

# ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS



O Programa **SEBRAE Mais** foi criado para fornecer à empresa de pequeno porte, em estágio avançado, os instrumentos necessários para o aperfeiçoamento de sua gestão e, conseqüentemente, melhores resultados no mercado.

É, portanto, um programa de capacitação e consultoria em gestão que disponibiliza às empresas de pequeno porte (EPP) soluções de excelência, que beneficiam tanto o empresário como sua empresa

## CURSO ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS

Solução que une teoria e aplicação prática para auxiliar as empresas na tomada de decisões estratégicas. Os conteúdos previstos abordam o processo estratégico, análise do negócio e ambiente empresarial. Considera-se ainda o diagnóstico do setor e da empresa para a implementação de um plano de ação estratégico.

Os empresários recebem o modelo de plano de ação estratégico em formato de planilha eletrônica, que será desenvolvido ao longo da solução, durante os encontros presenciais e nas orientações individualizadas em cada empresa.

A solução irá orientar os participantes para que realizem uma análise aprofundada do ambiente em que seu negócio está inserido e de suas possibilidades de expansão, utilizando-se de várias ferramentas de gestão.

O propósito maior do Sebrae com essa solução é que os empresários participantes desenvolvam não apenas o pensamento estratégico, mas também a prática do estabelecimento de estratégias para suas empresas, de modo a direcioná-los no sentido de decisões mais acertadas, que sejam fruto da reflexão, pesquisa e conhecimento de seu ambiente de atuação. Esse programa revela o mundo real das estratégias empresariais para o sucesso dos negócios, unindo conceitos, teoria e aplicação prática.

## Carga horária e Formato

A solução é presencial composta de curso e consultoria. O curso tem 28h de capacitação presencial (três encontros de 8h e um de 4h) e 18h de atividades de consultoria (3 encontros de 4h e dois de 3h). Os dois primeiros encontros são sequenciais; a seguir, aplicam-se 3 consultorias de 4h ao longo de 3 semanas (4h de consultoria por semana por empresa); realiza-se o terceiro encontro de 8h, seguido de 6 horas de consultoria, dividido em dois encontros de 3h. Ao final, aplica-se o encontro de encerramento, com 4h de duração. Em particular, os encontros 1 e 2 devem ser desenvolvidos com agilidade, enfatizando a parte prática, já que serão em dias consecutivos. A duração total da solução varia de 60 a 80 dias.

## Calendário de palestras e cursos (1º semestre 2014)

EVENTO	DATA E HORÁRIO	LOCAL
Palestra Estratégias Empresariais	22/04/2014 - (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Estratégias Empresariais	02/06/2014 - (10h às 12h)	SIA Trecho 03
Palestra Estratégias Empresariais	09/07/2014 - (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Curso Estratégias Empresariais: Defina o Futuro da sua Empresa	29/04/2014 (1º encontro) 30/04/2014 (2º encontro) 21/05/2014 (3º encontro) 04/06/2014 (4º encontro)	SIA Trecho 03
Curso Estratégias Empresariais: Defina o Futuro da sua Empresa	10/06/2014 (1º encontro) 11/06/2014 (2º encontro) 02/07/2014 (3º encontro) 16/07/2014 (4º encontro)	515 Norte
Curso Estratégias Empresariais: Defina o Futuro da sua Empresa	23/07/2014 (1º encontro) 24/07/2014 (2º encontro) 14/08/2014 (3º encontro) 28/08/2014 (4º encontro)	SIA Trecho 03

### OBSERVAÇÕES:

- As palestras são gratuitas e a inscrição pode ser feita no site [www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br) ou pelo **0800 570 0800**;
- Para mais informações sobre os cursos e inscrições, enviar e-mail para [sebraemais@df.sebrae.com.br](mailto:sebraemais@df.sebrae.com.br);
- O valor da inscrição é R\$ 750,00 (por empresa) e dá direito à participação de 2 (dois) representantes.

# GESTÃO DA INOVAÇÃO - INOVAR PARA COMPETIR



O Programa **SEBRAE Mais** foi criado para fornecer à empresa de pequeno porte, em estágio avançado, os instrumentos necessários para o aperfeiçoamento de sua gestão e, conseqüentemente, melhores resultados no mercado.

É, portanto, um programa de capacitação e consultoria em gestão que disponibiliza às empresas de pequeno porte (EPP) soluções de excelência, que beneficiam tanto o empresário como sua empresa.

## CURSO GESTÃO DA INOVAÇÃO

A solução Gestão da Inovação apresenta conceitos e exemplos dos mais diferentes tipos de inovação lançadas recentemente no mercado, destacando as possibilidades que existem para a pequena empresa também inovar constantemente para aumentar a sua competitividade. São abordados, também, exemplos para proteger o conhecimento da empresa, bem como as boas práticas que podem levá-la a tratar a inovação como uma prática diária.

A solução possibilita, ainda, aos participantes, elaborar um conjunto de ações práticas para o incentivo à inovação nas empresas. Esse conjunto de ações é a base para adotar a inovação como estratégia de aumento da competitividade.

As empresas que buscam competitividade no mercado sabem que hoje a inovação é uma das chaves para o sucesso. Essa consciência é importante, mas é preciso tornar a empresa um ambiente adequado para a inovação, isto é, um solo fértil que estimule as pessoas a pensar e a propor ideias. Portanto, foi desenvolvida uma metodologia de consultoria individual denominada Roteiro para Implantação de Ambientes Inovativos, que visa auxiliar o participante a tornar sua empresa um ambiente inovativo que estimula a criatividade e a vontade individual de fazer melhor e diferente.

## Carga horária e Formato

A Solução é composta de curso presencial de 15h de duração, dividida em 5 encontros de 3h cada e 3h de consultoria individualizada por empresa, que acontecerá após o curso.

## Calendário de palestras e cursos (1º semestre 2014)

EVENTO	DATA E HORÁRIO	LOCAL
Palestra Gestão da Inovação	08/05/2014 (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Gestão Financeira	27/05/2014 (15h às 17h)	SIA Trecho 03
Curso Gestão da Inovação: Inovar para Competir	19 a 23/05/2014 (19h às 22h)	SIA Trecho 03
Curso Gestão da Inovação: Inovar para Competir	02 a 06/06/2014 (19h às 22h)	SIA Trecho 03

### OBSERVAÇÕES:

- As palestras são gratuitas e a inscrição pode ser feita no site [www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br) ou pelo **0800 570 0800**;
- Para mais informações sobre os cursos e inscrições, enviar e-mail para [sebraemais@df.sebrae.com.br](mailto:sebraemais@df.sebrae.com.br);
- O valor da inscrição é R\$ 750,00 (por empresa) e dá direito à participação de 2 (dois) representantes.

# GESTÃO FINANCEIRA - DO CONTROLE À DECISÃO



O Programa **SEBRAE Mais** foi criado para fornecer à empresa de pequeno porte, em estágio avançado, os instrumentos necessários para o aperfeiçoamento de sua gestão e, conseqüentemente, melhores resultados no mercado.

É, portanto, um programa de capacitação e consultoria em gestão que disponibiliza às empresas de pequeno porte (EPP) soluções de excelência, que beneficiam tanto o empresário como sua empresa.

## CURSO GESTÃO FINANCEIRA

A Solução “Gestão Financeira – Do Controle à Decisão” utiliza a metodologia de Aprendizado Baseado no Trabalho, que foi adaptada para o Brasil pelo Sebrae. Os fundamentos metodológicos são: aprendizagem baseada na prática; aprender fazendo; aprendizagem reflexiva e significativa, baseado num plano de competências, com foco nos interesses do participante.

Essa é uma solução semipresencial que utiliza a Internet como ferramenta para interação entre facilitadores e participantes durante todo o período de estudo.

Como grande diferencial, essa solução possui:

- Atendimento personalizado;
- Plano de estudo considerando os conhecimentos que cada cliente possui;
- Estudo autônomo e estratégias direcionadas;
- Acompanhamento da Aplicação dos Conhecimentos na Empresa;
- Avaliação baseada no aprendizado e na aplicação.

## 1) Competências

A solução criará condições para os participantes desenvolverem as seguintes competências:

### Cognitiva

- Analisar os aspectos fundamentais da gestão financeira, para melhorar o processo de tomada de decisões.

### Operacional

- Desenvolver na empresa uma Gestão Financeira eficiente e eficaz.

### Atitudinal

- Predispor-se a investir em sua formação técnica e científica, a ter uma atitude de reflexão em todas as ações, e desenvolver competências atitudinais necessárias a um gestor de empresas.

## 2) Carga horária e Formato

Solução semipresencial com uma carga horária de 116 horas e duração de 90 dias. A parte presencial é composta de:

- Encontro de Iniciação de 8h e 2h de entrevista individualizada por empresa;
- Encontro de 30 dias de 4h e 1h de entrevista individualizada por empresa;
- Encontro de 60 dias de 4h e 1h de entrevista individualizada por empresa;
- Encontro de Encerramento de 8h, 90 dias após o início.

No decorrer de toda a capacitação o participante é acompanhado via internet.

## Calendário de palestras e cursos (1º semestre 2014)

EVENTO	DATA E HORÁRIO	LOCAL
Palestra Gestão Financeira	13/05/2014 (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Gestão Financeira	11/06/2014 (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Gestão Financeira	25/06/2014 (10h às 12h)	SIA Trecho 03
Curso Gestão Financeira: Do Controle à Decisão	28/05/2014 (1º encontro) 25/06/2014 (2º encontro) 23/07/2014 (3º encontro) 27/08/2014 (4º encontro)	SIA Trecho 03
Curso Gestão Financeira: Do Controle à Decisão	03/07/2014 (1º encontro) 07/08/2014 (2º encontro) 04/09/2014 (3º encontro) 02/10/2014 (4º encontro)	515 Norte

### OBSERVAÇÕES:

- As palestras são gratuitas e a inscrição pode ser feita no site [www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br) ou pelo **0800 570 0800**;
- Para mais informações sobre os cursos e inscrições, enviar e-mail para [sebraemais@df.sebrae.com.br](mailto:sebraemais@df.sebrae.com.br);
- O valor da inscrição é R\$ 750,00 (por empresa) e dá direito à participação de 2 (dois) representantes.

# PLANO DE MARKETING AVANÇADO



O Programa Sebrae Mais foi criado para fornecer à empresa de pequeno porte, em estágio avançado, os instrumentos necessários para o aperfeiçoamento de sua gestão e, conseqüentemente, melhores resultados no mercado.

É, portanto, um programa de capacitação e consultoria em gestão que disponibiliza às empresas de pequeno porte (EPP) soluções de excelência, que beneficiam tanto o empresário como sua empresa.

## CURSO PLANO DE MARKETING AVANÇADO

A Solução “Plano de Marketing Avançado” utiliza a metodologia de Aprendizado Baseado no Trabalho, que foi adaptada para o Brasil pelo Sebrae. Os fundamentos metodológicos são: aprendizagem baseada na prática; aprender fazendo; aprendizagem reflexiva e significativa, baseado num plano de competências, com foco nos interesses do participante.

Essa é uma solução semipresencial que utiliza a Internet como ferramenta para interação entre facilitadores e participantes durante todo o período de estudo.

Como grande diferencial essa solução possui:

- Atendimento personalizado;
- Plano de estudo considerando os conhecimentos que cada cliente possui;
- Estudo autônomo e estratégias direcionadas;
- Acompanhamento da Aplicação dos Conhecimentos na Empresa;
- Avaliação baseada no aprendizado e na aplicação.

### 1) Competências

A solução criará condições para os participantes desenvolverem as seguintes competências:

#### Cognitiva

Compreender e interpretar criticamente as situações de oportunidades ou ameaças diante dos pontos fortes e fracos da empresa para fundamentar decisões estratégicas sobre os elementos que compõem o plano de marketing.

#### Operacional

Utilizar ferramentas do plano de marketing para rever posicionamento estratégico da sua empresa e estipular metas atingíveis, de forma a envolver e comprometer a equipe com os resultados a fim de construir diferencial competitivo do seu negócio.

#### Atitudinal

- Predispor-se a desenvolver, periodicamente, pesquisa e levantamento de informações que permitam inovar e diferenciar sua empresa no mercado;
- Refletir de forma sistêmica sobre os negócios da empresa.

### 2) Carga horária e Formato

Solução semipresencial com uma carga horária de 82 horas e duração de 60 dias. A parte presencial é composta de:

- Encontro de Iniciação de 8h e 2h de entrevista individualizada por empresa;
- Dois atendimentos individualizados de 1h por empresa cada (20 e 40 dias após o início).

## Calendário de palestras e cursos (1º semestre 2014)

EVENTO	DATA E HORÁRIO	LOCAL
Palestra Plano de Marketing Avançado	06/05/2014 (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Plano de Marketing Avançado	24/06/2014 (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Plano de Marketing Avançado	08/07/2014 (19h às 21h)	SIA Trecho 03
Palestra Gestão Financeira	25/06/2014 (10h às 12h)	SIA Trecho 03
Curso Plano de Marketing Avançado	20/05 (encontro iniciação) e 21/07 (encontro encerramento)	515 Norte
Curso Plano de Marketing Avançado	30/06 (encontro iniciação) e 29/08 (encontro encerramento)	SIA Trecho 03
Curso Plano de Marketing Avançado	22/07 (encontro iniciação) e 23/09 (encontro encerramento)	SIA Trecho 03

#### OBSERVAÇÕES:

- As palestras são gratuitas e a inscrição pode ser feita no site [www.df.sebrae.com.br](http://www.df.sebrae.com.br) ou pelo **0800 570 0800**;
- Para mais informações sobre os cursos e inscrições, enviar e-mail para [sebraemais@df.sebrae.com.br](mailto:sebraemais@df.sebrae.com.br);
- O valor da inscrição é R\$ 750,00 (por empresa) e dá direito à participação de 2 (dois) representantes.