

PROGRAMA SEBRAE MAIS SOLUÇÃO GESTÃO ESTRATÉGICA

1. INFORMAÇÕES

O curso Gestão Estratégica é uma 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 implantação 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 desta 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. **Este programa revela o mundo real das estratégias empresariais para o sucesso dos negócios, unindo conceitos, teoria e aplicação prática.**

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

Cognitiva:

- ✓ Compreender o processo estratégico analisando o negócio, o ambiente empresarial, pontos fortes e fracos da empresa, aprendendo como conceber objetivos e estratégias gerais e específicas;
- ✓ Conhecer os critérios para se realizar uma implantação bem sucedida.

Atitudinal:

- ✓ Predispor-se a buscar informações e oportunidades para a sua empresa a partir de uma análise do ambiente de negócio.
- ✓ Posicionar-se favorável à implantação de mudanças
- ✓ Reconhecer a importância de se ter persistência para executar as estratégias concebidas
- ✓ Assumir postura que lhe favoreça aprender com resultados decorrentes da implantação das estratégias

Operacional:

- ✓ Implantar estratégias empresariais que aproveitem oportunidades explorem potencialidades, criem valor, sejam sustentáveis e diferenciadas.

2. CARGA HORÁRIA E FORMATO

A solução é presencial composta de curso e consultoria e possui dois módulos, com um intervalo de 6 meses entre eles.

Módulo I

O curso tem 28h de capacitação presencial (3 encontros de 8h e um de 4h) e 18h de atividades de consultoria (3 encontros de 4h e dois de 3h). A duração total da solução varia de 60 a 80 dias.

Encontros 1 e 2 – 16 horas (2 dias)

- 04 horas de consultoria;
- 04 horas de consultoria;
- 04 horas de consultoria;

Encontro 3 – 08 horas (1 dia)

- 03 horas de consultoria;
- 03 horas de consultoria;

Encontro 4 – 04 horas (meio período)

- Importante: No momento da inscrição os participantes deverão preencher o diagnóstico do MEG na página da FNO. Esse diagnóstico deverá ser impresso pelo SEBRAE ou mesmo pelo participante para uso no decorrer do segundo encontro em sala de aula.**

Encontros Presenciais

Encontro 1 - Processo estratégico, análise do negócio e ambiente

Encontro 2 – Análise da empresa e formulação da estratégia

Encontro 3 – Implantação da estratégia

Encontro 4 – Plano Empresarial

Módulo II

O Módulo II é sobre o **Aprendizado Estratégico** e visa ajudar o empresário a sustentar e aperfeiçoar suas estratégias de negócio. O produto deste curso será o ajuste do Plano Estratégico em curso – se o empresário ainda está executando seu plano – ou (e sobretudo) a preparação de um novo PE.

O Módulo II tem foco na sustentação do processo estratégico na empresa. Possui 8h presenciais e mais 4h de consultoria tem como finalidade (visa):

- ✓ Ajudar o empresário a institucionalizar o processo estratégico em sua empresa
- ✓ Aprimorar o pensamento estratégico
- ✓ Refletir sobre a execução da estratégia em sua empresa
- ✓ Abrir um novo ciclo de gestão estratégica

3. INVESTIMENTO

O investimento para o curso é de **R\$ 1.500,00 (hum mil e quinhentos reais)**, válido para 02 participantes, sendo um, impreterivelmente, o empresário.

É possível o parcelamento de 1+4x no Cheque ou em até 10x no cartão.

4. INSCRIÇÃO

Para participar do seminário você deve procurar o SEBRAE mais próximo ou preencher a ficha em anexo e encaminhar ao e-mail: sebraemais@es.sebrae.com.br.

5. CONTATO

Agência de Desenvolvimento Regional – Vitória

Endereço: Av. Jerônimo Monteiro nº 1.000 (Espaço Empreendedor)

Edifício Trade Center – Centro – Vitória/ES. CEP 29.010.003

Tel.: (27) 0800.570.0800

CRONOGRAMA – TURMA 01/2017 (VITÓRIA)

Evento	Quantidade de horas	Data	Horário	Local
1º Encontro	8	19/04/2017	8h30 às 17h30	MMurad/FGV
2º Encontro	8	20/04/2017	8h30 às 17h30	MMurad/FGV
Consultoria 1	4 *por empresa	21 a 30/04/2017	Conforme disponibilidade de agenda entre Cliente e Consultor	Na Empresa
Consultoria 2	4 *por empresa	02 a 20/05/2017	Conforme disponibilidade de agenda entre Cliente e Consultor	SEBRAE
Consultoria 3	4 *por empresa	22/05 a 03/06/2017	Conforme disponibilidade de agenda entre Cliente e Consultor	SEBRAE
3º Encontro	8	06/06/2017	8h30 às 17h30	Local a definir**
Consultoria 4	3 *por empresa	07 a 20/06/2017	Conforme disponibilidade de agenda entre Cliente e Consultor	SEBRAE
Consultoria 5	3 *por empresa	21/06 a 10/07/2017	Conforme disponibilidade de agenda entre Cliente e Consultor	Na Empresa
4º Encontro	4	11/07/2017	8h30 às 12:30	Local a definir**
MODULO II				
5º Encontro	8	20/02/2018	8h30 às 17h30	Local a definir**
Consultoria 6	4 *por empresa	21 a 28/02/2018	Conforme disponibilidade de agenda entre Cliente e Consultor	Na Empresa