



EDITAL 001/2023 DE SELEÇÃO DE PROPOSTAS - PRÊMIO “EMPREENDE ANTÔNIO CARLOS”

“PRÊMIO EMPREENDE ANTÔNIO CARLOS - #EMPREENDEAC 2023”

Período de Entrega dos Envelopes: De 20/06/2023 à 05/07/2023 no horário de 12:00 às 18:00horas

→ Entrega dos envelopes lacrados diretamente na Prefeitura de Antônio Carlos/MG, onde serão encaminhados para o Sebrae.

SITE PARA CONSULTAS: <https://municipioantoniocarlos.mg.gov.br/2018/>

AVISO IMPORTANTE:

Srs.(as) participantes é muito importante a leitura do edital e total conhecimento das regras editalícias, bem como da sanções previstas.

1. PREÂMBULO

O Município de ANTÔNIO CARLOS torna público para conhecimento dos interessados, que estarão abertas as inscrições para o “PRÊMIO EMPREENDE ANTÔNIO CARLOS - #EMPREENDEAC 2023 – PRIMEIRA EDIÇÃO 2023, nos termos do Art. 3º da Lei 2.099 de 16/06/2023.

A entrega dos envelopes ocorrerá no período de 20/06/2023 à 05/07/2023, de segunda a sexta-feira, exceto feriados e pontos facultativos, no horário de 12h às 18hs, no endereço: Av. Henrique Diniz, 170 Centro, Antônio Carlos – MG.

2. DO OBJETO

O “Empreende Antônio Carlos” é a busca por resultados positivos na economia local, com a realização de cursos para empreendedores locais serem capacitados, visando o direto impacto na Economia tornando a cidade ainda mais Empreendedora, gerando assim mais empregos.

Assim, institui a criação da primeira turma do projeto Empreende Antônio Carlos - #EMPREENDEAC 2023 da Cidade de Antônio Carlos – I Edição 2023, instituído pela Lei Municipal 2.099/23, que prevê a criação do programa “Empreende Antônio Carlos” que propõe a parceria com o SEBRAE, para ministrar cursos que visam incentivar a criação, o desenvolvimento, a formalização e consolidação de

novos empreendimentos, bem como para os pequenos empreendimentos já em funcionamento, que neste aspecto será para capacitação e crescimento, por meio de ferramentas e ações de fomento à cultura empreendedora, que trará como resultado o impacto direto no PIB (produto interno bruto) da cidade, gerando mais emprego e renda, melhorando e fortalecendo o empreendedorismo local.

Será aberto o Edital para os candidatos que pretendam se inscrever para receber a capacitação e concorrer ao prêmio do projeto Empreende Antônio Carlos. Os interessados terão que cumprir o que dispõe o presente Edital, e demonstrar o preenchimento dos requisitos legais, conforme Lei Municipal 2.099/23. Ficará a cargo da comissão técnica do SEBRAE selecionar os 20 (vinte) participantes classificados para concorrer ao prêmio. Após a seleção, em até seis meses, o SEBRAE designará consultores capacitados para ministrar os cursos e no final de todos os cursos, os participantes deverão apresentar seu plano de negócios para comissão técnica, que selecionará 02 (dois) vencedores, sendo eles: um novo empreendedor e um que já tem negócio constituído, os quais serão os declarados vencedores do prêmio Empreende Antônio Carlos.

Os ganhadores serão contemplados com seis meses de consultoria do SEBRAE para gerir o seu negócio e um prêmio em espécie, no importe de R\$ 3.000,00 (três mil reais), previsto na Lei Municipal 2.099/23.

3. DAS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Poderão participar do presente edital de seleção, os interessados que se enquadrem nas situações a seguir:

a) Tenham empreendimentos em Antônio Carlos, comprovados pelo endereço constante no CNPJ;

a.1) Em se tratando de empreendedores que já tenham empresas, este programa só terá validade, exclusivamente, para Microempresas (ME) e Microempreendedores Individuais (MEI);

b) Que tenham acima de 18 anos ou emancipados legalmente;

c) Que entreguem o questionário de seleção que correspondam aos itens deste edital.

c.1) O formulário de identificação do proponente, conforme ANEXO I, deve ser devidamente preenchido, e assinado de próprio punho pelo(s) proponente(s).

d) Para todos os efeitos, cada proponente somente poderá ser premiado em uma única categoria através deste edital.

Estão impedidos de participar de qualquer fase do procedimento os interessados que se enquadrem em quaisquer das situações a seguir:

- a) O Prefeito, o Vice-Prefeito, os Vereadores, os ocupantes de cargo em comissão ou função de confiança, as pessoas ligadas a qualquer deles por matrimônio ou parentesco, afim ou consanguíneo, até o segundo grau, ou por adoção;
- b) Servidores públicos efetivos, ou empregados públicos, com ou sem remuneração, do Município de Antônio Carlos.

4. DA PREMIAÇÃO

Ao final do programa de empreendedorismo serão selecionados dois vencedores que serão contemplados com 06 (seis) meses de consultoria do SEBRAE cada e um prêmio em espécie que será disponibilizado da seguinte forma:

a) O montante financeiro total disponibilizado para a premiação será de R\$6.000,00 (seis mil reais) brutos. A premiação será distribuída entre as seguintes categorias:

a.1) Novos Empreendedores: a comissão técnica selecionará 01 (um) plano de negócio para receber a premiação de R\$ 3.000,00 (três mil reais) sendo a forma de entrega do prêmio, integral ou parcelada, a cargo da comissão técnica julgadora.

a.2) Empreendedores que já tinham atividades econômica anteriores: a comissão técnica selecionará 01 (um) plano de negócio para receber a premiação de R\$ 3.000,00 (três mil reais) sendo a forma de entrega do prêmio, integral ou parcelada, a cargo da comissão técnica julgadora.

5. DA ENTREGA DOS ENVELOPES

A entrega será feita presencialmente na sede da Prefeitura Municipal de Antônio Carlos, na Av. Henrique Diniz, nº 170, Centro, Antônio Carlos - Minas Gerais, CEP: 36.220-000.

A entrega dos envelopes deverá ocorrer entre os dias **20/06/2023 a 05/07/2023**, de **12 às 18 horas**.

A entrega dos envelopes deverá ocorrer de forma lacrada e efetiva, pois nenhuma alteração poderá ser feita posteriormente á entrega formal.

O setor encaminhará no dia 06 de Julho de 2023 os envelopes lacrados para a comissão julgadora avaliar cada proponente.

6. DOS DOCUMENTOS DE HABILITAÇÃO DO PROPONENTE

Os documentos de habilitação dos proponentes deverão ser entregues em outro envelope lacrado, na forma descrita no item anterior.

Como condição prévia para aceitabilidade da proposta, será feito o exame do projeto, se o envelope contiver toda a documentação de habilitação do proponente a seguir exposta.

A não apresentação de qualquer um dos documentos listados acima acarretará inabilitação do participante.

Não será aceita documentação incompleta ou fora do prazo de validade.

a) Novos Empreendedores:

- O preenchimento integral do Anexo I – Questionário de Seleção;
- O preenchimento integral do Anexo II – Declaração de Comprometimento com o Programa;
- O preenchimento integral do Anexo III – Declaração de não enquadramento nas hipóteses de impedimento à participação;
- Cópia do documento de identidade e CPF;

b) Empreendedores que já tinham atividades econômica anteriores: - O preenchimento integral do Anexo I – Questionário de Seleção;

- O preenchimento integral do Anexo II – Declaração de Comprometimento com o Programa;
- O preenchimento integral do Anexo III – Declaração de não enquadramento nas hipóteses de impedimento à participação;
- Cópia do documento de identidade e CPF do titular da empresa que deverá ser o participante do programa;
- Comprovante de localização do empreendimento atualizado;
- Em se tratando de em caso de Microempresa (ME): Cópia do Cadastro Nacional de Pessoas (CNPJ);
- Em se tratando de microempreendedor individual - MEI: Certificado da Condição de Microempreendedor Individual – CCMEI;
- Em se tratando de empreendedores que não são formalizados: Comprovante que a empresa já está em atividade, podendo ser por meio das redes sociais (Instagram, Whatsapp, Facebook e outras);

Não será estabelecida, nessa etapa do certame, ordem de classificação entre as propostas apresentadas, todos os proponentes selecionados para fazer o curso terão as mesmas condições de participação e julgamento da premiação no final do programa.

7. DOS PLANOS DE NEGÓCIOS E QUESTIONÁRIO DE SELEÇÃO

Os proponentes deverão ser, preferencialmente, 10 (dez) novos empreendedores, sem negócios constituídos e 10 (dez) empresários que já possuam negócios constituídos.

Após a seleção, em até seis meses, o SEBRAE designará consultores capacitados para ministrar os cursos e no final de todos os cursos, os participantes deverão apresentar seu plano de negócios mais robusto e completo

para comissão técnica julgadora que selecionará 02 (dois) vencedores, sendo eles um novo empreendedor e um que já tem negócio constituído, que serão os ganhadores.

Os ganhadores serão contemplados com seis meses de consultoria do SEBRAE para gerir o seu negócio e um prêmio em espécie.

Não há obstinações para que o proponente modifique, no decorrer do programa, até o momento da apresentação, seu plano de negócios no ramo de atividade baseado em suas aptidões desenvolvidas e convicções próprias.

No decorrer do programa serão ministradas aulas específicas que ensinará como desenvolver e apresentar um modelo de negócio. A partir destas aulas o participante deverá apresentar o seu modelo de negócio robusto, que será analisado pela comissão julgadora, para então, eleger os dois vencedores.

8. DAS ETAPAS DO CHAMAMENTO

O processo de seleção dos participantes serão duas etapas, quais sejam:

a) Etapa 1 - Análise Do Plano De Negócios:

a.1) O recebimento pelo setor responsável, que encaminhará no dia 06 de julho de 2023 os envelopes lacrados para a comissão do SEBRAE para avaliar cada proponente.

a.2) Abertura do envelope pela comissão do SEBRAE, contendo toda a documentação prevista neste edital, no item 6 - Dos Documentos De Habilitação Do Proponente, para conferência do atendimento às exigências de apresentação.

a.3) Avaliação da documentação e questionário;

b) Etapa 2 – Avaliação Do Desenvolvimento Do Proponente:

b.1) A seleção e classificação serão de caráter eliminatório;

- A Comissão técnica do SEBRAE emitirá parecer justificando a escolha dos participantes classificados em cada categoria, com base nos critérios de análise estabelecidos para as categorias do concurso.

b.2) A lista com os empreendedores classificados será publicada nas redes sociais da Prefeitura Municipal de Antônio Carlos no dia 07 de julho as 18 horas.

9. DO CRONOGRAMA DO PROGRAMA EMPREENDE ANTÔNIO CARLOS

Os proponentes interessados terão que preencher o Anexo II – Declaração de Comprometimento com o Programa, pois não poderá o participante ter frequência média menor que 80% (oitenta por cento), sendo que todas as datas já estão pré-determinadas neste edital. Quais sejam:

DATA	EVENTO
10/07 a 13/07	Curso Comportamento Empreendedor
17/07 a 22/07	Curso Bootcamp – Empreendedorismo em Ação
31/07 a 04/08	Curso Gestão Financeira
15/08	Workshop Validação de Mercado
16/08	Workshop Tendências e Oportunidades de Mercado
29 e 30/08	Oficinal Instagram, Facebook e Whatsapp para Negócios
11/09 a 14/09	Curso Gestão de Vendas com Oficina
25/09 a 27/09	Curso Modelo de Negócios
09/10	Workshop relacionamento com o Cliente
10/10	Workshop Pitch-Como mostrar sua ideia de negócio
24/10	Banca de Avaliação
07/11	Evento de Apresentação dos Resultados

- No caso de assiduidade inferior a 80%, o candidato poderá continuar acompanhando as aulas mas não poderá concorrer a premiação do concurso;

10. DOS RECURSOS

Após a publicação do resultado da seleção que ocorrerá no dia 07 de julho de 2023, havendo quem se manifestem, os proponentes não selecionados terão o prazo de 02 (dois) dias úteis, em horário de expediente da Prefeitura Municipal, para apresentação de seus recursos, e pedido de esclarecimento e possível convocação para o programa.

Uma vez admitido o recurso tempestivamente, este será encaminhado para a comissão técnica avaliadora do SEBRAE, que terá até o dia 12 de julho de 2023 para avaliar o recurso emitir parecer justificando a aceitação ou denegação do recurso do proponente, com base nos critérios de análise estabelecidos para as categorias do concurso.

11. DAS COMISSÕES JULGADORA

Haverá duas comissões julgadoras em dois momentos distintos:

a) Da Comissão Técnica Julgadora das Propostas e dos Recursos: Haverá uma Comissão Julgadora para cada categoria, composta por 03 (três) especialistas, de escolha do SEBRAE cujos nomes serão mantidos em sigilo até a homologação e a adjudicação do Concurso.

O(s) a(s) componentes da Comissão Julgadora poderá(ão) ser substituído(a)s a qualquer tempo, em caso de impossibilidade de participação decorrente de caso fortuito ou força maior, por outro(a)s profissionais igualmente especializado(a)s e reconhecido(a)s.

A renúncia e a substituição de membros da Comissão Julgadora deverão ser motivadas.

Caberá à Comissão Julgadora julgar os planos de negócios e emitir parecer justificando a escolha dos empreendedores classificados em cada categoria.

b) Da Comissão Técnica Julgadora Do Vencedor do Programa: Haverá outra Comissão Técnica Julgadora para a seleção dos dois vencedores de cada categoria, composta por 05 (cinco) pessoas, dentre elas: até 02 (duas) representantes do SEBRAE, pelo menos 03 (três) representantes da Prefeitura Municipal e empresários da região e instituições convidadas. Os membros da Comissão não poderão ser pessoas ligadas aos participantes por matrimônio ou parentesco, afim ou consanguíneo, até o segundo grau, ou por adoção;

Caberá à Comissão Julgadora julgar os planos de negócios e emitir parecer justificando a escolha dos empreendedores classificados em cada categoria.

12. CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

Haverá duas etapas para avaliação do plano de negócios, no ato da apresentação da proposta e dos recursos e outro momento, com uma comissão composta com mais participantes, conforme acima supracitado, e que terá os critérios de avaliação desenvolvidos pela própria comissão técnica, em ambas as etapas.

Caberá à Comissão Julgadora julgar os planos de negócios e emitir parecer justificando a escolha dos empreendedores classificados em cada categoria.

Ademais, na etapa de julgamento dos vencedores, cada empreendedor terá 05 (cinco) minutos para apresentar sua ideia de negócio e outros 05 (cinco) minutos para responder perguntas dos avaliadores.

Antônio Carlos, 19 de junho de 2023.

Marcelo Ribeiro da Silva
Prefeito Municipal



ANEXO I
PROGRAMA MUNICIPAL DE EMPREENDEDORISMO –
EMPREENDE ANTÔNIO CARLOS

Nome:
CPF:
Data de Nascimento:
Telefone:
E-mail:
Endereço Completo:

1- Atualmente, você trabalha por conta própria?
() Sim () Não

2- Se você possui um negócio próprio (com ou sem CNPJ), por favor informe:
Ramo: () Comércio () Indústria () Serviços () Rural

3- Neste momento, como você definiria sua vontade de iniciar um negócio próprio ou, se você já possui um, de expandi-lo?

Muito Fraca	Fraca	Não sei avaliar	Forte	Muito Forte
-------------	-------	-----------------	-------	-------------

4- O seu negócio já passou, ou passa, por alguma dificuldade? De gestão/ financeira ou outra?

5- Qual é o montante que você imagina ser necessário para iniciar seu negócio próprio?

6- Você decidiu começar este negócio próprio por...
() falta de alternativa para trabalho e renda
() ser a melhor alternativa, entre outras opções que tenho de trabalho e renda
() ser uma forma de complementar meu trabalho e renda
() ter visto uma oportunidade para essa atividade rentável

7- Classifique, marcando o nº 1 para o mais importante, o nº 2 para o segundo mais importante e assim sucessivamente em ordem crescente e sem repetição, os fatores que você considera mais importantes para ser bem-sucedido como empresário:
() Dinheiro. Para ser um empresário bem-sucedido, é preciso ter capital.

- () Sorte. No mundo competitivo de hoje, só com muita sorte é possível ter sucesso. () Conhecimento técnico. Sem uma boa formação, não há como ter sucesso.
- () Tino comercial. Os empresários bem-sucedidos têm “jeito” para os negócios.
- () Uma boa equipe. Sem pessoas qualificadas, o empresário não prospera.
- () Uma boa idéia. Hoje, é preciso se diferenciar dos outros para ter sucesso.
- () Motivação. Sem garra e força de vontade, não é possível se destacar.
- () Amigos. No mundo de hoje, não se vence sem uma rede de contatos valiosa.

8- Classifique, marcando o nº 1 para o mais importante, o nº 2 para o segundo mais importante e assim sucessivamente em ordem crescente e sem repetição, os fatores que você considera que mais atrapalham os empresários:

- () O governo. É cada vez mais difícil ser empresário por causa da burocracia.
- () A economia. Com a inflação e o desemprego, fica difícil prosperar.
- () O despreparo técnico. Em geral, os empresários têm pouco conhecimento sobre suas atividades.
- () A falta de “tino” comercial. Muitas pessoas que não têm perfil para empreender estão se aventurando no mundo dos negócios.
- () A concorrência. O mercado está cada vez mais difícil por causa do número de empresas competindo pela atenção dos consumidores.
- () A falta de motivação. Muitos empresários não estão realmente dispostos a dar tudo de si pelos seus negócios.

9- Apresente o seu projeto ou ideia de negócio da sua empresa detalhadamente.

Antônio Carlos, 20 de junho de 2023.

Assinatura Candidato



ANEXO II
DECLARAÇÃO DE COMPROMETIMENTO DE COMPARECIMENTO AO PROGRAMA

TERMO DE COMPROMISSO

Eu, _____,
abaixo assinado(a), portador da cédula de identidade RG _____ e
inscrito(a) no CPF sob nº _____, residente e
domiciliado à _____,
inscrito no CNPJ sob o nº (se houver) _____
ME COMPROMETO _____
_____. E por ser a
expressão da verdade, assino o presente, para que surta seus legais e jurídicos
efeitos.

Antônio Carlos, 20 de junho de 2023.

Assinatura Candidato



ANEXO III
DECLARAÇÃO DE NÃO ENQUADRAMENTO NAS HIPÓTESES DE
IMPEDIMENTO À PARTICIPAÇÃO

Eu, _____,
abaixo assinado(a), portador da cédula de identidade RG _____ e
inscrito(a) no CPF sob nº _____, residente e
domiciliado à _____,
inscrito no CNPJ sob o nº (se houver) _____
DECLARO QUE _____

_____. Conforme o que
descrito no item 3 – DAS CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO.

E por ser a expressão da verdade, assino o presente, para que surta seus legais
e jurídicos efeitos.

Antônio Carlos, 20 de junho de 2023.

Assinatura Candidato



ANEXO IV
DECLARAÇÃO DE RESIDÊNCIA LEI 7.115/83

Eu, _____,
abaixo assinado(a), portador da cédula de identidade RG _____ e
inscrito(a) no CPF sob nº _____, declaro para os
devidos fins de comprovação de residência, sob as penas da Lei (art. 2º da Lei
7.115/83), que resido no
endereço: _____

Declaro ainda, estar ciente de que a falsidade da presente declaração pode
implicar na sanção penal prevista no art. 299 do Código Penal, conforme
transcrição abaixo:

*“Art. 299 – Omitir, em documento público ou particular, declaração que nele deveria
constar, ou nele inserir ou fazer inserir declaração falsa ou diversa da que devia ser
escrita, com o fim de prejudicar direito, criar obrigação ou alterar a verdade sobre o fato
juridicamente relevante.*

*Pena: reclusão de 1 (um) a 5 (cinco) anos e multa, se o documento é público e reclusão
de 1 (um) a 3 (três) anos, se o documento é particular.”*

Antônio Carlos, 20 de junho de 2023.

Assinatura Candidato

ANEXO V
CRONOGRAMA
PROGRAMA “EMPREENDE ANTÔNIO CARLOS - #EmpreendeAC”

CURSO “COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR”

OBJETIVO:

Estimular o participante a desenvolver o comportamento empreendedor, buscar oportunidades, desenvolver a autonomia, a autoestima e a ação orientada para resultados, de forma individual ou coletivamente, independente da área de atuação que se pretende empreender.

CONTEÚDO:

Durante o curso o participante terá a oportunidade de: conhecer as características do comportamento empreendedor; entender o papel dos empreendedores na sociedade; descobrir o que leva as pessoas a agir em determinada direção; empreender na busca de soluções; definição de metas; ação empreendedora orientada para resultados.

Data: 10 a 13/07/2023

Carga Horária: 16 horas

CURSO “BOOTCAMP – EMPREENDEDORISMO EM AÇÃO”

OBJETIVO:

Apresentar conceitos e ferramentas que permitam aos participantes desenvolver suas ideias e projetos, da criação até a execução da ideia empreendendo de forma inteligente e segura.

CONTEÚDO:

Módulo 1 - Mindset Empreendedor: atitudes empreendedoras; propósito; effectuation

Módulo 2 - Cliente e Mercado: empatia; desenvolvimento de clientes; segmentação de mercado; técnicas de entrevistas e observação; construção de personas.

Módulo 3 - Problema e Solução: tarefas funcionais e emocionais do cliente; lean startup; validação de problemas;

Módulo 4 - Prototipagem e Mínimo Produto Viável: tipos de protótipos; mínimo produto viável; validação da solução.

Módulo 5 - Canais, Vendas e Modelos Financeiros: canais de distribuição e comunicação; estratégias de vendas; fontes de receita; estrutura de custos.

Módulo 6 - Lean Canvas, Storytelling e Pitch: métricas chaves do negócio; vantagens competitivas; storytelling e pitch; lean canvas.

Data: 17 a 22/07/2023

Carga Horária: 24 horas

CURSO “GESTÃO FINANCEIRA”

OBJETIVO:

Possibilitar ao participante compreender que uma boa gestão financeira é realizada a partir dos controles financeiros bem como da sua análise para a tomada de decisões

CONTEÚDO:

Livro caixa tradicional e gerencial; plano de contas; fluxo de caixa; demonstrativo de resultados; identificação do custo variável, fixo e investimento; análise dos indicadores de resultados; lucratividade; rentabilidade; retorno do investimento; ponto de equilíbrio; formação do preço de venda.

Data: 31/07 a 04/08/2023

Carga Horária: 20 horas

WORKSHOP “VALIDAÇÃO DE MERCADO”

Apresentar ferramentas para gerar e experimentar ideias de forma ágil.

OBJETIVO:

Traçar estratégias para validação das necessidades do cliente; validar diretamente com o cliente o processo de remodelagem; alinhar conceitos de Metodologias Ágeis e ferramentas que auxiliam na remodelagem; ajustar o modelo de negócios da empresa; iniciar trabalho de ideação e experimentação.

Data: 15/08/2023 - Carga Horária: 04 horas

WORKSHOP “TENDÊNCIAS E OPORTUNIDADES DE MERCADO”

O surto causado pela pandemia traz muitas incertezas e vem impactando o mercado de produtos de consumo em todo o mundo, provocando também uma mudança de hábito nos consumidores, que estão mais cautelosos durante as compras. Surge um novo modelo de consumo onde o cliente é o verdadeiro protagonista, demandando produtos e serviços personalizados em quantidade unitária com a utilização de novos canais para acessar produtos e serviços.

OBJETIVO:

Entendimento do novo cenário e do consumidor pós-pandemia; Quais os segmentos de negócios do futuro; Experiência e lealdade do cliente; A confiança como pilar importante nessa relação; Cooperação e colaboração como ferramenta importante para a sustentabilidade do negócio.

Data: 16/08/2023 - Carga Horária: 04 horas

WORKSHOP “MARKETING DIGITAL”

Grande parte das empresas já se deu conta da necessidade de adequar-se ao mundo digital, mas seus líderes, processos e modelos são analógicos, o que na prática significa dizer que não são capazes de entender a lógica deste mundo ou detectar o real valor de ideias num novo contexto. Transformação digital é um processo no qual as empresas fazem uso da tecnologia para melhorar o desempenho, aumentar o alcance e garantir resultados melhores. É uma mudança estrutural nas organizações dando um papel essencial para a tecnologia, mas é importante entender este contexto nos negócios tradicionais trazendo um equilíbrio para modelos de negócios híbridos.

OBJETIVO:

Fundamentos do Marketing digital e mídias sociais; como alinhar o meu modelo de negócios ao mundo digital x analógico em novos tempos; ferramentas e dicas para navegar no mundo digital e alcançar novos clientes e ampliar a receita; cases: novas plataformas e modelos de negócios que podem inspirar o empreendedor; mão na massa: Instagram e WhatsApp Business.

Data: 29 a 30/08/2023

Carga Horária: 08 horas

CURSO GESTÃO DE VENDAS COM OFICINAS

OBJETIVO:

O Curso Gestão de Vendas tem como objetivo orientar os participantes para a implantação das práticas e ferramentas de processos de vendas, com objetivo de promover melhorias no ponto de venda, nos canais, na força de venda e na estratégia comercial.

CONTEÚDO:

Encontro 1 - Como desenvolver estratégias e estruturas de vendas:

Estratégia do Negócio e Estrutura de Marketing; Fluxo da Gestão de Marketing e Vendas; Matriz FOFA e Matriz Ansoff; Segmentação de mercado e Mercado-alvo; Posicionamento, Mix mercadológico e Estrutura Comercial.

Encontro 2 – Como estabelecer rotinas na gestão de vendas

Processos, Funil e Previsão de vendas; Venda cruzada (Cross-sell), de categoria superior (Up-sell) e repetição de compra (Re-sell); Rodízio de atendimento; Indicadores de vendas; Segmentação da carteira e Administração de Metas.

Encontro 03 – Desenvolvendo a força de vendas

Recrutamento, seleção, treinamento e motivação de vendedores; Curva ABC da força de vendas e Ciclo de Carreira do Vendedor.

Data: 11 a 14/09/2023

Carga Horária: 12 horas de curso e 03 horas de oficina

CURSO “MODELO DE NEGÓCIOS”

OBJETIVO:

A ideia é auxiliar o participante a entender os conceitos da ferramenta de estruturação de negócios e como utilizá-la no planejamento de projetos com foco no mercado consumidor, estimulando a cultura empreendedora. Estimular o participante a compreender o conceito e as ferramentas para elaboração do Plano de Negócios.

CONTEÚDO:

O mercado e a descrição de seu negócio; O plano operacional e financeiro de seu negócio; Metodologia Business Model Canvas para elaboração de modelos de negócios; Refinamento da ideia de negócio.

Data: 25 a 27/09/2023

Carga Horária: 12 horas

WORKSHOP “RELACIONAMENTO COM O CLIENTE”

Essa fase pretende auxiliar as empresas a identificar qual o perfil de seus clientes, suas necessidades e como criar novas jornadas que possam melhorar a experiência do cliente no seu negócio.

OBJETIVO:

Apresentar conceitos e métodos para gerar ideias centradas no cliente, através de metodologias ágeis, design think e customer development; ajustar o modelo de negócios da empresa; iniciar trabalho de ideação e experimentação; traçar estratégias para validação das necessidades do cliente; validar diretamente com o cliente o processo de remodelagem.

Data: 09/10/2023

Carga Horária: 03 horas

WORKSHOP “PITCH – COMO APRESENTAR SUA IDEIA DE NEGÓCIO”

OBJETIVO:

Melhorar a performance do participante na hora de apresentar um projeto, uma solução, produto ou serviço. É necessário estar preparado para defender sua ideia a qualquer momento, pois uma oportunidade pode surgir quando menos se espera e você não pode estar despreparado.

CONTEÚDO:

Qual o melhor formato para organizar sua ideia?

Quais os pontos a serem destacados?

Como convencer um parceiro, cliente ou investidor?

Data: 10/10/2023

Carga Horária: 03 horas

BANCA DE AVALIAÇÃO:

Cada empreendedor terá 05 (cinco) minutos para apresentar sua ideia de negócio e outros 05 (cinco) minutos para responder perguntas dos avaliadores. Serão escolhidos 2 (dois) participantes vencedores.

A banca será composta por 5 avaliadores entre eles: Pelo menos 02 (dois) representante do SEBRAE e 03 (três) membros da Prefeitura Municipal e empresários da região e instituições convidadas.

Data proposta: 24/10/2023

EVENTO DE APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS:

Evento de apresentação dos dois vencedores do ciclo e apresentação do planejamento de acompanhamento que será feito nos 06 meses posteriores.

Data proposta: 07/11/2023

MENTORIA:

Acompanhamento feito por consultores do Sebrae, pelo período de 06 meses, para os dois primeiros colocados, vencedores do programa. Temas a serem tratados: finanças, marketing, gestão, vendas, recursos humanos e legislação.

Carga horária: 06 horas/mês/empresa (03 horas de 15 em 15 dias)

Total: 64 horas