



# FICHA COMERCIAL DA SOLUÇÃO



<b>CÓDIGO FICHA</b>	<b>22</b>
---------------------	-----------

<b>VIGÊNCIA DA FICHA</b>	<b>INÍCIO</b>	<b>09/03/2022</b>	<b>FIM</b>	<b>20/03/2022</b>
<b>PRAZO PARA HABILITAÇÃO</b>	<b>INÍCIO</b>	<b>09/03/2022</b>	<b>FIM</b>	<b>16/03/2022</b>

FICHA COMERCIAL DO PRODUTO			
<b>CÓDIGO DO PRODUTO 1</b>	BA00000002513	<b>NOME DO PRODUTO</b>	EPI - Liderança e Trabalho em Equipe
<b>CÓDIGO DO PRODUTO 2</b>	BA00000002514	<b>NOME DO PRODUTO</b>	EPI - Negociação empresarial
<b>CÓDIGO DO PRODUTO 3</b>	BA00000002515	<b>NOME DO PRODUTO</b>	EPI - 04/2022 - [REMOTO/PRESENCIAL] Planejamento e Metas Empresariais
<b>TÍTULO COMERCIAL</b>	<b>Trilha de Gestão Empresarial Avançada</b>		
<b>INSTRUMENTO</b>	Oficina	<b>MODALIDADE</b>	Presencial
<b>GESTOR PRODUTO / UNIDADE</b>	Liliane Rocha / Evilásio		

PRODUTO 1 - EPI - Liderança e Trabalho em Equipe	
INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO	
<b>OBJETIVO</b>	<p>Desenvolver lideranças empresariais capazes de liderar seus negócios e suas negociações, assim como capazes de desenvolver novas lideranças.</p> <p>Todos os módulos seguem uma metodologia que inclui slides, orientação verbal dos facilitadores, filmes, questionários de auto avaliação, exercícios em grupo, folhas de trabalho, estudos de caso, etc. Em cada módulo o participante é levado a anotar suas considerações em uma lista de melhorias a serem observadas ao final da Oficina, quando ele registrará as principais necessidades em um Contrato Pessoal de Desenvolvimento de Liderança.</p> <p>Nessa Oficina Empresarial, todas as atividades são diretamente voltadas para o desenvolvimento das habilidades de liderança do próprio participante, não havendo estudos de caso ou exercícios que não sejam diretamente focados no desenvolvimento pessoal do participante.</p>
<b>BENEFÍCIOS</b>	<p>O maior ganho do participante da Oficina de Liderança e Trabalho em Equipe é o autoconhecimento acerca de suas potencialidades e também de suas dificuldades para se estabelecer e se desenvolver como liderança empresarial. O participante conclui a qualificação com elementos concretos sobre os quais se preocupar para que possa exercer toda a sua plenitude enquanto líder.</p>

**CARACTERÍSTICAS  
TÉCNICAS/DESCRIÇÃO TÉCNICA**

- **Estilos de Liderança** No início da Oficina os participantes respondem a um questionário de auto avaliação de Perfil de Liderança e os resultados são processados pelo facilitador responsável. Após todos entenderem os diversos perfis de liderança e estarem ambientados com o assunto, é realizado um exercício em grupo sobre perfis de liderança. Permite identificar seu estilo preferencial e seu estilo secundário: prático-realista, criativo-original, crítico-racional e harmonizador-compreensivo.
- **A natureza do Poder** Entendendo que exercer liderança é lidar com questões de poder entre as pessoas, o facilitador apresenta a Natureza do Poder, suas particularidades, usos e mal usos, como forma de exemplificar os resultados obtidos a partir do uso do poder, seja para o bem ou para o mal no desenvolvimento das pessoas e dos grupos. Nesse momento é passado um trecho da abertura do filme O Rei Leão para que os participantes analisem a natureza do poder de cada personagem, como o Rei, Simba, Lala, Scar e Rafiki.
- **Fontes do Poder** Nesse módulo são apresentadas as fontes de Poder, sejam elas de poder pessoal, poder contextual ou poder presumido. Com isso, os participantes passam a entender de onde vem o poder e passam a tratar as questões de poder com mais naturalidade. Compreendendo que não existe ausência de poder. Se o líder não utiliza, outra pessoa utiliza.
- **Bases do Poder** Nesse módulo, as bases de poder são apresentadas e discutidas uma a uma, mostrando os benefícios e os riscos de se utilizar demasiadamente ou permanecer muito tempo utilizando a mesma base e as vantagens de variar as bases conforme o momento dos relacionamentos pessoais, profissionais e empresariais.
- **O poder nas relações líder-liderado** Nessa etapa é discutido o processo de liderança nas relações pessoais e a necessidade da formação de novos líderes para alavancar o desenvolvimento dos negócios e das relações empresariais.
- **Desenvolvendo o poder contextual** Nessa etapa os participantes aprendem e se experimentam em desenvolver o seu poder contextual, com exemplos e simulações de situações nas quais podem se colocar na vida prática.
- **Desenvolvendo o poder pessoal** Nesse momento os participantes aprendem e se experimentam em desenvolver o seu poder pessoal, com exemplos e simulações de situações nas quais podem se colocar na vida prática.
- **Empoderando e influenciando os colaboradores** Nesse módulo os participantes entendem o poder da escuta ativa (empatia) e as formas de fazer as perguntas adequadas e eficazes para desenvolver e empoderarem a sua equipe. Aqui os participantes fazem um exercício em grupo para se experimentarem na função de ouvir atentamente e de fazer perguntas com assertividade, com base nos pressupostos da comunicação não-violenta.
- **Comunicação na liderança** O participante entende nesse módulo o poder da comunicação e sobretudo o papel dos feedbacks nas relações profissionais, aprendendo a oferecer feedbacks claros e pontuais, em exercício prático em duplas. Utilizam-se estudos de caso e situações reais para fixar aprendizagem.
- **Ações para uma liderança pragmática** O participante é levado a escrever um Contrato Pessoal de Desenvolvimento de Liderança, com ele mesmo, baseado em tudo o que ele foi anotando durante o dia. Aplica-se uma estratégia de reativar suas proposições após 30 dias.

<b>DIFERENCIAIS</b>	O maior ganho do participante da Oficina de Liderança e Trabalho em Equipe é o autoconhecimento acerca de suas potencialidades e também de suas dificuldades para se estabelecer e se desenvolver como liderança empresarial. O participante conclui a qualificação com elementos concretos sobre os quais se preocupar para que possa exercer toda a sua plenitude enquanto líder.
<b>RESTRIÇÕES DO PRODUTO</b>	Comercializado na cidade de Barreiras e Luís Eduardo Magalhães.

## PRODUTO 2 - EPI - Negociação empresarial

### INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO

<b>OBJETIVO</b>	Desenvolver a capacidade de negociação nos participantes.
<b>BENEFÍCIOS</b>	O maior ganho para o participante é o autoconhecimento de seu perfil de negociador, a melhora imediata da sua capacidade de negociar, a identificação de suas potencialidades como negociador e os aspectos nos quais ele precisa melhorar posteriormente.
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS/DESCRIÇÃO TÉCNICA</b>	<p>Essa solução é uma Oficina Empresarial de Negociação, formada por no máximo 25 participantes, na qual o empresário passa por uma metodologia para entender os diversos perfis de negociadores, para entender como ele próprio se coloca nessas situações. O entendimento é de que as negociações fazem parte do universo do empresário, seja com clientes, fornecedores, sócios, colaboradores, parceiros etc. Além disso, a mensagem é de que o empresário precisa participar de negociações estando preparado para elas e de forma que torne o resultado positivo para todos os interessados na negociação. Ao término, o empresário deve estar com uma perfeita imagem do seu perfil de negociador, sabendo das suas potencialidades e oportunidades de melhorias.</p> <p>Essa solução deve ser realizada com um ou dois facilitadores em sala, dado que os empresários são acompanhados de perto na execução de suas atividades, para que possam se desenvolver da melhor forma possível enquanto negociadores. As atividades, durante a Oficina, são bem práticas e envolventes, fazendo com quem o aprendizado aconteça de forma divertida, porém bastante real.</p> <p>É um dia de muito trabalho e, no final, muita satisfação, por ver como conseguiu se visualizar na atividade de negociação, e se conhecer melhor, para fazer melhores negociações do tipo Ganha-Ganha.</p>

DIFERENCIAIS	O maior ganho para o participante é o autoconhecimento de seu perfil de negociador, melhora imediata da sua capacidade de negociar, a identificação de suas potencialidades como negociador e os aspectos nos quais ele precisa melhorar posteriormente.
RESTRIÇÕES DO PRODUTO	Comercializado na cidade de Barreiras e Luís Eduardo Magalhães.

## PRODUTO 3 - EPI - 04/2022 - [REMOTO/PRESENCIAL] Planejamento e Metas Empresariais

### INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO

<b>OBJETIVO</b>	A Oficina objetiva fazer um planejamento rápido e prático, com estabelecimento de metas e plano de ação para pequenos negócios.
<b>BENEFÍCIOS</b>	O maior ganho para o participante é ter o seu plano de ação pronto para ser implementado, com priorização das ações, além de todo o arcabouço de planejamento que se desenvolve nesse dia. O cliente sai com um Plano na mão.
<b>CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS/DESCRIÇÃO TÉCNICA</b>	<p>Essa solução é uma Oficina Empresarial de Planejamento e Metas, formada por no máximo 25 participantes, na qual o empresário passa por uma metodologia de planejamento, define a visão de futuro para o seu negócio próprio, analisa o ambiente interno (sua empresa) e externo (o mercado), define e/ou repensa o seu modelo de negócios, analisa os seus produtos e serviços, define as declarações estratégicas de sua empresa, estabelece as metas e desenvolve um plano de ação para que as metas sejam atingidas no tempo desejado.</p> <p>Ao término, o empresário deve estar com o seu planejamento pronto, ou quase pronto, para que possa colocá-lo em prática. Essa solução deve ser realizada com um ou dois facilitadores em sala, dado que os empresários são acompanhados de perto na execução de suas atividades, para que estejam com o planejamento pronto no final do dia.</p> <p>É um dia de muito trabalho e, no final, muita satisfação por ver como avançou em questões que ele já tinha, em alguns casos, sido sensibilizado, mas que não conseguia avançar sozinho.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Visão de futuro A visão de futuro é feita através de três atividades: a análise da situação anterior, a análise das perspectivas do ano seguinte e a visualização do seu negócio para os próximos 10 anos.</li> <li>• Análise do ambiente interno e externo Esse momento é realizado através de instrumentos como a matriz de pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças. O participante é levado a refletir sobre os seus principais aspectos positivos e negativos, em várias dimensões de sua empresa, como aspectos comerciais, de equipe, marketing, produção etc. É também levado a analisar as oportunidades que surgem no mercado e as ameaças que podem fazer a sua empresa ruir.</li> <li>• Forças que atuam no seu mercado Nesse momento o participante é levado a analisar a sua relação de formas com os concorrentes, com os fornecedores, com os clientes, com produtos substitutos e com novas empresas que podem entrar no seu mercado, sempre analisando a relação de forças existente entre cada elemento do mercado, além de outras questões que compõem o cenário como a legislação, as tendências mundiais e locais, etc.</li> <li>• Game 1: Conselheiro da rodada Nesse momento do dia, os participantes são divididos em grupos de 5 ou 6 pessoas cada, e todos participam de um 'game' em que cada um deles (depoente) apresenta um problema empresarial que esteja vivendo e todos os demais componentes do grupo (conselheiros), com tempo definido e cronometrado, apresentam as suas sugestões para o depoente. Terminada a rodada, o depoente paga com moedas específicas do jogo, ao conselheiro que tenha dado as melhores sugestões. Esse processo acontece com cada um dos participantes se colocando na posição de depoentes. Ao término, apura-se o resultado para ver quem recebeu o maior número de moedas e esse é declarado o Conselheiro da Rodada, recebendo um prêmio da organização da Oficina de Planejamento. Esse prêmio pode ser um livro, uma caneta ou uma cortesia em algum outro curso.</li> <li>• Definições do modelo de negócios A definição do modelo de negócio é feita através do uso de alguns quadros do 'Modelo Canvas'. Os participantes entendem o funcionamento do modelo de negócios e se exercitam em definir a proposta de valor de sua empresa e outras questões fundamentais para que o seu negócio seja eficiente e diferenciado.</li> <li>• Análise estratégica de produtos e serviços A análise estratégica de produtos e serviços do negócio de cada participante é feita através da adaptação do modelo de Matriz BCG, identificando os produtos e serviços que estão em fase de crescimento, os que podem ainda gerar maiores resultados, os que estão estagnados mais ainda com longa vida útil e os que só trazem prejuízos e que dificilmente trarão resultados positivos. A partir dessa análise, o participante toma algumas decisões e alimenta o Banco de Ações, assim como nas atividades</li> </ul>

anteriores.

- **Declarações estratégicas** Os participantes recebem explicações sobre como se define a Missão, os Objetivos, Princípios e Valores da empresa e os definem nesse momento, com o auxílio dos facilitadores.
- **Metas** Os facilitadores apresentam as formas de definição de metas e, nesse momento, os participantes definem, em termos quantitativos, as metas que pretendem atingir nos próximos períodos, em suas empresas.
- **Plano de ação** Ao término da definição de metas, os participantes passam a definir as ações que realizarão para atingir cada meta. Para tanto, eles recorrem ao Banco de Ações, que foi devidamente 'alimentado' durante todo o dia de trabalho.

<b>DIFERENCIAIS</b>	O maior ganho para o participante é ter o seu plano de ação pronto para ser implementado, com priorização das ações, além de todo o arcabouço de planejamento que se desenvolvesse dia. O cliente sai com um Plano na mão.
<b>RESTRIÇÕES DO PRODUTO</b>	Comercializado na cidade de Barreiras e Luís Eduardo Magalhães.

<b>CLIENTES FINALÍSTICOS</b>	
<b>PÚBLICO ALVO (PRIORITÁRIOS)</b>	Mei- ME e EPP
<b>SETOR SEGMENTOS</b>	Todos
<b>PERSONAS</b>	

<b>INFORMAÇÕES FINANCEIRAS</b>			
<b>VALOR PRODUTO</b>	R\$ 300,00 (Para comercialização do combo)	<b>% COMISSÃO</b>	25% do valor total
<b>LIMITE DE COMERCIALIZAÇÃO (QUANTIDADE)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 25 (Barreiras)</li> <li>• 25 (Luís Eduardo Magalhães)</li> </ul>	<b>FORMAS DE PAGAMENTO</b>	Cartão de crédito, via loja virtual do Sebrae Bahia - Até 02 x sem juros.

<b>PUBLICIDADE E DIVULGAÇÃO</b>			
<b>PRAZO DE COMERCIALIZAÇÃO</b>	09/03/2022 a 20/03/2022	<b>PROGRAMA/ ESTRATÉGIA VINCULADA</b>	Edital de Inovação Aberta
<b>PROMOÇÃO VINCULADA</b>	-		
<b>ABRANGÊNCIA</b>	Barreiras e Luís Eduardo Magalhães		
<b>CANAIS PRIORITÁRIOS PARA DIVULGAÇÃO</b>	Visitas Presenciais e Redes Sociais		
<b>CANAIS DE VENDA</b>	<a href="https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialbarreiras_afiliado/">https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialbarreiras_afiliado/</a> <a href="https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialluiseduardo_afiliado/">https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialluiseduardo_afiliado/</a>		
<b>SITE DO PRODUTO</b>	<a href="https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialbarreiras_afiliado/">https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialbarreiras_afiliado/</a> <a href="https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialluiseduardo_afiliado/">https://sebraetec.com/produto/gestaoempresarialluiseduardo_afiliado/</a>		
<b>DIVULGAÇÕES EM ANDAMENTO</b>	Não se aplica		
<b>CANAIS ESCLARECIMENTO DE DÚVIDAS</b>	77 98101-0387 (Evilásio)		
<b>MATERIAL DE APOIO</b>	Não se aplica		

<b>HABILITAÇÃO EMPRESA AFILIADA</b>	
<b>PERFIL TÉCNICO ADEQUADO</b>	Não se aplica
<b>PRAZO PARA HABILITAÇÃO</b>	De 09/03 a 16/03/2022