

EDITAL POTENCIALIZE 2026 – SEBRAE RONDÔNIA

1. DO OBJETO

O presente Edital tem por objeto a seleção de profissionais credenciados para atuarem como consultores e instrutores na execução do Programa Potencialize, solução Premium desenvolvida pelo Sebrae Nacional, destinada à profissionalização e ao fortalecimento da gestão das Micro e Pequenas Empresas (MPes), por meio de uma abordagem estratégica, integrada e orientada à alta performance empresarial.

Este banco possui finalidade exclusiva para a solução Potencialize e não substitui o credenciamento geral de instrutores e consultores do Sebrae Rondônia, nem interfere no sistema de rodízio vigente, permanecendo estes regidos pelos regulamentos específicos.

O objetivo é selecionar profissionais com alta aderência técnica e comportamental à solução, considerando sua complexidade metodológica, nível de entrega esperado e necessidade de atuação integrada em projetos estratégicos de alta performance.

A participação na certificação nacional do Programa Potencialize observará exclusivamente as regras estabelecidas pelo Sebrae Nacional. Este edital indica e recomenda os profissionais classificados na etapa estadual, sem prejuízo de outras formas de participação que venham a ser admitidas pelo Sebrae Nacional.

Os candidatos deverão atender às exigências de documentação estabelecidas tanto pelo Sebrae Nacional quanto pelo Sebrae Rondônia, apresentando todos os comprovantes necessários já na etapa estadual deste processo seletivo.

2. DA DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO POTENCIALIZE

O Programa Potencialize é uma solução Premium do Sebrae Nacional, voltada ao desenvolvimento e à execução do planejamento empresarial de micro e pequenas empresas, com base em um modelo de gestão sistêmico, estratégico e de alta performance.

A metodologia foi elaborada a partir da evolução do modelo PGA – Plano de Gestão Avançado, incorporando novas práticas de gestão contemporânea, cultura de resultados e metodologias de engajamento que favorecem o protagonismo empresarial e a sustentabilidade dos negócios.



O Potencialize promove uma jornada estruturada de transformação organizacional, composta por módulos temáticos e consultorias individuais, conduzidas por consultores(as) especialistas e mediadas por um(a) Padrinho/Madrinha, responsável pela mentoria e articulação das etapas do programa.

- Diagnóstico estratégico profundo
- Formulação, acompanhamento e revisão sistemática da estratégia
- Gestão orientada por indicadores
- Aprimoramento da liderança, cultura e eficiência
- Consultorias especializadas nas frentes essenciais do negócio
- Mentoria contínua por Padrinho/Madrinha
- Integração contínua entre especialistas e lideranças empresariais

Com isso, o Potencialize sustenta melhoria contínua, visão sistêmica e resultados mensuráveis de desempenho organizacional. Tendo como objetivo impulsionar a competitividade e o crescimento sustentável das MPEs, fortalecendo o planejamento estratégico, a liderança, a eficiência operacional e a gestão financeira e de pessoas, com base em indicadores claros e mensuráveis.

2.1. Estrutura da Solução

Módulo	Responsável	Carga Horária
Encontro Inicial	Padrinho/Madrinha	3h
Análise Estratégica	Padrinho/Madrinha	8h (Instrutoria) + 8h (Consultoria)
Formulação Estratégica	Padrinho/Madrinha	8h + 8h
Gestão por Indicadores	Padrinho/Madrinha	8h + 8h
Finanças	Especialista em Finanças	8h + 20h
Marketing e Vendas	Especialista em Marketing/Vendas	8h + 20h
Eficiência Operacional	Especialista em Eficiência Operacional	8h + 20h
Gestão de Pessoas	Especialista em Pessoas	8h + 20h



Novo Ciclo do Plano Estratégico	Padrinho/Madrinha	5h + 8h
Encontro Final	Padrinho/Madrinha	2h

Além das atividades com empresas, o programa prevê reuniões mensais de alinhamento interno (REMARC) entre os consultores envolvidos, totalizando 16 horas.

3. DO PÚBLICO-ALVO DO POTENCIALIZE

Empresários(as), gestores(as) e líderes de Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP) com nível de maturidade de gestão avançada, que busquem aprimorar seus resultados, consolidar estratégias e fortalecer sua governança empresarial.

4. DOS PERFIS E REQUISITOS PARA CANDIDATURA À CERTIFICAÇÃO

Os profissionais selecionados atuarão conforme os perfis e requisitos técnicos definidos pelo Sebrae Nacional, acrescidos dos critérios complementares estabelecidos pelo Sebrae Rondônia.

4.1. Consultor(a) Padrinho/Madrinha

4.1.1. Requisitos nacionais obrigatórios:

- 4.1.1.1. Área de conhecimento (SGF): Planejamento Empresarial.
- 4.1.1.2. Subárea de conhecimento do SGF recomendada: Diagnóstico Empresarial, Planejamento Estratégico, Design Estratégico
- 4.1.1.3. Instrutoria e Consultoria (Ambos)
- 4.1.1.4. Conhecimentos técnicos necessários ao facilitador para aplicação do produto:
 - I. Graduação superior completa;
 - II. Pós-graduação lato sensu (especialização ou MBA) ou stricto sensu (mestrado ou doutorado) com foco em gestão – preferencialmente em estratégia.
 - III. Atuação comprovada como consultor(a) em empresas de pequeno, médio e grande porte, com projetos voltados à gestão e planejamento estratégico;
 - IV. Atuação de no mínimo 03 anos como credenciado do Sistema Sebrae.



- v. Mínimo de 10 anos de experiência em consultoria na área, com apresentação de atestados que comprovem ao menos 5.000 horas dedicadas a projetos em Gestão Estratégica;
 - vi. Experiência mínima de 05 anos como facilitador(a), instrutor(a) ou palestrante, com comprovação de pelo menos 1.000 horas em ações voltadas para empresários, executivos ou profissionais de empresas de diferentes portes na área de gestão estratégica;
- 4.1.1.5. Certificações Curriculares – Apresentação de certificação prévia:
- I. Código de Ética Sebrae (versão 2024 ou maior);
 - II. Conhecendo o Sistema Sebrae (2024 ou maior);
 - III. Referenciais de Consultoria Sebrae;
 - IV. Referenciais Educacionais do Sebrae;
 - V. Curso ESG para Pequenas Empresas
 - VI. (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/esg-para-pequenas-empresas,591bc39816483810VgnVCM100000d701210aRCRD>);
 - VII. Curso de Inteligência Artificial e Big Data.
- 4.1.1.6. Conhecimentos e Experiências Desejáveis:
- I. Conhecimento do processo estratégico: compreensão de missão, visão, valores, planejamento estratégico, plano de ação e acompanhamento;
 - II. Estruturação e análise de planos estratégicos;
 - III. Desenvolvimento de planos de ação com base em diagnósticos internos e pesquisas organizacionais;
 - IV. Condução de feedbacks estruturados;
 - V. Facilitação de experiências e processos vivenciais de aprendizagem;
 - VI. Aplicação de práticas relacionadas ao ESG (Ambiental, Social e Governança);
 - VII. Domínio de ferramentas de Inteligência Artificial aplicadas à Gestão Estratégica.
- 4.1.1.7. Habilidades e atitudes esperadas:



- I. Comunicação oral; Comunicação escrita; Condução de grupos; Coleta, análise, interpretação e disseminação de dados e informações; Domínio de tecnologias da informação e comunicação; Criatividade; Inovação; Pensamento estratégico; Administração do tempo; Relacionamento interpessoal; Administração de conflitos; Visão Sistêmica
- II. Proatividade; Ética; Autoconfiança; Saber ouvir; Autodesenvolvimento / automotivação; Disposição para mudança.

4.1.2. Requisitos Sebrae Rondônia:

4.1.2.1. Curso de Gerenciamento de Conflitos;

- I. Comprovação: Certificado

4.1.2.2. Formação em trabalho em grupo ou equipe ou desenvolvimento de equipes;

- I. Comprovação: Certificado

4.1.2.3. Atuação de no mínimo 10 anos como credenciado do Sistema Sebrae.

4.1.2.4. Mínimo de 15 anos de experiência em consultoria na área, com apresentação de atestados que comprovem ao menos 7.000 horas dedicadas a projetos em Gestão Estratégica;

4.1.2.5. Experiência mínima de 10 anos como facilitador(a), instrutor(a) ou palestrante, com comprovação de pelo menos 2.000 horas em ações voltadas para empresários, executivos ou profissionais de empresas de diferentes portes na área de gestão estratégica;

4.1.2.6. Ter atuado como líder de equipes multidisciplinares, com comprovação ou ter conduzido reuniões de governança, validações estratégicas e entregas críticas.

- I. Tipos de comprovações:

- Declaração ou Atestado de Capacidade Técnica, emitido por instituição pública ou privada, contendo:
 - descrição das atividades realizadas, comprovação da liderança de equipe multidisciplinar, indicação das reuniões de



governança ou entregas conduzidas, período de execução e assinatura e contato do responsável.

- Relatórios de consultoria, relatórios finalísticos ou documentos de entrega, desde que conste o nome do candidato como responsável técnico ou líder.
- Contratos de prestação de serviços que descrevam a atuação como líder, coordenador ou responsável por equipes e governança.
- Declarações funcionais ou institucionais que atestem a coordenação de projetos, a liderança de equipes ou a condução de processos estratégicos.
- Atas, apresentações, planos estratégicos ou documentos de governança assinados, que evidenciem participação efetiva em reuniões de validação e entregas estratégicas (como documentos complementares).

IMPORTANTE: Não serão aceitos documentos sem identificação institucional, sem assinatura e sem descrição das atividades desempenhadas.

4.1.2.7. 1 case escrito de até 2 páginas sobre um projeto de transformação empresarial conduzido pelo candidato, contendo. Cada tópico há exemplos do que deve conter:

- I. Diagnóstico: Situação estratégica e posicionamento, desafios prioritários da gestão, problemas de alinhamento entre equipes ou sócios, gaps em indicadores estratégicos ou metas, fragilidades nos processos de tomada de decisão
- II. Método: Mapa Estratégico, SWOT, Canvas Estratégico, OKRs ou *Balanced Scorecard* (BSC), Matriz de priorização (GUT, ICE, RICE), Ferramentas de facilitação e governança, Técnicas de mediação e alinhamento estratégico
- III. Ações conduzidas: Condução de oficinas estratégicas, facilitação de reuniões de governança, estruturação e desdobramento do plano estratégico, mediação de conversas críticas entre equipes ou liderança,



acompanhamento de ritos de gestão e execução de planos, definição de prioridades e metas estratégicas

IV. Indicadores: Execução do plano estratégico (%), melhoria dos indicadores chave (financeiros, operacionais, clientes, pessoas, evolução da maturidade da gestão, cumprimento de metas e marcos críticos, aderência aos ritos de governança

V. Resultados alcançados, evidências práticas da transformação obtida, tais como: Clareza estratégica fortalecida, governança implantada ou fortalecida, melhoria da tomada de decisão, execução consistente das iniciativas estratégicas, crescimento mensurável nos indicadores priorizados, aumento da produtividade e alinhamento interno.

4.1.2.8. Capacidade de comunicação executiva

I. Apresentar (na etapa de entrevista) *pitch* de 5 minutos sobre um projeto estratégico que conduziu.

4.1.2.9. Participação na avaliação de perfil comportamental (HumanGuide);

4.1.2.10. Entrevista comportamental por competências (ver Anexo I).

4.2. Consultor(a) Especialista em Finanças

4.2.1. Requisitos nacionais obrigatórios:

4.2.1.1. Área de conhecimento (SGF): Finanças, Contabilidade e Serviços Financeiros.

4.2.1.2. Área de conhecimento (SGF): Gestão Econômico/Financeira

4.2.1.3. Instrutoria e Consultoria (Ambos)

4.2.1.4. Conhecimentos técnicos necessários ao facilitador para aplicação do produto:

I. Graduação superior completa;

II. Pós-graduação Lato Sensu (especialização ou MBA) ou Stricto Sensu (mestrado ou doutorado), com foco em contabilidade, finanças, gestão de empresas, controladoria ou consultoria organizacional direcionada à gestão financeira;



- III. Atuação comprovada como consultor(a) em empresas de pequeno, médio ou grande porte, com projetos voltados à gestão financeira;
- IV. Mínimo de 5 anos de experiência em consultoria especializada, com apresentação de atestados que comprovem ao menos 1.000 horas dedicadas a projetos em Gestão Financeira;
- V. Atuação comprovada como facilitador(a), instrutor(a) ou palestrante em cursos, seminários, oficinas ou demais atividades de aprendizagem na área de Gestão Financeira;
- VI. Experiência mínima de 5 anos como facilitador(a), com comprovação de pelo menos 1.000 horas em ações voltadas para empresários, executivos ou profissionais de empresas de diferentes portes em projetos da área financeira;
- VII. Experiência mínima de 2 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;

4.2.1.5. Certificações Curriculares – Apresentação de certificação prévia:

- I. Código de Ética Sebrae (versão 2024 ou maior);
- II. Conhecendo o Sistema Sebrae (2024 ou maior);
- III. Referenciais de Consultoria Sebrae;
- IV. Referenciais Educacionais do Sebrae;
- V. Curso ESG para Pequenas Empresas
- VI. (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/esg-para-pequenas-empresas,591bc39816483810VgnVCM100000d701210aRCRD>);
- VII. Curso de Inteligência Artificial e Big Data.

4.2.1.6. Conhecimentos e Experiências Desejáveis:

- I. Conhecimento de gestão e implantação de ferramentas gerenciais, bem como: Demonstrativos contábeis e financeiros (Balanço Patrimonial – DP, Demonstração do Resultado do Exercício – DRE, demonstrativos de resultados financeiros, fluxo de caixa);
- II. Lucratividade;
- III. Rentabilidade;



- IV. Margem de contribuição e ponto de equilíbrio;
- V. Custeio direto e variável;
- VI. Formação de preço de venda;
- VII. Indicadores de desempenhos (índices de liquidez, endividamento, participação do capital de terceiros etc.);
- VIII. Regime de Caixa e Competência;
- IX. Aplicação de práticas relacionadas ao ESG (Ambiental, Social e Governança);
- X. Uso de ferramentas de Inteligência Artificial aplicadas à Gestão de Pessoas.

4.2.1.7. Habilidades e atitudes esperadas:

- I. Comunicação oral; comunicação escrita; condução de grupos; coleta, análise, interpretação e disseminação de dados e informações; domínio de tecnologias da informação e comunicação; criatividade; inovação; flexibilidade, pensamento estratégico; administração do tempo; relacionamento interpessoal; administração de conflitos; visão sistêmica.
- II. Proatividade, ética, escuta ativa, autoconfiança, automotivação e abertura à mudança.

4.2.2. Requisitos Sebrae Rondônia:

- 4.2.2.1. Formação em trabalho em grupo ou equipe ou desenvolvimento de equipes;
 - I. Comprovação: Certificado
- 4.2.2.2. Experiência mínima de 3 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;
- 4.2.2.3. 1 case escrito de até 2 páginas sobre um projeto de transformação Financeira conduzido pelo candidato, contendo. Cada tópico há exemplos do que deve conter:
 - I. Diagnóstico: situação financeira, indicadores críticos, riscos.
 - II. Método: modelos utilizados (controle gerencial, orçamento base zero, fluxo de caixa projetado, margem de contribuição, etc.).



- III. Ações conduzidas: ajustes implementados, negociações, revisão de estrutura de custos, implantação de controles.
 - IV. Indicadores: margem, liquidez, rentabilidade, EBITDA, ponto de equilíbrio, entre outros.
 - V. Resultados alcançados: melhorias financeiras comprováveis.
 - VI. Capacidade de comunicação executiva
- 4.2.2.4. Apresentar (na etapa de entrevista) *pitch* de 5 minutos sobre um projeto estratégico que conduziu.
 - 4.2.2.5. Participação na avaliação de perfil comportamental (HumanGuide);
 - 4.2.2.6. Entrevista comportamental por competências (ver Anexo I).

4.3. Consultor(a) Especialista em Marketing e Vendas

4.3.1. Requisitos nacionais obrigatórios:

- 4.3.1.1. Área de conhecimento (SGF): Marketing/Vendas.
- 4.3.1.2. Subárea de conhecimento do SGF recomendada: Marketing Estratégico, Vendas, Marketing Digital
- 4.3.1.3. Instrutoria e Consultoria (Ambos)
- 4.3.1.4. Conhecimentos técnicos necessários ao facilitador para aplicação do produto:
 - I. Graduação completa;
 - II. Pós-graduação Lato Sensu (especialização ou MBA) ou Stricto Sensu (mestrado ou doutorado), com foco em Gestão – preferencialmente em Marketing e Vendas.
- III. Atuação comprovada como consultor(a) em empresas de pequeno, médio ou grande porte, com projetos na área de marketing;
- IV. Mínimo de 5 anos de experiência em consultoria na área, com apresentação de atestados que comprovem ao menos 1.000 horas dedicadas a projetos em Marketing;
- V. Atuação comprovada como facilitador(a), instrutor(a) ou palestrante em cursos, seminários, oficinas ou demais atividades de aprendizagem na área de marketing;



- VI. Experiência mínima de 5 anos como facilitador(a), com comprovação de pelo menos 1.000 horas em ações voltadas para empresários, executivos ou profissionais de empresas de diferentes portes em projetos da área;
- VII. Experiência mínima de 2 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;

4.3.1.5. Requisitos Curriculares – Apresentação de certificação prévia:

- I. Código de Ética Sebrae (versão 2024 ou maior);
- II. Conhecendo o Sistema Sebrae (2024 ou maior);
- III. Referenciais de Consultoria Sebrae;
- IV. Referenciais Educacionais do Sebrae;
- V. Curso ESG para Pequenas Empresas
- VI. (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/esg-para-pequenas-empresas,591bc39816483810VgnVCM100000d701210aRCRD>);
- VII. Curso de Inteligência Artificial e Big Data.

4.3.1.6. Conhecimentos e Experiências Desejáveis:

- I. Compreender a aplicabilidade dos fundamentos do marketing através de suas ferramentas e conhecer exemplos práticos de aplicação dos conceitos no dia a dia das organizações;
- II. Marketing 360°, estratégias integradas conectando dados, canais e inteligência
- III. Marketing Ágil;
- IV. Nichos de Mercado e Personas;
- V. Conceito e Estratégias de Branding;
- VI. Funil de Vendas e Funil de Vendas Reverso;
- VII. Inbound e Outbound Marketing;
- VIII. Pós Venda e Client Sucess
- IX. Aplicação de práticas relacionadas ao ESG (Ambiental, Social e Governança);
- X. Uso de ferramentas de Inteligência Artificial aplicadas à Gestão de Marketing.



4.3.1.7. Habilidades e atitudes esperadas:

- I. Comunicação oral; comunicação escrita; condução de grupos; coleta, análise, interpretação e disseminação de dados e informações; domínio de tecnologias da informação e comunicação; criatividade; inovação; flexibilidade, pensamento estratégico; administração do tempo; relacionamento interpessoal; administração de conflitos; visão sistêmica.
- II. Proatividade, ética, escuta ativa, autoconfiança, automotivação e abertura à mudança.

4.3.2. Requisitos Sebrae Rondônia:

4.3.2.1. Formação em trabalho em grupo ou equipe ou desenvolvimento de equipes;

- I. Comprovação: Certificado

4.3.2.2. Experiência mínima de 3 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;

4.3.2.3. 1 case escrito de até 2 páginas sobre um projeto de transformação em Marketing/Vendas conduzido pelo candidato, contendo. Cada tópico há exemplos do que deve conter:

- I. Diagnóstico: análise do funil, comportamento do cliente, posicionamento, CAC/LTV, ticket médio, objeções etc.
- II. Método: ex.: Funil de Vendas, Growth, CRM, Design de Experiência, Jornada do Cliente, matriz BCG etc.
- III. Ações conduzidas: ações comerciais, campanhas, ajustes no funil, treinamentos, revisões de estratégia.
- IV. Indicadores: taxa de conversão, CAC, LTV, receita, *churn*, *ticket* médio, ROI de campanhas.
- V. Resultados alcançados: evidências concretas da evolução comercial ou de marketing.

4.3.2.4. Capacidade de comunicação executiva

- I. Apresentar (na etapa de entrevista) *pitch* de 5 minutos sobre um projeto estratégico que conduziu.



4.3.2.5. Participação na avaliação de perfil comportamental (HumanGuide);

4.3.2.6. Entrevista comportamental por competências (ver Anexo I).

4.4. Consultor(a) Especialista em Eficiência Operacional

4.4.1. Requisitos nacionais obrigatórios:

4.4.1.1. Área de conhecimento (SGF): Gestão da Produção e Qualidade

4.4.1.2. Subárea de conhecimento do SGF recomendada: Gestão e Administração do Processo Produtivo, Gestão da Qualidade e Produtividade, Gestão de Projetos, Planejamento e Controle de Produção

4.4.1.3. Instrutoria e Consultoria (Ambos)

4.4.1.4. Conhecimentos técnicos necessários ao facilitador para aplicação do produto:

- I. Graduação e pós-graduação em administração, engenharia de produção ou áreas correlatas;
- II. Pós-graduação Lato Sensu (especialização ou MBA) ou Stricto Sensu (mestrado ou doutorado), com foco em administração ou produção.
- III. Atuação comprovada como consultor(a) em empresas de pequeno, médio ou grande porte, em projetos na área de operações, processos e implementação de sistemas de gestão da qualidade (NBR ISO 9001 ou similar) com integração de ações e atividades socioambientais (aspectos e impactos ambientais);
- IV. Mínimo de 5 anos de experiência em consultoria na área, com apresentação de atestados que comprovem pelo menos 1.000 dedicadas a projetos de gestão de processos, qualidade, eficiência operacional, logística e/ou atividades ESG;
- V. Atuação comprovada como facilitador(a), instrutor(a) ou palestrante em cursos, seminários, oficinas ou demais atividades de aprendizagem na área de gestão de processos, logística, qualidade, eficiência operacional e/ou ESG;
- VI. Experiência mínima de 5 anos como facilitador(a), com comprovação de pelo menos 1.000 horas em ações voltadas para empresários, executivos



ou profissionais de empresas de diferentes portes em projetos da área de gestão de processos, logística, qualidade, eficiência operacional e/ou ESG;

VII. Experiência mínima de 2 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae

4.4.1.5. Requisitos Curriculares – Apresentação de certificação prévia:

- I. Código de Ética Sebrae (versão 2024 ou maior);
- II. Conhecendo o Sistema Sebrae (2024 ou maior);
- III. Referenciais de Consultoria Sebrae;
- IV. Referenciais Educacionais do Sebrae;
- V. Curso ESG para Pequenas Empresas
- VI. (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/esg-para-pequenas-empresas,591bc39816483810VgnVCM100000d701210aRCRD>);
- VII. Curso de Inteligência Artificial e Big Data.

4.4.1.6. Conhecimentos e Experiências Desejáveis:

- I. Domínio teórico e da aplicação à realidade empresarial de conceitos, modelos, sistemas, procedimentos e instrumentos, como: Melhoria contínua;
- II. Mapeamento de processos; BPMN – Bizagi;
- III. Domínio no manuseio de plataformas, programas ou aplicativos de mapeamento de processos;
- IV. Indicadores de performance e monitoramento do desempenho;
- V. Conhecimento sobre KPI e Dashboards de controle;
- VI. Conhecimento de CRM e sua ligação com eficiência operacional;
- VII. Ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Action);
- VIII. Análise de riscos (foco em operações e processos);
- IX. Implementação de objetivos, indicadores e metas para monitoramento de operações e processos;
- X. Aplicação de ações para tratamento de não-conformidades reais e potenciais/ verificação de eficácia das ações;
- XI. Lean Manufacturing e Lean Office;



XII. Aplicação de práticas relacionadas ao ESG (Ambiental, Social e Governança);

XIII. Domínio de ferramentas de Inteligência Artificial aplicadas à Gestão de Processos, logística, qualidade e/ou ESG.

4.4.1.7. Habilidades e atitudes esperadas:

- I. Comunicação oral; comunicação escrita; condução de grupos; coleta, análise, interpretação e disseminação de dados e informações; domínio de tecnologias da informação e comunicação; criatividade; inovação; flexibilidade, pensamento estratégico; administração do tempo; relacionamento interpessoal; administração de conflitos; visão sistêmica.
- II. Proatividade, ética, escuta ativa, autoconfiança, automotivação e abertura à mudança.

4.4.2. Requisitos Sebrae Rondônia:

4.4.2.1. Formação em trabalho em grupo ou equipe ou desenvolvimento de equipes;

- I. Comprovação: Certificado

4.4.2.2. Experiência mínima de 3 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;

4.4.2.3. 1 case escrito de até 2 páginas sobre um projeto de transformação Operacional conduzido pelo candidato, contendo. Cada tópico há exemplos do que deve conter:

- I. Diagnóstico: análise de gargalos, tempos e movimentos, perdas, retrabalhos ou indicadores de processo.
- II. Método: ex.: Lean, PDCA, Kaizen, Mapeamento de Fluxo de Valor, 5S, BPM.
- III. Ações conduzidas: intervenções implementadas e lideradas pelo candidato.
- IV. Indicadores: métricas de produtividade, eficiência, qualidade, tempo de ciclo, custos, etc.



V. Resultados alcançados: melhorias mensuráveis, redução de desperdícios ou ganhos de capacidade.

4.4.2.4. Capacidade de comunicação executiva

I. Apresentar (na etapa de entrevista) *pitch* de 5 minutos sobre um projeto estratégico que conduziu.

4.4.2.5. Participação na avaliação de perfil comportamental (HumanGuide);

4.4.2.6. Entrevista comportamental por competências (ver Anexo I).

4.5. Consultor(a) Especialista em Gestão de Pessoas

4.5.1. Requisitos nacionais obrigatórios:

4.5.1.1. Área de conhecimento (SGF): Recursos Humanos.

4.5.1.2. Subárea de conhecimento do SGF recomendada: Clima e cultura; Liderança; Provimento; Desenvolvimento e treinamento de pessoas.

4.5.1.3. Instrutoria e Consultoria (Ambos)

4.5.1.4. Conhecimentos técnicos necessários ao facilitador para aplicação do produto:

- I. Graduação;
- II. Pós-graduação Lato Sensu (especialização ou MBA) ou Stricto Sensu (mestrado ou doutorado), com ênfase em Gestão de Pessoas;
- III. Atuação comprovada como consultor(a) em empresas de pequeno, médio ou grande porte, com projetos voltados à gestão e desenvolvimento de pessoas;
- IV. Mínimo de 5 anos de experiência em consultoria na área, com apresentação de atestados que comprovem ao menos 1.000 horas dedicadas a projetos em Gestão de Pessoas;
- V. Atuação comprovada como facilitador(a), instrutor(a) ou palestrante em cursos, seminários, oficinas ou demais atividades de aprendizagem na área comportamental e de Gestão de Pessoas;
- VI. Experiência mínima de 2 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;



- VII. Experiência mínima de 5 anos como facilitador(a), com comprovação de pelo menos 1.000 horas em ações voltadas para empresários, executivos ou profissionais de empresas de diferentes portes em projetos da área;
- VIII. No mínimo 2 anos de vivência na condução de grupos de desenvolvimento

4.5.1.5. Requisitos Curriculares – Apresentação de certificação prévia:

- I. Código de Ética Sebrae (versão 2024 ou maior);
- II. Conhecendo o Sistema Sebrae (2024 ou maior);
- III. Referenciais de Consultoria Sebrae;
- IV. Referenciais Educacionais do Sebrae;
- V. Curso ESG para Pequenas Empresas
- VI. (<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/esg-para-pequenas-empresas,591bc39816483810VgnVCM100000d701210aRCRD>);
- VII. Curso de Inteligência Artificial e Big Data.

4.5.1.6. Conhecimentos e Experiências Desejáveis:

- I. Conhecimento do processo estratégico em Gestão de Pessoas: compreensão de missão, visão, valores, planejamento estratégico, plano de ação e acompanhamento;
- II. Estruturação e análise de organogramas funcionais;
- III. Condução de processos de recrutamento e seleção com base em competências e perfil comportamental;
- IV. Aplicação de entrevistas e dinâmicas de grupo com foco seletivo e comportamental;
- V. Elaboração e aplicação de diagnósticos organizacionais envolvendo metodologias qualitativas e quantitativas, incluindo mapeamento de clima e estrutura de RH;
- VI. Desenvolvimento de planos de ação com base em diagnósticos internos e pesquisas organizacionais;
- VII. Identificação e gestão de competências organizacionais e individuais;



- VIII. Estruturação de cargos, funções e implantação de processos baseados em competências;
- IX. Avaliação de desempenho e desenvolvimento de PDI (Plano de Desenvolvimento Individual);
- X. Desenvolvimento de programas de treinamento;
- XI. Condução de feedbacks estruturados;
- XII. Facilitação de experiências e processos vivenciais de aprendizagem;
- XIII. Conhecimento prático em análise comportamental (DISC, MBTI, Big Five e similares);
- XIV. Aplicação de práticas relacionadas ao ESG (Ambiental, Social e Governança);
- XV. Domínio de ferramentas de Inteligência Artificial aplicadas à Gestão de Pessoas.

4.5.1.7. Habilidades e atitudes esperadas:

- I. Comunicação oral; comunicação escrita; condução de grupos; coleta, análise, interpretação e disseminação de dados e informações; domínio de tecnologias da informação e comunicação; criatividade; inovação; flexibilidade, pensamento estratégico; administração do tempo; relacionamento interpessoal; administração de conflitos; visão sistêmica.
- II. Proatividade, ética, escuta ativa, autoconfiança, automotivação e abertura à mudança.

4.5.2. Requisitos Sebrae Rondônia:

- 4.5.2.1. Formação em trabalho em grupo ou equipe ou desenvolvimento de equipes;
 - I. Comprovação: Certificado
- 4.5.2.2. Experiência mínima de 3 anos como facilitador(a), instrutor(a), consultor em soluções Sebrae;
- 4.5.2.3. 1 case escrito de até 2 páginas sobre um projeto de transformação e, Gestão de Pessoas conduzido pelo candidato, contendo. Cada tópico há exemplos do que deve conter:



- I. Diagnóstico: análise de clima, cultura, produtividade, engajamento ou competências.
 - II. Método: metodologia utilizada (ex.: mapeamento de competências, Gestão de Mudança, People Analytics, metodologias de RH ágil etc.).
 - III. Ações conduzidas: detalhamento das intervenções realizadas.
 - IV. Indicadores: métricas de pessoas (ex.: turnover, absenteísmo, engajamento, produtividade).
 - V. Resultados alcançados: avanços mensuráveis e impactos para a organização.
- 4.5.2.4. Capacidade de comunicação executiva
- I. Apresentar (na etapa de entrevista) *pitch* de 5 minutos sobre um projeto estratégico que conduziu.
- 4.5.2.5. Participação na avaliação de perfil comportamental (HumanGuide);
- 4.5.2.6. Entrevista comportamental por competências (ver Anexo I).

5. DA BANCA AVALIADORA

A banca avaliadora será composta por três membros designados pelo Sebrae Rondônia, sendo:

- I. Um(a) especialista em recrutamento e seleção;
- II. Um(a) profissional que participou da atualização da metodologia PGA para o Potencialize;
- III. A Coordenadora Estadual do Portfólio Gestão Empresarial.

A banca será responsável por conduzir todas as etapas avaliativas e homologar o resultado final.

5.1. Impedimento e Suspeição

- I. Não poderão atuar como avaliadores aqueles que:
 - I. Tenham relação comercial, trabalhista ou societária com candidatos nos últimos 24 meses;
 - II. Sejam familiares até segundo grau;
 - III. Tenham atuado como supervisor direto do candidato nos últimos 24 meses;
 - IV. Não possuam as experiências exigidas em contrato específico;



V. Não poderá participar do processo seletivo deste edital.

5.2. Confidencialidade e Registro

Os avaliadores assinarão Termo de Confidencialidade e todas as etapas terão ata de julgamento com pontuação e justificativa sumária.

6. DAS INSCRIÇÕES

As inscrições serão realizadas mediante o envio eletrônico da Ficha de Inscrição (Anexo II), acompanhada de todos os documentos comprobatórios exigidos neste edital.

- E-mail oficial: selecaopotencialize@ro.sebrae.com.br
- Período de inscrições: a ser definido

6.1. Regras para inscrição

- 6.1.1. O candidato poderá se inscrever somente em um dos módulos, desde que comprove atender integralmente aos requisitos;
- 6.1.2. Serão aceitas apenas inscrições enviadas dentro do prazo;
- 6.1.3. A ausência de documentação comprobatória ou o envio incompleto implicará em indeferimento automático;
- 6.1.4. O Sebrae Rondônia não se responsabiliza por falhas de envio eletrônico, links incorretos ou problemas de acesso.

7. DAS ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO

O processo seletivo será composto pelas seguintes etapas eliminatórias e classificatórias, na ordem sequencial:

Etapa	Descrição	Responsável	Pontuação/Peso	
1	Fase 1: Análise Documental – conferência das informações e comprovação de requisitos técnicos.	Banca Avaliadora	Eliminatória	
2	Fase 2: Aplicação do Teste Human-Guide – avaliação de perfil comportamental.	Gestora estadual do Potencialize	Aderência (pontos perfil match)	Pontos
			0 - 10	40
			11 - 21	20
			22 - 32	10
			33 - 40	05



			41 ou mais	0
3	Fase 3: Entrevista Comportamental por Competências – análise estruturada de comportamento.	Banca Avaliadora	60 pontos (vide Anexo I) 50 pontos a entrevista 10 pontos Pitch	
4	Classificação e Homologação Final – resultado consolidado.	Sebrae Rondônia	Pontuação final = HumanGuide (40) + Entrevista (60) Total: 100 pontos	

A pontuação final será composta pela soma ponderada das notas das etapas avaliativas.

8. DOS CRITÉRIOS DE DESEMPATE

Em caso de empate na pontuação final, serão aplicados, sucessivamente, os seguintes critérios:

1. Maior nota na entrevista comportamental;
2. Maior nota no teste HumanGuide;
3. Maior tempo de experiência comprovada em consultoria empresarial;
4. Maior titulação acadêmica;
5. Persistindo o empate, decisão colegiada da banca avaliadora.

9. DO RESULTADO FINAL

O resultado final será divulgado por *e-mail* aos participantes e no Portal do Sebrae em Rondônia: <http://sebrae.ro/potencialize>

Os candidatos classificados poderão participar da Certificação Nacional, custeado pelo Sebrae em Rondônia.

10. DO CRONOGRAMA

Etapas	Data Prevista
Publicação do Edital	11/02/2026
Período de Inscrições	11 a 23/02/2026
Análise Documental	11 a 24/02/2026
Lista preliminar dos aprovados na Fase 1	25/02/2026

Acesse nossos canais:



Prazo para solicitação de revisão de decisão da Fase 1	25 a 26/02/2026
Lista final da Fase 1	27/02/2026
Aplicação do Teste HumanGuide	02 a 03/03/2026
Entrevistas Comportamentais	02 a 20/03/2026
Divulgação do Resultado Preliminar	24/03/2026
Prazo para solicitação de revisão de decisão	24 a 25/03/2026
Divulgação do Resultado Final	27/03/2026

11. DISPOSIÇÕES FINAIS

- 11.1. A aprovação neste processo não gera vínculo empregatício, configurando-se apenas como credenciamento para futura contratação;
- 11.2. O Sebrae Rondônia reserva-se o direito de não preencher vagas caso os candidatos não atendam integralmente aos requisitos;
- 11.3. O candidato declara, ao se inscrever, estar ciente e concordar expressamente com o tratamento de seus dados pessoais para fins exclusivos do processo seletivo, conforme previsto neste edital, nos termos do artigo 7º, inciso I, da Lei nº 13.709/2018 (LGPD).
- 11.4. Os dados pessoais coletados serão utilizados exclusivamente para análise, avaliação e classificação dos candidatos no âmbito do presente processo seletivo, não sendo compartilhados ou utilizados para outras finalidades, conforme artigo 6º, inciso I (finalidade) e artigo 7º, inciso I, da LGPD.
- 11.5. Os dados pessoais e documentos apresentados serão armazenados pelo prazo máximo de 12 (doze) meses após a conclusão do processo seletivo, sendo eliminados de forma segura ao final deste período, salvo obrigação legal em contrário, conforme LGPD.
- 11.6. O candidato poderá, a qualquer momento, solicitar acesso aos seus dados pessoais tratados, bem como requerer sua eliminação, retificação ou limitação do uso, de acordo com LGPD.



- 11.7. Para dúvidas, solicitações ou exercício de direitos relativos à proteção de dados pessoais, o candidato poderá contatar o Encarregado pelo Tratamento de Dados Pessoais (DPO) do Sebrae Rondônia pelo e-mail: dpo@ro.sebrae.com.br
- 11.8. O Sebrae em Rondônia se reserva a enviar para a Certificação Presencial, do Sebrae Nacional, apenas a quantidade de candidatos que couber em seu orçamento;
- 11.9. O Sebrae em Rondônia enviará, à Certificação Presencial, somente os candidatos que residirem no estado de Rondônia, visando a economicidade da aplicação da Solução Potencialize;
- 11.10. Todo o Processo Seletivo será no formato *on line*, com horário e dia marcados, sem a possibilidade de alteração por parte do candidato
- 11.11. O Sebrae em Rondônia, poderá alterar o cronograma do processo seletivo e das entrevistas por necessidade de força maior. Todos os candidatos serão informados por e-mail.
- 11.12. O Cronograma da Certificação Presencial será compartilhado pelo Sebrae Nacional, através da Universidade Corporativa, sendo reforçado pelo Sebrae em Rondônia.
- 11.13. Todas as informações/documentos enviados pelos candidatos, ficarão armazenados no e-mail disponibilizado para envio deles;
- 11.14. O material será descartado ao final de 12 meses, após a conclusão do processo seletivo, deste edital;
- 11.14.1. O candidato poderá solicitar o descarte, após o encerramento do processo seletivo.
- 11.15. Os candidatos poderão apresentar solicitação de revisão da decisão no prazo de 2 (dois) dias úteis após a divulgação dos resultados preliminares.
- 11.15.1. A banca avaliadora poderá revisar pontuações mediante pedido de reavaliação da pontuação, devidamente fundamentado pelo candidato.
- 11.16. Os casos omissos serão resolvidos pela Comissão de Seleção, com base na legislação aplicável e nas normas internas do Sebrae.



ANEXO I**ROTEIRO DE ENTREVISTA COMPORTAMENTAL POR COMPETÊNCIAS****1. OBJETIVO**

A entrevista comportamental tem como objetivo identificar o grau de aderência do(a) candidato(a) às competências comportamentais essenciais ao desempenho das funções do Programa Potencialize, considerando tanto o perfil profissional quanto o alinhamento aos valores e à cultura do Sebrae.

A metodologia adotada será a entrevista por competências, baseada em evidências comportamentais, utilizando perguntas estruturadas no modelo STAR (Situação – Tarefa – Ação – Resultado).

2. COMPETÊNCIAS AVALIADAS E PONTUAÇÃO**2.1. Padrinho/Madrinha**

Competência	O que será observado	Pontuação Máxima
Postura Ética e Profissional	Demonstração de ética, respeito, comprometimento, responsabilidade técnica, transparência e postura profissional.	10
Trabalho em Equipe e Colaboração	Capacidade de cooperação, empatia, relacionamento interpessoal, comportamento colaborativo, facilitação de grupos, manejo de conflitos e engajamento coletivo.	10
Pensamento Estratégico e Visão Sistêmica	Capacidade de análise sistêmica, leitura estratégica, conexão entre áreas e cenários.	10
Facilitação e Condução de Grupos	Participação ativa, estímulo ao diálogo, condução estruturada de processos e encontros.	10
Comunicação Clara e Influência	Clareza, síntese, objetividade, influência positiva e capacidade de orientar decisões.	10



TOTAL		50 pontos
--------------	--	------------------

2.2. Eficiência Operacional

Competência	O que será observado	Pontuação Máxima
Postura Ética e Profissional	Demonstração de ética, respeito, comprometimento, responsabilidade técnica, transparência e postura profissional.	10
Trabalho em Equipe e Colaboração	Capacidade de cooperação, empatia, relacionamento interpessoal, comportamento colaborativo, facilitação de grupos, manejo de conflitos e engajamento coletivo.	10
Raciocínio Analítico e Resolução de Problemas	Análise de dados, identificação de gargalos, uso de métodos Lean/PDCA e criticidade.	10
Orientação para Resultados e Melhoria Contínua	Foco em desempenho, entrega, uso de indicadores, busca por eficiência.	10
Comunicação Técnica e Didática	Domínio técnico, clareza ao explicar processos, capacidade educativa e objetividade.	10
TOTAL		50 pontos

2.3. Finanças

Competência	O que será observado	Pontuação Máxima



Postura Ética e Profissional	Demonstração de ética, respeito, comprometimento, responsabilidade técnica, transparência e postura profissional.	10
Trabalho em Equipe e Colaboração	Capacidade de cooperação, empatia, relacionamento interpessoal, comportamento colaborativo, facilitação de grupos, manejo de conflitos e engajamento coletivo.	10
Raciocínio Financeiro e Tomada de Decisão	Capacidade analítica, precisão técnica, estruturação de cenários e decisões fundamentadas.	10
Comunicação Técnica e Clareza Explicativa	Capacidade de traduzir números em informações, clareza, didática financeira.	10
Foco em Sustentabilidade e Gestão de Riscos	Identificação de riscos, visão preventiva, análise de impacto e responsabilidade financeira.	10
TOTAL		50 pontos

2.4. Marketing e Vendas

Competência	O que será observado	Pontuação Máxima
Postura Ética e Profissional	Demonstração de ética, respeito, comprometimento, responsabilidade técnica, transparência e postura profissional.	10
Trabalho em Equipe e Colaboração	Capacidade de cooperação, empatia, relacionamento interpessoal, comportamento colaborativo, facilitação de grupos, manejo de conflitos e engajamento coletivo.	10



Orientação ao Cliente e Comportamento do Consumidor	Entendimento profundo do cliente, leitura de dores, necessidades e jornada.	10
Criatividade Estratégica e Inovação Comercial	Criação de soluções, campanhas, estratégias e visão inovadora.	10
Capacidade Analítica em Marketing e Vendas	Interpretação de métricas, indicadores, CAC, LTV, funil, ROI.	10
TOTAL		50 pontos

2.5. Gestão de Pessoas

Competência	O que será observado	Pontuação Máxima
Postura Ética e Profissional	Demonstração de ética, respeito, comprometimento, responsabilidade técnica, transparência e postura profissional.	10
Trabalho em Equipe e Colaboração	Capacidade de cooperação, empatia, relacionamento interpessoal, comportamento colaborativo, facilitação de grupos, manejo de conflitos e engajamento coletivo.	10
Escuta Ativa e Comunicação Humanizada	Sensibilidade, compreensão, comunicação clara, diálogo construtivo.	10
Resolução de Conflitos e Mediação	Capacidade de intervir, mediar, estruturar soluções e promover acordos.	10
Pensamento Sistêmico e	Visão integrada de pessoas, cultura e estratégia; foco em evolução organizacional.	10



Desenvolvimento Organizacional		
TOTAL		50 pontos

2.6. Pitch

O que será observado	Pontuação Máxima
Diagnóstico	02
Método Utilizado	1,5
Ações Conduzidas	02
Indicadores Utilizados	1,5
Resultados Alcançados	02
Aprendizados	01
TOTAL	10 pontos



ANEXO II
FICHA DE INSCRIÇÃO

Nome completo:	
CPF:	
E-mail:	
Telefone:	
Município/UF:	

Módulo pretendido (marque uma opção):

- ☐ Padrinho/Madrinha
- ☐ Especialista em Finanças
- ☐ Especialista em Marketing e Vendas
- ☐ Especialista em Eficiência Operacional
- ☐ Especialista em Gestão de Pessoas

Resumo das Experiências Relevantes:

☐ Declaro, sob as penas da lei, que as informações prestadas são verdadeiras e que apresentarei todos os documentos comprobatórios conforme exigido neste edital.

☐ Autorizo o uso dos meus dados exclusivamente para o processo seletivo deste edital

Assinatura: _____

Data:

