembolso de recursos.



Carga-horária

50H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Plano de negócio

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

04/11/2022

Por que devo entender o que é formalização? E como me preparar? - Chatbot

Código: **372000018676**

Se seu empreendimento tem o objetivo de crescer, ele precisa passar pela fase da formalização. Feito isso, os empreendedores adquirem vários benefícios para si próprio e para a empresa. Inscreva e descubra quais as vantagens de se formalizar! Neste curso você vai receber todos os conhecimentos fundamentais para formalizar o seu negócio de forma consciente e bem informada, conhecendo direitos e deveres da formalização e refletindo sobre as vantagens e benefícios da formalização, sem se esquecer de avaliar riscos da informalidade. Saiba, também, identificar e planejar os passos para formalizar o seu negócio de forma criativa, compreendendo quais são direitos autorais e quais obras podem buscar esse tipo de registro. Participe!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

Abertura e legalização de NA empresas

Sebrae/UF

Data de atualização

24/03/2023



Propriedade intelectual para Startups

Código: **372000019258**

Marcas, patentes e alternativas de apoio na busca de financiamento para projetos de pesquisa e desenvolvimento.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Sua empresa nas redes sociais

Código: **372000028354**

As redes sociais podem ser úteis para sua empresa? Qual a melhor maneira de usá-las? Veja neste curso como planejar a presença digital de sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023



Transforme sua ideia em modelo de negócio

Código: **372000028359**

Entenda como criar modelos de negócios inovadores, aumentando as chances de sucesso do seu atual ou futuro negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Ideias e tendências de negócios

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023



A liderança na gestão de equipes

Código: **372000025860**

Para gerir bem uma empresa é preciso liderar. Aprenda, neste curso, como se organizar, ter disciplina, resolver conflitos e comunicar melhor para otimizar seus resultados com sua equipe .



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação? - Chatbot

Código: **372000018671**

Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você vai aprender como se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Como posso empreender para fortalecer negócios criativos? - Chatbot

Código: **372000018670**

Ser criativo é praticamente um requisito para empreender! Neste curso, você vai aprender a combinar a criatividade e o espírito empreendedor para agregar valor ao seu negócio.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Consultoria do curso - Líder Coach: liderando para a alta performance

Código: **371440100148**

A estratégia de abordagem "líder coach" apoia-se no desenvolvimento de habilidades e no uso de ferramentas que possibilitem ao gestor participar diretamente do desenvolvimento individual dos colaboradores de sua equipe, reconhecendo os seus potenciais, desenvolvendo as suas competências e orientando-os na definição de metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.



Este workshop tem o propósito de criar as condições necessárias para que você desenvolva as seguintes competências gerais:

- Compreender como obter melhores resultados pela liderança dos talentos humanos na empresa;
- Assumir o comportamento de líder coach, que promova o desenvolvimento de uma equipe de alta performance;
- Utilizar procedimentos, técnicas e ferramentas no exercício da liderança que favoreçam o engajamento da equipe na busca dos resultados pretendidos na empresa.

Carga-horária

4H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte

Tema

Pessoas

Subtemas

Motivação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

06/04/2023



Desenvolvimento de Lideranças (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000080**

Discutir, analisar e construir as bases para que a empresa desenvolva e implante políticas de desenvolvimento de lideranças, tendo como foco a capacitação de líderes, elevando os níveis de competência e eliminando lacunas de desempenho.



Carga-horária

14H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

27/11/2023

EAD - Economia Criativa - Como posso empreender para fortalecer negócios

Código: **301440101916**

Curso a distância que visa apresentar aos empreendedores de economia criativa o empreendedorismo como uma opção aos seus negócios.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Educação Empreendedora

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

05/01/2024



Empreendedor de sucesso

Código: **302000001658**

Aprenda a elaborar metas para seu negócio e reflita sobre suas atividades empreendedores



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023

Empreendedor de sucesso - Chatbot

Código: **372000005123**

Elaborar metas claras e plano de ação e refletir sobre suas atividades empreendedoras e autodesenvolvimento.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Empretec

Código: **24**

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas – ONU que visa o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor, bem como a identificação de novas oportunidades de negócios.

Sendo uma capacitação eminentemente comportamental, o Empretec proporciona aos seus participantes a melhoria no seu desempenho empresarial, maior segurança na tomada de decisões, a ampliação da visão de oportunidades, dentre outros ganhos, aumentando assim as chances de sucesso empresarial e, por consequência, reduzindo significativamente as possibilidades de fracasso.

É o principal programa de formação de empreendedores no mundo. Presente em 40 países. Um seminário intensivo criado pela ONU, que, no Brasil, é exclusivo do Sebrae.



Carga-horária

60H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

06/04/2023

Empretec Rural

Código: **372000043604**

O Empretec Rural é um seminário intensivo destinado a aumentar seu potencial para gerir melhor o seu empreendimento – ou para iniciar um negócio bem-sucedido. O propósito dessa capacitação é aumentar a rentabilidade da empresa, estimular novos negócios e gerar, entre outros benefícios, novas oportunidades de empregos.



Carga-horária

60H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Produtor Rural, Pessoa Física

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

22/03/2022



Identidade empreendedora

Código: **372000001027**

O seu negócio tem a sua cara? Que tipo de empreendedor você é? Conservador, empático, inovador? Conheça a sua personalidade e identifique as oportunidades de negócio que estão esperando por alguém como você.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Estudante - Ensino Médio

Tema

Para formação do estudante

Subtemas

Atuação empreendedora NA

Sebrae/UF

Data de atualização

01/04/2023

Liderança: como desenvolver times de alta performance

Código: **372000018064**

Você é líder de si mesmo? E dos outros? Aprenda nesse curso como se tornar um líder e conheça as ferramentas necessárias para desenvolver e engajar sua equipe.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Líder Coach: liderando para a alta performance

Código: **371440103884**

A estratégia de abordagem "líder coach" apoia-se no desenvolvimento de habilidades e no uso de ferramentas que possibilitem ao gestor participar diretamente do desenvolvimento individual dos colaboradores de sua equipe, reconhecendo os seus potenciais, desenvolvendo as suas competências e orientando-os na definição de metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.



Este workshop tem o propósito de criar as condições necessárias para que você desenvolva as seguintes competências gerais:

- Compreender como obter melhores resultados pela liderança dos talentos humanos na empresa;
- Assumir o comportamento de líder coach, que promova o desenvolvimento de uma equipe de alta performance;
- Utilizar procedimentos, técnicas e ferramentas no exercício da liderança que favoreçam o engajamento da equipe na busca dos resultados pretendidos na empresa.

Carga-horária

32H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Conhecimento e competência, Trabalho em equipe, Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

06/04/2023

Líder Coach: liderando para a alta performance - a distância

Código: **372000019232**

Líder Coach – liderando para a alta performance



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Polo de Liderança - Rotas Comunicação Assertiva

Código: **291440100032**

O propósito deste workshop é levar a compreensão do participante, o processo de comunicação assertiva e a identificação das barreiras ao diálogo produtivo, estimulando reflexões sobre a sua forma de comunicar-se e a prática de modelo de comunicação assertiva para a melhorias das relações interpessoais.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização

17/11/2022

Polo de Liderança - Rotas Estilos Comportamentais e a Formação das Equipes de

Código: **291440100038**

O propósito deste workshop é oportunizar ao participante conhecer os estilos comportamentais e o seu impacto na sinergia, na produtividade e nos resultados das equipes de trabalho.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização

17/11/2022



Polo de Liderança - Rotas Estratégicas de Poder e Influência

Código: **291440100033**

O propósito deste workshop é oportunizar ao participante o conhecimento das estratégias de poder e influência, e a otimização da sua capacidade de colocá-las em prática, para influenciar pessoas, grupos ou equipes, identificando as mais eficazes e as reações típicas que suas aplicações geram no exercício da liderança eficaz.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização
17/11/2022

Polo de Liderança - Rotas Inteligência Emocional

Código: **291440100034**

O propósito deste workshop é proporcionar ao participante o conhecimento dos componentes da inteligência emocional, aprendendo a reconhecer e entender as emoções em si e nos outros, para ter o controle e gestão de suas emoções e sentimentos.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização
17/11/2022



Polo de Liderança - Rotas Líder Coach

Código: **291440100039**

O propósito deste workshop é proporcionar ao participante o conhecimento e a reflexão sobre o papel, habilidades, atitudes e resultados que o líder Coach pode obter através de pessoas. Além, de levá-lo a identificar qual é o seu tipo de mindset, para a partir desta identificação, focar no processo de transformação pessoal.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização

17/11/2022

Polo de Liderança - Rotas O Feedback que Constrói

Código: **291440100040**

O propósito deste workshop é levar a compreensão do participante, o processo de dar e receber feedback e a identificação das reações desencadeadas junto ao receptor, estimulando reflexões ao emissor nos procedimentos de orientação e avaliação e, sobretudo, utilizar a prática do processo de feedback para a melhoria das relações interpessoais e crescimento pessoal e profissional.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização

17/11/2022



Polo de Liderança - Rotas O Lado Positivo do Conflito

Código: **291440100036**

O propósito deste workshop é oportunizar ao participante a identificação e compreensão das fontes de conflitos e diferentes estilos de resolução, compreendendo a importância da adequação do seu estilo pessoal preferido de resolução de conflitos, nas diferentes situações em que estes se apresentam.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Microempresa

Tema

Cooperação

Subtemas

Liderança

Sebrae/UF

PR

Data de atualização

17/11/2022

Praticando o Associativismo

Código: **372000000020**

O aumento da competência colaborativa e cooperativa nas empresas prevê ações que considerem a visão sistêmica, as relações interpessoais e a interdependência no desenvolvimento da coletividade. Neste contexto, o curso Praticando o Associativismo propõe contribuir para que os empresários participantes desenvolvam as seguintes competências:



Dimensão de Natureza Cognitiva:

Compreender aspectos relevantes que envolvem a gestão da organização coletiva.

Dimensão de Natureza Atitudinal:

Tomar consciência da atuação e responsabilidades na gestão da organização coletiva.

Dimensão de Natureza Operacional:

Projetar ações para fortalecimento da gestão da organização coletiva.

O curso é composto por 4 Partes, sendo 4 horas cada.

Carga-horária

16H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Cooperação

Subtemas

Cooperativismo, Empreendimentos coletivos - sociedade de propósito específico, Associativismo

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/01/2023



Seja empreendedor no campo

Código: **372000005034**

A oficina Empreender no campo é direcionada ao produtor rural, e tem por objetivo contribuir para que você se reconheça como um empreendedor e se sinta ainda mais preparado para lidar com os desafios do dia a dia de sua propriedade.



Carga-horária

3H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor, Plano de negócios

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional

Código: **302000002364**

A oficina ensina ao empreendedor o poder da inteligência emocional, com tópicos sobre a gestão das emoções nos negócios, com ferramentas de ação.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

28/09/2023



Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional

Código: **301440102115**

Nesse curso, os participantes poderão compreender como o reconhecimento das emoções pode favorecer melhores resultados no negócio e rever suas atitudes para aprimorar suas competências emocionais.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Oficina a distância

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Conhecimento e competência

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

28/09/2023

Seja o profissional do futuro: de olho nas novas competências

Código: **371440103882**

Esta oficina tem por objetivo promover a reflexão do participante quanto às suas competências técnicas e comportamentais atuais e estimular ao próprio desenvolvimento alinhado às tendências do mercado e necessárias para um posicionamento competitivo no mercado empresarial e de trabalho.



Carga-horária

4H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Motivação, Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental

Código: **371440103883**

A Oficina “Análise do Perfil Comportamental” tem como desafio oferecer um voo panorâmico sobre o impacto do comportamento humano no desempenho das tarefas e das entregas no ambiente das empresas. Ela busca atender às necessidades de empresários, gestores e colaboradores, de identificar as características comportamentais advindas da Análise Comportamental, e como utilizar essa análise no engajamento, produtividade, e na motivação, das pessoas no dia a dia da empresa.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Seja um empreendedor com atitudes certas (Presencial)

Código: **302000044114**

Futuros empreendedores descobrem quais são as características empreendedoras e como elas impactam diretamente no sucesso do negócio.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

28/09/2023



Seja um empreendedor com atitudes certas (Remoto)

Código: **301440101848**

Futuros empreendedores descobrem quais são as características empreendedoras e como elas impactam diretamente no sucesso do negócio.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Oficina a distância

Público-alvo

Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento
empreendedor

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

28/09/2023

Seja um profissional emocionalmente inteligente

Código: **371440103854**

A Oficina Coeficiente das Habilidades tem por objetivo possibilitar aos participantes a identificação, compreensão e desenvolvimento das 12 competências da Inteligência Emocional (IE) com vistas ao seu desenvolvimento profissional e pessoal.



Por meio de atividades dinâmicas e integradas, o próprio participante poderá avaliar seu quociente emocional e estruturar um plano de melhoria, que amplie a possibilidade de estabelecimento de melhor desempenho profissional, que resulte, ainda, em melhorias pessoais.

Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e
desenvolvimento de
pessoas, Gestão
estratégica de pessoas,
Conhecimento e
competência,
Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Seja uma liderança em vendas #Loucoporvendas - Implementar

Código: 302000050977

A estratégia de vendas com um olhar mais sistêmico e integrado das atividades gerenciais da empresa sempre se tornam um desafio quando a empresária e o empresário não entendem que também são vendedores do negócio da empresa e que todos que estão com ele também são, principalmente quando estes funcionários estão em contato direto com o cliente.

Esta solução é imersiva nas questões comportamentais, sem deixar de oferecer ferramentas que contribuam para o desenvolvimento desta gestão integrada. Através da sensibilização para as mudanças comportamentais, do entendimento do uso de ferramentas e do uso prático dentro da sua realidade, iremos construir o aprendizado pela mudança de comportamentos respeitando o tempo de cada participante.



Carga-horária

31H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Professor, Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Estudante - Ensino Médio, Pessoa Física, Gestor Educacional, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas, Empreendedorismo

Subtemas

Produtividade, Vendas, Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

12/12/2022

Seja uma liderança inspiradora #descubraosegredo: Implementar

Código: 302000050986

Curso híbrido que irá proporcionar ao clientes a sensibilização para mudanças comportamentais e incentivar os participantes a colocarem em prática os aprendizados e as ferramentas apresentados durante a jornada e no seu dia a dia empresarial.



Carga-horária

31H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Professor, Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Estudante - Ensino Médio, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Gestor Educacional, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Cooperação, Empreendedorismo

Subtemas

Liderança, Produtividade, Comportamento

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

05/05/2023



Seja você sua marca empresarial

Código: **372000024715**

Você tem dificuldades em desenvolver seu marketing pessoal? Você não consegue obter bons resultados ao expor seus produtos e serviços? Se a sua resposta for sim, a palestra “Personal Branding”, apresenta dicas e técnicas que possibilitam obter um melhor desempenho em relação a sua marca pessoal, a sua postura, a apresentar melhor seus produtos e serviços e a se conectar com o seu seguimento empresarial por meio das redes sociais.



A palestra dura 1h e tem o seguinte conteúdo:

- Apresentação pessoal
- Personal Branding
- Marca de si mesmo
- Atributo das marcas
- Dicas de Organização no Instagram
- Psicologia das Cores
- Conteúdos para Publicações
- Estúdio de Criação do Facebook e Instagram
- Persona
- Stories
- Co-branding
- Call to action
- Fluxo de Vendas

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de melhorar o seu marketing pessoal, se conectar com o seu público e obter melhores resultados pessoais e empresariais.

Carga-horária

1H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Palestra

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas, Empreendedorismo

Subtemas

Design de comunicação, Vendas, Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

23/11/2023



Será que sou empreendedor?

Código: **302000001656**

Conheça as principais características do comportamento empreendedor e avalie as suas atitudes empreendedoras.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023

Será que sou empreendedor? - Chatbot

Código: **372000005130**

Neste curso, você vai aprender a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios. Sabendo, por exemplo, se todo empresário é empreendedor e se todo empreendedor é empresário. Parece algo simples, mas que muitas vezes causa confusão, e se inscrevendo será possível esclarecer essas dúvidas.

Conheça as principais características empreendedoras e reflita sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Consiga agir e identificar as condutas necessárias a toda pessoa empreendedora e desenvolva o seu DNA de empreendedorismo. Participe e se descubra no empreendedorismo!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Superare - Chatbot

Código: **372000019451**

Capacitar os empreendedores de baixa renda na temática do empreendedorismo inovador.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



A formação de preço para o meu tipo de negócio - Chatbot

Código: **372000005116**

Neste curso, você vai compreender o que são gastos fixos e variáveis e como diferenciá-los, para a adequada formação de preços. Vai poder observar o mercado e comparar preços e tomar as melhores decisões sobre os preços que você vai praticar. Vai aprender também sobre a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Precificação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

11/05/2023

A gestão da propriedade rural por um novo ponto de vista - Chatbot

Código: **372000023696**

Este curso apresenta como um empreendedor ou uma empreendedora de negócios rurais pode identificar seus clientes e atuar no planejamento e gestão de sua carteira de clientes e da cadeia produtiva da propriedade para aumentar o lucro familiar.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Acesso a Mercado para Startups

Código: 372000017758

Trazer mais informações ao aluno a respeito do tema de acesso a mercado



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Acesso a capital para Startups

Código: 372000017757

Trazer mais informações ao aluno a respeito do tema de acesso a capital.



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Orientação para o CréditoNA

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Acesso ao crédito - Chatbot

Código: **372000005117**

Compreender as condições necessárias e comumente avaliadas para acesso a crédito. Reconhecer o melhor momento para buscar recursos financeiros de terceiros. Saber analisar e identificar a real necessidade de captar recursos. Conhecer as modalidades mais comuns para captação de recursos financeiros e onde buscar.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Microcrédito

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Análise de negócio: pesquisa de mercado

Código: **372000017765**

Aprenda a elaborar e a aplicar uma pesquisa de mercado para adquirir o conhecimento necessário antes de tomar decisões sobre a sua empresa.



Carga-horária

1H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Pesquisa de mercado

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Avaliando as vendas do seu negócio - Chatbot

Código: **372000005118**

Descobrir como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e como bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Bootcamp Negócios do Futuro

Código: **372000054843**

Encorajar pessoas empreendedoras a realizarem mudanças inovadoras e sustentáveis em seus negócios, desde a estratégia até a operação, incorporando a análise sobre os impactos econômicos, sociais e ambientais (positivos ou negativos) em cada tomada de decisão da empresa.



Carga-horária

24H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

29/05/2023



Branding: porque ele é importante para sua empresa

Código: **372000022719**

É comum os empresários confundirem o que é marca e o que é branding, portanto neste curso você aprenderá a diferenciá-los. Além disso, você entenderá porque o branding é importante para uma empresa e como ele se relaciona com as finanças do negócio.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Desenvolvimento do Produto

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

12/04/2023

Como comprar bem e de bons fornecedores

Código: **372000017779**

Aprenda estratégias valiosas para comprar bem, adquirir insumos de qualidade e obter preços e prazos favoráveis aos pagamentos, aumentando a lucratividade dos seus negócios.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Pesquisa de mercado

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como construir uma loja virtual

Código: **2537**

O curso oferece capacitação para compreender a evolução do uso da Internet para tornar a sua loja virtual uma realidade.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Como controlar o fluxo de caixa

Código: **2151**

Você sabe o quanto tem de dinheiro circulando em sua empresa?
Você já pensou sobre o caminho que ele está seguindo, para onde vai?
Em que você gasta mais, quais são os gastos e entradas mais importantes para você? Ao fazer este curso você terá todas essas respostas.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como criar um modelo de negócio de impacto socioambiental

Código: **371440100251**

Conheça modelos de negócios de impacto socioambiental e aprenda como transformar realidades por meio do empreendedorismo com propósito.



Carga-horária

24H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Empreendedorismo

Subtemas

Modelo de negócios, Sustentabilidade

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

30/05/2023

Como criar um site para sua empresa

Código: **2539**

Aprender a construir seu próprio site a partir de uma plataforma gratuita. Reconhecer o potencial da internet para oportunidades de negócios.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como criar uma página no Facebook

Código: **2538**

Informar ao empreendedor sobre a importância de garantir sua presença on-line e apresentar o passo a passo para a criação de uma página empresarial no Facebook.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Como definir preço de venda - básico

Código: **371440103446**

É hora de aprender a calcular gastos, a margem de lucro e o ponto de equilíbrio operacional do seu negócio para a formação de preço do seu produto ou serviço. Este curso é exclusivo para quem já tem um negócio formalizado. Para inscrever-se, informe o CNPJ da sua empresa ou MEI.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Precificação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como devo gerenciar o dinheiro em um negócio criativo? - Chatbot

Código: **372000018674**

Saber gerenciar dinheiro é tão importante quanto ganhar dinheiro. Neste curso você vai acompanhar um passo a passo com os conhecimentos básicos necessários para fazer uma boa gestão financeira do seu negócio criativo.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Como divulgar sua empresa

Código: **372000025965**

O curso oferece capacitação para uma divulgação adequada da sua empresa e ensina estratégias de comunicação para alavancar as vendas.



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como fazer sua loja virtual em marketplaces vender mais

Código: **372000025967**

Curso online gratuito do Sebrae em Parceria com a Magazine Luiza. O curso "Como fazer sua loja virtual em marketplaces vender mais" ensinará o que é necessário para aumentar as vendas em marketplaces. O participante entenderá os passos essenciais para aprimorar o atendimento ao cliente, aumentar as vendas e melhorar seus resultados.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

12/04/2023

Como melhorar a gestão da sua loja virtual em marketplace

Código: **372000025970**

Curso online gratuito do Sebrae em Parceria com a Magazine Luiza. O curso "Como melhorar a gestão de sua loja virtual em marketplace" ensinará ao participante quais são os principais aspectos da gestão de uma loja virtual em marketplaces, bem como seus indicadores e ferramentas oferecidas pelas operadoras de marketplaces.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

12/04/2023



Como planejar e agir de forma estratégica em negócios criativos? - Chatbot

Código: **372000018672**

Um bom planejamento estratégico é capaz de revolucionar o seu negócio criativo! Neste curso você vai obter os conhecimentos e ferramentas necessárias para planejar e agir de forma estratégica, conquistando os resultados que você sonha para a sua empresa.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Como planejar o seu negócio

Código: **371440103449**

Conheça os aspectos do planejamento que servem como pontos norteadores para a atividade empreendedora e aprenda a aplicar as etapas para alcançar seus objetivos e metas. Este curso é exclusivo para quem já tem um negócio formalizado. Para inscrever-se, informe o CNPJ da sua empresa ou MEI.



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Como turbinar suas vendas

Código: **372000025981**

Vender é mais do que sorte ou persuasão. Veja neste curso que para vender é preciso conhecer os produtos, os clientes e as necessidades do mercado.



Carga-horária

3H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Comunicação e relacionamento com seus clientes

Código: **372000017994**

Compreender as possibilidades de a pequena empresa alcançar melhores resultados com a adoção de ações de comunicação mais estratégicas e assertivas.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Conhecendo e valorizando seu cliente - Chatbot

Código: **372000005119**

Compreender como aumentar e melhorar suas vendas a partir da dedicação e conhecer melhor seus clientes. Reconhecer a importância de criar valor para os clientes.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Controle da movimentação financeira - Chatbot

Código: **372000005120**

Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e, para terminar, será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Customer Success: como conquistar e manter clientes

Código: **372000017996**

Compreenda o que é customer success e seus benefícios, assim como as métricas essenciais e o retorno sobre investimento.



Carga-horária

10H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Custos para produzir No Campo

Código: **2124**

Compreender a composição dos custos de produção, a importância de controlá-los e a sua influência nos resultados econômicos da propriedade rural.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros, Planejamento e gestão financeira, Precificação, Viabilidade econômico financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/10/2022



Descomplica: gestão sustentável para pequenos negócios - chatbot

Código: **372000056989**

Apresentar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e as tendências de Sustentabilidade, fornecendo exemplos e ferramentas do tema para aplicação prática no contexto de pequenos negócios.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Organização

Subtemas

Gestão da sustentabilidade

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

28/04/2023

Descrição de Cargos (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000079**

Detalhar as atribuições, responsabilidades, requisitos, competências, habilidades, relacionamentos envolvidos e o ambiente no qual o cargo está inserido. Assim, a empresa terá condições de identificar o melhor perfil para ocupar os cargos, estabelecendo um planejamento de desenvolvimento, avaliação de desempenho e política salarial adequada, além de possibilitar que os funcionários desempenhem com clareza suas atividades.



Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação

Código: **302000001662**

Entenda o que muda ao deixar de ser MEI, seus direitos e deveres para estar em dia com a legislação e esteja pronto para o próximo passo.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

Legislação do MEI

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023

Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação - Chatbot

Código: **372000005122**

Conhecer as tabelas. Forma de cálculo do Simples Nacional e entender a realidade como MEI. Entender outros tipos de enquadramento tributário além do MEI. Conhecer as formas de desenquadramento do mei e o que muda com essa opção.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

Legislação do MEI

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Design Thinking: melhore seus resultados nas mídias sociais

Código: **372000022742**

Atualmente as redes sociais são peças-chave para alavancar os resultados de um negócio, certo? Portanto, neste curso você aprenderá como utilizar o método do design thinking para aproveitar todo o potencial das suas redes sociais.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Design de comunicação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Design na empresa

Código: **372000026897**

Aprenda como utilizar os princípios do design na gestão dos seus negócios.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Design de ambiente

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Despertando para o Lean

Código: **372000026913**

Você busca alternativas para reduzir custos e ser mais eficiente? Conheça nesse curso os princípios e vantagens do Lean, uma filosofia de gestão inspirada em práticas e resultados do Sistema Toyota.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Organização

Subtemas

Automação do processo produtivo

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

EAD - Avaliando as Vendas no meu Negócio

Código: **302000002226**

Saiba como mapear a concorrência para avaliar como posicionar a empresa no mercado de atuação e elabore um planejamento de vendas com base nas etapas do funil de vendas.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

23/05/2023



EAD - Conhecendo e valorizando seu cliente

Código: **302000001653**

Conheça melhor seus clientes e aumente suas vendas.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor
Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com
cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/05/2023

EAD - Controle da Movimentação Financeira

Código: **302000002221**

Aprenda a fazer a boa gestão das finanças da sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor
Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023



EAD - Crescimento Planejado e Orientado para Resultados

Código: **302000001663**

Aplique ferramentas de planejamento e obtenha melhores resultados na sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento, Inovação

Subtemas

Mapeamento e Melhoria de Processos, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023

EAD - Inovação e possibilidades de crescimento

Código: **302000001665**

Entenda a importância da inovação e explore possibilidades para produzir resultados satisfatórios no seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023



Educação financeira empresarial

Código: **372000018001**

Entenda as vantagens da educação financeira e de que forma ela pode estimular a utilização das ferramentas de gestão dentro da sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Estratégias de vendas para comércio eletrônico

Código: **372000003215**

A oficina Estratégias de vendas para comércio eletrônico foi estruturada tendo como referência o desenvolvimento das seguintes competências no participante:· Conhecer e compreender as principais técnicas e estratégias de venda para e-commerce · Tomar consciência da importância de usar as técnicas e estratégias de vendas adequadas para o seu e-commerce;· Atuar, de maneira estratégica, para promover as vendas on-line de produtos e serviços.



Carga-horária

6H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico, Inteligência de mercado, Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2022



Faça a adequação da sua empresa à Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD

Código: **372000025716**

A consultoria é um diagnóstico empresarial onde o participante irá compreender a necessidade de cumprir com os requisitos da Lei Geral de Proteção de Dados, quanto à utilização de dados pessoais de seus clientes, evitando sanções. Terá condições de organizar a empresa, criando procedimentos internos, de acordo com os fundamentos da legislação.

A base principal da Lei Geral de Proteção de dados - LGPD é o consentimento do titular para que as empresas possam utilizar seus dados. Dá garantia de que os dados serão protegidos e somente serão utilizados para os fins a que forem destinados, garantido o direito de exclusão, quando o titular não mais quiser disponibilizá-lo.

CONTEÚDO DA CONSULTORIA

- Base legal da Lei nº 13.709/2018 – LGPD
- O papel da empresa
- O papel do controlador
- Elaboração de uma política de segurança
- Política de privacidade
- Metodologia de aplicação
- Conceitos

Carga-horária

10H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

LGPD

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

14/09/2023





Faça a aplicação do Storytelling e aprenda a contar boas histórias

Código: **372000024702**

Sua empresa tem dificuldades em apresentar e vender melhor as histórias sobre seus produtos e serviços? Não conhece nenhuma técnica que possa melhorar o interesse dos clientes por seus produtos e serviços? Se a sua resposta for sim, a palestra “Storytelling”, visa ensinar técnicas que aguçam as memórias afetivas e/ou os valores morais coletivos nos envolvendo e interligando aos personagens, ajudando com isso a contar as histórias e despertar o interesse dos clientes pelos seus produtos e serviços.



A palestra dura 1h e tem o seguinte conteúdo:

- Storytelling
- Criação de valor
- Propostas de valor
- Modos de contar histórias
- Círculo de Ouro
- Identificação de problema
- Proposta de valor e persona
- Etapas da jornada do herói

Clique aqui e garanta sua presença na próxima palestra!

Não perca a oportunidade de contar histórias que despertem o interesse de seus clientes por seus produtos e serviços e, assim, melhorar os resultados da empresa.

Carga-horária

1H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Palestra

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas

Subtemas

Inteligência de mercado, NA Design de serviço, Produto

Sebrae/UF

Data de atualização

20/06/2023



Faça a gestão de pessoas: uma ferramenta de competitividade

Código: **371440103874**

O objetivo da solução é proporcionar aos participantes reflexão sobre a gestão de pessoas na empresa, a partir de uma perspectiva estratégica, por meio do conhecimento e da utilização de conceitos e ferramentas que promovam a atração e a retenção de talentos.



Carga-horária

20H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio

Código: **371440103856**

O Curso Finanças Aplicadas / Instrutoria + Consultoria Presencial + Consultoria On line é destinado a empresários e gestores de Micro e Pequenas Empresas e tem o objetivo de oportunizar à esses profissionais não apenas conhecer os procedimentos indispensáveis para realizar uma boa gestão financeira, mas também oferecer planilhas que permitam o controle da movimentação dos recursos da empresa e a apuração do resultado e de seus indicadores de desempenho.



Temas Abordados:

ENCONTRO 1. CONTROLE FINANCEIRO: A IMPORTÂNCIA DO CAIXA

ENCONTRO 2 – PLANEJAMENTO FINANCEIRO COM O DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

ENCONTRO 3 – DRE E ANÁLISE DE INDICADORES DE RESULTADO

ENCONTRO 4 – FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

ENCONTRO 5 – COMPARTILHANDO RESULTADOS

Carga-horária

15H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

13/08/2023



Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio

Código: **371440103878**

Consultoria do Curso Finanças Aplicadas para às MPEs (371440103856). O Curso Finanças Aplicadas / Instrutoria + Consultoria Presencial + Consultoria On line é destinado a empresários e gestores de Micro e Pequenas Empresas e tem o objetivo de oportunizar à esses profissionais não apenas conhecer os procedimentos indispensáveis para realizar uma boa gestão financeira, mas também oferecer planilhas que permitam o controle da movimentação dos recursos da empresa e a apuração do resultado e de seus indicadores de desempenho.



Temas Abordados:

ENCONTRO 1. CONTROLE FINANCEIRO: A IMPORTÂNCIA DO CAIXA

ENCONTRO 2 – PLANEJAMENTO FINANCEIRO COM O DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

ENCONTRO 3 – DRE E ANÁLISE DE INDICADORES DE RESULTADO

ENCONTRO 4 – FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

ENCONTRO 5 – COMPARTILHANDO RESULTADOS

Carga-horária

35H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Faça a inovação acontecer em sua empresa (Presencial)

Código: **301440101764**

O foco são os conhecimentos necessários para quem tem ou quer abrir um negócio com o devido planejamento. A metodologia torna todo o processo de aprendizado muito simples, o que descomplica também a aplicação prática das ferramentas abordadas.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Inovação

Sebrae/UF

SP

Data de atualização

05/05/2023



Faça do atendimento uma ótima experiência (Presencial)

Código: **302000054331**

A Oficina auxilia a compreender como se faz um bom atendimento, capaz de satisfazer e fidelizar o cliente. Apresenta estratégia de atender bem e se relacionar com clientes.



Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas

Subtemas

Mapeamento e Melhoria de Processos, Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

Data de atualização

15/08/2023

Faça gestão de estoque inteligente

Código: **372000024785**

O curso trata sobre GESTÃO DE ESTOQUES, com enfoque em micro e pequenas empresas.

O participante irá:

- Identificar os principais componentes de um sistema de gestão de estoques em uma pequena empresa.
- Definir estratégias racionais para gerir o estoque de um pequeno negócio.
- Aplicar ferramentas de gestão de estoques apropriadas aos objetivos de seu negócio.



Carga-horária

8H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças, Planejamento

Subtemas

Inteligência competitiva para micro e pequena empresa, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

Data de atualização

28/09/2023



Faça gestão de vendas e fidelize seu cliente

Código: **372000000017**

Sua empresa tem dificuldade em atrair e fidelizar seus clientes? Sua empresa não tem um planejamento e muito menos um processo de vendas? Sua empresa não identificou o perfil ideal de seus vendedores? Se a sua resposta for sim, participe da palestra “Gestão de Vendas: Fidelizando seus Clientes”, a qual possibilita a compreensão da importância do planejamento das vendas, previsão, precificação de seus produtos/serviços e os requisitos de um vendedor para qualificar e aumentar as vendas do seu negócio.



A palestra dura 2h e tem o seguinte conteúdo:

- Planejamento de vendas;
- Plano de vendas;
- Previsão de vendas;
- Territórios e rotas;
- O processo de vendas;
- Preço, forma e condições de pagamento;
- Requisitos de um bom vendedor;
- Análise de vendas;
- Fidelização.

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender a planejar e qualificar as suas vendas, através da fidelização de seus clientes. .

Carga-horária

2H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Palestra

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/12/2023



Faça gestão do seu negócio rural

Código: **371440103875**

Sensibilizar para a importância da gestão na propriedade rural, conhecendo seus elementos básicos e a forma de sua aplicação para a melhoria da renda e da qualidade de vida da família rural.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial,
Administração
estratégica

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Faça investimento em marketing digital

Código: **372000000016**

Sua empresa pretende ingressar no oceano do marketing digital, mas ainda não identificou a sua importância? Sua empresa precisa melhorar a presença digital nas redes sociais, mas não sabe como fazer isso? Se a sua resposta for sim, participe da palestra “Boas Razões para Investir em Marketing Digital”, a qual possibilita que você aprenda sobre os comportamentos dos consumidores modernos, a importância das redes sociais para melhorar a presença digital e aumento das vendas do seu negócio.



A palestra dura 2h com o seguinte conteúdo:

- Os novos comportamentos dos consumidores modernos;
- Redes sociais e suas possibilidades;
- Presença e posicionamento digital;
- Dicas e melhores práticas.

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de conhecer os benefícios do marketing digital e aplicá-lo em sua empresa para melhorar as vendas e o desempenho do seu negócio.

Carga-horária

2H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Palestra

Público-alvo

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento
estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA



Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Data de atualização

20/06/2023

Faça marketing digital e amplie o potencial da sua empresa

Código: **361440102024**

Duração: 8h de oficina subdivididas em quatro módulos a serem ministrados em dois encontros de 4h cada, e complementadas por 2h de consultoria às empresas participantes, conforme agendamento.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas

Subtemas

Vendas, Transformação Digital

Sebrae/UF

RN

Data de atualização

11/09/2023

Faça o controle financeiro da sua propriedade rural

Código: **371440103857**

A Oficina tem como objetivo orientar o produtor a gerenciar melhor sua propriedade rural. Durante a oficina é ressaltada a importância do gerenciamento e controle das despesas utilizando ferramentas de controles financeiros como: fluxo de caixa, caixa futuro, definição de custos, preço de venda e margem de contribuição.



Temas abordados:

Tema 1 – Controle de Caixa

Tema 2 – Planejamento de Contas Futuras

Tema 3 – Conceito de Custo de Produção

Tema 4 – Estrutura dos Custos da Produção na Propriedade Rural

Tema 5 – Margem de Contribuição

Tema 6 – Preço de Venda

Tema 7 – Os principais desafios do Agronegócio no Brasil hoje

Tema 8 – Entendimento das Operações Financeiras

Carga-horária

6H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Tema

Subtemas

Sebrae/UF



Finanças

Controles financeiros, NA
Gestão Financeira

Data de atualização

20/06/2023

Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing

Código: **372000000015**

Sua empresa tem dificuldade em planejar as ações de marketing para alavancar as vendas? Sua empresa só faz promoções o tempo todo e não realiza ações para encantar e fidelizar seus clientes? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Canvas de Marketing”, a qual lhe permitirá elaborar na prática ações que contribuirão para melhorar o planejamento e obter melhores resultados com o composto de marketing da sua empresa.



A oficina tem duração de 8h e abordará os temas:

- 1 – MARKETING E CANVAS DE MARKETING
- 2 – SEGMENTOS DE CLIENTES
- 3 – CICLO DE ADOÇÃO DA INOVAÇÃO
- 5 – PROCESSOS DE COMPRAS
- 4 – O AMBIENTE E SEUS REQUISITOS
- 5 – DEFININDO A PROPOSTA DE VALOR
- 6 – APRENDENDO A APRENDER
- 7 – CONCORRENTES
- 8 – MERCADOS E PERSPECTIVAS
- 9 – CANAIS DE ENTRADA, DE INFLUÊNCIA E PARCERIA
- 10 – PRECIFICAÇÃO
- 11 – COMUNICAÇÃO

Clique aqui e garanta sua vaga na próxima turma!

Não perca a oportunidade de construir na prática o Canvas de Marketing da sua empresa e melhorar seus resultados.

Carga-horária

8H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

**Tema**

Mercado e vendas

SubtemasPlanejamento
estratégico de marketing**Sebrae/UF**

NA

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual**Data de atualização**

20/06/2023

Faça seu fluxo de caixa e controle seu capital de giro

Código: 371440103720

Sua empresa constantemente apresenta dificuldade em pagar no prazo os fornecedores? Precisa com frequência de capital de giro para honrar os compromissos? Se sua resposta for sim, participe da oficina “Fluxo de Caixa e Capital de Giro” e aprenda na prática como obter melhores resultados com uma gestão eficiente do caixa da empresa.



A oficina tem duração de 4h e aborda:

1. O que é e para que serve o Fluxo de Caixa;
2. Como montar o Fluxo de Caixa da empresa;
3. Entendendo o Fluxo de Caixa;
4. O que é Capital de Giro;
5. Necessidade de Capital de Giro;
6. Importância da Gestão de Capital de Giro.

Clique aqui e garanta a sua vaga na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática como realizar a gestão eficiente do fluxo de caixa da empresa.

Carga-horária

4H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvoArtesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual**Tema**

Finanças

Subtemas

Controles financeiros

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Faça seus indicadores financeiros

Código: **371440103855**

A Oficina de Indicadores Financeiros é direcionada para micro e pequenas empresas e tem como objetivo apresentar ferramentas necessárias para que o Participante possa entender a estrutura de um demonstrativo de resultados, seus resultados operacionais de lucro ou prejuízo, e os principais indicadores financeiros de desempenho. A solução é composta por um encontro presencial com quatro horas de duração.



Durante a Oficina os participantes poderão vivenciar na prática, por meio de textos, exercícios e dinâmicas em grupo, as temáticas de demonstrativos de resultados e de indicadores financeiros, sendo possível aprender como fazer uso dessas ferramentas no seu dia a dia.

Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira, Viabilidade econômico financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Faça técnicas para aprimorar o seu negócio eletrônico

Código: **372000003214**

O objetivo é propiciar condições necessárias para o desenvolvimento de competências gerais, como estabelecer correlações entre a legislação e as práticas de gestão, reconhecer a importância de se atender à legislação e ter um processo de gestão bem definido e desenvolver estratégias para uma boa gestão do seu e-commerce.



Carga-horária

6H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico, Inteligência de mercado, Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Faça um excelente atendimento na sua propriedade rural

Código: **372000000006**

Sua empresa tem dificuldade em identificar as necessidades dos clientes? Sua empresa ainda não conhece quem é o seu cliente e quais produtos pode oferecer para melhorar os resultados? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Atender Bem no Campo”, a qual possibilita que você aprenda na prática a identificar quem são seus clientes e técnicas para atendê-lo de forma personalizada e com isso aumentar as vendas e obter melhores resultados em seu empreendimento.



A oficina dura 4h e está assim dividida:

ATIVIDADE 1 – CONHECER O CLIENTE PARA FAZER BONS NEGÓCIOS

ATIVIDADE 2 – ENTENDENDO AS NECESSIDADES DO SEU CLIENTE

ATIVIDADE 3 – CLIENTE: PRAZER EM CONHECER!

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática como conhecer as necessidades de seus clientes e ofertar produtos personalizados para melhorar o desempenho do seu negócio.

Carga-horária

4H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço

Código: **372000024705**

A Oficina "PITCH: Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço" foi especialmente desenvolvida para empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas que desejam aprimorar suas habilidades de apresentação e comunicação. Durante a oficina, você aprenderá a realizar apresentações de pitch eficazes, com o objetivo de despertar o interesse de investidores, parceiros e clientes para o seu negócio ou ideia.



Nossa abordagem abrangente trata de todos os aspectos do pitch, desde a forma de se apresentar até a comunicação clara dos valores da sua empresa, produtos e serviços. Você receberá orientações práticas sobre como melhorar sua habilidade de se comunicar de forma persuasiva, transmitindo com clareza os benefícios do seu negócio. Além disso, exploraremos diferentes tipos de pitch, para que você possa escolher a abordagem mais adequada para cada situação.

Carga-horária

3H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação,
Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento
empreendedor,
Transformação Digital,
Design de serviço

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

30/06/2023

Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing

Código: **372000000018**

A sua empresa pretende conhecer mais sobre marketing digital para aumentar as vendas? Sua empresa está precisando de estratégias para aumentar a presença digital, mas não sabe por onde começar? Se a sua resposta for sim, participe da oficina "Kit de Ferramentas de Marketing Digital", onde você poderá aprender na prática como identificar o cliente ideal (persona), como criar um site de sucesso, estratégias para as redes sociais, como criar conteúdos relevantes e atrativos e analisar os resultados em marketing digital.



A oficina dura 20h e está dividida em 05 encontros:

- 1 - O QUE SABER ANTES DE COMEÇAR
- 2 - PRESENÇA DIGITAL E SITE EMPRESARIAL
- 3 - REDES SOCIAIS
- 4 - COMO CRIAR CONTEÚDOS RELEVANTES E ATRATIVOS
- 5 - ANÁLISE DE RESULTADOS EM MARKETING DIGITAL



Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática estratégias para melhorar a presença digital e aumentar mais clientes e vendas pela internet.

Carga-horária

20H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Faça uma gestão empresarial integrada

Código: **371440103870**

O curso tem por objetivo oferecer aos participantes uma visão geral dos influenciadores do seu negócio, aqui chamados de “atores”, oferecendo possibilidades de interação e intervenção sobre esses. Este curso é oferecido para o potencial empresário e para empresários de microempresas, tendo como foco temático a gestão empresarial

**Carga-horária**

12H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Administração estratégica, Visão organizacional sistêmica, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Faça vitrines para atrair clientes e vender mais

Código: **372000020716**

Sua empresa tem dificuldade em atrair clientes através de uma vitrine atraente e envolvente? Você gostaria de conhecer técnicas modernas para montar uma vitrine que traga melhores seus resultados? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Vitrines que Vendem”, e fique por dentro das tendências atuais de vitrines que fazem a diferença e possibilite a montagem na prática da sua vitrine dentro das exigências e tendências do mercado que tornarão a sua empresa mais competitiva.



A oficina dura 4h e está dividido em 02 módulos:

- 1º módulo: Conhecendo a Vitrine
- 2º módulo: Montando a Vitrine

Clique aqui e garanta a sua vaga na próxima turma!

Não perca a oportunidade de conhecer as tendências e montar uma vitrine que atrairá mais clientes e possibilitará aumentar as vendas e obter melhores resultados.

Carga-horária

4H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Promoção, Vendas, Ponto comercial

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Ferramentas Lean

Código: **372000026919**

Obtenha eficiência total no seu empreendimento utilizando a ferramenta Lean. Este curso te dará os conhecimentos necessários para o desenvolvimento de processos mais enxutos.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Organização

Subtemas

Planejamento e controle da produção/indicadores

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Fluxo de Caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio

Código: **302000001660**

Conheça a ferramenta fluxo de caixa e tome o controle das finanças do seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio - Chatbot

Código: **372000005124**

Você vai compreender os controles financeiros como ferramenta de apoio à gestão das empresas. Poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. E, para terminar, vai elaborar um fluxo que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Fluxo de caixa para pessoa jurídica

Código: **372000018056**

Aprenda a criar uma rotina de monitoramento das receitas e despesas do seu negócio em três passos. Este curso também te mostrará como fazer uma projeção de caixa para que seu empreendimento continue crescendo.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Formação do preço de venda

Código: **371440100236**

O curso Formação do Preço de Venda (FPV), na modalidade a distância, já é ofertado no portal do EaD SEBRAE, no entanto, como seu formato é em Flash, a maioria dos seus objetos está obsoleta. Assim, apesar de ter uma temática relevante e de grande interesse do público-alvo, é fundamental aprimorar o seu layout e a forma de apresentação do conteúdo. O objetivo da atualização é torná-lo mais atrativo, interativo e vivencial, para possibilitar um melhor aprendizado aos empreendedores e empresários.

Ele propõe ao participante:

- Compreender o processo de formação do preço de venda de produtos e serviços.
- Predispor-se a adotar procedimentos técnicos para a formação do preço de venda adequado de produtos e/ou serviços.
- Formar o preço de venda adequado de produtos e/ou serviços.



Carga-horária

8H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Precificação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Gestão de pessoas

Código: **371440100237**

Aprenda ferramentas e estratégias que permitem gerenciar com eficácia os processos de recrutamento e seleção, desenvolvendo e retendo profissionais talentosos em sua equipe de trabalho.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Gestão do Fluxo de Caixa e Capital de Giro (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000095**

Sua empresa constantemente apresenta dificuldade em pagar no prazo os fornecedores? Precisa com frequência de capital de giro para honrar os compromissos? Se sua resposta for sim, contrate já a consultoria “Gestão do Fluxo de Caixa”, a qual lhe permitirá organizar o fluxo de caixa para controlar a movimentação financeira, ajustar o prazo de pagamento e recebimento e estabelecer a necessidade de capital de giro de forma eficiente na sua empresa.



A consultoria dura 12h e você receberá:

- Diagnóstico da situação financeira da empresa;
- Fluxo de caixa implementado e analisado para tomada de decisão;
- Ajuste no caixa para negociação com fornecedores e clientes;
- Identificação da necessidade de capital de giro em dias.

Clique aqui e contrate já!

Não perca a oportunidade de analisar e organizar o fluxo de caixa, com vistas a assegurar os recursos e instrumentos financeiros para a manutenção e viabilização do negócio e obter melhores resultados.

Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/07/2022



Gestão empresarial integrada

Código: **372000026925**

Compreenda a empresa como organização sistêmica e tome atitudes em busca da eficácia empresarial com foco na gestão integrada.



Carga-horária

15H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Organização

Subtemas

Gestão da qualidade

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Gestão estratégica para comércio eletrônico

Código: **372000026926**

Neste curso você aprenderá sobre o processo de gestão do comércio eletrônico, que vai desde o pedido feito no site até a liberação dele para faturamento e entrega. A gestão estratégica para comércio eletrônico permite que você adquira conhecimentos fundamentais e detalhado para estar preparado para o e-commerce. Vamos começar?



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Gestão financeira

Código: **372000026927**

Muitos problemas de uma empresa podem ser solucionados com uma boa gestão financeira. Veja neste curso como se posicionar para controlar as finanças em seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Indicadores para seu negócio - Chatbot

Código: **372000005125**

Compreender e aplicar os indicadores no dia a dia do seu negócio. Entender a importância de acompanhar os fatores-chave de sucesso e levá-los em conta na tomada de decisões.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Indicadores de aprendizado e crescimento

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Inovação e possibilidades de crescimento - Chatbot

Código: **372000005126**

Você compreenderá o que é a importância de implementá-la em seus negócios, seguindo as etapas para explorar possibilidades e produzir resultados satisfatórios. Vai se conscientizar do valor e dos benefícios da inovação para o seu negócio e vai identificar e desenvolver ações organizadas para analisar e aproveitar oportunidades.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

LGPD: a sua empresa está preparada?

Código: **372000018062**

Se você é uma pessoa conectada, certamente já leu algo sobre a Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD. Mas, você sabe exatamente como ela funciona, quais são suas diretrizes e os impactos da sua implementação? Neste curso, você descobrirá como a LGPD mudará a maneira de as empresas lidarem com dados pessoais.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

Lei geral no município

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Mantendo o estoque em dia

Código: **372000027020**

Entenda como um bom gerenciamento de estoque pode aumentar o lucro da sua empresa ao te fornecer o exato controle do fluxo dos seus produtos. Neste curso você aprenderá como manter o seu estoque organizado e otimizado.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Organização

Subtemas

Gestão de estoques

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Mapa de empatia

Código: **372000024717**

Sua empresa tem dificuldades em se conectar com seus clientes? Não consegue compreender o que eles sentem, falam, ouvem, veem ou não percebem suas dores e necessidades? Se a sua resposta for sim, a palestra “Mapa de Empatia”, visa sensibilizar todos na empresa sobre a importância de se conhecer melhor e se conectar com os clientes e, dessa forma, melhorar as experiências e entregas de produtos e serviços.



A palestra dura 1h e tem o seguinte conteúdo:

- Encantamento do cliente
- Produtos que falham
- Falta de Empatia
- Atendimento ao cliente
- Empatia
- Conexão
- Experiências
- Mapa de Empatia

Clique aqui e garanta sua presença na próxima palestra!

Não perca a oportunidade de implementar o mapa de empatia e melhorar experiências no relacionamento com seus clientes e obter melhores resultados para a empresa.

**Carga-horária**

1H

Tema

Inovação, Mercado e vendas, Empreendedorismo

Data de atualização

17/01/2023

Modalidade

Ambos

Subtemas

Vendas, Comportamento NA empreendedor, Planejamento estratégico de marketing, Design de serviço

Instrumento

Palestra

Sebrae/UF**Público-alvo**

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Mapeamento do fluxo de valor

Código: **372000027022**

Aprenda a mapear o caminho do seu produto até o consumidor final e estabeleça melhorias nas etapas de produção da sua empresa.

**Carga-horária**

0H

Tema

Organização

Data de atualização

01/04/2023

Modalidade

Remoto

Subtemas

Cadeia de suprimentos, Gestão de estoques

Instrumento

Curso autoinstrucional

Sebrae/UF

NA

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Marketing digital - módulo 1

Código: **372000018071**

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento: Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais! Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!

**Carga-horária**

0H

Tema

Mercado e vendas

Data de atualização

01/04/2023

Modalidade

Remoto

Subtemas

Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing

Instrumento

Curso autoinstrucional

Sebrae/UF

NA

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual



Marketing digital - módulo 2

Código: **372000018072**

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento: Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais! Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Marketing digital - módulo 3

Código: **372000018073**

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento: Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais! Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Marketing digital - módulo 4

Código: **372000018074**

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento: Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais! Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Marketing digital para o empreendedor

Código: **372000027023**

Descubra como construir e monitorar uma estratégia de marketing digital para alavancar o seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Marketing digital para sua empresa: equipe comercial

Código: **372000031611**

Saiba como fazer o seu negócio crescer rápido e de forma ágil.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023

Marketing digital para sua empresa: primeiros passos

Código: **372000031607**

Aprenda a utilizar ferramentas de marketing digital para aumentar os resultados do negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023



Marketing digital para sua empresa: reforçando sua presença

Código: **372000031609**

Saiba como impulsionar os resultados do seu negócio através do marketing digital.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023

Marketing digital: planejar para vender pela Internet - Chatbot

Código: **372000005127**

Aprenda sobre a influência da internet nos negócios, estudando o planejamento para vender na rede e como os pilares: produto, preço, praça e promoção agem nos resultados por meio dos canais de comunicação e de vendas pela internet.

Faça a sua inscrição!

As vendas pela internet estão se popularizando cada vez mais. Como você usa isso a favor do seu negócio influencia no acesso às informações para conseguir identificar as oportunidades do Marketing Digital, que podem ser utilizadas em benefício do seu negócio.

Com as transformações causadas por diversos fatores e a evolução natural da tecnologia nas nossas vidas, comprar e vender pela internet é a solução para muitos negócios. Esteja preparado para esse mercado usando as estratégias certas. Participe.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas, Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Microcrédito consciente

Código: **372000027024**

O curso abordará temas relacionados ao planejamento, noções de empresa e mercado, orientação para o crédito, noções de formação de preço, ponto de equilíbrio e lucro, relação do capital de giro, fluxo de caixa, ciclo financeiro e ciclo operacional, cálculo da necessidade de capital de giro, requisitos para acesso ao crédito, finalidades e modalidades de crédito, taxa de juros e custo efetivo total e microcrédito produtivo orientado, critérios de decisão quanto a tomada de crédito, consequências da inadimplência: cadastros negativo e positivo, a portabilidade da dívida e o super endividamento.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Microcrédito

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Modelagem de Negócios (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000075**

Construir processos de geração de ideias de negócio, criar, recriar e reinventar modelo de negócio, criar novos produtos e/ou serviços e aprimorar os já existentes.



Carga-horária

11H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Plano de negócio

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/08/2022



Modelagem financeira para Startups

Código: **372000019235**

Custos, modelos tradicionais e inovadores de precificação, fluxo de caixa, valuation, modelo de negócios, etc.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Negociar no campo

Código: **372000027026**

Este curso ensina você, produtor rural, a compreender os aspectos básicos do processo de negociação e da busca por uma relação “ganha-ganha” nos negócios.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Empreendedorismo

Subtemas

Comportamento empreendedor

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Nota fiscal eletrônica

Código: **372000020529**

A Nota Fiscal Eletrônica é uma iniciativa integrada das administrações tributárias federal, estadual e municipal, para modernizar e tornar menos burocrático o sistema atual. Ela é utilizada nas vendas para empresas com CNPJ e também para CPF, quando for o caso. Todas as empresas são obrigadas a emitir NF-e, com exceção das operações de vendas ambulantes.



Neste curso, você aprenderá as aplicações, os benefícios e as obrigações do empresário em relação à nota fiscal eletrônica, aprimorando seu conhecimento sobre a legislação, a emissão e como registrar suas movimentações com facilidade.

Os 6 (seis) módulos contemplam:

SPED

Nota Fiscal Eletrônica

Nota Fiscal de Consumidor eletrônica

Conhecimento de Transporte eletrônico

Nota Fiscal Gaúcha

Lei da Transparência Fiscal

Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Tributos

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

O que preciso saber sobre marketing e vendas? - Chatbot

Código: **372000018675**

Neste curso você vai ter todas as respostas que precisa para se comunicar de forma estratégica com o mercado e com os seus clientes, por meio do marketing e vendas, na plataforma de mensagens mais usada: o WhatsApp, aumentando e qualificando as vendas do seu negócio criativo. Inscreva-se e descubra como!

Que a comunicação é importante para nossa vida, não temos dúvida. Imagine, então, para os negócios! Mas, quais são os cuidados que uma empresa deve ter para planejar e se comunicar com o mercado devem ser sempre levados em consideração por qualquer empresa.

Aprenda como se relacionar com os seus clientes durante um processo de vendas, respondendo-os da melhor forma possível, com as melhores respostas, não perca mais tempo, participe!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Tema

Subtemas

Sebrae/UF



Mercado e vendas

Vendas,
Relacionamentos com
cliente - CRM

NA

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Data de atualização

24/03/2023

O que é marketplace e como isso pode ajudar o seu negócio

Código: **372000027031**

Curso online gratuito do Sebrae em Parceria com a Magazine Luiza. O curso "O que é marketplace e como isso pode ajudar o seu negócio" ensinará ao participante o que é, como funciona, as vantagens e desvantagens de atuar em marketplaces. Espera-se também que o participante consiga entender quais são os principais cuidados e as principais plataformas de marketplace disponíveis atualmente no mercado.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Passo a passo para alcançar o sucesso financeiro

Código: **372000019237**

Alcançar o sucesso na gestão financeira do negócio a partir do conhecimento em: controle do fluxo de caixa, cálculo do preço de venda e ponto de equilíbrio, separação das despesas fixas e variáveis, melhoria na gestão do estoque, conquista de novos mercados através de aplicativos e marketplace e gerenciamento do capital de giro e indicadores de gestão.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte, Produtor
Rural, Microempresa,
Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Inteligência de mercado

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Patentes: tudo o que o empresário precisa saber

Código: **372000022743**

Você sabia que invenção, descoberta e inovação não são a mesma coisa? Quer saber o que pode ser patenteado? Neste curso você aprenderá o que é uma patente e quais são os tipos que existem. Também compreenderá o que pode ou não ser protegido por uma patente e conhecerá os principais aspectos referente ao pedido de patente.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Desenvolvimento do Produto

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Planejamento de marketing: ferramentas práticas

Código: **372000019248**

Aprenda a usar três importantes ferramentas de marketing: persona, jornada do cliente, funil de vendas.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Planejamento estratégico para empreendedores

Código: **372000027103**

Planejar pode ser o diferencial para o sucesso de um negócio. Aprenda a definir estratégias claras para seu negócio expandir e como garantir que elas sejam executadas.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Planejamento para fazer acontecer: ferramentas - parte I

Código: **372000027104**

O curso te ensina a usar três técnicas práticas e visuais para você planejar a gestão dos negócios: PCDA / 5W2H / Diagrama de causa e efeito.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Planejamento para inovar: ferramentas - parte II

Código: **372000027105**

O curso te ensina a aplicar de forma prática ferramentas de planejamento que estimulam a inovação nos negócios, através técnicas que incentivam a colaboração, a criatividade e geração de novas ideias para repensar o posicionamento estratégico do seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Planeje suas metas e resultados

Código: **302000001654**

Planeje corretamente as ações da sua empresa e obtenha melhores resultados.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

18/05/2023



Planeje suas metas e resultados - Chatbot

Código: **372000005129**

Estabeleça metas claras e obtenha resultados esperados, fundamental para o sucesso do seu negócio. Neste curso você vai entender quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa. Faça a sua inscrição! O que é planejamento e qual é a importância de planejar o início do negócio, assim como a análise de cenários (FOFA), a apresentação da ferramenta Plano de Ação, modelo e necessidades de investimentos e a definição de metas e do plano de ação para o MEI, também serão temas abordados.

Você vai reconhecer a importância de planejar a sua atividade empresarial e, ainda, as ferramentas de planejamento e de análise de cenário para a elaboração de ideias. Participe e não fique de fora.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Plano de ação estratégico, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Planeje-se para o comércio eletrônico

Código: **372000027107**

A venda online é uma excelente oportunidade para pequenos negócios. Veja neste curso formas e procedimentos para implementar comércio eletrônico na sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Plano de ação estratégico NA

Sebrae/UF

Data de atualização

01/04/2023



Polo de Liderança - Rotas Transforme sua Reunião em Algo que Valha a Pena

Código: **291440100037**

O propósito deste workshop é proporcionar ao participante a compreensão dos procedimentos e a dinâmica envolvida numa reunião, bem como, possibilitar a identificação dos comportamentos alavancadores e desagregadores, e as formas de lidar com eles, envolvendo seus membros, na busca do comprometimento e engajamento com os resultados.



Carga-horária 4H	Modalidade Presencial	Instrumento Oficina	Público-alvo Microempresa
Tema Cooperação	Subtemas Liderança	Sebrae/UF PR	

Data de atualização

17/11/2022

Política Comercial (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000108**

Estruturar as bases para que a empresa desenvolva e implante uma política comercial clara e objetiva, diminuindo riscos e tomando decisões mais acertadas, de acordo com suas particularidades.



Carga-horária 14H	Modalidade Ambos	Instrumento Consultoria presencial	Público-alvo Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema Mercado e vendas	Subtemas Vendas	Sebrae/UF NA	

Data de atualização

08/08/2022



Políticas de Gestão de Pessoas (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000088**

Discutir, analisar e construir as bases para que a empresa desenvolva e implante políticas e práticas de gestão de pessoas, de forma padronizada e respeitando suas particularidades.



Carga-horária

20H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/01/2023

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços? - Chatbot

Código: **372000018673**

Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que você precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você vai receber todas as informações mais importantes que você precisa balancear antes de começar o processo de formação de preço.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças, Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial, Precificação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Quando e como captar recursos para negócios criativos? - Chatbot

Código: **372000018677**

Todo negócio precisa gerenciar seus recursos e investir para crescer. Tenha acesso a toda informação necessária para captar um financiamento ou um empréstimo de maneira consciente e saudável para sua empresa criativa. Participe com a gente e procure os melhores caminhos!

Analise e identifique a real necessidade de captar recursos, conhecer as modalidades mais comuns, junto a instituições terceiras, e como proceder para acessá-las, entendendo os principais cuidados que devem ser tomados antes dessa decisão.

Aprenda e aplique o conhecimento na prática. Participe!



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Orientação para o CréditoNA

Sebrae/UF

Data de atualização

24/03/2023

Receita de sucesso: equipe e atendimento

Código: **372000028308**

Este curso te oferece as informações essenciais para recrutar e contratar colaboradores, treinar, avaliar e gerir a equipe visando o bom atendimento e a fidelização dos clientes.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Recrutamento e seleção: como formar um time vencedor

Código: **372000028315**

Entenda a importância das pessoas na sua empresa e aprenda as melhores ferramentas de gestão e recrutamento para que a captação de profissionais seja eficiente.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Remuneração e Desempenho da Força de Vendas (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000109**

Definir a política de remuneração da força de vendas, buscando estimular os vendedores a atingirem suas metas e a estruturar em um modelo de avaliação, a partir de um conjunto de variáveis em que a empresa está inserida.



Carga-horária

20H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

08/08/2022



Simples Nacional

Código: **371440100238**

Aprenda quais são os impostos incluídos no Simples Nacional, como calculá-los e descubra se esta é uma opção vantajosa para a sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Leis

Subtemas

Impostos e tributação no SIMPLES

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Sua Startup está pronta para captar recursos?

Código: **372000028357**

Neste curso você entenderá o momento da sua startup e do seu projeto para buscar a melhor modalidade de investimento.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Gestão da inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023



Sucessão na Empresa Familiar (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000090**

Discutir, analisar e construir as bases para que a empresa identifique potenciais sucessores, desenvolvendo um plano de ação para a transição de comando, assegurando a sustentabilidade e a perenidade dos negócios.



Carga-horária

14H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

08/08/2022

Treinamento e Desenvolvimento (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000091**

Construir um processo de aprendizagem, para que os funcionários recebam e assimilem informações, novas habilidades, comportamentos e atitudes, visando o alinhamento e adequação dos colaboradores aos propósitos da empresa, para alcançar resultados para ambas as partes.



Carga-horária

10H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

08/08/2022



Up Digital Marketing - Consultoria Individual

Código: **372000063511**

O Up Digital Sebrae Marketing é uma solução que engloba consultorias individuais e encontros coletivos com turmas de empresários desenvolvida para ajudá-lo(a) a conhecer e aplicar estratégias e ferramentas de marketing digital em seus negócios, de forma a garantir competitividade em um mundo que exige cada vez mais a transformação digital. A solução constitui-se de uma jornada digital, com encontros coletivos virtuais e mentorias individualizadas, para inspirar, capacitar e conectar pequenos negócios, não somente pensando no futuro, mas, principalmente, pensando nesse momento dos negócios, cujos empreendedores e proprietários precisam estar cada vez mais conectados ao novo cenário digital que se impôs mais rapidamente nos últimos anos. Com esta solução, você participará de uma jornada online de 10 dias úteis, apoiado por consultores especialistas em um ambiente de compartilhamento de práticas. Você poderá interagir em um grupo, tendo a oportunidade de compartilhar práticas, dúvidas e dores com outros(as) empreendedores(as).



Carga-horária

1H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Consultoria a distância

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing, Transformação Digital

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

23/05/2023

Up Digital Marketing - Encontros Coletivos

Código: **372000030641**

O Up Digital Sebrae Marketing é uma solução que engloba consultorias individuais e encontros coletivos com turmas de empresários desenvolvida para ajudá-lo(a) a conhecer e aplicar estratégias e ferramentas de marketing digital em seus negócios, de forma a garantir competitividade em um mundo que exige cada vez mais a transformação digital. A solução constitui-se de uma jornada digital, com encontros coletivos virtuais e mentorias individualizadas, para inspirar, capacitar e conectar pequenos negócios, não somente pensando no futuro, mas, principalmente, pensando nesse momento dos negócios, cujos empreendedores e proprietários precisam estar cada vez mais conectados ao novo cenário digital que se impôs mais rapidamente nos últimos anos. Com esta solução, você participará de uma jornada online de 10 dias úteis, apoiado por consultores especialistas em um ambiente de compartilhamento de práticas. Você poderá interagir em um grupo, tendo a oportunidade de compartilhar práticas, dúvidas e dores com outros(as) empreendedores(as).



Carga-horária

6H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Oficina a distância

Público-alvo

Tema

Subtemas

Sebrae/UF



Inovação, Mercado e vendas

Planejamento estratégico de marketing, Transformação Digital

NA

Data de atualização

17/01/2023

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Up Digital Marketing - Programa

Código: 372000063517

O Up Digital Sebrae Marketing é uma solução que engloba consultorias individuais e encontros coletivos com turmas de empresários desenvolvida para ajudá-lo(a) a conhecer e aplicar estratégias e ferramentas de marketing digital em seus negócios, de forma a garantir competitividade em um mundo que exige cada vez mais a transformação digital. A solução constitui-se de uma jornada digital, com encontros coletivos virtuais e mentorias individualizadas, para inspirar, capacitar e conectar pequenos negócios, não somente pensando no futuro, mas, principalmente, pensando nesse momento dos negócios, cujos empreendedores e proprietários precisam estar cada vez mais conectados ao novo cenário digital que se impôs mais rapidamente nos últimos anos. Com esta solução, você participará de uma jornada online de 10 dias úteis, apoiado por consultores especialistas em um ambiente de compartilhamento de práticas. Você poderá interagir em um grupo, tendo a oportunidade de compartilhar práticas, dúvidas e dores com outros(as) empreendedores(as).



Carga-horária

40H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso a distância

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing, Transformação Digital

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

07/08/2023



Viabilidade de negócios

Código: **372000028389**

Aprenda a identificar e controlar os custos e despesas de seus serviços, sabendo quando interferir em seus preços, tomar decisões estratégicas sobre a redução de gastos e ampliação de margem de lucro de sua empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Viabilidade econômico financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023



Alcance a cooperação empresarial em seu segmento

Código: **372000031973**

A Estratégia de Abordagem da Cultura da Cooperação – CULTCOOP tem por objetivo facilitar o processo de desenvolvimento de um grupo, para ampliar sua capacidade de agir cooperativamente, viabilizando objetivos comuns baseados nos princípios da cooperação e possibilitando ganhos empresariais para o grupo. Capacitação de 32h de planejamento + 60h de execução com objetivo de facilitar o processo de desenvolvimento de um grupo, para ampliar sua capacidade de agir cooperativamente, viabilizando objetivos comuns baseados nos princípios da cooperação e possibilitando ganhos empresariais para o grupo.



Carga-horária

92H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual

Tema

Cooperação

Subtemas

Cooperativismo, Cultura da cooperação, Associativismo, Rede de empresas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Alcance a qualidade com a filosofia 5S

Código: **371440103861**

O workshop Filosofia 5S – A base da Qualidade possui uma carga horária de 8 horas e tem por objetivo a apresentar os benefícios e orientar a implantação da Filosofia do 5S nos pequenos negócios, a fim de otimizar recursos, combater desperdícios, garantir o bem-estar de todos, bem como respeitar a relação com o meio ambiente.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Organização

Subtemas

Gestão da qualidade, Gestão da sustentabilidade

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas

Código: **372000000013**

Este curso tem como objetivo capacitar gestores e profissionais de vendas a compreender e aplicar estratégias eficazes para obter melhores resultados nos negócios. Os participantes serão estimulados a refletir sobre sua importância como vendedores e aprender a atuar estrategicamente para promover as vendas. O programa abrange as principais etapas do processo de vendas, desde a prospecção até o pós-venda.



Carga-horária

12H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

07/08/2023

Alcance o diferencial no atendimento ao seu cliente e gere impactos positivos

Código: **372000000014**

Com a expansão da economia e o surgimento de novas demandas, o mercado está cada vez mais competitivo, e oferecer somente qualidade já não é diferencial entre as empresas que desejam crescer. A qualidade é uma condição para a sua permanência, para a sua sobrevivência.



A tecnologia tampouco as diferencia, já que ela fica obsoleta rapidamente e o concorrente pode obtê-la com facilidade.

O verdadeiro diferencial está no atendimento ao cliente, que agregue valor, que o encante, que lhe dê satisfação por adquirir um bem ou um serviço.

O cliente está cada vez mais exigente, e esse diferencial no atendimento implica um conjunto de ações para atraí-lo e mantê-lo. E é com foco no cliente que este curso visa oferecer ferramentas, recursos, informações e dicas para que sua empresa possa melhor atendê-lo.

Carga-horária

16H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Inteligência de mercado, Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/07/2023



Alcance o melhor do planejamento estratégico

Código: **371440103871**

Esta solução, composta por curso de 16 horas e até 4 horas de consultoria individual para Micro e Pequenas Empresas, tem por objetivo orientar o empresário para construção do Planejamento Estratégico de sua empresa por meio de conceitos e técnicas, oportunizar a reflexão e a construção de um plano de ação para atingir uma situação futura desejada.



Carga-horária

16H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial, Administração estratégica, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Alcance o melhor do planejamento estratégico

Código: **371440103880**

Consultoria do Curso Planejamento Estratégico.

Esta solução, composta por curso de 16 horas e até 4 horas de consultoria individual para Micro e Pequenas Empresas, tem por objetivo orientar o empresário para construção do Planejamento Estratégico de sua empresa por meio de conceitos e técnicas, oportunizar a reflexão e a construção de um plano de ação para atingir uma situação futura desejada.



Carga-horária

4H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial, Administração estratégica, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023



Alcance recursos para os seus projetos

Código: **371440103873**

O curso de Elaboração de projetos para Captação de Recursos possui uma carga horária de 16 horas, dividido em 4 encontros de 4 horas, que podem ser realizados em 4 dias distintos ou em dois dias, contemplando 2 encontros cada. O curso tem por objetivo apresentar técnicas para a elaboração de projetos com vistas à obtenção de recursos, assim como, conscientizar sobre a importância de planejar previamente os projetos da organização e demonstrar diferentes fontes de captação de recursos.



Carga-horária

16H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

20/06/2023

Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis

Código: **372000000003**

Você gostaria de montar um empreendimento coletivo, mas não sabe por onde começar? Tem plena convicção de precisa atuar de forma coletiva com outras empresas no mercado? Se a sua resposta é sim, a oficina “Despertando para o Associativismo”, possibilita que você aprenda o passo a passo da teoria à prática as vantagens e desvantagens para se montar um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis.



A oficina dura 4h e tem o seguinte conteúdo:

1. Origem do associativismo
2. Cooperação e participação
3. Formas de organizações coletivas
4. Características jurídicas das organizações coletivas
5. Vantagens de ações coletivas
6. Cooperar
7. Valores e princípios associativos
8. O empreendimento coletivo

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!



Não perca a oportunidade de montar seu empreendimento coletivo com o apoio de nossos especialistas em associativismo.

Carga-horária

4H

Tema

Cooperação

Data de atualização

20/06/2023

Modalidade

Presencial

Subtemas

Cooperativismo,
Empreendimentos
coletivos - sociedade de
propósito específico,
Associativismo

Instrumento

Oficina

Sebrae/UF

NA

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Análise de Investimento (Consultorias em Gestão)

Código: **372000001724**

Sua empresa não se sente segura em avaliar se deve ou não realizar investimentos? Não tem certeza quais as melhores opções hoje no mercado? Se a sua resposta for sim, contrate já a consultoria “Análise de Investimento” e receba uma análise de indicadores financeiros e econômicos que possibilite avaliar com mais segurança e mínimos de riscos se um projeto é viável ou não para a empresa.



A consultoria dura 16h e aborda o seguinte:

- Análise da capacidade de investimentos da empresa;
- Análise do investimento a ser realizado na empresa com taxa de retorno do investimento e necessidade de capital de giro;
- Relatório da análise de investimento customizado para a empresa.

Clique aqui e garanta já a sua participação!

Não perca a oportunidade de ter uma análise de um especialista para avaliar se o seu projeto ou investimento é viável ou não.

Carga-horária

14H

Tema

Finanças

Data de atualização

08/08/2022

Modalidade

Ambos

Subtemas

Planejamento e gestão
financeira, Viabilidade
econômico financeira

Instrumento

Consultoria presencial

Sebrae/UF

NA

Público-alvo

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual



Associativismo e cooperativismo: a união faz a força - Chatbot

Código: **372000023695**

Este curso aborda o que é associativismo e cooperativismo e a importância do trabalho em conjunto na agricultura familiar para o estabelecimento e manutenção das relações de parceria que gerem novas possibilidades de atuação no mercado.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Cooperação

Subtemas

Cooperativismo,
Associativismo

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Atendimento ao cliente

Código: **372000017766**

Aprenda sobre os procedimentos de atendimento em uma empresa e como estas ações provocam um impacto positivo nos resultados de um negócio.



Carga-horária

8H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Avaliação da gestão na propriedade rural

Código: **372000017775**

Melhore sua gestão de propriedade rural a partir da aplicação de ferramentas de controles financeiros.



Carga-horária

8H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural

Tema

Finanças

Subtemas

Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

BOOTCAMP - Empreendedorismo em ação

Código: **372000024548**

Você sente dificuldade em definir uma ideia ou redesenhar um modelo de negócio para crescer no mercado e, ao mesmo tempo, desenvolver uma postura mais empreendedora? Se a sua resposta for sim, o curso “Bootcamp - Empreendedorismo em Ação”, possibilita que você aprenda na prática como utilizar ferramentas e técnicas para auxiliar na criação de novos projetos, produtos, serviços e negócios, percorrendo o caminho que existe entre uma ideia e a implantação de um novo negócio, empreendendo assim de forma mais inteligente e segura.



O curso dura 24 horas dividido em seis módulos de 4 horas:

- Mindset Empreendedor
- Cliente e Mercado
- Problema e Solução
- Prototipagem e MVP – Mínimo Produto Viável
- Canais, Vendas e Modelos Financeiros
- Lean Canvas, Storytelling e Pitch

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática com desenvolver um modelo de negócio a partir de suas habilidades empreendedoras

Carga-horária

24H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo



Tema
Inovação,
Empreendedorismo

Subtemas
Comportamento
empreendedor,
Transformação Digital,
Modelo de negócios

Sebrae/UF
NA

Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural,
Microempreendedor
Individual

Data de atualização
26/01/2023

CIG Financeira e Comercial

Código: 372000024763

A Consultoria Integrada de Gestão foi estruturada de maneira que o cliente que contrata este programa, possa ser auxiliado pelo SEBRAE, durante 26 horas de consultoria, sendo 13hs para financeira e 13hs para comercial.

A consultoria CIG, pode ajudar as empresas a se reposicionarem em seus mercados (frente ao panorama de constante mudança) e se manterem sustentáveis.



Carga-horária
26H

Modalidade
Ambos

Instrumento
Consultoria presencial

Público-alvo
Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema
Finanças, Mercado e
vendas

Subtemas
Inteligência de mercado, NA
Gestão Financeira,
Vendas

Sebrae/UF
NA

Data de atualização
26/01/2023

Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores

Código: 372000028390

Preparar os empreendedores para um novo mundo, novos consumidores e novos tipos de negócios. A trilha é composta por exemplos e ferramentas de inovação, vem ao encontro dessa expectativa de que é fundamental inovar e desenvolver competências de gestão da inovação para se manter competitivo.



Carga-horária
20H

Modalidade
Remoto

Instrumento
Curso autoinstrucional

Público-alvo
Artesão, Empresa de
Pequeno Porte, Produtor
Rural, Microempresa,
Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema
Inovação

Subtemas
Gestão da inovação

Sebrae/UF
NA

Data de atualização
02/04/2023

Como expandir seu negócio

Código: **371440103329**

Conhecer os direitos e deveres do Microempreendedor Individual e da Microempresa, identificando as diferenças entre o MEI e a ME.



Carga-horária

4H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Produtor Rural,
Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Mudanças

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Como unir forças para crescer

Código: **2154**

O objetivo é qualificar o Empreendedor para compreender como o cooperativismo e o associativismo podem proporcionar uma melhoria na gestão, promovendo a consolidação e o fortalecimento do seu negócio.



Carga-horária

2H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Empresa de Pequeno
Porte, Microempresa,
Microempreendedor
Individual

Tema

Cooperação

Subtemas

Cooperativismo

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Comportamento do Consumidor e Marketing de Relacionamento (Consultorias em

Código: **372000000099**

Discutir, analisar e construir as bases para que a empresa tenha uma sistemática de acompanhamento do comportamento do consumidor, conhecendo e compreendendo-o melhor para criar valor perante ele, visando satisfazê-los e gerar lucro para a empresa. Construir um conjunto de processos para fazer a gestão do relacionamento com clientes efetivos, potenciais e parceiros de negócio.



Carga-horária

25H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing, Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022

Consultoria do Curso - Negócio Certo Rural - NCR

Código: **371440100215**

O NCR é um curso, com consultoria, em planejamento e administração de negócios para produtores rurais, que criar as condições necessárias para que os participantes desenvolvam as seguintes competências:

- Cognitiva: Conhecer os conceitos e ferramentas para elaboração de um plano de negócio, tendo como foco principal a gestão rural e o empreendedorismo, promovendo a melhoria da propriedade rural.

Carga horária: 40 hs de curso + 6 horas de consultoria



Carga-horária

6H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Inteligência de mercado

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

04/05/2022



Consultoria do Curso PES No Campo

Código: **371440103879**

Consultoria do Curso PES No Campo (371440103869).

Melhorar a renda da propriedade, mediante mudança comportamental pela utilização dos fundamentos e das ferramentas da gestão de resultados. A melhoria da renda está vinculada à preservação do meio ambiente e do bem-estar de todos os envolvidos.



Carga-horária

18H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Organização

Subtemas

Boas práticas de produção/boas práticas agrícolas, Gestão da sustentabilidade

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/01/2023

Controles Financeiros Essenciais (Consultorias em Gestão)

Código: **372000001723**

Implantar ou aprimorar o planejamento financeiro, conscientizando o empresário de que este é um dos principais instrumentos de gestão do seu negócio.



Carga-horária

9H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/07/2022



Custos e Formação de Preço (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000093**

Sua empresa tem dificuldade em formar o preço de venda de seus produtos e serviços? Não estabelece critérios e nem leva em conta a demanda, os preços dos concorrentes e os custos fixos e variáveis envolvidos no processo? Se a sua resposta for sim, contrate a consultoria “Custos e Formação de Preço”, a qual lhe permitirá aprender na prática como formar o seu preço de venda de forma correta, aumentando com isso a competitividade e lucratividade do seu negócio.



A consultoria dura 14h e você aprenderá:

Como ter melhor rentabilidade formando um preço justo;

Como separar custos e despesas;

Como identificar e onde aplicar cortes para aproveitar melhor o uso de seus recursos financeiros;

Como definir a margem de lucro favorável para o crescimento da empresa.

Clique aqui e contrate já!

Não perca a oportunidade de formar corretamente os preços de seus produtos e serviços e aumentar a lucratividade do seu negócio

Carga-horária

15H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Precificação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Design Sprint

Código: **372000024673**

O Design Sprint é uma metodologia desenvolvida pela Google para gerar, testar e validar ideias, criando oportunidades que possibilitam gerar soluções inovadoras de forma rápida. Nesse formato o método Sprint é aplicado para atender empreendedores, gestores individuais, startups em estágio inicial, que desejam buscar ferramentas para criar novas soluções para seus negócios e/ou ideias que precisam ser amadurecidas. O curso é aplicado em 3 dias consecutivos de 6 horas na programação aberta de capacitação do Sebrae?.



Conteúdo:

- O que é Design Sprint e porque usar Design Sprint?
- Como organizar um Sprint
- Etapas de um Sprint: Entender e Definir; Divergir; Decidir; Prototipar; Validar
- Métodos e Ferramentas usados no Design Sprint HMW (How Might We), Mapeamento de Afinidades, Jornada de Usuário, Crazy 8 e Rascunhos, Prototipagem, Entrevistas e Testes de Validação, Road Map

Carga-horária

18H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação, Empreendedorismo

Subtemas

Transformação Digital, Abertura de negócios, Modelo de negócios

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/01/2023

ESG para pequenas empresas

Código: **372000054844**

Instruir gestores de micro e pequenas empresas para conduzam seus negócios em conformidade com práticas ESG, potencializando impactos positivos, minimizando impactos negativos e equacionando prejuízos já provocados na sociedade.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

29/05/2023



Estratégia financeira para o crescimento

Código: **372000018036**

Expandir exige planejamento e estratégia. Veja neste curso como elaborar um plano econômico e como identificar o capital necessário para o crescimento da empresa.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Estratégias de Comunicação (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000100**

Analisar e definir estratégias de comunicação para que a empresa divulgue seus produtos, serviços e imagem para o mercado, com objetivo de fidelizar e atrair novos clientes.



Carga-horária

11H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Promoção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Estruturação da Área Comercial (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000101**

Avaliar e definir a estrutura comercial da empresa, buscando otimizar e maximizar os resultados de vendas.



Carga-horária

25H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022

Formação de equipes como estratégia de sucesso

Código: **372000026921**

Quer fazer sua empresa crescer e ainda ganhar a admiração de seus colaboradores? Entenda como a formação de equipes motivadas pode ser uma das estratégias de sucesso fundamentais para o seu negócio.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Trabalho em equipe, Recrutamento e Seleção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Gestão comercial estratégica (CIG)

Código: **372000024733**

A oficina tem o objetivo de estimular o empresário para que ele possa compreender a necessidade da ação planejada, integrada e estratégica do negócio. E ainda, permitir o levantamento de informações para analisar o cenário comercial da empresa e capacitar os empresários com relação as estratégias de marketing.



Carga-horária

9H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças, Mercado e vendas

Subtemas

Gestão Financeira, Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/01/2023

Gestão de Compras e Estoque (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000094**

Sua empresa tem dificuldade em fazer compras assertivas? Fica com produtos encalhados e recorre com frequência a capital de giro para repor mercadorias? Se a sua resposta for sim, contrate a consultoria “Gestão de Compras e Estoque”, a qual lhe permitirá realizar um levantamento da situação atual da gestão de compras e controle do estoque, através da aplicação de um diagnóstico, que possibilitará identificar os gargalos e gerenciar melhor as compras, fazer a conferência, o registro e o controle do estoque de forma prática na sua empresa.



A consultoria dura 12h e você aprenderá:

Como desenhar o processo de gestão de estoque;

Como controlar o estoque de forma assertiva;

Como preencher uma planilha customizada com treinamento prático do gestor/ou indicado no uso e análise física e financeira da planilha.

Clique aqui e contrate já!

Não perca a oportunidade de fazer uma gestão eficiente dos estoques da sua empresa e obter melhores resultados.

Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros, Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

28/07/2022



Gestão de Conflitos (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000082**

Orientar o empresário quanto às diferentes formas de abordagem dos conflitos, oferecendo ferramentas para compreender as situações e para administrar os mesmos, no intuito de resultar em soluções adequadas.



Carga-horária

12H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/01/2023

Gestão de Desempenho (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000087**

Discutir, analisar e construir as bases para que a empresa desenvolva e implante políticas e práticas de gestão do desempenho, de acordo com suas particularidades.



Carga-horária

12H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Treinamento e desenvolvimento de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/01/2023

Gestão de equipe de vendas

Código: **372000026923**

Equipe motivada, meta atendida! Aprenda como treinar e gerir uma equipe de vendas, desde a seleção de pessoal até a motivação para alcançar resultados.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Gestão do Clima Organizacional (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000081**

Discutir, analisar e construir as bases para que a empresa desenvolva e implante políticas e práticas de gestão do clima organizacional, de forma a avaliar o grau de satisfação dos colaboradores, a identificar os aspectos positivos do ambiente de trabalho, e a trabalhar de forma eficiente nas oportunidades de melhoria.



Carga-horária

16H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

08/08/2022



Gestão do Mix Mercadológico (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000103**

Analisar, discutir e estruturar o mix mercadológico da empresa, de acordo com seu mercado-alvo e seu segmento de atuação, buscando a melhoria e adequação das melhores estratégias para os 5Ps do composto mercadológico (produto, preço, praça, promoção e pessoas), para desenvolver um diferencial estratégico. Analisar, entender, adequar e desenvolver estratégias para o portfólio da empresa, identificando a forma de atuação por produto/serviço.



Carga-horária

16H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Inteligência de mercado NA

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

08/08/2022

Gestão financeira (CIG)

Código: **372000024734**

A oficina de Gestão Financeira faz parte da primeira etapa deste Programa e tem o objetivo de apresentar e nivelar os conhecimentos dos participantes sobre ferramentas financeiras e seus componentes, a importância da análise dos dados para a tomada de decisão e sua correlação com a gestão financeira da empresa.



Carga-horária

9H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/01/2023



Implementação do Planejamento Empresarial (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000074**

Acompanhar a implementação do planejamento empresarial, ações corretivas necessárias e análise e registro das melhores práticas.



Carga-horária

10H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/01/2023

Importação: como comprar do mundo

Código: **372000026929**

A importação pode ser mais uma oportunidade de diversificação de fornecedores, produtos e serviços. Entenda o processo de importação e monte um plano de ação prático para comprar do mundo.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Importação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023



Indicadores de Desempenho Econômico-financeiros (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000096**

Sua empresa tem dificuldade em calcular os indicadores econômico-financeiros para avaliar o seu desempenho e promover novos investimentos? Se a sua resposta for sim, contrate já a consultoria “Indicadores de Desempenho Econômico-Financeiro”, que possibilita realizar uma análise completa dos principais indicadores financeiros-econômicos da empresa, avaliar com mais segurança e mínimos de riscos a performance financeira do negócio e fazer ajustes para alcançar melhores resultados.



A consultoria dura 10h e aborda o seguinte:

- Construção e análise dos principais indicadores econômico-financeiros (lucratividade, rentabilidade, ponto de equilíbrio, prazo de retorno do investimento);
- Análise da capacidade de investimentos da empresa.

Clique aqui e garanta já a sua participação!

Não perca a oportunidade de construir e receber uma análise completa dos indicadores econômico-financeiros e com isso melhorar o desempenho da empresa.

Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Viabilidade econômico financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/08/2022

Internacionalização de Startups

Código: **372000018059**

Negócios de impacto, tese de impacto, modelo de negócio de impacto, impacto socioambiental, público, mensuração, etc.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Inovação

Subtemas

Projeto de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/04/2023

Logística para comércio eletrônico

Código: **372000003210**

A oficina Logística para Comércio Eletrônico foi estruturada tendo como referência o desenvolvimento das seguintes competências no participante: · Estabelecer correlações entre as práticas logísticas do comércio eletrônico e a utilizada em seu e-commerce; · Reconhecer a importância de se ter um processo logístico bem definido; · Desenvolver estratégias de logística adequadas ao seu e-commerce.



Carga-horária

6H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Oficina

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing, Canal de distribuição

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/10/2022



Mapeamento da Experiência do Cliente (Consultorias em Gestão)

Código: **372000001726**

Mapear e analisar a jornada do cliente, compreendendo o processo ao longo do relacionamento com a empresa, visando transformar a experiência do mesmo.



Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022

Marketing Digital (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000104**

Construir um Plano de Marketing digital para o desenvolvimento de atividades executadas online para criar relacionamento com o mercado, buscando gerar novos negócios e fixação da marca.



Carga-horária

19H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Promoção

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022

Negócio Certo Rural - NCR

Código: **1440000265**

O NCR é um curso, com consultoria, em planejamento e administração de negócios para produtores rurais, que criar as condições necessárias para que os participantes desenvolvam as seguintes competências:

· Cognitiva: Conhecer os conceitos e ferramentas para elaboração de um plano de negócio, tendo como foco principal a gestão rural e o empreendedorismo, promovendo a melhoria da propriedade rural.

Carga horária: 40 hs de curso + 6 horas de consultoria



Carga-horária 40H	Modalidade Presencial	Instrumento Curso presencial	Público-alvo Produtor Rural
Tema Planejamento, Mercado e vendas	Subtemas Plano de negócio, Inteligência de mercado	Sebrae/UF NA	

Data de atualização

03/08/2022

PGA - Aula Final

Código: **372000018665**

Sua empresa participou de todo o ciclo do PGA e agora precisa participar da última etapa para ratificar o planejamento desenvolvido durante as etapas anteriores e receber a certificação? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “PGA – Aula Final”, que trabalhará o fechamento do ciclo do PGA e apresentará os resultados alcançados durante as etapas anteriores e a importância do monitoramento dos indicadores construídos para avaliar o planejamento estratégico e o plano de ação da empresa.



São 2h de curso, contemplando a seguinte temática:

Parte I - Abertura e agradecimentos

Parte II - Checklist dos pilares do programa

Parte III - Apresentação dos resultados

Parte IV - Entrega dos certificados

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima etapa!

Não perca a oportunidade de fechar com chave de ouro o ciclo de aprendizagem e planejamento desenvolvido durante o programa juntamente com sua equipe, para tornar sua empresa competitiva e sustentável.

Carga-horária 2H	Modalidade Presencial	Instrumento Curso presencial	Público-alvo
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	



Planejamento

Planejamento
estratégico

NA

Data de atualização

17/05/2023

PGA - Aula Inaugural

Código: **372000018667**

Sua empresa não possui diretrizes estratégicas? Está com dificuldades em organizar o crescimento do seu negócio? Sua equipe está desmotivada para alcançar as metas estratégicas? Se a sua resposta for sim, participe do curso “PGA – Aula Inaugural Workshop”, que servirá de pontapé inicial para integrar e motivar a sua equipe para participar integralmente do programa e contribuir com a construção do planejamento estratégico e o plano de ação da empresa.



São 3h de curso, contemplando a seguinte temática:

Parte I – Dinâmica de apresentação e expectativas dos participantes

Parte II- Palestra “O futuro da competição e o uso da inteligência emocional nos ambientes colaborativos”

Parte III – Jogo empresarial; “A estratégia é acertar o alvo”

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima etapa!

Não perca a oportunidade de organizar o crescimento da sua empresa de forma competitiva e sustentável com o engajamento de sua equipe neste processo.

Carga-horária

3H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno
Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial,
Indicadores de
aprendizado e
crescimento,
Planejamento
estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



PGA - Gestão Estratégica - Consultoria

Código: **372000018687**

PGA - Gestão Estratégica - Consultoria



Carga-horária

16H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

28/10/2022

PGA - Gestão Estratégica - Workshop

Código: **372000018688**

Sua empresa não possui diretrizes estratégicas? Está com dificuldades em organizar o crescimento do seu negócio? Não sabe os rumos que deve tomar para se posicionar e se manter competitiva no mercado? Não possui missão, visão, valores, metas e indicadores para medir os resultados? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “Gestão Estratégica”, e aprenda na prática a elaborar seu plano estratégico com o auxílio de consultores especialistas que visitarão a sua empresa e farão o acompanhamento da execução do plano de ação.



São 9h de curso e 16h de consultoria, contemplando:

- Gestão Empresarial
- Negócio
- Visão de Futuro
- Significados e Níveis do Ambiente
- Ambiente Setorial
- Diagnóstico Empresarial
- Análise SWOT: Ambiente x Empresa
- Gestão Ágil no Processo Estratégico
- Formulação de Objetivos e Estratégias

Clique aqui e garanta seu passaporte!



Não perca a oportunidade de organizar o crescimento da sua empresa de forma competitiva e sustentável.

Carga-horária

9H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

10/03/2022

PGA - Gestão Financeira - Consultoria

Código: **372000018692**

PGA - Gestão Financeira - Consultoria

**Carga-horária**

20H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



PGA - Gestão Financeira - Workshop

Código: **372000018693**

O workshop de finanças busca complementar sua capacidade de gestão da área financeira e, ao mesmo tempo, conscientizá-lo sobre sua importância para o sucesso de um negócio.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Finanças

Subtemas

Controles financeiros, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023

PGA - Gestão de Marketing - Consultoria

Código: **372000018681**

Sua empresa ainda reconhece a importância que o marketing tem para uma organização com visão de futuro? Sua empresa ainda acha que marketing é só divulgação de um produto ou serviço? Como a sua empresa tem se posicionado no mercado? Sua empresa ainda não conhece e muito menos implementa as ferramentas de marketing para se diferenciar da concorrência e aumentar as vendas? Se a sua resposta for sim, contrate a consultoria “PGA: Gestão de Marketing”, e aprenda na prática os fundamentos e as ferramentas que o marketing disponibiliza para se diferenciar da concorrência e tornar a empresa competitiva e aumentar as suas vendas.



São 16h de consultoria presencial e 4h online:

PARTE 1: FUNDAMENTOS DO MARKETING

PARTE 2: FERRAMENTAS DE MARKETING

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de aprender os fundamentos e aplicar as ferramentas de marketing para melhorar a gestão da empresa e aumentar a lucratividade.

Carga-horária

20H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento, Mercado e vendas

Subtemas

Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



estratégico de marketing

PGA - Gestão de Marketing - Workshop

Código: **372000018682**

Sua empresa ainda reconhece a importância que o marketing tem para uma organização com visão de futuro? Sua empresa ainda acha que marketing é só divulgação de um produto ou serviço? Como a sua empresa tem se posicionado no mercado? Sua empresa ainda não conhece e muito menos implementa as ferramentas de marketing para se diferenciar da concorrência e aumentar as vendas? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “PGA: Gestão de Marketing”, e aprenda na prática os fundamentos e as ferramentas que o marketing disponibiliza para se diferenciar da concorrência e tornar a empresa competitiva e aumentar as suas vendas.



São 8h de curso e 16h de consultoria presencial e 4h online:

PARTE 1: FUNDAMENTOS DO MARKETING

PARTE 2: FERRAMENTAS DE MARKETING

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de aprender os fundamentos e aplicar as ferramentas de marketing para melhorar a gestão da empresa e aumentar a lucratividade

Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento, Mercado e vendas

Subtemas

Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



PGA - Gestão de Pessoas - Consultoria

Código: **372000018683**

O Workshop de Recursos Humanos tem o objetivo de conscientizar os empresários da importância da gestão estratégica de recursos humanos para agregar valor ao negócio e alcançar a eficiência organizacional e a efetividade dos resultados.



Carga-horária

20H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento, Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023

PGA - Gestão de Pessoas - Workshop

Código: **372000018684**

O Workshop de Gestão de Pessoas tem o objetivo de conscientizar os empresários da importância da gestão estratégica de recursos humanos para agregar valor ao negócio e alcançar a eficiência organizacional e a efetividade dos resultados.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento, Pessoas

Subtemas

Gestão estratégica de pessoas, Indicadores de aprendizado e crescimento, Conhecimento e competência, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



PGA - Gestão de Processos - Consultoria

Código: **372000018685**

Capacitar para melhorar a organização e gestão de atividades operacionais e processos considerados críticos, construindo modelos de planejamento e ações para redução de riscos, focando a melhoria contínua do seu negócio.

Solução contempla Workshop de 8h + 16h de consultoria por empresa + 4h de consultoria entre especialista e padrinho para tratar sobre a evolução das empresas participantes.

Com o auxílio de métodos simples e inteligentes, o workshop o levará a desenvolver habilidades para analisar problemas, mapear seus principais processos, analisar os riscos potenciais do seu negócio e gerenciar aspectos ambientais que possam impactar negativamente na sociedade.



Carga-horária

20H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento, Organização

Subtemas

Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento e controle da produção/indicadores, Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023

PGA - Gestão de Processos - Workshop

Código: **372000018686**

O curso objetiva capacitar para melhorar a organização e gestão de atividades operacionais e processos considerados críticos, construindo modelos de planejamento e ações para redução de riscos, focando a melhoria contínua do seu negócio.

Solução contempla Workshop de 8h + 16h de consultoria por empresa + 4h de consultoria entre especialista e padrinho para tratar sobre a evolução das empresas participantes.

Com o auxílio de métodos simples e inteligentes, o workshop o levará a desenvolver habilidades para analisar problemas, mapear seus principais processos, analisar os riscos potenciais do seu negócio e gerenciar aspectos ambientais que possam impactar negativamente na sociedade.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento, Organização

Subtemas

Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento e controle

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



da produção/indicadores,
Planejamento
estratégico

PGA - Gestão por Indicadores - Consultoria

Código: **372000018694**

PGA - Gestão por Indicadores - Consultoria



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno
Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento
estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023

PGA - Gestão por Indicadores - Workshop

Código: **372000018696**

O propósito do Workshop II é fazer este Plano empresarial acontecer. O assunto central para realizar este objetivo são os indicadores. O processo estratégico continuará sendo nosso guia nas últimas etapas. O produto esperado são os instrumentos para que você implante e acompanhe as estratégias em sua empresa.



Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno
Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento
estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Consultoria

Código: **372000018691**

Sua empresa já participou das etapas anteriores do Programa de Gestão Avançada-PGA que trata de finanças, estratégias, marketing, pessoas e processos, e agora precisa avaliar o que foi feito e traçar estratégias para promover ajustes para o novo ciclo que se inicia? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “PGA: Novo Ciclo do Plano Empresarial”, o qual possibilita que a sua empresa faça uma avaliação do que foi construído nos ciclos anteriores, e dessa forma, poderá criar um novo modelo de negócio, promover ajustes e traçar novas metas e estratégias para obter melhores resultados para se tornar competitiva e sustentável.



São 6h de curso e 8h de consultoria presencial:

PARTE 1 - NOVO CICLO DO PLANO EMPRESARIAL

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de avaliar o desempenho da sua empresa desenvolvido nos ciclos anteriores do PGA e promover ajustes para alcançar melhores resultados.

Carga-horária

8H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023

PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Workshop

Código: **372000018690**

PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Workshop



Carga-horária

6H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Empresa de Pequeno Porte, Microempresa

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

17/05/2023



PGA - REMAR

Código: 372000018689

PGA - REMAR



Carga-horária
40H

Modalidade
Presencial

Instrumento
Consultoria presencial

Público-alvo
Empresa de Pequeno
Porte, Microempresa

Tema
Planejamento

Subtemas
Planejamento
estratégico

Sebrae/UF
NA

Data de atualização
17/05/2023

Pesquisa de Mercado (Consultorias em Gestão)

Código: 372000000105

Discutir, analisar e construir um modelo de pesquisa de mercado, tendo como objetivo verificar a viabilidade de uma hipótese, para que a empresa obtenha informações consistentes e um direcionamento a respeito do objeto da pesquisa.



Carga-horária
12H

Modalidade
Ambos

Instrumento
Consultoria presencial

Público-alvo
Artesão, Empresa de
Pequeno Porte, Produtor
Rural, Microempresa,
Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Tema
Mercado e vendas

Subtemas
Pesquisa de mercado

Sebrae/UF
NA

Data de atualização
08/08/2022



Planejamento Financeiro (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000097**

Sua empresa constantemente apresenta dificuldade em planejar e controlar as finanças? Não sabe o que entra e, muito menos, o que sai? Se sua resposta for sim, contrate já a consultoria “Planejamento Financeiro”, que possibilita realizar a aplicação de um diagnóstico, para analisar a situação financeira da empresa e propor melhorias através de um plano de ação como o uso de planilhas financeiras e respectivo treinamento no preenchimento das mesmas, obtendo com isso melhores resultados.



A consultoria dura 14h e aborda o seguinte:

- Diagnóstico da área financeira da empresa;
- Preenchimento da planilha de planejamento financeiro;
- Plano de ação com soluções de melhorias na área financeira;
- Capacitação no uso da planilha de planejamento financeiro.

Clique aqui e garanta já a sua participação!

Não perca a oportunidade de realizar um planejamento financeiro com o auxílio de nossos especialistas e com isso melhorar o desempenho da empresa.

Carga-horária

15H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Planejamento e gestão financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Planejamento Tributário (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000098**

Sua empresa está com dificuldades em organizar a situação fiscal e trabalhista? Tem pago mais tributos que o devido? Se sua resposta for sim, contrate já a consultoria “Planejamento Tributário”, que possibilita realizar a aplicação de um diagnóstico, para orientar a empresa a planejar o pagamento de tributos e a reduzir legalmente o valor da carga tributária por meio de procedimentos legais e transparentes, visando identificar oportunidades e situações de risco e com isso promover ajustes para obter melhores resultados.



A consultoria dura 12h e aborda o seguinte:

- Mapa comparativo de regime tributário;
- Relatório com orientações e recomendações;
- Plano de ação (5W2H);
- Acompanhamento da implementação do plano de ação.

Clique aqui e garanta já a sua participação!

Não perca a oportunidade de realizar um planejamento tributário eficiente com o auxílio de nossos especialistas e com isso melhorar o desempenho da empresa.

Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Tributos

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

28/07/2022



Planejamento e gestão de Vendas (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000102**

Analisar e construir ou aprimorar o planejamento de vendas da empresa, definindo objetivos e metas à serem alcançados de acordo com as estratégias da empresa. Criar um modelo estruturado de gestão de vendas, baseado na sazonalidade da demanda, com análise de resultados críticos para o sucesso do negócio.



Carga-horária

23H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Vendas

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/08/2022

Planejamento empresarial (com implementação) (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000077**

Construir o planejamento empresarial, considerando o diagnóstico da empresa, análise do ambiente interno e externo, o direcionamento estratégico, definição dos objetivos estratégicos, metas, indicadores, planos de ação e responsáveis.



Carga-horária

23H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Plano de Gerenciamento de Crises (Consultorias em Gestão)

Código: **372000001775**

Construir um plano para gerenciamento de crise, visando analisar, priorizar, renegociar, eliminar desperdícios, buscando a retomada do crescimento.



Carga-horária

13H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022

Plano de Marketing (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000106**

Analisar e planejar ações para que a empresa tenha condições de atingir os objetivos de marketing, a partir da construção de uma sólida estratégia, ampliando sua atuação e acompanhando a dinâmica do mercado.



Carga-horária

15H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Programa de Excelência Sustentável no Campo - PES no Campo

Código: **371440103869**

Melhorar a renda da propriedade, mediante mudança comportamental pela utilização dos fundamentos e das ferramentas da gestão de resultados. A melhoria da renda está vinculada à preservação do meio ambiente e do bem-estar de todos os envolvidos.



Carga-horária

64H

Modalidade

Presencial

Instrumento

Curso presencial

Público-alvo

Produtor Rural

Tema

Organização

Subtemas

Boas práticas de produção/boas práticas agrícolas, Gestão da sustentabilidade

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

05/06/2023

Qualidade no atendimento ao cliente

Código: **372000027109**

Atender bem traz lucro! Neste curso você analisa situações reais de atendimento, aprende como atender com qualidade e como atuar para suprir as necessidades do seu cliente mesmo nas piores situações



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Relacionamentos com cliente - CRM

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Quanto vale a minha empresa?

Código: **372000027110**

Aprenda a calcular o valor da sua empresa com os diferentes métodos de valuation e descubra quanto vale o seu negócio na percepção do mercado, considerando ativos tangíveis, intangíveis e o capital intelectual.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Gestão Financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

01/04/2023

Revisão do Planejamento Empresarial (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000078**

Revisar o planejamento empresarial, contemplando os objetivos estratégicos, metas, indicadores, planos de ação e responsáveis.



Carga-horária

11H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Planejamento estratégico

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022



Segmentação, Mercado-alvo, e Posicionamento (Consultorias em Gestão)

Código: **372000000110**

Identificar e analisar o perfil distinto que a empresa irá escolher para desenvolver uma oferta de mercado. Validar ou desenvolver a segmentação de mercado da empresa, buscando identificar e/ou solidificar a sua atuação nos segmentos em que a mesma possa atender, analisando sua atratividade e competitividade em relação a cada segmento de mercado.



Carga-horária

17H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Inteligência de mercado NA

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

03/08/2022

Super MEI: organize seu negócio - Chatbot

Código: **372000019045**

Crescer de forma estruturada é a maneira mais segura de alcançar o sucesso. Planejar bem as ações não tem segredo, tem conhecimento. Compreenda cada passo do caminho para chegar lá de forma sustentável.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Estratégia empresarial

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023



Super MEI: pronto para crescer - Chatbot

Código: **372000019044**

Visualize a sua empresa daqui a dois anos. Você sabe como chegar lá? Existem ferramentas e estratégias para transformar essa visão em realidade. Planejar o crescimento estruturado vai permitir levar o seu empreendimento a um novo patamar.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Microempreendedor Individual

Tema

Planejamento

Subtemas

Administração estratégica

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

24/03/2023

Trade marketing

Código: **372000031526**

Compreenda como aumentar suas vendas no varejo e fortalecer sua marca.



Carga-horária

0H

Modalidade

Remoto

Instrumento

Curso autoinstrucional

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Produtor Rural, Microempresa, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual

Tema

Mercado e vendas

Subtemas

Planejamento estratégico de marketing

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

02/04/2023



Valuation (Consultorias em Gestão)

Código: **372000001777**

Definir o valor de mercado da empresa, com base nos rendimentos futuros que ela é capaz de gerar, a partir do seu fluxo de caixa.



Carga-horária

11H

Modalidade

Ambos

Instrumento

Consultoria presencial

Público-alvo

Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual

Tema

Finanças

Subtemas

Capital empreendedor, Viabilidade econômico financeira

Sebrae/UF

NA

Data de atualização

26/07/2022



A força do empreendedor brasileiro.

