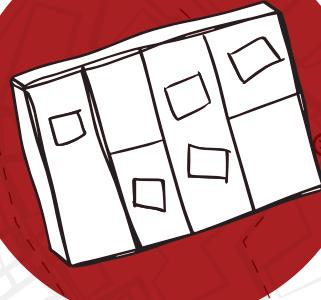


# MODELO DE NEGÓCIO



## O CURSO

Aborda de forma instigante e prática o quadro do modelo de negócios para você utilizá-lo com o objetivo de alavancar resultados e tornar sua empresa ou projeto mais inovador e lucrativo.



### POR QUE PARTICIPAR?

- Oportunidade de conhecer novos conteúdos e ferramentas para melhorar a gestão da empresa
- O curso é conduzido pelo time de consultores do Sebrae Minas, combinando rapidez e aplicação imediata
- Preço competitivo
- Acesso gratuito a manuais, guias e vídeos para complementar o aprendizado no site do Sebrae Minas: [www.sebraemg.com.br](http://www.sebraemg.com.br)



### O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER?

#### Decifrando o modelo

- O que é um Modelo de Negócios

#### Conhecendo as peças

- Segmentos de clientes
- Proposta de valor
- Canais
- Relacionamento com clientes
- Fontes de receita
- Recursos principais
- Atividades-chave
- Parcerias principais
- Estrutura de custos

#### Montando o quebra-cabeça

- Desenhando o modelo de negócio
- Dicas para utilizar a ferramenta

#### Visualizando o modelo

#### e tomando decisões

- Avaliando, inovando e aprendendo com o modelo de negócio



### QUEM DEVE PARTICIPAR?

Empreendedores, proprietários e gerentes de micro e pequenas empresas que desejam diagnosticar os pontos fortes e oportunidades de melhoria do negócio para em seguida remodelar sua estratégia.



### COMO FUNCIONA?

O curso tem duração de **12 horas** e são disponibilizadas mais **3 horas** de consultoria em grupo. Todas as atividades são realizadas em uma única semana.



### O AUTOR

O curso é resultado do trabalho de cocriação da equipe do **Núcleo de Desenvolvimento de Novas Metodologias do Sebrae Minas** a partir de um mergulho nas teorias e na aplicação do quadro do Modelo de Negócios nas micro e pequenas empresas.



### COMO ME INSCREVER?

As inscrições são feitas na Central de Relacionamento do Sebrae pelo telefone **0800 570 0800** ou em um dos nossos Pontos de Atendimento. Consulte os endereços no site:  
[www.sebraemg.com.br](http://www.sebraemg.com.br)



RETENÇÃO DE TALENTOS



PROCESSO CRIATIVO



FLUXO DE CAIXA E ORÇAMENTO



GESTÃO POR INDICADORES



GESTÃO DE VENDAS