



Anexo III – Calendário de Capacitações

Dia 08 de setembro – Reunião com os aprovados para a comercialização durante o evento “Mondial de la Bièrre”.

Local: Escritório do Sebrae-RJ. Rua da Candelária, nº9/5º andar.

Horário: de 14h às 18h.

De 09 de setembro a 07 de outubro – Visita técnica no local de produção dos alimentos que serão comercializados.

Dias 12 e 13 de Setembro – Oficina e consultoria sobre o tema:

•Atendimento ao cliente – Fluxo de atendimento e logística para eventos de grande porte.

Objetivo: Buscar uma visão assertiva sobre o fluxo de atendimento em grandes eventos.

O serviço ao cliente pode ser mensurado em termos da disponibilidade de materiais, desempenho operacional e confiabilidade. Nesse sentido, a disponibilidade relaciona-se com a manutenção de estoques para o pronto atendimento das necessidades dos clientes. O desempenho operacional refere-se ao tempo incorrido desde o pedido da mercadoria até a entrega da mesma ao consumidor final, enquanto a confiabilidade mede a pontualidade das entregas, isto é, o efetivo cumprimento dos prazos de entregas previamente acordados com os clientes (BOWERSOX e CLOSS ,1996).

De 12 a 19 de setembro – Fotos dos Pratos

Objetivo: produzir material visual para divulgação do prato.

Dias 19 e 20 de setembro – Oficina e consultoria sobre o tema:

- Planejamento e organização para eventos

Objetivo: O planejamento estratégico tem como objetivo definir uma direção para a empresa. É um momento de reflexão, discussão, interação, de avaliação interna de forças e fraquezas, das oportunidades do mercado, do perfil da concorrência, da elaboração de planos e definição de objetivos e metas.

Dias 26 e 27 de setembro - Oficina e consultoria sobre o tema:

- Formação de preço de venda e ficha técnica do produto

Objetivo: Entender como calcular e estabelecer o preço de venda de um produto que é fator determinante para o sucesso da empresa em um mercado competitivo. Porém, este é um assunto que causa muitas dúvidas aos empresários, principalmente os de primeira viagem. E, ao contrário do que muitos empreendedores pensam, a formação do preço de venda de um produto não é algo que pode ser criado de qualquer maneira, sem uma lógica a ser seguida. Aqui vamos pensar na formação do preço de venda baseado na ficha técnica do produto.

Dias 03 e 04 de outubro - Oficina e consultoria sobre o tema:

- Boas práticas para eventos

Objetivo: Criar competências para aplicação de boas práticas nos processos de manipulação e produção de alimentos seguros no setor de alimentação durante eventos.

Dias 12, 13, 14, 15, 16 – Realização do evento Mondial de la Bière