



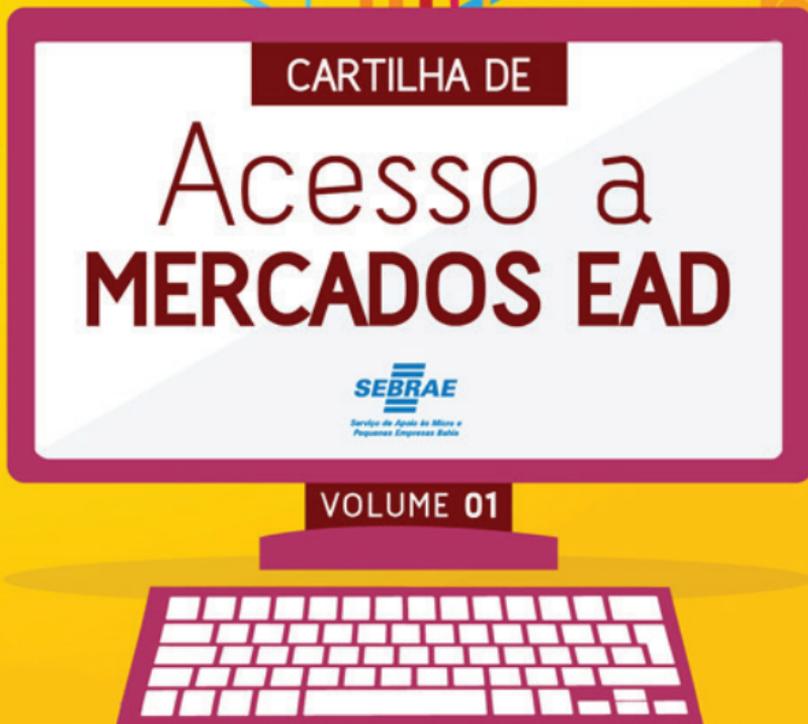
CARTILHA DE

Acesso a MERCADOS EAD

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Brasil

VOLUME 01





CARTILHA DE

Acesso a MERCADOS EAD

VOLUME 01



SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia

© 2016. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS
A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei n.º 9.610)

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia
Unidade de Acesso a Mercados
R. Horácio César, 64 Dois de Julho
CEP: 40.060-350 – SEBRAE/BA
Tel.: (71) 3320-4494;
E-mail: contato.uam@ba.sebrae.com.br

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

Antonio Ricardo Alvarez Alban

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Adhvan Novais Furtado

DIRETOR TÉCNICO

Lauro Alberto Chaves Ramos

DIRETOR DE ATENDIMENTO

Franklin Santana Santos

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS

José Nilo Meira – Gerente

Alessandra Giovana F. da S. de O. Borges – Gerente Adjunta

Anderson dos Santos Teixeira - Trainee

Diógenes de Souza Silva - Trainee

ILUSTRAÇÕES: Designed by Freepik.com

DESIGNER GRÁFICO: Suzana Salgado

APRESENTAÇÃO ————— 7

ATENDIMENTO ————— 8

E-COMMERCE ————— 9

COMPRAS PÚBLICAS ————— 9

INTERNACIONALIZAÇÃO ————— 10

MARKETING ————— 12

PLANEJAMENTO ————— 12

VENDAS ————— 13

SUMÁRIO

Nesta cartilha, você encontrará os principais cursos a distância de Acesso a Mercados do Sebrae. Através deles será possível compreender novas formas de expansão e consolidação do seu negócio.

Acesse www.ead.sebrae.com.br
e torne-se um aluno.

Bons estudos!

Unidade de Acesso a Mercados

APRESENTAÇÃO

ATENDIMENTO



CURSO - 15h

Identificação dos aspectos que contribuem para o atendimento de excelência como diferencial competitivo.

MEI
ME
EPP



CURSO - 15h

Melhoria dos conhecimentos para desenvolver atitudes comportamentais que influenciam na satisfação do cliente.

MEI
ME
EPP



CURSO - 3h

Análise de situações reais de atendimento para o aumento da qualidade do atendimento do cliente.

MEI
ME
EPP



E-COMMERCE



MEI
ME
EPP

CURSO - 3h

Informações sobre a viabilidade da presença dos pequenos negócios nas redes sociais.

PEQUENAS
EMPRESAS
NAS REDES SOCIAIS



MEI
ME
EPP

CURSO - 3h

Compreensão do processo de planejamento para a implementação do comércio eletrônico para os pequenos negócios.

PLANEJE-SE
PARA O
COMÉRCIO
ELETRÔNICO



COMPRAS PÚBLICAS



MEI
ME
EPP

CURSO - 15h

Informações sobre o fornecimento de produtos e serviços para a administração pública.

COMPRAS
GOVERNAMENTAIS



INTERNACIONALIZAÇÃO

CONDIÇÕES DE
VENDA PARA O
MERCADO
EXTERNO



CURSO - 15h

Conhecimento sobre as técnicas de vendas aplicadas na negociação internacional com base nos Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS).

ME
EPP

EXPORTAÇÃO
PEQUENAS
EMPRESAS
TAMBÉM PODEM!



CURSO - 3h

Compreensão da adequação necessária para que a empresa comece a exportar.

ME
EPP

INICIANDO NA
IMPORTAÇÃO



CURSO - 3h

Apresentação dos passos necessários para a realização de uma importação com êxito.

ME
EPP



INTERNACIONALIZAÇÃO



ME
EPP

CURSO - 20h

Disponibilização de informações sobre ferramentas de planejamento para os pequenos negócios atuarem no mercado externo.

PLANEJAMENTO PARA
EXPORTAR



ME
EPP

CURSO - 20h

Informações sobre a atividade exportadora, assim como a cerca dos trâmites aduaneiros e as operações de exportação.

PROCEDIMENTOS PARA
EXPORTAÇÃO



MARKETING



CURSO - 3h

Informações sobre formas e meios de comunicação para que a empresa desenvolva seu planejamento de comunicação para uma melhor divulgação dos seus produtos e serviços.

MEI
ME
EPP



CURSO - 15h

Conhecimento sobre o desenvolvimento das estratégias eficientes de exposição de produtos para tornar os pontos de venda mais agradáveis aos clientes, gerando o aumento de vendas.

MEI
ME
EPP

PLANEJAMENTO



CURSO - 15h

Compreensão sobre definição dos preços de venda competitivos para o negócio, através de procedimentos técnicos e do conhecimento do mercado em que atuam.

MEI
ME
EPP



PLANEJAMENTO



MEI
ME
EPP

CURSO - 15h

Informações sobre a definição de preços competitivos que não comprometem a margem de lucro da empresa.

PROGRAMA
VAREJO-FÁCIL
FORMAÇÃO DO
PREÇO DE VENDA



VENDAS



MEI
ME
EPP

CURSO - 15h

Informações sobre a criação e administração de um modelo de gestão para aumentar a qualidade e quantidade das vendas de suas empresas.

COMO VENDER
MAIS E MELHOR



MEI
ME
EPP

CURSO - 15h

Conhecimento sobre atualização e domínio de técnicas de vendas com a finalidade de otimizar os resultados do comércio varejista.

PROGRAMA
VAREJO-FÁCIL
TÉCNICAS DE VENDA



VENDAS

SEI VENDER

CURSO - 5h

Conhecimento sobre as formas de incremento dos seus produtos e serviços para conquistar mais clientes e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão de seus negócios.

MEI

VENDAS EXTERNAS PLANEJAMENTO E VENDAS

CURSO - 3h

Apresentação das etapas do processo de venda, destacando a importância do planejamento das visitas aos clientes, contribuindo para a competitividade da empresa.

MEI

ME

EPP

VENDAS INTERNAS É NO BALCÃO QUE SE VENDE

CURSO - 3h

Apresentação das etapas do processo de venda, destacando a importância do planejamento para a garantia da lucratividade da competitividade da empresa.

MEI

ME

EPP

