



PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES SEBRAE AMAZONAS 2019

UNIDADE DE ATENDIMENTO E RELACIONAMENTO

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br



•APRESENTAÇÃO - 4
•MISSÃO E VISÃO - 5
•PRESIDÊNCIA E DIRETORIA EXECUTIVA - 6
•PROGRAMA NACIONAL DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA
•SOLUÇÕES GERAIS DE EMPREENDEDORISMO – PROGRAMA NACIONAL DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA– PNEE.
•SOLUÇÕES PARA POTENCIAIS EMPREENDEDORES
•SOLUÇÕES PARA EMPREENDEDORES FORMALIZADOS
•SOLUÇÕES PARA APERFEIÇOAMENTO DE EMPREENDEDORES
•SOLUÇÕES DE EAD - ENSINO A DISTÂNCIA
•ONDE ESTAMOS - 51



**PORTFÓLIO
DE
SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS**

SEBRAE/AM

—

2019



APRESENTAÇÃO

As Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, nos últimos anos, cresceram não apenas em número, mas em importância e significado no cenário econômico nacional, a ponto de alcançar um indiscutível papel social fundamental, especialmente nos centros urbanos. Nesta leva, cresceu também a formalização de negócios, através principalmente da categoria de Microempreendedor Individual. Os Pequenos Negócios representam em 2019 bem mais da metade dos empregos formais, e a sustentação dessa estrutura gera a necessidade da preparação desses empreendimentos, seja na qualificação de seus empreendedores e colaboradores, seja na gestão, na inovação ou na otimização do comportamento empreendedor.

O SEBRAE/AM, enquanto instituição de referência informacional e formacional dos Pequenos Negócios, em seu papel de promotor do empreendedorismo, alavancador da competitividade e do desenvolvimento empresarial sustentável, não tem poupado esforços nem recursos financeiros na oferta das melhores práticas e soluções educacionais e comportamentais empreendedoras. O PORTFÓLIO que ora apresentamos aponta para as múltiplas oportunidades e formas de acesso à informação e ao crescimento empresarial, e de forma sintética, apresentamos as soluções educacionais de seminários, cursos, palestras, oficinas e consultorias disponíveis - orientamos caminhos para a criação de soluções individualizadas, especificadas para potenciais empreendedores, empreendedores formalizados e aperfeiçoamento de empreendedores, além de soluções gerais, aplicadas a todos.

Ressaltamos que nossa Matriz de Soluções Educacionais está direcionada para os segmentos de Comércio, Indústria, Serviços e Produtores Rurais – em seu aspecto informacional, direcionada para a geração, gestão e melhoria de negócios. Deste modo, não dispomos de soluções de formação profissional ou qualificação para o mercado de trabalho, mas para o mercado de empreendedores. Todas as capacitações foram criadas ou customizadas respeitando a velocidade, a estrutura, o poder econômico e a disponibilidade do empreendedor das Microempresas, Empresas de Pequeno Porte e o Empreendedor Individual, flexibilizando ao máximo nossa estrutura, atendendo em vários canais de atendimento, desde soluções virtuais e remotas até serviços à distância, presenciais, individuais ou coletivos. A estrutura metodológica das soluções prima pela aplicação prática, vivencial e imediata de posturas e comportamentos empreendedores eficazes.

Estamos ao inteiro dispor para customização e atendimento diferenciado, em acordo com a necessidade real de cada cliente. Entre em contato conosco. No SEBRAE, pensamos, planejamos e aprendemos juntos.

MISSÃO E VISÃO

MISSÃO

Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios e fomentar o empreendedorismo para fortalecer a economia nacional.

VISÃO

Ter excelência no desenvolvimento dos pequenos negócios, contribuindo para a construção de um país mais justo, competitivo e sustentável.

**PRESIDÊNCIA E
DIRETORIA EXECUTIVA**

MUNI LOURENÇO SILVA JÚNIOR

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

LAMISSE SAID DA SILVA CAVALCANTI

Diretora Superintendente

ADRIANNE ANTONY GONÇALVES

Diretora Técnica

ANANDA DA SILVA CARVALHO

Diretor Administrativo Financeiro

ESTÍMULO AO EMPREENDEDORISMO

Parceria SEBRAE com escolas públicas, privadas e Instituições de Ensino Superior

ENSINO FUNDAMENTAL

1-JovensEmpreendedores PrimeirosPassos (JEPP)

Competências Gerais: Fortalecer o potencial criativo e realizador de crianças e adolescentes com idade entre 06 e 14 anos, desenvolvendo comportamentos empreendedores, além de estimular o empreendedorismo e o protagonismo juvenil. O curso é oferecido para cada ano do ensino fundamental, com conteúdo adaptado ao nível de desenvolvimento das respectivas faixas etárias.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: Entre 20 e 30 horas para cada ano.

Carga horária para capacitação dos professores: 45 horas.

Investimento: Gratuito.

ENSINO MÉDIO

1-Despertar

Competências Gerais: Despertar o potencial realizador destacando a importância da atividade empreendedora como uma opção de carreira e da sua contribuição para o desenvolvimento da sociedade, proporcionando uma preparação para os desafios e oportunidades do mundo do trabalho.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 84 horas.

Carga horária para capacitação dos professores: 40 horas.

Investimento: Gratuito.

PROGRAMA NACIONAL DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA

SEGMENTO: POTENCIAL EMPREENDEDOR

Parceria SEBRAE com escolas públicas, privadas e Instituições de Ensino Superior

ENSINO MÉDIO

2. Crescendo e Empreendendo

Competências Gerais : Desenvolvimento Integral dos Jovens; Protagonismo juvenil; Atitudes Empreendedoras ; Mundo do Trabalho; Despertar o empreendedorismo na juventude. Especialmente indicada para projetos sociais; Inclusão social/produtiva e acesso ao mundo do trabalho; Sistematização de conhecimentos para transformar seus objetivos em realidade.

Carga Horária: 12h

Repasse para o Professor: 16 horas - O curso é trabalhado no formato de oficinas e está dividido em quatro encontros com três horas ou três encontros de quatro horas.

Encontro 1 – Descobrindo atitudes empreendedoras

Encontro 2 – Características de Comportamento Empreendedor

Encontro 3 – Trabalho e Negócio

Encontro 4 – Pensando no Futuro

Repasse Metodológico

Fundamentação Metodológica (4horas)

Capacitação dos encontros

(4 encontros – 6h por dia em 4 dias)

Carga Horária Total: 24 horas

INSTITUCIONAL – LEI GERAL

1 - OFICINA REGULAMENTAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DA LEI GERAL DA MPE

Competências Gerais: Identificar os principais temas abordados na Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, predispondo-se a utilizar sua capacidade de liderança para mobilizar o poder público e a sociedade civil local em favor da regulamentação do Estatuto da Micro e Pequena Empresa. Elaborar e Coordenar o Plano de Trabalho para regulamentação da Lei no município.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 11horas.

Investimento: Gratuito.

2 - ELABORAÇÃO DE PROJETOS PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Competências Gerais: Elaborar projetos para acesso aos recursos dos fundos públicos e privados existentes no Brasil, visando à solução de problemas locais relevantes, os quais possam ser superados com o desenvolvimento de ações planejadas e com os respectivos aportes financeiros.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 24 horas.

Investimento: R\$ 100,00.



SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO

SOLUÇÕES PARA ORIENTAR OS COMEÇOS...

1 PALESTRA COMO SE TORNAR UM MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Competências Gerais: Reconhecer os benefícios de se tornar um Microempreendedor Individual identificando os procedimentos para a formalização, bem como os produtos e serviços disponibilizados pelo SEBRAE para capacitação desse público.

Modalidade:

presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 2 horas.

Investimento: Gratuito.

2 PALESTRA ORIENTAÇÃO SOBRE ACESSO A FINANCIAMENTO PARA COMEÇAR BEM

Competências Gerais: Identificar formas e pré-requisitos para acesso ao crédito em instituições financeiras e/ou investidores.

Modalidade: Presencial e estudo autônomo.

Formato: Palestra

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 20,00.

3 PALESTRA COMO IDENTIFICAR SEU NICHOS DE MERCADO;

Competências Gerais: Segmentação geográfica, Demográfica e comportamental dos clientes, monte o esquema ideal ao seu negócio

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

4 PALESTRA EMPREENDEDORISMO COMO OPÇÃO AO EMPREGO FORMAL

Competências Gerais : Tendências de mercado e profissões do Futuro - Empreendimentos Inovadores em Serviços e Comércio

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO

SOLUÇÕES PARA ORIENTAR OS COMEÇOS...

5 PALESTRA COMO RECONHECER CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS DE SUCESSO

Competências Gerais: Identificar as características empreendedoras com foco na pessoa e no comportamento do indivíduo, bem como os reflexos nas ações do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00.

6 PALESTRA COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Competências Gerais: Avaliar o modelo de negócio, para minimizar os riscos e aumentar as chances de sucesso diante de um mercado em constante mudança.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 20,00

7 PALESTRA ATENDIMENTO AO CLIENTE: COMO SATISFAZER E ENCANTAR SEUS CLIENTES

Competências Gerais: Reconhecer a importância da qualidade do atendimento ao cliente como diferencial competitivo para manter e ampliar o movimento do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 2 horas.

Investimento: R\$ Gratuita

8 PALESTRA VALE A PENA ADQUIRIR UMA FRANQUIA?

Competências Gerais : Como funciona, como obter, quais os critérios de avaliação de uma boa proposta de Franquia

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO

SOLUÇÕES PARA ORIENTAR OS COMEÇOS...

9 PALESTRA COMO OBTER LICENÇA AMBIENTAL DE PRODUTOS NATURAIS

Competencias Gerais : Passo a passo e processos para obter a licença de sua Empresa

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

10 PALESTRA COMO LEGALIZAR SEU ENDEREÇO COMERCIAL (PARCERIA PREFEITURA)

Competencias Gerais : Passo a passo e processos para legalizar o Alvará de sua Empresa

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

11 OFICINA COMO DEFINIR O PÚBLICO ALVO DO SEU NEGÓCIO

Competencias Gerais: Trinomio serviço - vendas e cliente, mapeamento de perfil de consumidor; capacidade de atendimento de expectativas, área geográfica e social

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 09 horas.

Investimento: R\$ 60

12 OFICINA ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

Competencias Gerais: Análise de SWOT/ Fornecedores/ Concorrentes/ Aspectos do Cliente/ Precificação

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 60

13 OFICINA SOBRE CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA E PAGAMENTO DE TRIBUTOS

Competencias Gerais : Análise, gestão e controle da entrada, movimentação e saída de recursos financeiros da empresa; planejamento financeiro

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 60

SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO

SOLUÇÕES PARA ORIENTAR OS COMEÇOS...

14 PALESTRA COMO OBTER LICENÇA SANITÁRIA PARA INDÚSTRIA DE ALIMENTOS

Competências Gerais : Passo a passo e processos para obter a licença de sua Empresa

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

15 OFICINA EMPREENDER COM SUSTENTABILIDADE PARA COMEÇAR BEM

Competências Gerais: Conhecer as possibilidades de desenvolvimento de modelos de negócios sustentáveis que favoreçam o aumento do lucro e a redução de prejuízos financeiros e ambientais.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 3 horas.

Investimento: Gratuito.

16 OFICINA COMO FAZER DO CRÉDITO SEU ALIADO E NÃO UMA ARMADILHA

Competências Gerais : Como utilizar formas de crédito alternativas no mercado (consignação, etc...) estratégias de planejamento de obtenção de crédito e otimização do uso do recurso obtido

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina

Carga horária: 09 horas.

Investimento: R\$ 60

17 CURSO CONHECENDO AS PRINCIPAIS OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS E FISCAIS DE UM PEQUENO NEGÓCIO

Competências Gerais : Controle e Gestão das Obrigações Fiscais e Tributárias básicas de uma MPE

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120

18 MINI CURSO - O QUE DIZ A LEGISLAÇÃO BÁSICA PARA TRANSPORTE FLUVIAL DE PASSAGEIROS – Parceria com Capitania dos Portos

Competências Gerais : Apresentação, exposição e esclarecimentos dos principais itens da legislação para empreendedores, como obter a licença, passo a passo

Modalidade: Presencial.

Formato: Mini Curso

Carga horária: 12 horas.

Investimento: R\$ 60



SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO PARA QUEM JÁ ESTÁ NO CAMINHO...

1- CURSO COMO ATENDER MELHOR SEU CLIENTE

Competências Gerais: Identificar os aspectos que contribuem para a satisfação do cliente; refletir criticamente sobre as ações e procedimentos de atendimento em uma empresa; planejar ações que garantam a satisfação dos clientes e possam gerar um impacto positivo nos resultados.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 80,00.

2 – CURSO APRENDER A EMPREENDER

Competências Gerais: Desenvolver conhecimentos, habilidades e atitudes sobre empreendedorismo, mercado e finanças para gestão de pequenos negócios.

Modalidade: Presencial ou a distância (Internet e Kit educativo).

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 80,00.

3- CURSO MULHER EMPREENDEDORA

Competências Gerais: Desenvolver atitudes empreendedoras a partir da reflexão e do reconhecimento do papel transformador das mulheres na sua comunidade de origem e na sociedade, valorizando a sua capacidade de criar e gerenciar negócios de sucesso.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 16 horas.

Investimento: R\$ 80,00.

4 CURSO DETERMINAÇÃO EMPREENDEDORA

Competências Gerais: Compreender a relação entre a autoestima e o desempenho empreendedor, reconhecendo os próprios talentos e o poder que se tem para agir no fortalecimento ou no desenvolvimento de um negócio na comunidade.

Modalidade: Presencial e a distância (Internet).

Formato: Curso.

Carga horária: 20 horas.

Investimento: R\$ 100,00.

SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO PARA QUEM JÁ ESTÁ NO CAMINHO...

5 – CURSO COMPRAS GOVERNAMENTAIS: CURSO DO COMPRADOR

Competências Gerais: Compreender que as compras públicas podem se tornar um mecanismo capaz de impulsionar a economia local/regional. Identificar os critérios para aplicação nos editais de compras governamentais e os procedimentos que beneficiam a participação das MPE e MEI. Incorporar na prática dos compradores diretos e indiretos os procedimentos necessários para a aplicação plena da Lei Complementar 123/06, da Lei 11.947/2009 e da resolução 26/13.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 24 horas.

Investimento: Gratuito.

6 - CURSO GESTÃO DO VISUAL DE LOJA – MELHORANDO SUAS VENDAS

Competências Gerais: Analisar o visual (layout) de uma loja, com base nos conceitos e técnicas para melhorar a exposição dos seus produtos, a fim de tornar a empresa mais competitiva; reconhecer a importância do visual da loja como uma estratégia para a gestão da sua empresa e elaborar um plano de ação para melhorá-lo, visando ao incremento das vendas.

Modalidade: Presencial e distância (Internet).

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas (Presencial) e 30 dias (Internet).

Investimento: R\$ 80,00.

7 - CURSO COMPRAS GOVERNAMENTAIS: CURSO DO FORNECEDOR

Competências Gerais: Conhecer e interpretar os dispositivos da Lei Complementar 123/06 (Lei Geral das Micro e Pequenas empresas); de como ela garante o tratamento diferenciado, simplificado e favorecido às MPE e MEI em licitação pública. Compreender a importância das inovações nos processos de licitação pública como instrumento para o desenvolvimento local. Entender os mecanismos de participação em um processo de licitação e como operar os procedimentos de análise de risco antes da inscrição em uma licitação pública.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas.

Investimento: Gratuito.

8 CURSO SABORE GESTÃO - BOAS IDEIAS PARA ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR

Competências Gerais: Conhecer os principais aspectos do processo de gestão de um empreendimento no setor de alimentação fora do lar, objetivando a adoção de procedimentos de planejamento e de técnicas de operação que contribuam para uma gestão eficiente do negócio. Desenvolver o senso empresarial de gestão e de controles para o empreendimento.

Modalidades: Telessala e kit de estudo autônomo.

Formato: Kit educativo.

Materiais do kit de Estudo Autônomo: Livro do Participante, DVD, Ficha de Avaliação e Guia para Orientação ao Participante.

Carga horária: 24 horas.

Investimento: R\$ 80,00

SEGMENTO: POTENCIAL EMPRESÁRIO PARA QUEM JÁ ESTÁ NO CAMINHO...

9 - VAREJO FÁCIL – TÉCNICAS DE VENDAS

Competências Gerais: Conhecer caminhos e estratégias adequados de vendas de produtos e serviços que propiciem melhoria da lucratividade e do fortalecimento do negócio.

Modalidade: A distância (Internet).

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 80,00.

PROJETO SEI - SEBRAE PARA MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

SEGMENTO: MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (Preço Diferenciado)



1 COMO COMPRAR MELHOR – (ANTIGO SEI COMPRAR)

Competências Gerais: Identificar os elementos que envolvem o processo de compras planejadas para assegurar os melhores resultados no negócio, selecionando, criteriosamente, o que deve ser comprado e a procedência do produto. Entender a importância do bom relacionamento com os fornecedores para o sucesso na negociação de produtos, serviços e prazos com foco no processo “ganha-ganha”.

Modalidades: Presencial e a distância.

Formato: Oficina, Internet, Cartilha Impressa, Audiolivro, SMS.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

2 COMO AUMENTAR SUAS VENDAS (ANTIGO SEI VENDER)

Competências Gerais: Conhecer os componentes de marketing: produto, ponto, preço, promoção e cliente para aplicá-los no negócio e melhorar o desempenho das vendas.

Modalidades: Presencial e a distância.

Formato: Oficina, Internet, Cartilha Impressa, Audiolivro, SMS.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

3 COMO CONTROLAR O FLUXO DE CAIXA (ANTIGO SEI CONTROLAR MEU DINHEIRO)

Competências Gerais: Compreender a forma de utilização do controle de caixa no dia a dia empresarial e reconhecer a importância de elaborar e efetuar o controle diário de entradas e saídas financeiras da empresa.

Modalidades: Presencial e a distância.

Formato: Oficina, Internet, Cartilha Impressa, Audiolivro, SMS.

Carga horária: 1º encontro: 4 horas. 2º encontro com três opções: oficina presencial com duração de 2 horas, atendimento pelo AOE ou atendimento pela UAI.

Investimento: R\$ 10,00

4 SEI EMPREENDER

Competências Gerais: Conhecer e adotar práticas e atitudes empreendedoras por meio da descoberta e aplicação do potencial empreendedor para o fortalecimento do negócio.

Modalidades: Presencial e a distância.

Formato: Oficina, Internet, Cartilha Impressa, Audiolivro, SMS.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

5 SEI PLANEJAR

Competências Gerais: Compreender o processo de organização de um negócio; conscientizar-se de que o planejamento de ações de forma ordenada e articulada contribui para o aumento das vendas de produtos e de serviços com qualidade e preços atrativos; aplicar as ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho da empresa, objetivando o aumento de sua competitividade, de modo sustentável.

Modalidades: Presencial e a distância.

Formato: Oficina, Internet, Cartilha Impressa, Audiolivro, SMS.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

6 SEI UNIR FORÇAS PARA MELHORAR

Competências Gerais: Conhecer as vantagens e ganhos do empreendedorismo coletivo e perceber os benefícios da organização em grupo para empreender ações coletivas com o objetivo de atender a necessidades comuns.

Modalidades: Presencial e a distância.

Formato: Oficina, Internet, Cartilha Impressa, Audiolivro, SMS.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

7 SEI ADMINISTRAR

Competências Gerais: Desenvolver características empreendedoras e aprender como organizar um negócio, melhorar os resultados, contornar e evitar problemas, com a finalidade de gerenciar com sucesso um pequeno empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

8 SEI COMO DEFINIR PREÇO DE VENDA (ANTIGO SEI FORMAR PREÇOS)

Competências Gerais: Aprender acalculiar adequadamente os gastos, margem de lucro e o ponto de equilíbrio operacional do negócio, para a formação de preço.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

10 SEI CLICAR

Competências Gerais: Conhecer as ferramentas fundamentais disponibilizadas pela Internet para a expansão do seu negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

11 SEI ATENDER

Competências Gerais: Reconhecer a importância da qualidade do atendimento ao cliente como diferencial competitivo para manter e ampliar o movimento do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00

12 KIT EDUCATIVO APRENDER A EMPREENDER SERVIÇOS

Competências Gerais: Informar-se sobre aspectos básicos de empreendedorismo, mercado e finanças para planejar o próprio negócio. Refletir sobre as características essenciais aos empreendedores e predispor-se a desenvolvê-las e utilizar cada novo conhecimento como base para tomada de decisão sobre seu empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 24 horas.

Investimento: R\$ 25,00

13 KIT EDUCATIVOS BOAS VENDAS! COMO VENDER MAIS E MELHOR NO VAREJO

Competências Gerais: Refletir e criar alternativas, projetos e estratégias que possam dar sustentabilidade no longo prazo para o empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 24 horas

Investimento: R\$ 25,00

14 KIT EDUCATIVO SABOR EM GESTÃO

Competências Gerais: Conhecer os principais aspectos do processo de gestão de um empreendimento no setor de alimentação fora do lar; Predispor-se a adotar procedimentos de planejamento e técnicas de operação que contribuem para uma gestão eficiente do seu negócio;- Desenvolver o senso empresarial de gestão e controles para o seu empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 24 horas.

Investimento: R\$ 25,00

15 SEI GERIR CAPITAL DE GIRO

Competências Gerais: Entender o processo correto do cálculo e da gestão do capital de giro para o sucesso do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 2 horas.

Investimento: R\$ 10,00

16 SEI DESENVOLVER FLUXO DE CAIXA

Competências Gerais: Controlar as finanças da empresa, utilizando o fluxo de caixa como ferramenta de planejamento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 2 horas.

Investimento: R\$ 10,00

17 SEI ATRAIR, CONQUISTAR E MANTER CLIENTES

Competências Gerais: Conhecer estratégias e ferramentas para atrair, conquistar e manter clientes, visando ao crescimento e à consolidação do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 10,00



1 PALESTRA “TRIBUTAÇÃO PARA MICRO E PEQUENA EMPRESAS”

Competências Gerais: Conhecer os impostos e o destino de seus recolhimentos. Identificar os tipos de opção tributária, objetivando alcançar melhores resultados. Aprender a calcular tributos e conhecer as vantagens da microempresa em relação a outras opções tributárias, bem como as novidades da nova legislação. Conhecer o trabalho do contador para compreender e avaliar as atividades desse profissional.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra e Cartilha.

Carga horária: 2 horas.

Investimento: R\$ 10,00.

3 PALESTRA “EMPREENDEDORISMO FEMININO” COMO AMPLIAR SUAS VENDAS DE PORTA EM PORTA, A PARTIR DA CRIAÇÃO DE UMA REDE DE RELACIONAMENTO

Competências Gerais: Oficina prática, de técnicas de vendas “porta a porta”, como diferencial para crescimento das vendas de empreendimentos gerenciados por mulheres

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

4 PALESTRA COMO EXPORTAR UTILIZANDO O SEDEX

Competências Gerais: Passo a passo para realizar importações através do Sistema SEDEX (Correios)

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

5 PALESTRA METODOS AGEIS PLANEJANDO COM EFICÁCIA

Competencias Gerais : Implemente mudanças efetivas em sua empresa a partir das melhores práticas das empresas modernas. A premissa básica é a mudança calculada, pensando na funcionalidade do negócio, isso é, em fases.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

6 PALESTRA " COMPETÊNCIAS DO AMANHÃ"

Competencias Gerais – A palestra visa informar e orientar quanto à comportamentos, atitudes e habilidades fundamentais para permanecer e competir no mercado digital.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 02 horas.

Investimento: R\$ 10

7 PALESTRA IMPOSTO DE RENDA DO MEI - FIQUE LEGAL COM A RECEITA

Competencias Gerais : Orientação para a controle, apresentação e solvencia de problemas mais comuns com o IR do MEI

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

8 PALESTRA O QUE É IDENTIDADE VISUAL DA EMPRESA

Competencias Gerais: Técnicas e Ferramentas de Marketing e Publicidade para firmação de marca no mercado

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

9 PALESTRA "EDUCAÇÃO FINANCEIRA - COMO PLANEJAR E FAZER O CONTROLE FINANCEIRO PESSOAL"

Competencias Gerais Orientar como elaborar um controle orçamentário, planejar investimentos e demais finanças

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

11 OFICINA PENSANDO A EXPERIENCIA DO CLIENTE ;

Competências Gerais- Oficina onde o empreendedor aprenderá a pensar, ver e sentir como o seu cliente, levando-o a uma melhor prestação de serviço e aumento das vendas.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

12 OFICINA “COMO ANUNCIAR PRODUTOS EM UM SITE DE VENDAS”

Competências Gerais: Perceber a Internet como uma ferramenta fundamental a ser utilizada para ampliação do sucesso do negócio, principalmente no que se refere às vendas online. Reconhecer a importância do uso da Internet para divulgação dos produtos/serviços da empresa. Utilizar ferramenta digital acessível para apresentar e vender produtos/serviços pela Internet.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20,00.

13 OFICINA CALENDÁRIO PARA COMÉRCIO: DICAS PARA CONQUISTAR CLIENTES EM DATAS COMEMORATIVAS

Competências Gerais : Tendências de visual externo e interno; vitrinismo com ponto focal; caminho visual, estratégias para vendas; técnicas de exposição de produtos; calendário promocional e tipos de promoções

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 60

14 OFICINA E-SOCIAL

Competências Gerais : O que, é, como funciona e quais as implicações para a empresa de pequeno porte

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 60

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

15 OFICINA COMO CRIAR UM SITE PARA SUA EMPRESA

Competências Gerais: Identificar e aprender a usar a internet como uma importante ferramenta para o sucesso do negócio; reconhecer os benefícios da empresa em possuir um site e estar inserida no mundo virtual. Aprender os passos a serem seguidos para a criação de um site e divulgação do negócio na Internet.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 20,00

16 OFICINA TENDENCIAS DO MERCADO DE MODA NO BRASIL EM 2019/2020

Competências Gerais : Pesquisa de Tendências de comportamento do consumidor, lifestyle. - Identidade, imagem e publico-alvo; - Relações estabelecidas entre produtos, marcas e consumidores. - Campos de cultura como referencia e inspiração; Criação de imagem de moda estática e dinâmica

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 80,00

17 OFICINA TÉCNICAS DE ENTREVISTA DE SELEÇÃO

Competências Gerais : Vantagens da seleção baseada em competências; Capacitando o solicitante para o processo de seleção; Indicadores de competências; Perguntas comportamentais com foco em competências; Como elaborar um parecer, feed back e devolutivas

Modalidade: Presencial

Formato: Oficina

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 80

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

18 OFICINA ESTRATÉGIAS DE FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Competencias Gerais : Técnicas e estratégias de Marketing voltadas para atendimento e antecipação das necessidades do cliente; Ideias de Promoções, política de descontos

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 09 horas.

Investimento: R\$ 60

19 MINI CURSO ORGANIZAÇÃO E ANÁLISE DA CARTEIRA DE CLIENTES

Competencias Gerais : Identificação, seleção e mapeamento de clientes, gestão da carteira pro ativamente

Modalidade: Presencial.

Formato: Mini Curso

Carga horária: 12 horas.

Investimento: R\$ 60

20 MINI CURSO O QUE É E COMO FAZER DIVULGAÇÃO DA SUA EMPRESA

Competencias Gerais: Estratégias de Marketing e publicidade para MPES.

Modalidade: Presencial.

Formato: Mini Curso.

Carga horária: 12 horas.

Investimento: R\$ 60

21 MINI CURSO TÉCNICAS DE LAY OUT E ORGANIZAÇÃO VISUAL DE LOJA

Competencias Gerais : Conceituação, composição, ambientação, Colorimetria, Apresentações

Modalidade: Presencial.

Formato: Mini Curso

Carga horária: 12 horas.

Investimento: R\$ 60

22 CURSO DESIGN THINKING: FERRAMENTAS E CONCEITOS PARA INOVAR EM SUA EMPRESA

Competencias Gerais : Contexto do mundo e dos negócios; Onde e quando surgiu o Design Thinking; Conceito; para que serve - e premissas; Como funciona; introdução às etapas da metodologia

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME) PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

2 CURSO “COMO A INTERNET PODE AJUDAR OS PEQUENOS NEGÓCIOS”

Competências Gerais: Conhecer as vantagens do uso de ferramentas disponíveis na Internet para gestão de vendas do negócio.

Modalidades: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 16 horas. **Investimento:** R\$ 20,00.

24 – CURSO GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Competências Gerais: Compreender os caminhos e estratégias de vendas, refletir sobre a importância do vendedor para a empresa, para os clientes e para o empresário, visando atuar de maneira estratégica para promover as vendas de produtos e serviços, a fim de melhorar os resultados nos negócios.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso e Consultoria.

Carga horária: 16 horas de curso acrescidas de 2 horas de consultoria.

Investimento: R\$ 130,00.

23 – CURSO GESTÃO DE MARKETING

Competências Gerais: Conhecer os principais conceitos de marketing e inclusão de suas ferramentas na gestão do negócio. Perceber a importância de colocar o cliente como centro das estratégias e ações organizacionais e refletir sobre a atuação da empresa na dinâmica do mercado. Elaborar um plano inicial de marketing para divulgar o negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso, Consultoria e Diálogos.

Carga horária: 16 horas acrescidas de 2 horas de consultoria e de 12 horas de diálogos.

Investimento: R\$ 130,00.

26 CURSO VITRINISMO COMO ALAVANCADOR DE VENDAS

Competências Gerais: Uso do vitrinismo como atrativo ao cliente, uso racional e planejado de cores e padrões, iluminação, disposição e link com promoções da empresa.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120

25 - CURSO GESTÃO DE ESTOQUES

Competências Gerais: Capacitar o empresário de microempresa nas técnicas de gestão dos estoques, com o objetivo de alcançar resultados operacionais e financeiros satisfatórios, bem como atingir as metas e expectativas que contribuam para otimizar sua produção e comercialização.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso e Consultoria.

Carga horária: 12 horas acrescidas de 2 horas de consultoria.

Investimento: R\$ 120,00 (A partir de maio 2016)

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

27 CURSO AUMENTE O SEU PODER DE BARGANHA

Competencias Gerais: Técnicas básicas de Negociação, relações interpessoais comerciais, ética, momento da verdade, entregas efetivas

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$120

28 CURSO CONTROLE E GESTÃO DE ESTOQUE

Competencias Gerais : Catalogação, controle, sistemas de controle, planejamento e organização do estoque

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 12horas.

Investimento: R\$60

29 CURSO ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS

Competencias Gerais : Conceito, tipologia, estratégias, check list, planejamento, controle e análise de resultados.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

30 CURSO GESTÃO DE FOLHA DE PAGAMENTO

Competencias Gerais : Como operar com racionalidade e controle a gestão da Folha de pagamento / RAIS e demais obrigações sociais

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

31 CURSO INDICADORES FINANCEIROS

Competencias Gerais : Criação, gestão e aplicação de indicadores como referencias dos resultados da empresa. Aplicabilidade e vantagens

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

32 CURSO PLANEJAMENTO, PROGRAMAÇÃO E CONTROLE DA PRODUÇÃO

Competencias Gerais : Otimização da produção com minimização de riscos, desperdícios e melhoria de resultados, com diminuição de re trabalhos e devoluções

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

33 CURSO CÓDIGO DE BARRAS - COMO IMPLANTAR

Competencias Gerais : O que é, como funciona, como aplicar na sua empresa , vantagens e uso

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

34 - CURSO "CUSTOMER SUCCESS - COMO CONQUISTAR E MANTER CLIENTES" -

Competencias Gerais : Aumentar a satisfação dos seus clientes por meio de uma estratégia de Customer Success (relacionamento ampliado e assistência constante ao cliente), vendendo mais para a mesma base de consumidores. O aluno aprenderá conceitos, métricas e o cálculo do índice de saúde dos seus clientes, bem como mensurar o retorno sobre o investimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 20horas.

Investimento: R\$ 150

35 PALESTRA "ECONOMIA COMPARTILHADA": COMO CRIAR ESPAÇOS COMPARTILHADOS PARA PEQUENOS RESTAURANTES E BARES

Competencias Gerais - Conhecer como negócios do ramo de comida em entretenimento podem conviver e repartir custos na perspectiva da economia compartilhada.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 03 horas.

Investimento: R\$ 20

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

36 CURSO GESTÃO FINANCEIRA DE EMPRESA DE CAFÉ REGIONAL

Competencias Gerais : Controle e Gestão Financeira da Empresa, visando maior lucratividade, minimização de perdas, velocidade e rentabilidade em Café Regional

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 12horas.

Investimento: R\$ 120

37 CURSO GESTÃO FINANCEIRA DO RAMO DE ALIMENTAÇÃO

Competencias Gerais : Controle e Gestão Financeira da Empresa, visando maior lucratividade, minimização de perdas, velocidade e rentabilidade em empresas do ramo de Alimentação

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 12horas.

Investimento: R\$ 120

38 CURSO ENGENHARIA DE CARDÁPIOS DE BAIXO CUSTO PARA ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR

Competencias Gerais : Como montar cardápios nutricionalmente equilibrados e economicamente viáveis - manutenção de um patamar mínimo e máximo no custo das refeições

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

39 CURSO GESTÃO DE CUSTOS PARA BARES, LANCHONETES E RESTAURANTES

Competencias Gerais : Manutenção do padrão de qualidade dos produtos com equilíbrio nas despesas/ economicidade/ praticidade e otimização de insumos

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$ 120

40 CURSO EMPREENDENDO MERCADO DE ALIMENTOS FUNCIONAIS

Competencias Gerais: O mercado Alimentar Alternativo/Alimentação Natural e organica/ Valor Nutricional e Funcional dos alimentos/ Estratégias de comercialização

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15horas.

Investimento: R\$120

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

41 CURSO TÉCNICAS BÁSICAS DE MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS PROCESSADOS

Competências Gerais : Conceito, condições básicas mínimas, técnicas de manuseio, controle, armazenamento e uso de alimentos

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 20 horas.

Investimento: R\$ 150

10 CURSO DE GESTÃO DE E-COMMERCE PARA SUA EMPRESA – SITE, TWEETER, FACEBOOK, INSTAGRAM

Competências Gerais: Reconhecer a Internet como uma importante ferramenta para o sucesso do pequeno negócio. Compreender de que

forma a empresa pode aumentar seus lucros ao realizar buscas eficientes na Internet.

Aprender a utilizar sites de busca na Internet, de maneira a facilitar a gestão do negócio.

Modalidade: Presencial

Formato: Curso

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120,00

42 OFICINA DE VENDEDOR DE ROUPA A PERSONAL STYLIST - FIDELIZE CLIENTES

Competências Gerais : Tendências de Moda; Tecidos e padronagens; cores e tecidos ; acessórios

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 08 horas.

Investimento: R\$ 60

43 CURSO COMO GANHAR MAIS PERDENDO MENOS - VAREJO DE VESTUÁRIO

Competências Gerais : Técnicas de venda e estratégias de Marketing focadas na área de confecções.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120

44 CURSO GESTÃO FINANCEIRA DE COMÉRCIO DE CONFECÇÕES

Competências Gerais : Controle e Gestão Financeira da Empresa, visando maior lucratividade, minimização de perdas, velocidade e rentabilidade no Comércio de Confecções

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120



SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

45 CURSO GESTÃO DE PESSOAS

Competências Gerais: Conscientizar-se da necessidade de desenvolver e aplicar processos de gestão estruturados, a fim de contribuir para a melhoria da satisfação e retenção das pessoas e propiciar decisões mais justas, consolidando as bases para o crescimento da empresa. Conscientizar-se de que o aprofundamento do conhecimento sobre as empresas, as pessoas e suas competências, aliado ao desenvolvimento das habilidades de relacionamento interpessoal, são fundamentais para o melhor exercício da liderança. Aplicar técnicas e ferramentas que permitam aprofundar o conhecimento da estrutura organizacional, da ordenação e distribuição das atividades e do levantamento das competências dos recursos humanos existentes na empresa.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso, Consultoria e Diálogos.

Carga horária: 24 horas acrescidas de 2 horas de consultoria.

Temas dos Diálogos Empresariais: 2 a 3 horas.

- Empresário como líder Coach/Gestão de Conflitos.
- Processo Seletivo de Empregados/Remuneração Variável.
- Retenção de Talentos.

Investimento: R\$ 180,00.

46 CURSO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Competências Gerais: Conhecer as vantagens das ferramentas de planejamento estratégico para o bom funcionamento e aumento da competitividade da microempresa, de forma sustentável.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso, Consultoria e Diálogos

Carga horária: 16 horas acrescidas de 2 horas de consultoria.

Temas dos Diálogos Empresariais: 2 a 3 horas.

- Análise de Ambientes e Grupos de Interesse / BSC como Ferramenta Gerencial.
- Indicadores de desempenho do BSC / Oportunidades de Negócios e Investimentos.
- Missão, Visão e Valores / Gestão por processos.

Investimento: R\$ 130,00.

SEGMENTO: MICROEMPRESA (ME)

PÚBLICO-ALVO: MICROEMPRESÁRIOS

47 CURSO GESTÃO FINANCEIRA DE COMERCIO VAREJISTA – MERCADINHOS

Competencias Gerais : Controle e Gestão Financeira da Empresa, visando maior lucratividade, minimização de perdas, velocidade e rentabilidade em Mercadinhos

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 12 horas.

Investimento: R\$ 120

48 SEMINÁRIO PARA EMPREENDEDORES DE SALÃO DE BELEZA E ESTÉTICA - "NEURO MARKETING - ENTENDENDO O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR" ;

Competencias Gerais- Usar estratégias de Neuro Marketing para conquistar, manter e intensificar o relacionamento e o Ticket Médio de aquisições de um cliente em sua loja.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 03 horas.

Investimento: R\$ 20

49 PALESTRA EMPREENDEDORISMO NO MUNDO FITNESS

Competencias Gerais: Tendências de novos nichos de atuação no mercado Fitness, Legislação pertinente e passo a passo de funcionamento

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra

Carga horária: 04 horas.

Investimento: R\$ 20

50 CURSO GESTÃO FINANCEIRA DO RAMO DE TRANSPORTE DE PASSAGEIROS - ESCOLAR E TURISTICO

Competencias Gerais : Controle e Gestão Financeira da Empresa, visando maior lucratividade, minimização de perdas, velocidade e rentabilidade em empresas do ramo de Transporte

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso

Carga horária: 15 horas.

Investimento: R\$ 120



1 PALESTRA VENDER PARA O GOVERNO NO CAMPO

Competências Gerais: Adquirir noções básicas sobre o processo de comercialização de produtos para órgãos públicos.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 2

horas. **Investimento:**

R\$ 10,00.

2 OFICINA LIDERAR NO CAMPO

Competências Gerais: Entender o conceito, as características fundamentais e os desafios da liderança, predispondo-se a exercê-la para resolver problemas e tomar decisões que atendam aos interesses coletivos.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 20,00

3- OFICINA EMPREENDER NO CAMPO

Competências Gerais: Compreender os conceitos de empreendedorismo, identificar características empreendedoras para o sucesso do negócio; refletir sobre atitudes empreendedoras praticadas no dia a dia.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina. **Carga**

horária: 4 horas

Investimento: R\$ 20,00

4- REDES ASSOCIATIVAS

OFICINA DESPERTANDO PARA O ASSOCIATIVISMO

Competências Gerais: Reconhecer os valores, princípios e atitudes indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo; refletir sobre a responsabilidade de cada integrante do grupo e decidir sobre a participação de cada um no processo de constituição e organização do empreendimento coletivo.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas

Investimento: R\$ 20,00

CURSO PLANEJANDO NOSSO EMPREENDIMENTO COLETIVO

Competências Gerais: Compreender a necessidade do planejamento sistemático para o sucesso do empreendimento coletivo e elaborar um plano de ação, que leve em conta as necessidades do grupo sem desprezar as características individuais de cada membro.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 20 horas de capacitação acrescidas de 9 horas de consultoria.

Investimento: R\$ 160,00.

PRATICANDO O ASSOCIATIVISMO

Competências Gerais: Identificar aspectos relevantes que envolvem a gestão do empreendimento coletivo, reconhecendo a responsabilidade, os direitos e deveres de cada membro do grupo, e elaborar um plano de ação básico para a gestão desse empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 20 horas.

Investimento: R\$ 120,00.

5- OFICINA NEGOCIAR NO CAMPO

Competências Gerais: Entender o conceito de negociação, seus limites, desafios e benefícios; compreender a importância de preparar-se para uma boa negociação; aprender a negociar, adotando postura de quem busca ganhos compartilhados entre as partes interessadas; utilizar a Matriz de Limites de Negociação e dos Negociadores como ferramentas para obtenção de informações e o alcance de uma boa negociação; esboçar um Plano de Negociação, a fim de obter melhores resultados em futuras negociações.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$20,00

6- OFICINA ATENDER BEM NO CAMPO

Competências Gerais: Identificar estratégias para conhecer clientes e suas principais necessidades, visando a melhores resultados no negócio; analisar as características do produto que melhor atendem às necessidades do cliente; predispor-se a valorizar os benefícios do produto; tomar consciência da importância de atuar no mercado com foco nas necessidades do cliente; aplicar as ferramentas que possibilitem levantar o perfil do cliente e os fatores que motivam a aquisição de determinados produtos.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 20,00



7- OFICINA SEI CONTROLAR MEU DINHEIRO RURAL

Competências Gerais: Compreender os benefícios da gestão dos controles financeiros e da sua propriedade rural. Utilizar ferramentas de controle financeiro para o gerenciamento do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas

Investimento: R\$20,00

8- OFICINA CALCULANDO OS CUSTOS PARA PRODUZIR

Competências Gerais: Compreender a composição dos custos de produção, a importância de controlá-los e sua influência nos resultados econômicos da propriedade rural.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas

Investimento: R\$ 20,00

9- CURSO NEGÓCIO CERTO RURAL

Competências Gerais: Compreender os conceitos de planejamento e administração de pequenos negócios rurais, abrangendo conteúdos básicos relacionados ao diagnóstico da propriedade rural, à seleção de ideias de negócios, à análise de viabilidade, à gestão da produção e ao processo de comercialização, com foco no empreendedorismo. Desenvolver competências que permitam planejar e administrar a propriedade rural como um empreendimento rentável.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 40 horas acrescidas de 6 horas de consultoria.

Investimento: R\$ 150,00.

SEGMENTO: EMPRESAS DE PEQUENO PORTE – EPP



1- PALESTRA GESTÃO FINANCEIRA PARA EPPS

Competências Gerais: Conhecer estratégias de gerenciamento das finanças de uma empresa, estabelecendo a correlação entre caixa, lucro e patrimônio, de modo a auxiliar a tomada de decisões.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra.

Carga horária: 20 horas.

Investimento: R\$ 130,00.

2 OFICINA DO MEG

Competências Gerais: Compreender a importância da aplicação do Modelo de Excelência em Gestão (MEG) para a estruturação da gestão da empresa.

Formato: Oficina.

Modalidade: Presencial e a distância pela internet.

Carga horária: 8 horas divididas em dois encontros sequenciais.

Investimento: R\$ 450,00.

3 - PALESTRA GESTÃO DE EMPRESAS FAMILIARES

Competências Gerais: Reconhecer a importância da cooperação dos membros da família na gestão da empresa para o sucesso e continuidade do negócio. Perceber a importância da profissionalização da gestão para a sucessão em empresa familiar, com o estabelecimento de um plano de desenvolvimento de competências e de um acordo empresarial familiar, visando promover a mudança de postura comportamental e sustentação da gestão do negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Palestra. **Carga**

horária: 2 horas.

Investimento: R\$ 35,00

4 - CURSO GESTÃO DA INOVAÇÃO – INOVAR PARA COMPETIR

Competências Gerais: Desenvolver competências para compreender o conceito de inovação e os processos de gestão da inovação no contexto da pequena empresa; conscientizar-se da importância da inovação para a competitividade da empresa; implantar estratégias para estímulo à inovação.

Modalidade: Presencial e distância (Internet).

Formato: Curso + Consultoria.

Carga horária: 15 horas de capacitação acrescidas de 3 horas de consultoria pós-curso.

Investimento: R\$ 300,00.

5 - CURSO ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS

Competências Gerais: Conhecer o processo de implantação de um negócio; desenvolver o pensamento estratégico e realizar atividades práticas para a elaboração de estratégias, proporcionando segurança na tomada de decisão, fruto da análise e conhecimento de seu ambiente de atuação.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso e Consultoria. **Carga**

horária:

a) Módulo I: 28 horas acrescidas de 18 horas de consultoria por empresa.

b) Módulo II: 8 horas acrescidas de 4 horas de consultoria por empresa.

Investimento: R\$ 2.100,00.

6 - CURSO GESTÃO DE QUALIDADE

Competências Gerais: Desenvolver a cultura da qualidade, implementando nas empresas processos embasados no Modelo de Excelência em Gestão (MEG), elaborado pela FNQ. A solução é dividida em 5 módulos: Compromisso com o Êxito, Fundamentos da Excelência, De Olho na Qualidade, Parcerias Eficazes e Processos.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso e Consultoria.

Carga horária: 80 horas de curso acrescidas de 34 horas de consultoria.

Investimento: R\$ 1.750,00

7 CURSO LÍDER COACH—LIDERANDO PARA ALTA PERFORMANCE

Competências Gerais: Desenvolver o líder coach, apoiado no desenvolvimento de habilidades e no uso de ferramentas que possibilitem ao gestor participar diretamente do desenvolvimento individual dos colaboradores de sua equipe, reconhecendo os seus potenciais, desenvolvendo as suas competências e orientando-os na definição de metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa. **Modalidade:** Presencial.

Formato: Curso e Sessão de Líder Coach.

Carga horária: 32 horas de curso acrescidas de 4 horas de Sessão de Líder Coach.

Investimento: R\$ 600,00.

8 - CULT LÍDER – DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES

Competências Gerais: Compreender a importância de trabalhar a visão sistêmica de uma liderança motivada e orientada para melhores resultados na transformação da sociedade e adotar e aplicar no dia a dia atitudes e características comportamentais da liderança compartilhada, empreendedora, ética, criativa e inovadora para alcançar melhores resultados nos negócios.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 16 horas.

Investimento: R\$ 100,00

26

9 - EMPRETEC

Competências Gerais: Identificar, estimular e desenvolver o comportamento empreendedor, por meio de uma metodologia vivencial e interativa, com jogos, exercícios e debates. Participar de uma estratégia que advém de uma solução desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU) em que o participante é incentivado a promover mudanças no seu comportamento, aperfeiçoando suas habilidades de negociação e de gestão da empresa, a fim de obter maior segurança nas decisões, melhor planejamento e aumento das chances de sucesso do seu negócio.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 60 horas.

Investimento: PJ – R\$ 1.000,00

PF – R\$ 1.200,00



SEGMENTO: SUPORTE A GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS COLETIVOS

1. OFICINA DESPERTANDO PARA O ASSOCIATIVISMO

Competências Gerais: Reconhecer os valores, princípios e atitudes indispensáveis ao sucesso de um empreendimento coletivo;

refletir sobre a responsabilidade de cada empreendedor na tomada de decisão sobre a sua participação no processo de constituição e organização do empreendimento coletivo.

Modalidade: Presencial.

Formato: Oficina.

Carga horária: 4 horas.

Investimento: R\$ 20,00.

2 – CURSO LEGALIZANDO O EMPREENDIMENTO COLETIVO

Competências Gerais: Conhecer os procedimentos necessários para a legalização do empreendimento coletivo, como a elaboração do estatuto social e conscientização da importância da complementariedade dos indivíduos para o sucesso do empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 16 horas.

Investimento: R\$ 100,00.

COOPERATIVA

SÉRIE EMPREENDIMENTOS COLETIVOS



SEGMENTO: SUPORTE A GESTÃO DE EMPREENDIMENTOS COLETIVOS

3- CURSO, CONSULTORIA E DIÁLOGOS - GESTÃO FINANCEIRA PARA EMPREENDIMENTOS COLETIVOS

Competências Gerais: Conhecer ferramentas e instrumentos de controle financeiro da empresa para facilitar a gestão financeira do negócio e agilizar a organização, a gestão do capital da empresa e a tomada de decisão. Planejar estratégias empresariais a partir das informações financeiras.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso, Consultoria e Diálogos

Carga horária: 20 horas acrescidas de 2 horas de consultoria. Temas dos Diálogos Empresariais: 2 a 3 horas.

· Acesso ao crédito: Caminho para um investimento seguro / Controles financeiros: caixa e fluxo de caixa.

· Estoque: nem sobrar nem faltar / Inadimplência: como evitar?

· Preço de venda / Lucratividade e rentabilidade.

Investimento: R\$ 180,00.

4 – CURSO PLANEJANDO NOSSO EMPREENDIMENTO COLETIVO

Competências Gerais: Compreender a importância do planejamento sistemático para o sucesso do empreendimento coletivo e elaborar um plano de ação em que todos do grupo sejam envolvidos e estejam comprometidos com as ações propostas e com seus resultados.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 20 horas acrescidas de 9 horas de consultoria.

Investimento: R\$ 120,00.

5 - PRATICANDO O ASSOCIATIVISMO

Competências Gerais: Conhecer os aspectos relevantes que envolvem a gestão do empreendimento coletivo, a responsabilidade de cada empreendedor; bem como seus direitos e deveres em relação a um empreendimento coletivo e como elaborar um plano de ação básico para a gestão desse empreendimento.

Modalidade: Presencial.

Formato: Curso.

Carga horária: 16 horas.

Investimento: R\$ 100,00.

EDUCAÇÃO A DISTANCIA - SEBRAE

GRATUITO

A Educação à Distância SEBRAE foi pensada com o intuito de atender ao empreendedor remotamente, com o máximo de comodidade e conforto, no local e hora em que for possível aprender. Assim, temos vários formatos, a saber:

- a) **Dicas** – aula expositiva rápida, com pontos importantes, que não podem ser esquecidos pelo empreendedor. Pode ser infográfico ou vídeo.
- b) **Quizz** – Ensino baseado em questionário de perguntas e respostas, para ser respondido individualmente ou em grupo.
- c) **Jogos** – Atividade interativa onde o participante passa por fases para ganhar o conhecimento total, para ser respondido individualmente ou em grupo.
- d) **Pod Casts** - é uma forma de transmissão de arquivos multimídia na internet, entre usuários.
- e) **Cursos** – Ensino baseado em pesquisa, análise, leitura e exercício de conceitos



EAD | SEBRAE

EDUCAÇÃO A DISTANCIA - SEBRAE

GRATUITO

1 DICAS SOBRE O PERFIL DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Competências Gerais: Descobrir o perfil do microempreendedor individual brasileiro e saber em que categoria você se encaixa.

Tipo de solução: Dicas.

2 DICAS SOBRE AS CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Competências Gerais: Conhecer 11 (onze) características empreendedoras que auxiliam o empreendedor a aventurar-se pelo mundo dos negócios.

Tipo de solução: Dicas.

3 JOGO VIRTUAL - EM BUSCA DO SUCESSO

Competências Gerais: Enriquecer suas habilidades com questões do cotidiano de um empreendedor de sucesso.

Tipo de solução: Jogos.

4 JOGO PESQUISA DE MERCADO

COMPETÊNCIAS GERAIS: IDENTIFICAR OS PROBLEMAS, AS OPORTUNIDADES E PERSONALIZAR AS PESQUISAS DE MERCADO PARA O BENEFÍCIO DO NEGÓCIO.

TIPO DE SOLUÇÃO: JOGOS.

5 JOGO TRILHA DO EMPREENDEDOR

COMPETÊNCIAS GERAIS: PARTICIPAR DO JOGO DE TABULEIRO E CONHECER AS MELHORES PRÁTICAS PARA A OBTENÇÃO DO SUCESSO NO SEU NEGÓCIO.

TIPO DE SOLUÇÃO: JOGOS.

6 JOGO INICIANDO NA EXPORTAÇÃO

COMPETÊNCIAS GERAIS: AVALIAR O SEU CONHECIMENTO EM COMO ESTRUTURAR A VENDA PARA FORA DO PAÍS E COM O FEEDBACK CONSTRUTIVO ENTENDER AINDA COMO PLANEJAR E COMEÇAR A EXPORTAÇÃO DO NEGÓCIO.

TIPO DE SOLUÇÃO: JOGOS

7 VÍDEO SÉRIE APRENDER A EMPREENDER 1

Competências Gerais: A série Aprender a Empreender é uma mini-novela que conta a trajetória de um empreendedor. Os capítulos mostram como os personagens resolvem problemas de relacionamento e gestão, para transformar seu negócio em um empreendimento de sucesso. Programa ideal para quem quer montar seu próprio negócio!

Tipo de solução: Vídeo.

8 JOGO VIRTUAL JUNTOS SOMOS FORTES

Competências Gerais: Apresentar as vantagens do associativismo dos empreendedores, com depoimentos de empreendedores que ganharam mais competitividade após se unirem em associações ou cooperativas.

Tipo de solução: Jogos.



EAD | SEBRAE

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

8 VÍDEO SERIE APRENDER A EMPREENDER 2

Competências Gerais: A segunda temporada da série Aprender a Empreender apresenta uma nova mini-novela que conta a trajetória de um empreendedor. Cada capítulo busca instigar o público-alvo a refletir e buscar mais informações sobre os conteúdos propostos.

Tipo de solução: Vídeo.

9 VÍDEO APRENDER A EMPREENDER - POUSADAS E HOTÉIS

Competências Gerais: A série Aprender a Empreender - Pousadas e Hotéis, conta a trajetória de um empreendedor e sua família na administração de uma pousada. Os capítulos mostram como se resolvem problemas de relacionamento e gestão para alcançar o sucesso. Apresenta depoimentos reais de empreendedores do ramo.

Tipo de solução: Vídeo.

10 VÍDEO APRENDER A EMPREENDER - SERVIÇOS

Competências Gerais: A série Aprender a Empreender - Serviços é uma mini-novela que mostra o dia a dia da proprietária de um salão de beleza e seu vizinho, proprietário de uma oficina mecânica. Os capítulos mostram como os personagens planejam e buscam melhorar o relacionamento com seus clientes com o objetivo de alcançar metas e resultados.

Tipo de solução: Vídeo.

11 VÍDEO APRENDER A EMPREENDER - TÊXTIL E CONFECÇÃO

Competências Gerais: A série Aprender a Empreender - Têxtil e Confeção é uma mini-novela que conta a trajetória de Helena e sua confecção de roupas esportivas. Os capítulos mostram como os personagens resolvem problemas de relacionamento e gestão, transformando a pequena confecção num empreendimento de sucesso.

Tipo de solução: Vídeo.

12 VÍDEO SABOR E GESTÃO - BOAS IDEIAS PARA ALIMENTAÇÃO FORA DO LAR

Competências Gerais: Mostrar como fazer gestão ideal do seu negócio de alimentação fora do lar: restaurante, bar, lanchonete, barraca de praia, quiosque, entre outros, por meio de conceitos e ferramentas que irão auxiliar no equilíbrio financeiro, administração e lucratividade da sua empresa.

Tipo de solução: Vídeo.

13 POD CAST - PAPO DE ESPECIALISTAS

Competências Gerais: Papo de Especialistas é uma plataforma multimídia, na qual apresentamos ferramentas baseadas no Modelo de Excelência em Gestão, por meio de uma abordagem coaching, estimulando as atitudes empreendedoras como base para uma boa administração.

Tipo de solução: Pod Cast

14 PODCAST O NEGÓCIO É O SEGUINTE

Competências Gerais: Conhecer dicas de gestão do negócio - de forma gratuita e divertida.

Tipo de solução: Podcast.



CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

13 QUIZZ CONTROLE DE GASTOS NO SERVIÇO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o controle de gastos no serviço, alertando para importância do tema, para a leitura correta de valores de lucros e de despesas da empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

14 QUIZZ FLUXO DE CAIXA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o fluxo de caixa para ressaltar a importância de atualizar os registros de entrada e saída para melhorar a sua gestão.

Tipo de solução: Quizzes.

15 QUIZZ PREÇO DE VENDA NA INDÚSTRIA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o preço de venda na indústria, alertando para importância do tema e para a manutenção de preços competitivos no mercado.

Tipo de solução: Quizzes.

16 QUIZZ PREÇO DE VENDA NO COMÉRCIO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o preço de venda no comércio, alertando para importância do tema, para a manutenção de preços competitivos no mercado de acordo com a observação de concorrentes e custos da empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

17 QUIZZ PREÇO DE VENDA NO SERVIÇO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o preço de venda na prestação de serviços, alertando para importância do tema e para a manutenção de preços competitivos no mercado.

Tipo de solução: Quizzes.

18 QUIZZ VIABILIDADE DE NEGÓCIOS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a capacidade de identificar a viabilidade de negócios. Com o feedback construtivo, aprende a fazer boas escolhas para sua empresa, minimizando os riscos de um novo investimento.

Tipo de solução: Quizzes.

19 QUIZZ GESTÃO FINANCEIRA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a gestão financeira e com o feedback construtivo entender como fazer boas escolhas para sua empresa, reduzindo riscos e aumentando os lucros do seu negócio.

Tipo de solução: Quizzes.

20 QUIZZ DEPARTAMENTO PESSOAL NA PRÁTICA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o departamento pessoal em sua empresa e demonstrar a importância do conhecimento do tema para gestão de negócios.

Tipo de solução: Quizzes.

21 QUIZZ DESENVOLVA SUA EMPRESA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o posicionamento da sua empresa no mercado para o desenvolvimento da empresa.

Tipo de solução: Quizzes

22 QUIZZ TORNE-SE UM LÍDER

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre liderança, para melhorar suas estratégias de liderança, a fim de ter uma imagem de confiança e respeito para seus funcionários.

Tipo de solução: Quizzes.

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

23 QUIZZ SOBRE EMPREENDEDORISMO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o pensamento empreendedor, ressaltando a importância do tema para a gestão do seu negócio, potencializando melhorias na gestão do dia a dia em sua empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

24 QUIZZ DESPERTE SEU POTENCIAL

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o tema de empreendedorismo e apontar a importância desta e de outras competências necessárias para gestores de sucesso.

Tipo de solução: Quizzes.

25 QUIZZ INVISTA NO PLANEJAMENTO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o planejamento empresarial, com o objetivo de sensibilizar sobre a importância do planejamento para o sucesso na abertura de uma empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

26 QUIZZ CONTABILIDADE PARA EMPRESÁRIOS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a contabilidade em sua empresa, possibilitando-o testar sua visão empreendedora sobre o tema. Com o feedback construtivo você aprende a fazer boas escolhas para sua empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

27 QUIZZ CONTROLE DE GASTOS NA INDÚSTRIA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o controle de gastos na indústria, alertando para importância do tema. Após responder ao questionário, você recebe um feedback construtivo para orientação de onde buscar melhorias para os controles de gastos da sua empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

28 QUIZZ CONTROLE DE GASTOS NO COMÉRCIO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o controle de gastos no comércio, alertando para importância do tema, para a leitura correta de valores de lucros e despesas da empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

29 QUIZZ GESTÃO DE EQUIPE DE VENDAS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a gestão de equipe de vendas em seu negócio e com o feedback construtivo possibilitará entender como melhorar o relacionamento da sua equipe com os clientes, otimizando as vendas e aumentando os lucros em sua empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

30 QUIZZ INVESTINDO EM PESSOAS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a gestão dos funcionários e colaboradores e com o feedback construtivo, possibilitará aprender a melhorar o relacionamento da sua equipe para tornar o ambiente em sua empresa agradável e produtivo.

Tipo de solução: Quizzes.

31 QUIZZ LÍDERE SUA EQUIPE

Competências Gerais: Avaliar seu conhecimento sobre liderança e com o feedback construtivo possibilitará entender como melhorar suas estratégias de liderança para manter a equipe motivada e produtiva para sua empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

32 QUIZZ EQUIPE MOTIVADA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a motivação de equipe, orientando o melhor caminho para fortalecer as relações internas em sua empresa, com a finalidade de melhorar seus negócios.

Tipo de solução: Quizzes.

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

33 QUIZZ MANTENDO O ESTOQUE EM DIA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre como manter o estoque em dia e com o feedback construtivo entender como manter o seu estoque organizado para obter lucros e melhorar a satisfação de seus clientes.

Tipo de solução: Quizzes.

34 QUIZZ INICIANDO NA IMPORTAÇÃO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre importação, possibilitando-o testar sua visão empreendedora sobre o tema. Com o feedback construtivo, entender ainda como fazer boas escolhas para começar a importação na sua empresa.

Tipo de solução: Quizzes.

35 QUIZZ DIVULGAÇÃO DA EMPRESA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento a respeito da divulgação da empresa, ensinando como melhorar suas estratégias de divulgação para tornar sua empresa conhecida no mercado.

Tipo de solução: Quizzes.

36 QUIZZ PEQUENAS EMPRESAS NAS REDES SOCIAIS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre as redes sociais e com o feedback construtivo, aprender a melhorar a presença digital do seu negócio e como usar as redes sociais a seu favor para melhorar as vendas em sua empresa e fidelizar clientes.

Tipo de solução: Quizzes.

37 QUIZZ QUALIDADE NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o atendimento ao cliente e apontar a importância de um atendimento de qualidade para melhorar as vendas e alavancar seu negócio.

Tipo de solução: Quizzes.

38 QUIZZ VENDAS EXTERNAS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre vendas externas, alertando para importância do tema para realizar boas vendas; construir uma boa relação com seu cliente e melhorar o processo de atendimento em uma visita.

Tipo de solução: Quizzes.

39 QUIZZ VENDAS INTERNAS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre vendas internas, alertando para importância do planejamento para realizar boas vendas, construir uma boa relação com seu cliente, e melhorar o processo de atendimento.

Tipo de solução: Quizzes.

40 QUIZZ PLANEJE-SE PARA O COMÉRCIO ELETRÔNICO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre estruturação do comércio eletrônico e com o feedback construtivo, compreender a importância do planejamento para alcançar o sucesso nas vendas via internet.

Tipo de solução: Quizzes.

41 QUIZZ CONTRATOS DE TRABALHO

COMPETÊNCIAS GERAIS: AVALIAR O SEU CONHECIMENTO SOBRE A CONTRATAÇÃO DE FUNCIONÁRIOS, ALERTANDO PARA IMPORTÂNCIA DO TEMA PARA MANTER A EMPRESA DE ACORDO COM A LEGISLAÇÃO.

Tipo de solução: quizzes.

42 QUIZZ SOBRE NEGOCIAÇÃO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre como fazer uma boa negociação, alertando ainda para importância deste tema na melhoria do seu negócio.

Tipo de solução: Quizzes.

43 QUIZZ SOBRE OPORTUNIDADES E VISÃO DE NEGÓCIOS

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a capacidade de identificar boas oportunidades para seu negócio. Com o feedback construtivo, possibilitará entender ainda como fazer boas escolhas para sua empresa, minimizando riscos de um novo investimento.

Tipo de solução: Quizzes.

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

44 QUIZZ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o planejamento estratégico, destacando a importância do tema para fazer boas escolhas para seu negócio. Com o feedback construtivo, você aprende ainda a melhorar suas estratégias de planejamento.

Tipo de solução: Quizzes.

45 QUIZZ SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o gerenciamento de uma empresa prestadora de serviços do ramo de alimentação, e com o feedback construtivo, entender como melhorar o dia a dia do seu negócio com técnicas de gestão específica para o segmento alimentício.

Tipo de solução: Quizzes.

46 QUIZZ SUCESSÃO EMPRESARIAL

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a sucessão empresarial e apontar a importância de se fazer um planejamento prévio e organizado para este processo.

Tipo de solução: Quizzes.

47 QUIZZ MEIOS DE HOSPEDAGEM

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre como realizar atendimentos em meios de hospedagem e com o feedback construtivo entender como oferecer uma boa hospedagem ao seu hóspede.

Tipo de solução: Quizzes.

48 QUIZZ TURISMO RECEPTIVO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre o turismo receptivo e com o feedback construtivo aprender a melhorar o atendimento e o planejamento da sua agência, fidelizando mais clientes e aumentando os lucros.

Tipo de solução: Quizzes.

49 QUIZZ DESIGN NA EMPRESA

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre conceitos do design aplicado às empresas, alertando para importância do tema, para a manutenção de ideias inovadoras e soluções inteligentes para seus clientes.

Tipo de solução: Quizzes.

50 QUIZZ RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre responsabilidade social empresarial e ressaltar a importância do tema para melhorar a imagem da sua empresa no mercado, a fim de conquistar mais clientes.

Tipo de solução: Quizzes.

51 QUIZZ SUSTENTABILIDADE

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre a sustentabilidade e, pelo feedback construtivo, ensinar como melhorar as práticas sustentáveis dentro da sua empresa, fidelizando clientes, favorecendo seu nome no mercado, e reduzindo custos.

Tipo de solução: Quizzes.

52 QUIZZ INOVAÇÃO

Competências Gerais: Avaliar o seu conhecimento sobre conceitos de inovação, alertando para importância do tema para a manutenção de ideias inovadoras e soluções inteligentes para seus clientes.

Tipo de solução: Quizzes.

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

1 CURSO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL - MEI

Competências Gerais: Conhecer sobre formalização, principais atividades desvantagens, obrigações, impostos, benefícios previdenciários, cancelamento e evolução do CNPJ.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 10 dias / 5 horas.

2 CURSO APRENDER E EMPREENDER

Competências Gerais: Aprimorar seu perfil empreendedor e conhecer sobre mercado e finanças. Indicado pra quem quer abrir um negócio ou já é um empreendedor.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 30 dias / 16 horas.

3 CURSO INICIANDO UM PEQUENO E GRANDE NEGÓCIO

Competências Gerais: Orientar no planejamento de um negócio. Ensinar a elaborar um plano de negócio, identificar oportunidades, analisar o mercado, concorrentes, fornecedores e finanças.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 30 dias / 30 horas.

4 CURSO EMPREENDEDORISMO

Competências Gerais: Conhecer as características dos gestores de sucesso e como desenvolver comportamentos que garantam a sobrevivência de sua empresa. Empreender é uma prática possível para todos, mas para a obtenção de sucesso é necessário preparação por meio do conhecimento.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

5 CURSO EQUIPE MOTIVADA

Competências Gerais: Aprender a liderar os diferentes perfis de empregados. Melhorar o desempenho de seus colaborados e construir uma ambiente amigável em sua empresa, motivando seus funcionários e otimizando a comunicação da sua equipe.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

6 CURSO DESENVOLVA SUA EMPRESA

Competências Gerais: Aprender a importância de definir estratégias e metas para amadurecer e controlar o seu empreendimento e fazer uma gestão para seu negócio prosperar e crescer no mercado, afim de melhorar seu entendimento sobre o ciclo de vida de uma empresa.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

7 CURSO DESPERTE SEU POTENCIAL

Competências Gerais: Conhecer os setores de uma empresa e quais as habilidades necessárias para fazer a gestão de seu empreendimento, sem arriscar indevidamente o seu investimento. Empreendedor com sucesso não é questão de sorte, exige preparação.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

8 CURSO INVISTA NO PLANEJAMENTO

Competências Gerais: Identificar oportunidades e se preparar para ter sucesso à frente de um empreendimento. Para não perder as boas oportunidades que existem no mercado é necessário que você invista em planejamento.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

9 CURSO COMO DESENVOLVER NEGÓCIOS INOVADORES

Competências Gerais: Orientar sobre os fundamentos de modelagem de um negócio utilizando a metodologia Canvas.

Tipo de Solução: Curso

Carga horária: 15 dias / 1 hora

10 CURSO FLUXO DE CAIXA

Competências Gerais: Aprender como cuidar da saúde financeira do seu negócio controlando entradas e saídas e realizando projeções de ganhos e gastos futuros, considerando que o fluxo de caixa é o coração da sua empresa por onde circula o seu investimento.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

11 CURSO VIABILIDADE DE NEGÓCIOS

Competências Gerais: Conhecer todos os riscos que envolvem o seu investimento, antes de abrir ou ampliar uma empresa é importante. Calcular o investimento e o prazo de retorno, conhecendo previamente a viabilidade econômica de sua ideia de negócio.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

12 VÍDEO GESTÃO FINANCEIRA

Competências Gerais: Adquirir conhecimento com os profissionais Fábio Moraes, o Educador Financeiro e com entrevista a Fred Amorim, empreendedor individual de sucesso do ramo de alimentação.

Tipo de solução: Vídeo.

13 CURSO SIMPLES NACIONAL

Competências Gerais: Identificar quais impostos estão contemplados no Simples Nacional e as alíquotas de pagamento. Analisar as vantagens, os limites e tenha condições de tomar a decisão por optar ou não por este regime de tributação.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

14 CURSO MEI - MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL: COMO SE FORMALIZAR **Competências Gerais:** Formalizar sua situação empreendedora, tornando-se um Microempreendedor Individual (MEI) e garantir seus direitos trabalhistas. Aprender o passo a passo para se formalizar e conhecer os benefícios de sair da informalidade.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

15 CURSO GANHE MERCADO

COMPETÊNCIAS GERAIS: APRENDER A PLANEJAR AÇÕES DE MARKETING PARA AUMENTAR AS VENDAS E A LUCRATIVIDADE DE SUA EMPRESA, A FIM DE CONHECER O MERCADO EM QUE SEU EMPREENDIMENTO ESTÁ INSERIDO, BEM COMO QUEM SÃO SEUS CLIENTES E FORNECEDORES.

TIPO DE SOLUÇÃO: CURSO.

CARGA HORÁRIA: 15 DIAS / 3 HORAS.

16 CURSO CRIATIVIDADE

Competências Gerais: Aprender a desenvolver ações inovadoras na sua gestão e entender como a criatividade pode contribuir para melhorias do seu negócio, considerando que pensamento e atitude criativa não é uma questão de dom e que a criatividade pode ser praticada.

Tipo de solução: Curso.

Carga horária: 15 dias / 3 horas.

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

17 CURSO SUA STARTUP ESTÁ PRONTA PARA CAPTAR RECURSOS?

Competências Gerais: Entender o momento da sua startup e do seu projeto para buscar a melhor modalidade de investimento.

Tipo de Solução: Curso

Carga horária: 15 dias / 3 horas

18 CURSO REDAÇÃO EMPRESARIAL: NOVA ORTOGRAFIA DA LINGUA PORTUGUESA

Competências gerais: O curso tem por objetivo apresentar a linguagem, a estrutura e a estética contemporâneas utilizadas na elaboração de documentos presentes na Redação Empresarial (cartas comerciais, e-mails, memorandos, relatórios, etc), bem como levar ao conhecimento do participante as mudanças na Nova Ortografia da Língua Portuguesa.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

19 CURSO TECNOLOGIAS DIGITAIS PARA A GESTÃO EMPRESARIAL

Competências gerais: Identificar softwares, aplicativos para tablets/smartphones e serviços gratuitos da internet que facilitam a gestão de processos e ações de marketing para profissionais e empresas.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

20 CURSO TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

Competências gerais: O curso tem por objetivo identificar fatores necessários à estruturação, planejamento, condução e avaliação de negociações a partir de técnicas adequadas e fundamentadas no princípio da comunicação, da empatia, das necessidades profissionais e, principalmente, humanas.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

CURSOS EAD ONLINE SEBRAE GRATUITO

21 Recrutamento e Seleção

Competências Gerais: Identificar técnicas adequadas para o recrutamento e seleção de talentos humanos a fim de integrar equipes de trabalho vencedoras.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

22 Qualidade no Atendimento ao Cliente

Competências Gerais: Apresentar técnicas, ferramentas e conhecimentos práticos para a eficiência e qualidade no atendimento ao cliente.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

23 Plano de Marketing

Competências Gerais: Identificar os fundamentos e técnicas para a estruturação e confecção de um plano de negócios.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

24 Negócios e Internet: Websites, Tablets e Smartphones

Competências Gerais: Identificar como as tecnologias de comunicação digital, com destaque para os websites, tablets e smartphones, podem favorecer as estratégias de desenvolvimento e de marketing de um negócio, esteja este em sua fase inicial ou já estabelecido.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

25 Marketing Pessoal

Competências Gerais: Identificar habilidades e competências necessárias ao relacionamento interpessoal e atuação profissional.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

26 Liderança e Motivação de Equipes

Competências Gerais: O objetivo do curso é identificar os fundamentos da liderança e seu uso efetivo para a gestão e motivação de equipes.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

27 Ética e Responsabilidade Social

Competências Gerais: Compreender a importância da ética e da responsabilidade social como fatores preponderantes para a consolidação do sucesso empresarial.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

28 Empreendedorismo: Viabilizando Negócios Legalizados

Competências Gerais: Identificar as características do empreendedorismo e sua consolidação sob a forma de negócios cuja abertura e funcionamento sejam conduzidos em conformidade com a legislação vigente.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

29 Empreendendo com Franquias

Competências Gerais: O curso tem como objetivo identificar os fundamentos das franquias enquanto modelo de negócios.

Formato: On-line.

Carga horária: 20 horas.

Ação / Evento	Descrição		Metodologia
01 PITCH TRAINING PARA STARTUPS DO PROJETO STARTUP WAY	Treinamento de pitches para startups, especialmente em fase de operação, atendidas pelo projeto startup way e que estão se preparando para um evento de conexão com investidores. O treinamento pode ser dado por algum investidor, por um consultor externo ou por um colaborador do Sebrae, que possua essa expertise.		 hands_on
02 ENCONTRO DE EMPREENDEDORES DO CAPITAL EMPREENDEDOR	Momento de troca de experiências entre pequenos negócios inovadores participantes do Ciclo do Capital Empreendedor.		 networking
03 MEET UP AGRITECH	Atividades para fortalecer o networking dos atores do ecossistema, realizado normalmente a noite e com um ambiente descontraído. Em geral acontece depois de painéis sobre temas correlatos ou atividades práticas.		 meet_up
04 FUCK UP NIGHT DE E-COMMERCE	Encontro para a exposição de falhas e aprendizados dos empresários obtidos durante o processo do desenvolvimento do negócio. O papo é muito voltado para valorizar como os erros, falhas e experiências reais podem contribuir com ensinamentos para os participantes.		 share_id
05 DEMODAY STARTUPS DE TURISMO	Momento de apresentação (pitches) das startups para um público restrito, podendo ser para aceleradoras ou investidores. A depender do grau de maturidade das startups e também do ecossistema.		 experience
06 BATALHA DE PITCHES - VAREJO	Dinâmica de apresentações (pitches) de startups para a demonstração de suas soluções a um problema ou mercado previamente definido. Importante pensar em uma banca de jurados para avaliação dos pitches e também a possibilidade de haver premiação aos vencedores, não sendo necessária uma premiação monetária.		 experience

Ação / Evento	Descrição		Metodologia
07 HANDS_ON: PROTOTYPE	O hands_on é uma dinâmica de desenvolvimento e modelagem de novos negócios (ideação, validação do problema, prototipação, etc.). Na solução Prototipe o participante pode materializar suas ideias e desenvolver novos produtos, serviços, modelos de negócio, canais de venda e formas de relacionamento com clientes.		 hands_on
08 HACKATHON DA CONSTRUÇÃO CIVIL	Realização de maratona de hackers para o desenvolvimento de novas soluções tecnológicas, com base em um desafio proposto pelo mercado demandante.		 bootcamp
09 FAST TALKS ECONOMIA CRIATIVA	Momento para a realização de painéis rápidos ou bate papos mais informais sobre um tema de relevância para o ecossistema.		 share_id
10 CURSO DE DESIGN THINKING	Curso que trás uma abordagem sistemática para a inovação, por meio de um modelo de pensamento que vai além da necessidade de criar um produto ou serviço. O design thinking ajuda na imersão e no entendimento de parâmetros e padrões essenciais para criar projetos de melhor qualidade.		 hands_on
11 ARENA DE PROJETOS	A Arena de Projetos conta com sessões de apresentação de projetos, tais como bate-papo e conversas em caráter informal, sobre um determinado projeto ou tema em andamento no Sistema Sebrae.		 share_id
12 WORKSHOP DE MARKETING DIGITAL	Workshop que propõe ensinar, no âmbito das ferramentas de marketing digital, como as métricas precisam ser monitoradas; como melhorar a gestão e a integração dos times de marketing e vendas e como dar o próximo passo em uma estratégia de presença digital.		 hands_on

Ação / Evento	Descrição		Metodologia
13 MENTORIAS PROJETO CAPITAL EMPREENDEDOR	Momento presencial onde investidor mentora empresas participantes do ciclo do Projeto Capital Empreendedor.		 mentoring
14 WORKSHOP CANVAS	Workshop com a confecção de um mapa visual nos moldes do Business Model Canvas, uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.		 hands_on
15 SHARE_ID SOBRE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIAL	Share Ideas ou apenas Share_ID são eventos de conhecimento para a discussão de temas relacionados a empreendedorismo inovador, criativo e digital.		 share_id
16 CIRCUITO BLOCKCHAIN	Um dia inteiro com circuito de palestras e discussões sobre esse sistema computacional, de modo a abordar temas como a sua segurança e a utilização de moedas virtuais, considerando como o uso da tecnologia blockchain deve revolucionar a forma com que as transações ocorrem.		 experience
17 DESAFIOS DE ENSINO E INOVAÇÃO	Realização de desafios envolvendo temas de ensino e inovação. Pensar em uma banca de jurados para avaliação dos pitches e também em preparar uma premiação aos vencedores, não sendo necessária uma premiação monetária.		 cust_dev
18 TALKS SOBRE GAMIFICAÇÃO	Conversas sobre a aplicação do método de gamificação como estratégia de fidelização de consumidores e gestão de pessoas.		 share_id

Ação / Evento	Descrição	Metodologia
19 BOOTCAMP EMPREENDEDORISMO EM AÇÃO	O Bootcamp Empreendedorismo em Ação é uma capacitação que utiliza ferramentas e técnicas para auxiliar na criação de novos projetos, produtos, serviços e negócios. O curso tem 24 horas, distribuídas em seis módulos de 4 horas em que se percorre o caminho entre uma ideia e a sua implantação.	 bootcamp
20 CAFÉ COM INVESTIDORES E ENCONTRO DE EMPREENDEDORES INOVADORES	Momento de interação entre investidores convidados antes da apresentação dos projetos de empresas inovadoras do ciclo do capital empreendedor.	 networking
21 IN_BOOK - PROPÓSITO	A oficina In_book sobre Propósito tem como base o livro "Comece Algo que Faça a Diferença". Tem duração de 3 horas e aborda os seguintes assuntos chave: atitude empreendedora, propósito, negócios de impacto social, proposta de valor, storytelling, liderança circunstancial, engajamento de colaboradores e gestão horizontal.	 hands_on
22 CUSTOMER DEVELOPMENT	Dinâmica de desenvolvimento de soluções com o cliente. A partir de demandas levantadas junto ao cliente, busca-se a proposição, construção e atualização colaborativa das soluções.	 cust_dev
23 ARENA DE APLICATIVOS	Uma maneira inovadora de produzir e disponibilizar aplicativos focados em educação empreendedora e nas necessidades dos pequenos negócios. A metodologia traz ao Sebraelab a possibilidade de debater problemas, propor soluções e implementá-las, tendo os mundos virtual e físico em completa sinergia.	 hands_on
24 OPEN INNOVATION DAY	Dinâmica de aproximação entre startups e as médias e grandes empresas. A partir de demandas apresentadas pelas grandes empresas, as startups participantes propõem soluções de inovação que atendam as dores das empresas demandantes.	 experience

Ação / Evento	Descrição		Metodologia
25 SPEED NETWORKING - ECONOMIA CRIATIVA	Formato de encontro estruturado para acelerar contatos e conexões de negócios entre os participantes. O encontro tem como objetivo promover a realização de novos negócios a partir do cruzamento de características sinérgicas entre os participantes.		 networking
26 WORKSHOP SCRUM	Workshop sobre metodologia ágil e Scrum e como funcionam suas vantagens para obter melhores resultados nas empresas.		 hands_on
27 SHARE_ID SOBRE LIDERANÇA FEMININA NAS STARTUPS	Share Ideas ou apenas Share_ID são eventos de conhecimento para a discussão de temas relacionados a empreendedorismo inovador e digital.		 share_id
28 OFICINA DE STORYTELLING NA GASTRONOMIA	Storytelling é a prática de contar histórias envolventes sobre sua empresa, seu produto ou serviço para promover sua marca e aumentar o engajamento dos clientes.		 hands_on
29 CURSO SOBRE GOOGLE ADWORDS	O Google Adwords é uma das mais poderosas ferramentas de publicidade, utilizada por diversas empresas que tentam se estabelecer no ambiente digital. O curso pretende ajudar a aprimorar estratégias, aumentar o networking e a troca de conhecimento nas startups.		 hands_on
30 IN_BOOK - CRIATIVIDADE	A oficina In_book sobre Criatividade tem como base o livro "Confiança Criativa". Tem duração de 3 horas e aborda os seguintes assuntos chave: proposta de valor, empatia, capacidade de realização, criatividade, modelagem de Negócio.		 hands_on

SOLUÇÕES DE ATENDIMENTO



37

ATENDIMENTO TÉCNICO



Missões Empresariais

Visitas direcionadas a eventos de negócios - tanto no Brasil quanto em outros países, organizadas pelo Sebrae no AM e acompanhadas por um consultor. Os objetivos são estabelecer contatos comerciais com potenciais compradores e/ou fornecedores, além de adquirirem conhecimentos sobre novos produtos, processos e tecnologias.



Negócio a Negócio

Atendimento diferenciado a microempreendedores individuais e microempresas. O projeto conta com profissionais capacitados e selecionados, os Agentes de Orientação Empresarial (AOE), que vão às ruas para levar informações e ferramentas gerenciais para milhares de empreendedores.



ALI - Agentes Locais de Inovação

Projeto que atende prioritariamente a empresas de pequeno porte, em todo Amazonas. Agentes treinados encaminham-se até o estabelecimento para entender às necessidades do empresário, além de buscar as melhores oportunidades para promover a inovação na gestão, nos processos, nos produtos e em marketing das empresas atendidas.

SOLUÇÕES DE ATENDIMENTO

SEGMENTO: DIVERSOS



Prêmio Mulher de Negócios

Dirigido ao público feminino, com mais de 18 anos, o Prêmio Sebrae Mulher de Negócios é um reconhecimento às mulheres que transformaram seus sonhos em realidade e cujas vidas são exemplos para outras que também querem realizar o próprio sonho comomicroempreendedora.

Acesse: www.mulherdenegocios.sebrae.com.br

PROJETO COMPRAS GOVERNAMENTAIS PÚBLICAS MUNICIPAIS DO ESTADO DO AMAZONAS

Valores paticados neste portfólio são referentes a cursos, palestras e oficinas realizados na capital Manaus. Nos municípios do Amazonas o valor será com redução de 50% em relação à capital Manaus.

**UNIDADE SEBRAE SEDE - MANAUS**

RUA LEONARDO MALCHER, 924 CENTRO - MANAUS/AM - CEP: 69.010-170
(092) 2121.4900

ESCRITÓRIO REGIONAL ALEIXO – CENTRO SUL

AV. ANDRE ARAÚJO COM AV. PAULO VI, s/n Aleixo (Esquina com a SUSAM)
(92) 3211-3915

ESCRITÓRIO REGIONAL ITACOATIARA

AV. CONSELHEIRO RUY BARBOSA, 610 – CENTRO - ITACOATIARA - CEP: 69.100-087
(92) 3521-1843

ESCRITÓRIO REGIONAL MANACAPURU

AV. BOULEVARD PEDRO RATES DE OLIVEIRA, 380- CENTRO - MANACAPURU - CEP: 69.400-970
(92) 3361-1955

ESCRITÓRIO REGIONAL PARINTINS

RUA JOÃO MEIRELES, 371 - FRANCESA - PARINTINS - CEP: 69.151-512
(92) 3533-3779

ESCRITÓRIO REGIONAL TABATINGA

AV. DA AMIZADE, 2017 – CENTRO - TABATINGA - CEP: 69.640-000
(97) 3412-4213

ESCRITÓRIO REGIONAL TEFÉ

RUA FLORIANO PEIXOTO, 266 – CENTRO - TEFÉ – CEP: 69.550-081
(97) 3343-3329

ESCRITÓRIO REGIONAL COARI

ESTRADA COARI-MAMIÁ, 150 - ESPÍRITO SANTO - COARI - CEP: 69.460-000
(97) 3561-3337

BALCÃO DE AGRONEGÓCIOS

RUA BARÃO DE SÃO DOMINGOS, 125- CENTRO - MANAUS - CEP: 69.005-010
(92) 3633-6291 - (92) 3633-6405

CENTRAL DE RELACIONAMENTO SEBRAE

0800 570 0800

PORTAL DO SEBRAE/AM

www.sebrae.com.br/amazonas



0800 5700800

www.sebrae.com.br/amazonas