



Portfólio de Produtos e Serviços



0800 570 0800

sebrae.com.br/acre
ac.loja.sebrae.com.br

[/sebraeacre](#)

[@sebraenoacre](#)





Como o Sebrae pode me ajudar?

O Sebrae apoia seu negócio com capacitações, orientações, informações a serviços financeiros, acesso a mercado, inovação, agronegócio, sustentabilidade e tecnologia.

Temáticas de gestão:

Empreendedorismo: Reconhecer o potencial de uma ideia e uma oportunidade identificando as principais características e comportamentos necessários para transformá-la em um negócio lucrativo.

Planejamento: Toda empresa passa por imprevistos e o planejamento garante que esteja preparado para solucionar possíveis problemas que apareçam, possibilitando definir missão, visão, valores, análise de ambiente interno e externo, metas e indicadores de desempenho de seu negócio, bem como se destacar no mercado e obter sucesso

Finanças: Possibilita fazer análises e o controle das atividades financeiras da sua empresa, para possíveis tomadas de decisões cada vez mais acertadas e, consequente, ampliar os resultados. A gestão financeira de sua empresa terá autonomia para fazer com eficácia os controles de gestão financeira, fluxo de caixa, análise de estoque, entre outros.

Mercado e Vendas: Construir ou aprimorar o planejamento de vendas da empresa, definindo objetivos e metas a serem alcançados de acordo com as estratégias, baseado na sazonalidade da demanda, com análise de resultados críticos para o sucesso do negócio.

Inovação: Um produto ou processo de negócios, novo ou aprimorado, que difere significativamente dos produtos ou processos de negócios anteriores da empresa e que tenha sido introduzido no mercado ou colocado em uso pela empresa



Cooperação: Um sistema formado por pessoas que possuem o mesmo objetivo com benefícios para todos. Busca de mais representatividade no mercado, de melhoria na governança da cadeia produtiva e de aumento da competitividade dos negócios envolvidos.

Pessoas: Permitem gerenciar com eficácia os processos de recrutamento e seleção, desenvolvendo e retendo profissionais talentosos em sua equipe de trabalho. Agregando valor ao negócio para alcançar a eficiência organizacional e a efetividade dos resultados da empresa.

Organização: Define uma empresa e organiza a equipe dos colaboradores dentro da hierarquia, compreendendo e organizando os passos da eficácia para a excelência de seu negócio.

Leis e Normas: As regras que gerem as relações entre trabalhadores e empregadores são determinantes para o bom funcionamento do mercado de trabalho. Elas servem para regulamentar a relação contratual entre empresa e empregado, estabelecendo direitos e deveres para as artes, bem como normas de procedimento e normas de conduta.

Capacitação

Aprender de forma personalizada, com uso de metodologias inovadoras que priorizam o protagonismo no aprendizado de competência empreendedoras.

Consultoria Empresarial

Transformar negócios e instituições com o apoio de especialista, por meio de intervenção adaptada às necessidades da empresa.

Instrutoria

Aplicação de conteúdos teórico-práticos em atividades de capacitação, visando o desenvolvimento de competências empreendedoras previamente definidas e o alcance de objetivos, metas e resultados aplicáveis aos pequenos negócios.

Comece a elaborar seu plano de negócios

A oficina "Comece a elaborar seu plano de negócios" apresenta uma ferramenta que tem o objetivo de apoiar você 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:** 08 horas

 **Instrumento:** Oficina

Comece a planejar o marketing de sua empresa

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

⌚ Carga Horária: 04 horas

↗ Instrumento: Oficina presencial

Comece seu negócio colaborativo

Apresentar e vivenciar os benefícios da economia colaborativa e sua contribuição para o desenvolvimento dos pequenos negócios.

⌚ Carga Horária: 16 horas

↗ Instrumento: Curso presencial

Plano de Negócios

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: 50 horas

↗ Instrumento: Consultoria presencial

Seja uma liderança inspiradora #descubraosegreto: Implementar

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:** 31 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Seja empreendedor no campo

A oficina "Seja empreendedor 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 da sua propriedade.

 **Carga Horária:** 3 horas

 **Instrumento:** Oficina

Empretec Arena

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:** 44 horas

 **Instrumento:** Curso Presencial

Seja um empreendedor com atitudes certeiras

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

 **Carga Horária:** 4 horas

 **Instrumento:** Oficina presencial

Rotas Inteligência Emocional

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:** 4 horas

 **Instrumento:** Oficina

Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional

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:** 4 horas

 **Instrumento:** Oficina presencial

Praticando o Associativismo

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:** 16 horas

 **Instrumento:** Oficina

Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental

A Oficina “Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental” tem como desafio oferecer um voo panorâmico sobre a 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:** 4 horas

 **Instrumento:** Oficina

Empretec Rural

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:** 60 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Empretec

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:** 60 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Seja o profissional do futuro: de olho nas novas competências

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:** 4 horas

 **Instrumento:** Oficina

Curso + Consultoria - Lidere

Capacitar os líderes participantes a adotar as técnicas e ferramentas do coach na busca da alta performance de suas equipes, em favor dos resultados desejados.

 **Carga Horária:** 32 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

 **Carga Horária:** 4 horas

 **Instrumento:** Consultoria presencial

Faça do atendimento uma ótima experiência (Presencial / Remoto ao vivo)

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: 04 horas

 Instrumento: Oficina

Bootcamp Negócios do Futuro

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: 16 horas

 Instrumento: Curso presencial

Faça seu fluxo de caixa e controle seu capital de giro

Sua empresa constantemente apresenta dificuldade em pagar no prazo os fornecedores? Necessita com frequência de capital de giro para honrar os compromissos? Se sua resposta for sim, participe da oficina “Faça seu fluxo de caixa e controle seu 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:** 04 horas

 **Instrumento:** Oficina

Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing

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 “Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing”, a qual lhe permitirá elaborar na prática ações que contribuirão para que você melhore o planejamento e obtenha melhores resultados com o marketing da sua empresa. A oficina tem duração de 8h e abordará os temas: Marketing e canvas de marketing; Segmentos de clientes; Ciclo de adoção da inovação; O ambiente e seus requisitos; Processos de compras; Definindo a proposta de valor; Aprendendo a aprender; Concorrentes; Mercados e perspectivas; Canais de entrada, influência e parceria; Precificação; 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: 08 horas

 Instrumento: Oficina

Consultoria da oficina faça marketing digital e amplie o potencial da sua empresa

2h de consultoria às empresas participantes, conforme agendamento.

 **Carga Horária:** 02 horas

 **Instrumento:** Consultoria presencial

Faça marketing digital e amplie o potencial da sua empresa

Duração: 8h de oficina subdivididas em quatro módulos a serem ministrados em dois encontros de 4h cada, e complementadas por 2h de consultoria (código SAS: 372000086163) às empresas participantes, conforme agendamento.

 **Carga Horária:** 08 horas

 **Instrumento:** Oficina

Estratégias de vendas para comércio eletrônico

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: 06 horas

 Instrumento: Oficina

Faça gestão de estoque inteligente

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: 08 horas

 Instrumento: Curso presencial

Faça sua estratégia de precificação

O preço de venda é um fator que influencia o cliente em suas decisões de compra, mas, em mercados com um grande número de concorrentes, as empresas precisam ter certeza de que estão oferecendo a melhor oferta sem perder a lucratividade. No entanto, a falta de informações da maior parte dos empresários de micro e pequenas empresas sobre seus custos e sobre o mercado em que atuam faz com que tenham dificuldades na definição do preço de venda.

É comum encontrar empresas que, em situação de forte concorrência, adotam estratégias de baixarem preços sem nenhum critério e acabam incorrendo em prejuízos, inviabilizando o negócio. Por isso, para fixar o preço de venda de suas mercadorias/ serviços, de forma a assegurar a obtenção de lucro, você deverá conhecer a importância da formação criteriosa de preços, bem como compreender sua estrutura.

A Oficina Faça sua estratégia de precificação tem por objetivo conscientizar você para o comportamento de custos, despesas, preço de venda, além de desenvolver habilidades gerenciais que lhe proporcionem as competências para gerar ações de melhoria no desempenho financeiro de sua empresa, abordando em seus vários aspectos que o ajudarão a analisar fatores como a demanda, a concorrência e os custos.

Carga Horária: 04 horas

Instrumento: Oficina

Curso + Consultoria

Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio

O curso "Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio" (composto por instrutoria + consultoria presencial + consultoria online) é destinado a empresários e gestores de Micro e Pequenas Empresas e tem o objetivo de oportunizar a 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:** 15 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

 **Carga Horária:** 35 horas

 **Instrumento:** Consultoria presencial

Faça a gestão de pessoas: uma ferramenta de competitividade

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:** 20 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Faça a inovação acontecer em sua empresa

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:** 04 horas

 **Instrumento:** Oficina presencial

Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing

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 “Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing”, 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:** 20 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Faça vitrines para atrair clientes e vender mais

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 resultados? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Faça vitrines para atrair clientes e vender mais”, 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: 04 horas**

 **Instrumento: Oficina**

Faça uma gestão empresarial integrada

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:** 12 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Custos para produzir No Campo

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

 **Carga Horária:** 04 horas

 **Instrumento:** Oficina

Faça gestão do seu negócio rural

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:** 08 horas

 **Instrumento:** Oficina

Faça seus indicadores financeiros

A oficina "Faça seus 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:** 04 horas

 **Instrumento:** Oficina

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

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:** 12 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas

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:** 12 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Alcance o melhor do planejamento estratégico - Consultoria

Consultoria do curso "Alcance o melhor do 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:** 04 horas

 **Instrumento:** Consultoria presencial

ESG para Pequenas Empresas

O curso tem como objetivo 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:** 12 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Consultoria - Registro de Marca

A consultoria de registro de marca consiste em realizar a abertura do procedimento de solicitação de registro junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI, a partir do depósito do pedido de registro, e acompanhar o processo até o deferimento e a concessão do registro marcário, cujo prazo de proteção é de 10 anos, sempre prorrogáveis por iguais períodos. Estão inclusos nos valores do serviço as manifestações e os recursos necessários ao deferimento do pedido e não as taxas administrativas que podem ocorrer durante todo o processo de registro junto ao INPI. Estas deverão ser arcadas pelo cliente requerente (cliente).

 **Carga Horária:** 15 horas

 **Instrumento:** Consultoria presencial

Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis

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 “Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis”, 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:** 04 horas

 **Instrumento:** Oficina

Alcance o melhor do planejamento estratégico - Consultoria

Consultoria do curso "Alcance o melhor do 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:** 04 horas

 **Instrumento:** Consultoria presencial

Alcance o melhor do 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:** 16 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Alcance recursos para os seus projetos

O curso "Alcance recursos para os seus projetos" 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:** 16 horas

 **Instrumento:** Curso presencial

Alcance a qualidade com a filosofia 5S

O workshop "Alcance a qualidade com a filosofia 5S" 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:** 08 horas

 **Instrumento:** Oficina

Sebrae digital

0800 570 0800

Atendimento 24h



Turmas abertas: ac.loja.sebrae.com.br

Baixe agora



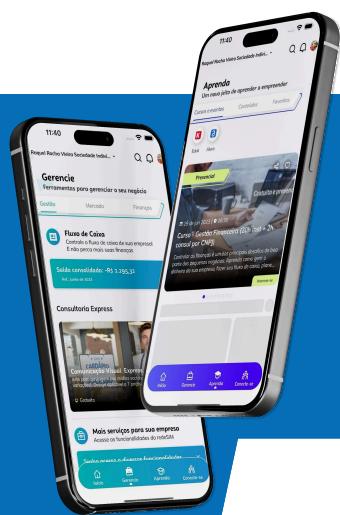
Sebrae



Disponível na
App Store



DISPONÍVEL NO
Google Play



Acesse o portal para mais informações
www.sebrae.com.br/acre



sebraenoacre

Há 33 anos crescendo
com o **ACRE**



Ajudando você que quer crescer o seu negócio
e você que quer começar

0800 570 0800

sebrae.com.br/acre
ac.loja.sebrae.com.br

[/sebraeacre](https://www.facebook.com/sebraeacre)

[@sebraenoacre](https://www.instagram.com/sebraenoacre)

