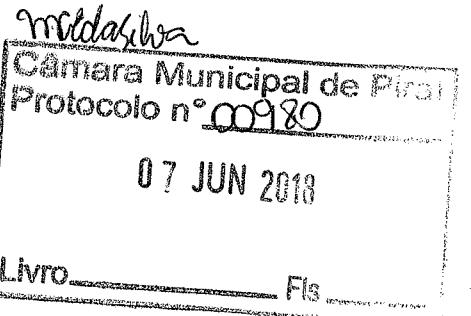


ESTADO DO RIO DE JANEIRO



PREFEITURA MUNICIPAL DE PIRAI
Gabinete do Prefeito



Ofício nº 283/2018

Piraí, 05 de junho 2018.

Senhor Presidente,

Em atenção ao expediente dessa Casa Legislativa contendo o Requerimento nº 062/2018, de autoria do Vereador **Paulo César Leandro Simplício**, encaminho a V. Exa., cópia do expediente que nos foi encaminhado pelo SEBRAE/RJ, em resposta ao Requerimento supracitado.

Atenciosamente,

LUIZ ANTONIO DA SILVA NEVES
Prefeito Municipal

A Sua Excelência o Senhor
Vereador **MARIO HERMINIO DA SILVA CARVALHO**
Presidente da Câmara Municipal de Piraí
PIRAÍ – RJ.



Volta Redonda, 08 de maio de 2018.

Ilmo. Sr. Prefeito Municipal, Luiz Antonio da Silva Neves,

Em resposta ao encaminhamento da cópia de Requerimento nº 62/2018, de autoria do vereador Paulo César Leandro Simplício, aprovado pelo Legislativo, e encaminhado em nome do Presidente da Câmara Municipal de Piraí, Mário Hermínio da Silva Carvalho, ao qual solicita ao SEBRAE/RJ a implantação de cursos nos Telecentros existentes nos Bairros do Município de Piraí, retornamos o mesmo informando que esta instituição dispõe de canal online gratuito onde empreendedores tem possibilidade de acesso à cursos de capacitação nas mais diversas áreas temáticas de gestão empresarial, dentro da metodologia de Educação à Distância - EAD SEBRAE.

Todas estas capacitações de gestão empresarial estão disponíveis no link <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ead>, e a grande maioria possui tutoria online também gratuita.

Visando melhor entendimento das capacitações disponíveis, encaminhamos no arquivo em anexo o portfólio atual do Sebrae para Cursos online e gratuitos disponíveis no link do EAD nos seguintes temas de Gestão: Cooperação; Empreendedorismo; Finanças; Inovação; Leis; Mercado e Vendas; Organização; Pessoas e Planejamento.

Vale ressaltar que neste mesmo link temos disponíveis também capacitações gratuitas específicas para quem pretende iniciar o seu negócio e então, começar à empreender.

Além dos cursos indicados no anexo, o EAD do Sebrae disponibiliza outros tipos de soluções como Papo de Negócios, Oficina por Celular, Dicas, Ebooks, Jogos, Minicursos, Podcasts, Quizzes e Vídeos, basta apenas navegar pelas opções apresentadas no site de Educação à Distância do Sebrae.

Para acessar todos os conteúdos o empreendedor precisará somente realizar um cadastro informando seu CPF, e então será criada uma conta de acesso para ingresso livre aos cursos compatíveis com sua maturidade empresarial (Potencial Empresário, MEI, ME ou EPP).

Nos colocamos à disposição para quaisquer esclarecimentos,

Atenciosamente,



Ana Lúcia de Araújo Lima

CURSOS DISPONÍVEIS PARA EMPREENDEDORES NO EAD SEBRAE

EMPREENDEDORISMO

Negociação

Objetivo: Aplicar estratégias de negociação e avaliar suas experiências como ferramenta para desenvolver habilidades para se tornar um negociador de sucesso.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

O curso pretende levar o participante a:

Compreender o conceito de negociação para o estabelecimento de negociações ganha ganha.

Conhecer o perfil dos negociadores para melhorar a sua atuação.

Refletir sobre seu próprio estilo predominante durante as negociações.

Reconhecer os lados que envolvem a negociação nas empresas: o lado do cliente, do fornecedor em busca do resultado final da negociação.

Utilizar as estratégias adequadas para conduzir negociações de sucesso visando resultados.

O curso tem a duração de 6 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Responsabilidade social empresarial

Objetivo: Orientar os empresários dos benefícios do processo de implementação da Responsabilidade Social Empresarial.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Uma empresa socialmente responsável colabora para o desenvolvimento da sociedade. O curso é ilustrado com vários exemplos, de Responsabilidade Social Empresarial, aplicados nas micro e pequenas empresas.

Através de vídeos e ilustrações, muitos empreendedores demonstram que o baixo ou nenhum investimento, aliados a uma atitude comprometida com a ética e a transparência, com a comunidade e com o meio ambiente, trazem grandes resultados. Reforça a presença da empresa na comunidade com ações que estimulam o potencial do empreendedor junto aos governos e fornecedores trazendo ganhos de imagem.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Responsabilidade Social

Investimento Social

Governança Corporativa

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Já sou empresário. E agora?

Objetivo: Orientar o novo empresário sobre os primeiros passos para o sucesso do negócio após a formalização, abordando as principais áreas de uma empresa e sua operação.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Porque toda trajetória de sucesso tem o seu beabá.

Mais da metade das empresas fecham as portas dentro de dois anos. Por isso, os seus primeiros passos como empreendedor podem ser a diferença entre o fracasso e o sucesso da sua empresa.

Não queime a largada - saiba como sair na frente.

Alguns dos assuntos abordados no curso:

Visão sistêmica,

Controles

Ferramentas de gestão

O curso tem a duração de 6 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Aprender a empreender

Objetivo: Desenvolva atitudes que compõem o perfil empreendedor por meio da interação com conceitos sobre mercado, finanças e empreendedorismo.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 30 dias / 16 horas

Valor: Gratuito

O curso Aprender a Empreender é voltado tanto para quem planeja montar seu negócio quanto para quem já tem o seu. O objetivo principal da iniciativa é promover o desenvolvimento de atitudes que formam um perfil de empreendedor.

Por isso, ao interagir com os conceitos e práticas de Mercado, de Finanças e de Empreendedorismo oferecidos nos três módulos, você estará mais capacitado para criar um empreendimento viável ou aprimorar a sustentabilidade do já existente.

Entre as questões que são abordadas no Aprendendo a Empreender estão:

Definição de mercado

Marketing na Empresa

Dimensionando o mercado

Projeção de vendas

Conceitos e elementos básicos de finanças

Apuração dos Resultados de um Negócio

Diagnóstico da Situação Financeira

Características do Comportamento Empreendedor

Plano de Negócios

A carga horária é equivalente a 16 horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 30 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Oficina SEI Empreender

Objetivo: Desenvolva competências para gerir seu empreendimento individual. Aprenda a administrar dificuldades e a assumir o controle do seu negócio.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 5 horas

Valor: Gratuito

Entender os princípios do empreendedorismo é fundamental para melhorar o seu negócio. Por isso, o curso SEI Empreender oferece conteúdo para que você, Microempreendedor Individual, conheça seu potencial e tome decisões a respeito do seu empreendimento de forma consciente e responsável.

O curso vai ajudá-lo a descobrir seu potencial e a agir de forma consciente e responsável na tomada de decisões para administrar seu próprio negócio.

Serão trabalhadas as seguintes competências e conteúdos:

Princípios do empreendedorismo e perfil do empresário de sucesso.

Subsídios para compreender a diferença entre assumir o controle do seu negócio e ser controlado por ele.

Planejamento de ações qualificar o processo de tomada de decisões do negócio.

A carga horária é equivalente a cinco horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

COOPERAÇÃO

Oficina SEI Unir forças para melhorar

Objetivo: Conheça conceitos e práticas de cooperativismo para aprimorar a competitividade do seu microempreendimento individual.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 5 horas

Valor: Gratuito

Ao participar da oficina SEI Unir Forças para Melhorar, você vai entender como o cooperativismo e o associativismo podem proporcionar uma melhoria na gestão, promovendo a consolidação e o fortalecimento do seu negócio.

Além de facilitar a obtenção de crédito, a cooperação pode ajudar desde a parte operacional das empresas até a conquista de novos mercados. As possibilidades incluem ganhos em inovação, marketing, desenvolvimento de produto, networking rede de contatos profissionais, responsabilidade social, entre outros.

Serão trabalhadas as competências e conteúdos:

Formas de cooperação;

Os cinco passos da ação conjunta;

Vantagens em empreender cooperativamente;

Plano de ação coletiva.

A carga horária é equivalente a quatro horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

FINANÇAS

Quanto vale a minha empresa?

Objetivo: Instrumentar, com informações básicas, o empresário sobre os métodos de avaliar a sua empresa, mensurando os ativos tangíveis e intangíveis.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Conheça o potencial da sua empresa e faça bons negócios.

Não há como tomar as melhores decisões para a sua empresa sem conhecer o seu negócio. Saiba dimensionar o que você tem em mãos para decidir onde e como investir.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Valuation

Liquidação

Fluxo de caixa descontado

A mensuração do seu ativo visa auxiliar na verificação do seu crescimento, para que você possa tomar decisões como a venda de parte ou integral de seu negócio, a abertura de franquia ou mesmo a liquidação.

O curso tem a duração de 6 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Nota fiscal eletrônica

Objetivo: Apresentar o sistema público de escrituração digital aos empresários e disponibilizar informações sobre a importância da emissão correta de documentos fiscais.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Aprenda a registrar as suas movimentações com facilidade

Instituído em 2007, o Sistema Público de Escrituração Digital (SPED) mudou radicalmente a contabilidade das empresas brasileiras. Além de reduzir custos para o contribuinte, a Nota Fiscal Eletrônica traz benefícios ambientais e celeridade nas transações. Traga a sua gestão para a era digital.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

SPED

Nota fiscal eletrônica

Nota fiscal de consumidor eletrônica

Conhecimentos de Transporte eletrônico

Lei de Transparência Fiscal

Esse curso foi desenvolvido principalmente para micro e pequenas empreendedores que necessitem orientações sobre emissão de documentos fiscais, como por exemplo, nota fiscal eletrônica.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Fluxo de caixa

Objetivo: Ensinar a documentar e controlar a circulação do dinheiro na empresa, tomando decisões com base em informações reais, para melhorar a gestão financeira.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Esse curso mostra a importância do fluxo de caixa para a gestão financeira de um empreendimento e ensina a adquirir mais propriedade na gestão de seu negócio, estabelecendo uma rotina de controles do caixa que permita tomar decisões seguras para continuidade e crescimento de seu empreendimento.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Controle de gastos na prestação de serviços

Objetivo: Capacitar os empreendedores para a identificação e controle dos custos e despesas de seus serviços, preparando-os para a tomada de decisões.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

O curso capacita os empreendedores que possuem uma empresa a identificarem e controlarem os custos e despesas de seus serviços, preparando-os para interferir em seus preços e tomar decisões estratégicas sobre a redução de gastos, e ampliação de margem de lucro de sua empresa.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Redução de gastos

Formação de preço

Margem de lucro

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Como captar recursos para o seu negócio

Objetivo: Entenda quando, onde e como buscar financiamentos em bancos comerciais, agências de fomento ou bancos de desenvolvimento.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

Voltado para empresários que têm o desejo de expandir o negócio e para os potenciais empreendedores que querem abrir uma empresa, o curso busca proporcionar conhecimentos para que saibam quando é necessário solicitar recursos de terceiros.

É objetivo também demonstrar que a busca por financiamento deve ser uma decisão consciente e, acima de tudo, planejada.

Conteúdo programático

Unidade 1 - Minha empresa realmente precisa de financiamento?

Unidade 2 - O que preciso saber para elaborar meu plano de negócio?

Unidade 3 - Quais são as fontes de financiamento?

Unidade 4 - As principais características dos financiamentos

Unidade 5 - O capital empreendedor

Unidade 6 - O passo a passo para a obtenção de financiamento

Oficina SEI Formar preço

Objetivo: É hora de aprender a calcular gastos, a margem de lucro e o ponto de equilíbrio operacional do seu negócio para a formação de preço do seu produto ou serviço.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 4 horas

Valor: Gratuito

Para saber o preço do seu produto ou serviço devem ser considerados os custos de produção mais o lucro desejado. Mas como fazer esses cálculos? Quais fatores considerar? E como saber se o mercado aceitará bem o preço definido?

A Oficina Sei Formar Preço vai te ajudar a compreender a maneira adequada de formar preços para o seu empreendimento e a reconhecer a importância da formação dos preços para o sucesso do seu empreendimento, empregando a formação do preço mais apropriada ao seu negócio

Serão trabalhadas as seguintes competências e conteúdos:

Diferença entre os gastos fixos e os gastos variáveis

Importância de separar as despesas pessoais das despesas da empresa.

Importância da margem de contribuição e como calculá-la.

Como formar os preços de venda dos seus produtos, levando em consideração os gastos para fabricá-lo ou produzi-lo.

O que é o ponto de equilíbrio e como atingi-lo.

A carga horária é equivalente a quatro horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Educação financeira empresarial

Objetivo: Entenda as vantagens da educação financeira e de que forma ela pode estimular a utilização das ferramentas de gestão dentro da sua empresa.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

O curso possibilita que o empresário conheça conceitos e regras do mercado financeiro, componentes de risco, tipos de produtos e serviços bancários, assim como a forma mais vantajosa de negociar possíveis dívidas.

Conteúdo programático

Unidade 1 – Avaliação econômico-financeira

Unidade 2 – Riscos e custo do dinheiro

Unidade 3 – Produtos e serviços bancários para endividamento e investimento

Unidade 4 – Negociando com o gerente da instituição financeira

Como gerenciar as finanças da sua empresa

Objetivo: Mostrar aos micro e pequenos empresários a importância de gerenciar as finanças da empresa para alcançar melhores resultados.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

A análise financeira através do monitoramento dos fatos e dos resultados deve tornar-se uma ação gerencial estratégica constante do empresário. Assim, o objetivo do curso é ensinar o aluno a fazê-la, de forma a estimular a sua predisposição para exercitar a utilização de ferramentas de gestão.

Conteúdo programático

Unidade 1 – Regime de caixa e regime de competência?

Unidade 2 – Tripé da análise financeira: caixa, lucro e patrimônio

Unidade 3 – Ferramentas gerenciais

Unidade 4 – Indicadores e análise de resultados

Oficina SEI Controlar meu dinheiro

Objetivo: O curso foi elaborado para empreendedores que necessitam adquirir conhecimentos relacionados ao processo de compras e obter melhores resultados no negócio.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Com a Oficina SEI Controlar meu Dinheiro você vai aprender a controlar o caixa para facilmente aplicar no dia a dia do seu negócio. O objetivo é te ajudar a estabelecer práticas simples que podem fazer toda diferença no fim do mês.

Serão trabalhadas as seguintes competências e conteúdos:

Prover conhecimentos sobre a gestão financeira dos pequenos negócios.

Fornecer orientações para elaboração de controle diário de entradas e saídas da empresa.

Conscientizar sobre as diferenças entre o dinheiro do empreendedor e as receitas da empresa

Técnicas e estratégias de gerenciamento do negócio.

Visão do uso correto do dinheiro.

Fluxo de caixa adequado e controlar as contas a pagar e a receber.

Estratégias de otimização dos resultados e fortalecimento dos pequenos negócios.

A carga horária é equivalente a seis horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Estratégia financeira para o crescimento

Objetivo: Faça o curso online e gratuito e aprenda a gerir e identificar a necessidade de capital para sustentar o crescimento de seu negócio.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

O curso Estratégia financeira para o crescimento é voltado para empresários de pequenos negócios que desejam saber como elaborar um plano econômico para o desenvolvimento do empreendimento. O objetivo é que o empreendedor possa desenvolver metodologias e estratégias que promovam o crescimento da empresa.

O curso tem a duração de 2 horas e fica disponibilizado ao participante por 15 dias.

INOVAÇÃO

Sua startup está pronta para captar recursos?

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

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Toda empresa necessita de recursos para ser implantada. Para empreender é indispensável pesquisar o mercado, estruturar o negócio, ir atrás de recursos, contratar e treinar pessoal, desenvolver e fazer chegar ao consumidor o produto ou serviço com qualidade.

O mercado exige soluções cada vez mais criativas e inovadoras, por isso, o empreendedor de startup deve buscar todos os recursos disponíveis – não só financeiros - para desenvolver seu projeto e alcançar o sucesso do empreendimento.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Como Desenvolver Negócios Inovadores

Objetivo: Orientar sobre os fundamentos de modelagem de um negócio utilizando o Canvas.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 1 horas

Valor: Gratuito

No 1º bloco, abordaremos como a criatividade, a inovação e o empreendedorismo formam a base para o desenvolvimento de negócios inovadores.

No 2º bloco, você vai ver que o ciclo de aceleração do empreendedorismo começa com o sonho do empreendedor de ter um negócio, que pode crescer em escala, e depende de seu comprometimento com o desenvolvimento local, que se reverte em reinvestimentos financeiros na região onde ele começou seu negócio.

No 3º bloco, você vai conhecer a matriz de modelagem de negócios e aprender como utilizar essa ferramenta para planejar um projeto inovador! O foco principal estará nos blocos da direita da matriz: proposta de valor, segmento de clientes, canais de comunicação, relacionamento com os clientes e fontes de receita.

No 4º bloco, você vai aprender a terminar de preencher a matriz Canvas, agora com foco no lado esquerdo, que tem os seguintes campos: recursos, atividades, parcerias e custos.

No 5º bloco, você ouvirá perguntas e relatos de empreendedores que dão a opinião sobre estar no caminho certo para modelar um negócio.

O curso tem a duração de 1 hora, e deve ser concluído em até 15 dias.

Sua Empresa nas Redes Sociais

Objetivo: Demonstrar que, com planejamento é possível analisar a viabilidade da presença da empresa nas Redes Sociais minimizando riscos e aproveitando as oportunidades.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

O curso abordará os seguintes temas:

Conhecer as características das redes sociais, tornando-se capaz de planejar a entrada e atuação efetiva de um pequeno negócio nas Redes Sociais;

Identificar os desafios e as vantagens que a integração às Redes Sociais pode trazer à pequena empresa atentando-se para planejamento como aliado contra os riscos desta proposta;

Tornar-se capaz de introduzir as ferramentas de comunicação e interação da Web 2.0 na empresa, analisando a viabilidade destas ferramentas para o seu negócio;

Aplicar as estratégias de utilização consciente das Redes Sociais.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

MERCADO E VENDAS

Importação: como comprar do mundo

Objetivo: Apresentar a importação como mais uma oportunidade de diversificação de fornecedores, produtos e serviços.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Produtor rural

Carga horária: 20 dias / 10 horas

Valor: Gratuito

Coloque o melhor do mundo ao dispor dos seus clientes .

Na hora de buscar fornecedores, não é preciso se restringir à oferta nacional. Aprenda a identificar as melhores oportunidades fora do país, verificar a viabilidade da importação e trazer para cá o melhor pelo menor custo.

É importante ter em mente que a decisão de importar deve ser estratégica e não para solucionar problemas. O curso a seguir aborda os pontos mais importantes que envolvem uma operação de importação, como parte integrante de um planejamento bem estruturado.

Sua duração é de 10 horas, e deve ser concluído em até 20 dias.

Exportar: sua empresa também pode

Objetivo: Apresentar a exportação como uma oportunidade de ampliação de mercado que com um planejamento eficaz de médio e longo prazo, pode produzir resultados efetivos.

Público-alvo: Pequena empresa, Produtor rural

Carga horária: 20 dias / 10 horas

Valor: Gratuito

O sucesso não conhece fronteiras: faça o seu produto ganhar o mundo!

Não aceite fronteiras: há um mundo inteiro de compradores possíveis. Se feita com método e visão estratégica, a exportação pode ser o caminho para novos mercados.

Esse curso foi desenvolvido para empresários de pequenos negócios e produtores rurais interessados em exportar seus produtos ou serviços.

O curso tem a duração de 10 horas, e deve ser concluído em até 20 dias.

Potencialize suas vendas

Objetivo: Entenda o que é inteligência comercial, caminhe passo a passo na jornada do consumidor e descubra como e por que as pessoas compram.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

A decisão de compra não é aleatória. Existem etapas que precisam ser vencidas para que um potencial cliente se torne um comprador. Em cada uma dessas etapas, você pode dispor de técnicas para conhecer melhor os seus clientes e saber o que fazer para ajudá-los em sua jornada de compra.

Entenda melhor sobre a jornada do consumidor, funil de vendas e outros termos relevantes nesse curso destinado ao empresários e gestores responsáveis pela tomada de decisão da empresa.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Exportação

Objetivo: Capacitar os empresários de empresas de pequeno porte para que eles façam a análise dos seus produtos e adequação de suas empresas para exportar.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

A exportação pode ser uma realidade no seu negócio!

Saiba como planejar suas vendas no mercado internacional, entenda o que diz a legislação sobre esse assunto e como receber e como despachar mercadorias de clientes fora do país.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Tipos e Canais

Transporte e Pagamento

Documentação

Despacho e embarque de mercadorias

A intenção desse curso é ofertar o conhecimento de todo o processo de exportação para que assim você possa ter na exportação como uma oportunidade de ampliar mercados.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Qualidade no atendimento ao cliente

Objetivo

Este curso visa, a partir da análise de situações reais de atendimento, abordar estratégias que contribuam para o aumento da qualidade do atendimento ao cliente

Público-alvo

Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Cliente bem atendido é retorno garantido!

Mau atendimento pode atrapalhar seu empreendimento, mas é fácil corrigir através de atenção aos detalhes e treinamento dos colaboradores. Saiba como manter seus clientes e garantir a divulgação do seu negócio através do bom atendimento.

O curso demonstra exemplos de vários negócios que tiveram problemas com o atendimento e solucionaram de maneira eficaz. O empreendedor vai aprender a fazer um diagnóstico para buscar a satisfação máxima do cliente.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Compras governamentais

Objetivo: Transmitir informações sobre o fornecimento de produtos e serviços para a administração pública.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 30 dias / 15 horas

Valor: Gratuito

Analise os riscos antes de participar das licitações.

Avalie o potencial e das condições da sua empresa se tornar fornecedoras da administração pública.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Licitação

Lei Geral das Micro e Pequenas empresas

Análise de risco

Pregão eletrônico

O curso tem a duração de 15 horas, e deve ser concluído em até 30 dias.

Varejo de moda: o ponto de venda como experiência

Objetivo: Oferecer métodos eficazes para a aplicação de ferramentas utilizadas na organização do mix de produtos e na elaboração de estratégias mercadológicas.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Dê ao seu cliente o universo que ele merece.

Um produto ou serviço não é desejado por si só - os consumidores compram cenários, contextos e histórias. Monte um ambiente adequado para o seu produto e ajude os seus clientes a enxergarem melhor o que eles querem.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Gestão visual

Postos de contato e Decisão de Compra

Experiência de Compra

Oferte produtos capazes de despertar desejo e de atender as necessidades dos seus clientes.

O curso tem a duração de 6 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Compras governamentais para gestores públicos

Objetivo: Conheça instrumentos para se tornar um agente transformador, gerando emprego, renda e garantindo o desenvolvimento econômico local sustentável.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 8 horas

Valor: Gratuito

Neste curso, gestores públicos, ordenadores de despesa, pregoeiros, equipes de apoio, presidentes e membros de comissão de licitação terão contato com instrumentos para se tornarem um agente transformador, gerando emprego, renda e garantindo o desenvolvimento econômico local sustentável ao apoiar os pequenos negócios.

Esta solução ainda auxilia o gestor público a investir esforços para a aplicação da Lei Complementar nº 123/2006, a fim de garantir uma ampla participação dos representantes do comércio local, sem comprometer a eficácia, eficiência e transparência dos processos de compras governamentais.

O curso tem a duração de 8 horas, e fica disponibilizado ao participante ao longo de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Oficina SEI Comprar

Objetivo: O curso foi elaborado para empreendedores que querem comprar bem e adquirir o que necessitam com qualidade, preços e prazos favoráveis.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 5 horas

Valor: Gratuito

Boas vendas e bons resultados nos negócios dependem, em grande parte, de como as compras são feitas. A Oficina Sei Comprar oferece ferramentas, conceitos e práticas que vão desenvolver a sua capacidade de administração e planejamento de compras de sua empresa. Uma atitude que pode fazer a diferença no sucesso de seu negócio.

Serão trabalhadas as seguintes competências e conteúdos:

Estratégias para comprar bem, adquirir insumos com a qualidade adequada e obter preços e prazos de pagamentos favoráveis às necessidades de seus clientes.

Competitividade e aumento da lucratividade dos pequenos negócios.

A carga horária é equivalente a cinco horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Oficina SEI Clicar

Objetivo: Aprenda a utilizar a internet, ferramenta fundamental na atualidade, para aumentar a visibilidade e as vendas do seu negócio.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 4 horas

Valor: Gratuito

A internet é um importante instrumentos para a expansão dos negócios do microempreendedor individual (MEI). A Oficina Sei Clicar vai ajudá-lo a conhecer as principais ferramentas que a internet disponibiliza para expandir o seu negócio. Vai, ainda, saber como escolher aquelas que são mais apropriadas para seu empreendimento.

Serão trabalhadas as seguintes competências e conteúdos:

Conhecer as ferramentas que a internet disponibiliza para expandir o seu negócio.

Gestão de negócios na web, momentos importantes da história da internet e da evolução do comércio eletrônico.

Como adequar sua loja de forma que ela atenda às necessidades do cliente e possa passar uma experiência agradável de compra.

Como criar sua própria rede de contatos e otimizar os processos de compra e venda.

Como anunciar na internet produtos e/ou serviços sem custos adicionais.

A carga horária é equivalente a quatro horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Comunicação e relacionamento com seus clientes

Objetivo: Compreender as possibilidades de a pequena empresa alcançar melhores resultados com a adoção de ações de comunicação mais estratégicas e assertivas.

Público-alvo: Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

A mudança de paradigmas tanto no marketing como na comunicação empresarial pode impactar nos negócios das empresas de pequeno porte (EPP). Assim, para os empresários cujas questões básicas de gestão estejam mais superadas, é oportuno pensar na nova dinâmica de relações entre a empresa e seu público, e o processo de transição por que está atravessando a área de marketing e comunicação.

Desta forma, este curso busca contextualizar o empresário acerca desses temas e apontar possibilidades para que a pequena empresa alcance melhores resultados com a adoção de ações de comunicação mais estratégicas e assertivas de relacionamento com seus públicos.

Conteúdo programático

Unidade 1 – O marketing e a comunicação empresarial

Unidade 2 – Construindo relacionamento com o mercado

Como anunciar em sites de vendas

Objetivo: Criar condições para o participante utilizar sites de comércio on-line para apresentar e vender os produtos e/ou serviços da empresa.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

O curso reúne as informações necessárias para que as micro e pequenas empresas possam vender seus produtos e serviços por meio de plataforma de comércio na internet. Esta capacitação faz parte do conjunto de soluções Comércio Eletrônico para Pequenos Negócios, que tem o intuito de informar a importância da presença on-line e despertar nos empreendedores a imperativa necessidade de estar conectado ao seu público por meio de site, blog, redes sociais, microblog, loja virtual.

O propósito da capacitação é apresentar o passo a passo para a venda pela internet, de forma a possibilitar a inserção do empreendedor no comércio digital. O curso é voltado para empreendedores de pequenos negócios interessados em ganhar mercado e visibilidade na web.

O curso tem a duração de 2 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Como criar um site para sua empresa

Objetivo: Aprender a construir seu próprio site a partir de uma plataforma gratuita.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

O Brasil já ultrapassou a marca dos 100 milhões de usuários da internet, divididos entre as classes A, B, C e D. O mundo virtual se destaca por agregar todos os tipos de conteúdo e hoje ele é utilizado como a grande ferramenta de busca de informações para as pessoas, seja de mercado, de dados, de artigos. Uma forma das empresas estarem disponíveis para todo esse público é tendo seu próprio site, que deve apresentar a empresa, os produtos ou serviços oferecidos, meios de contato e, se possível, depoimentos de clientes satisfeitos.

O curso tem o intuito de informar a importância da presença on-line e despertar nos empreendedores a necessidade de estarem conectados ao seu público por meio de site, blog, redes sociais, microblogging e loja virtual.

O curso tem a duração de 2 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Como construir uma loja virtual

Objetivo: Compreender a evolução do uso da internet, principalmente a utilização das redes sociais, canal que aproximou clientes e empresas, tornando a loja virtual uma m

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

A experiência adquirida ao longo desta década pelos usuários da internet, principalmente com a utilização massiva das redes sociais, influencia intensamente a compra on-line e aproxima as MPEs de seus consumidores, tornando a loja virtual uma possibilidade tangível de negócios.

Este curso reúne as informações necessárias para que as MPEs se relacionem com seu público na internet. Esta capacitação faz parte do conjunto de soluções Comércio Eletrônico para Pequenos Negócios, e tem o intuito de apresentar o passo a passo para o empresário vender seus produtos e serviços pela internet através de uma loja virtual, possibilitando assim o aumento de vendas e a inserção do seu empreendimento no comércio digital.

O curso tem a duração de 2 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Como criar uma página no Facebook

Objetivo: Informar ao empreendedor sobre a importância de garantir sua presença on-line e apresentar o passo a passo para a criação de uma página empresarial no Facebook.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

Este curso cria condições para o participante desenvolver as habilidades necessárias para garantir sua presença no mundo virtual. Reúne informações necessárias para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) se relacionarem com seu público usando uma das mais poderosas ferramentas de compartilhamento de informações e relacionamento em rede: o Facebook.

O curso tem a duração de 2 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Logística para comércio eletrônico

Objetivo: Compreender como desenvolver as competências logísticas do seu e-commerce e transformá-las em um diferencial competitivo.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Um terço da população brasileira já faz compras on-line. Com isso, os empresários que tem um planejamento logístico para atender aos consumidores, se destacam frente aos concorrentes.

Este curso possibilitará ao participante conhecer as práticas logísticas e as estratégias adequadas ao comércio eletrônico. Assim, terá condições de ganhar mercado e visibilidade na web.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Gestão estratégica para comércio eletrônico

Objetivo: Conhecer a legislação e as práticas de gestão adequadas ao e-commerce.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Antes temido, hoje o comércio eletrônico é uma realidade. Muitos clientes já fazem suas compras on-line, o que faz diversas empresas se lançarem no mercado virtual. Para o empreendedor que está atuando nesse ramo, é importante conhecer as leis que regem os negócios. Portanto, essa solução cria condições para o participante compreender as correlações entre a legislação e as práticas de gestão, para assim desenvolver estratégias para uma boa gestão do seu e-commerce.

O curso reúne informações sobre o processo de gestão do comércio eletrônico, que vai desde o pedido feito no site até a liberação dele para faturamento e entrega, ou seja, são conhecimentos essenciais para o empresário do e-commerce.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Estratégias de vendas para o Comércio Eletrônico

Objetivo: Conhecer as ferramentas e as estratégias disponíveis para as pequenas empresas impulsionarem suas vendas on-line.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

O varejo eletrônico brasileiro tem crescido substancialmente nos últimos anos. Mais de um terço da nossa população já compra pela internet. Junto ao aumento deste mercado, as oportunidades de se montar um comércio on-line são enormes: fácil e rápido de se implantar, podendo fazer empresários terem muito sucesso ou, caso não haja um planejamento cuidadoso, sucumbirem tão rápido como começaram.

O curso cria condições para o participante atuar de maneira estratégica na promoção das vendas on-line de seus produtos ou serviços. O conteúdo reúne informações sobre internet e e-commerce; ferramentas e técnicas de vendas; planejamento de ações e divulgação; métricas e pós-venda.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Oficina SEI Vender

Objetivo: Aprimore e amplie os negócios de sua empresa individual, entendendo necessidades do mercado e os processos de venda e marketing.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 5 horas

Valor: Gratuito

A capacidade de administrar e de planejar as vendas de uma empresa são atitudes diferenciais no sucesso do pequeno negócio. Com esse foco, a Oficina Sei Vender oferece informações para que você compreenda as necessidades do mercado e saiba como ampliar as possibilidades de crescimento de sua empresa.

Incremente seus produtos e serviços, conquiste mais clientes e amplie as possibilidades de crescimento e expansão de seus negócios.

Serão trabalhadas as competências e conteúdos:

Reposicionamento e adaptação do negócio às exigências do mercado.

Planejamento e o gerenciamento das vendas.

Manejo de ferramentas de marketing, que vão ajudar o microempreendedor a compreender as necessidades de seus clientes e o funcionamento do mercado.

A carga horária é equivalente a cinco horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Customer Success - Como Conquistar e Manter Clientes

Objetivo: Compreenda o que é Customer Success e seus benefícios, assim como as métricas essenciais e o retorno sobre investimento.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 14 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

Este curso é para empreendedores que querem aumentar a satisfação dos seus clientes por meio de uma estratégia de Customer Success, por exemplo, vendendo mais para a mesma base de consumidores. Além de compreender os conceitos, o aluno vai entender as métricas e o cálculo do índice de saúde dos seus clientes, bem como mensurar o retorno sobre o investimento.

O aluno do EAD também conta com:

Apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes.

Certificado digital de participação para quem concluir a capacitação.

Marketing digital para o empreendedor

Objetivo: Conheça e aplique o marketing digital aos seus negócios para alavancar os resultados da sua empresa.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

O empreendedor que quer crescer não pode deixar de implementar umas das estratégias de marketing que mais garante resultados: a digital.

Com o curso Marketing digital para o empreendedor, você vai aprender: 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 elaborando um departamento de marketing digital.

Entre os principais conteúdos abordados no curso encontram-se:

Diferenciais do marketing digital

Implementação do marketing digital

Inbound marketing

Alinhamento entre marketing e vendas

Métricas operacionais e de gestão

Como estruturar um departamento de marketing digital

O curso também apresenta casos práticos e exemplos a serem estudados.

Você contará também com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Receberá ainda ao final do curso um certificado digital de participação.

Atendimento ao cliente

Objetivo: Identifique aspectos que contribuam com a satisfação do cliente, a reflexão crítica sobre o atendimento e o planejamento de ações.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 30 dias / 15 horas

Valor: Gratuito

Se você é empresário de pequenos negócios ou profissional liberal e mantém contato direto com os clientes, vai encontrar no capacitação virtual sobre Atendimento ao Cliente elementos para atingir a excelência e adquirir um grande diferencial competitivo.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Tratamento e atendimento

Momentos encantados x momentos trágicos

A fórmula de satisfação dos clientes

Valor agregado

Queixas e reclamações - como solucionar?

Análise do perfil psicológico do cliente

Pesquisa de satisfação do cliente

Tratamento de reclamações

Fidelização do cliente

Entenda a diferença entre tratar e atender bem; estabeleça diretrizes para o tratamento de situações inesperadas, como reclamações; supere as expectativas e conquiste um cliente fiel ao seu atendimento de excelência!

O curso tem a duração de 15 horas, e deve ser concluído em 30 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Como vender mais e melhor

Objetivo: Construa um modelo de vendas a partir do planejamento e da ação comercial da empresa. Veja temas como: importância do vendedor, metas e fidelização de clientes.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 30 dias / 15 horas

Valor: Gratuito

Empresários de pequenos negócios que querem aumentar suas vendas encontram no curso Como Vender Mais e Melhor questões estratégicas que os ajudarão a definir o foco do negócio, fortalecer seu posicionamento no mercado, estipular metas, estruturar uma equipe e definir estratégias.

Com tópicos atuais e aplicáveis no cotidiano das empresas, a capacitação tem o objetivo de que os participantes apreendam como colocar em prática planejamento de um modelo de gestão comercial que proporcione o aumento tanto na quantidade quanto na qualidade das vendas. Atraia, conquiste e fidelize clientes e melhore suas vendas!

Entre os temas abordados, estão:

A importância do vendedor

Posicionamento e metas

Entendendo e fidelizando clientes

Essência competitiva

Transformando os clientes

O papel de cada um

Escutando o mercado

O curso tem a duração de 16 horas e fica disponível para ser finalizado em até 30 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital de participação ao concluir a capacitação.

Como usar sites de busca para sua empresa

Objetivo: Entenda como utilizar os sites de busca para melhorar sua posição estratégica no mundo virtual e obter informações para a tomada de decisões no negócio.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

Hoje os mecanismos de buscas na internet desempenham um papel importante no dia a dia das pessoas, pois através deles podem ser encontrados todos os tipos de informação, incluindo dados sobre as empresas e seus produtos e/ou serviços.

O curso aprofundará a utilização de um dos maiores sites de buscas do mundo, o Google. Utilizado por mais de 92% dos usuários da internet, este mecanismo oferece bem mais do que o aplicativo de pesquisa de termos, envolvendo outros serviços que podem ajudar os empresários na gestão de seus empreendimentos. Portanto, o curso criará condições para o participante conhecer como funcionam os sites de busca, suas vantagens e aplicabilidade.

O curso tem a duração de 2 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

ORGANIZAÇÃO

Mapeamento do fluxo de valor

Objetivo: Apresentar de forma simples o que é e como fazer o mapeamento do fluxo de valor da sua empresa.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 4 horas

Valor: Gratuito

Como identificar e reduzir perdas em seu processo?

Mapeie o caminho do seu produto do cliente ao fornecedor, identifique as oportunidades de melhoria e aumente o desempenho da sua empresa.

O curso tem a duração de 4 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Mantendo o estoque em dia

Objetivo: Capacitar o empresário para usar ferramentas de controle que possibilite reduzir custos e despesas da empresa através de uma efetiva gestão do estoque.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

O curso trata sobre a importância de conhecer e administrar o estoque da sua empresa, mantendo-o organizado e controlado. Demonstra como o bom gerenciamento do estoque pode reduzir gastos desnecessários, aumentar o lucro em sua empresa e dar o efetivo controle das saídas e entradas dos seus produtos.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Organização física

Codificação

Giro do estoque

Técnicas de Controle

Sistema ABC

Inventário

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Ferramentas Lean

Objetivo: Apresentar visualmente três ferramentas Lean amplamente utilizadas no nivelamento da produção, no controle e gestão de estoques e na gestão da produção.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Como extrair eficiência total do seu sistema.

É possível alavancar a eficiência da sua empresa com as ferramentas Lean amplamente utilizadas no nivelamento da produção, no controle e gestão de estoques e na gestão do processo produtivo.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Despertando para o Lean

Objetivo: Apresentar a filosofia Lean, seu histórico, princípios e vantagens de implantação.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Menos desperdício, mais valor.

Descubra quais são as 7 perdas do Sistema Toyota e como identificá-las no seu processo produtivo.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Gestão empresarial integrada

Objetivo: Faça este curso online e compreenda a empresa como organização sistêmica e tome atitudes em busca da eficácia empresarial com foco na gestão integrada.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 30 dias / 15 horas

Valor: Gratuito

O curso Gestão empresarial integrada para Começar Bem é voltado para pessoas em fase de abertura de empresa interessadas em ter uma visão sistêmica do negócio. Nele, o aluno compreenderá:

Quem são os diversos atores e as suas dinâmicas dentro da empresa.

O empreendimento como uma organização sistêmica.

A importância de favorecer atitudes em busca da eficácia empresarial com foco na gestão integrada e seus princípios.

Com o conteúdo apresentado no curso, será possível adquirir conhecimento para que você possa evoluir e consolidar seu negócio ao longo do tempo, até alcançar a excelência.

MEG na avaliação da gestão de negócios

Objetivo: Conheça os fundamentos e os critérios que compõem o Modelo de Excelência da Gestão, além dos requisitos para a inserção de seus negócios nesse modelo.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 20 dias / 12 horas

Valor: Gratuito

O Modelo de Excelência em Gestão é uma metodologia composta por ferramentas e práticas que ajudam a empresa a atingir o nível de excelência em gestão. Neste curso, elaborado com linguagem e especificidades adequadas a micro e pequenas empresas, você poderá se aprofundar na questão.

No treinamento, desenvolvido em parceria com a Fundação da Qualidade (FNQ), você será capacitado a compreender a correlação entre os 11 fundamentos e os 8 critérios de excelência que formam o MEG.

O conteúdo dos módulos é baseado nos critérios de excelência utilizados pelo modelo:

Clientes - Sociedade

Liderança - Estratégias e Plano

Pessoas - Processos

Informações e Conhecimento - Resultados

Além disso, o curso traz na prática exemplos que orientam a condução da implementação do MEG na empresa. Participe!

A carga horária é de 12 horas, que devem ser concluídas em 20 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Boas práticas nos serviços de alimentação

Objetivo: Capacitação de profissionais que atuam no setor de serviços de alimentação nos processos de manipulação e produção de alimentos de forma segura.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 30 dias / 40 horas

Valor: Gratuito

Se você é empresário, supervisor ou manipulador de alimentos e atua em empresas do ramo de serviços de alimentação, vai encontrar no curso informações para compreender melhor questões relacionadas à segurança do alimento.

Aprenda as questões relacionadas à segurança do alimento, com foco na Resolução RDC 216/2004 da Anvisa, ao processo de elaboração dos alimentos, às formas de armazenamento e conservação, entre outros importantes conceitos e práticas que aprimorarão seu negócio.

Entre os conteúdos do curso, encontram-se:

O que são alimentos seguros?

Boas práticas nos processos desde a compra até a distribuição dos alimentos

Garantia da qualidade do alimento pronto

Referenciais para uma instalação adequada às boas práticas

Manejo de resíduos

Normas de conduta para profissionais da alimentação

Capacitação da equipe em higiene e saúde pessoal

Documentos e registros utilizados nas boas práticas

O curso tem a duração de 40 horas, e fica disponível para o aluno durante um mês.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Melhore a qualidade dos produtos e do ambiente de trabalho e conquiste a satisfação do cliente!

PESSOAS

Recrutamento e seleção: como formar um time vencedor

Objetivo: Proporcionar maior conhecimento, ampliar seu leque de ferramentas de gestão e compreender a importância das etapas para que a captação de pessoas seja eficiente

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Chame as pessoas certas para o lugar certo na sua empresa!

Para chegar aonde você quer, você precisa das pessoas certas. Na sua empresa, isso significa qualificar o processo de recrutamento e seleção. Aprenda a fazer do seu negócio um verdadeiro ímã de talentos.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Formação de equipes como estratégia de sucesso

Objetivo: Ajudar o empresário a ampliar os resultados da sua equipe e desenvolvimento próprio, tornando assim, a equipe além de motivada, também produtiva.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Um líder mostra o caminho. Mas, para que o sigam, é preciso construir uma jornada empolgante, em que cada integrante se sente parte de um objetivo maior.

Cresça ganhando a admiração das suas equipes.

Esse curso foi desenvolvido principalmente para: empresários, gestores ou líderes responsáveis pela Gestão de Pessoas na sua empresa.

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Sucessão empresarial

Objetivo: Apresentar os principais desafios e o contexto da empresa familiar no Brasil, sensibilizando-os para a importância do planejamento do processo sucessório.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Esse curso demonstra as características e os desafios da empresa familiar sensibilizando o participante para o planejamento do processo de sucessão empresarial.

Além disso ele apresenta os principais conflitos e o contexto de governança na empresa familiar, bem como estratégias para construção de um plano de sucessão empresarial e profissionalização da gestão.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Processo sucessório

Governança na empresa familiar

Administração Estratégica

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Como administrar uma empresa familiar

Objetivo: Entenda quais são as informações essenciais para que a sua empresa tenha uma trajetória de sucesso, profissionalize a gestão e prepare a sucessão.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

Este curso gerencial apresenta informações essenciais sobre gestão e sucessão familiar. É dirigido às pequenas empresas e empresas de pequeno porte com, no mínimo, dois anos de mercado, cujas questões básicas de gestão estejam mais superadas.

Abrange um público bastante expressivo, independentemente do setor ou região, porque, em média, 85% das empresas no Brasil e no mundo têm perfil familiar.

Conteúdo programático

Unidade 1 – Perfil da empresa familiar

Unidade 2 – Atitudes essenciais para a sucessão

Liderança: como desenvolver times de alta performance

Objetivo: Saiba como se tornar um líder e conheça as ferramentas necessárias para desenvolver e engajar sua equipe.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 15 dias / 2 horas

Valor: Gratuito

Para alcançar a excelência no seu negócio, é necessário desenvolver estratégias que estimulem a equipe a alcançar o máximo de produtividade. Assumir a função de líder é essencial nesse processo. Por isso, o curso Liderança: como desenvolver times de alta performance vai ajudá-lo a desenvolver atitudes que compõem o perfil de um líder que busca a conquista dos objetivos estratégicos do seu empreendimento.

Aprenda estratégias e atitudes para o seu desenvolvimento pessoal como líder, para a liderança da sua equipe e para liderar a execução de um projeto.

Dividido em cinco módulos, o curso conta com os seguintes conteúdos, entre outros:

Autoconhecimento

Disciplina diária

Trabalho em equipe

Obtenção de resultados

Liderança de equipe

Gestão do tempo e dos resultados

Liderança da execução da estratégia

Mobilização e desenvolvimento de pessoas

As sete competências do líder da execução estratégica

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Gestão de equipe de vendas

Objetivo: Demonstrar e orientar os empresários sobre como se dá o processo de formação e gerenciamento de uma equipe de vendas.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor, Potencial empresário

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

O curso visa sensibilizar e orientar os empresários sobre como realizar a gestão de uma equipe de vendas, desde a seleção de pessoal a manutenção de uma equipe motivada.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

O papel do vendedor

Seleção

Ambientação de novos colaboradores

Motivação

Curva ABC

Pós-venda

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Gestão de equipe de vendas

Objetivo: Aprenda como se dá o processo de formação e gerenciamento de uma equipe de vendas.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

O curso Gestão de equipe de vendas tem como objetivo mostrar a importância de incentivar os profissionais e investir nas relações entre eles e no seu bem-estar a fim de aumentar a motivação.

Serão trabalhadas as competências e conteúdos:

Identificar meios de formar e manter uma equipe de vendas motivada

Compreender a necessidade de acompanhar e estimular constantemente sua equipe de vendas

Levantar informações necessárias para a formação de uma equipe de vendas

Analizar os conhecimentos aprendidos para acompanhar e manter a equipe motivada

Planejar métodos para seleção, acompanhamento e motivação da equipe

Estruturar um plano de ação com base nos conhecimentos adquiridos para realizar a análise da equipe de vendas

O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

PLANEJAMENTO

Planejamento Estratégico

Objetivo: Com este curso online e gratuito, você vai preparar o seu negócio para a dinâmica do mercado em que sua empresa atua.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

O curso Planejamento estratégico visa auxiliar o empreendedor a elaborar suas estratégias de gestão segundo a missão da empresa, as metas e os objetivos definidos.

Serão trabalhadas as competências e conteúdos:

Conhecer o conceito de planejamento estratégico para compreensão da importância desse instrumento na gestão de sucesso de sua empresa

Analizar seu negócio, missão e valores, para adoção de uma postura pró-ativa na gestão e no direcionamento de sua empresa, considerando as influências externas e internas

Avaliar as forças que atuam no setor de sua empresa para desenvolvimento de estratégias, objetivos e metas

Identificar a concorrência e os fatores de sucesso do setor de sua empresa para estruturação de um plano estratégico de ações

Implantar um plano estratégico de ações em sua empresa, adaptando-o e redefinindo-o de acordo com as mudanças do mercado

A carga horária é equivalente a seis horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Planeje-se para o comércio eletrônico

Objetivo: Capacitar sobre o conceito, importância, vantagens e desafios de todo o processo de planejamento em uma micro e pequena empresa para implementação do e-commerce

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

Curso a distância via internet que busca, através de um passo a passo, apresentar aos empresários as formas e os procedimentos que envolvem o comércio eletrônico, tornando-o capaz de verificar (através das atividades durante o curso), se está ou não apto a implementar este tipo de negócio e como se planejar para não colocar em risco sua empresa.

Entre os assuntos abordados no curso, estão:

Modelos de negócios virtuais

Planejamento de site

Meios de pagamento no comércio eletrônico

Marketing Digital

O curso tem a duração de 3 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Planejamento de marketing

Objetivo: Estimular a inovação, através de novas técnicas para aprimorar a gestão de marketing dos negócios.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Dê contornos claros para suas ações de divulgação

Você só saberá realmente o que vende quando conhecer quem compra, por quê, em que circunstâncias. Descubra ferramentas para satisfazer o comprador em cada etapa da jornada até o seu produto ou serviço.

O curso apresenta três ferramentas: Persona, Jornada do Usuário e Funil de Vendas. Ele explora teoria e prática com exemplos e exercícios de cada ferramenta, que buscam ajudar a melhor definir quem é seu cliente e melhorar as estratégias de vendas para atendê-lo.

O curso tem a duração de 6 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Planejamento para fazer acontecer

Objetivo: Mostrar como algumas técnicas colaborativas podem ajudar a melhor refletir e planejar a gestão dos negócios, em conjunto com a equipe.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Como desenhar um negócio vitorioso?

Todas as atividades da sua organização precisam ser claras e alinhadas aos projetos da empresa. Aprenda a aplicar técnicas para dar sentido para cada processo do seu negócio.

O curso apresenta 03 ferramentas: PDCA, 5W2H, Diagrama de Causa e Efeito, também chamado de Ishikawa ou Espinha de Peixe. Ele explora teoria e prática com exemplos e exercícios de cada ferramenta.

O curso tem a duração de 6 horas, e deve ser concluído em até 15 dias.

Planejamento para inovar

Objetivo: Estimular a inovação nos negócios, através técnicas que incentivam a colaboração, a criatividade e geração de novas ideias para diferenciar produtos e serviços.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 6 horas

Valor: Gratuito

Ferramentas para pensar fora da caixa!

Mercados inexplorados, processos complexos de tomada de decisão, projetos arrojados: por vezes você se achará navegando mares desconhecidos, mas as melhores ferramentas de criatividade e inovação farão o vento soprar a seu favor.

O curso explora teoria e prática com exemplos e exercícios das 03 ferramentas a seguir: o canvas do modelo de negocio, a curva de valor para criação de oceano azul e o SCAMPER, para geração de ideias.

O curso tem a duração de 15 horas, e deve ser concluído em 30 dias.

Oficina SEI Administrar

Objetivo: A iniciativa trata de temas básicos para a gestão e o fortalecimento dos negócios dos empreendedores brasileiros.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 8 horas.

Valor: Gratuito

A oficina online SEI Administrar tem o objetivo de ajudar o microempreendedor individual (MEI) a entender como administrar um negócio de forma eficaz. Conheça as características de gestão para o sucesso do empreendimento e as atitudes que devem ser praticadas no seu dia a dia.

No curso, você vai aprender, entre outros temas, a:

Realizar o planejamento do seu negócio e, assim, chegar ao sucesso com mais preparo para lidar com os desafios do dia a dia.

Conhecer meios de pesquisas que propiciam a atuação no mercado competitivo com o objetivo de prever novas tendências, conhecer procedimentos básicos para identificar clientes e estabelecer uma rede de parcerias com fornecedores e concorrentes.

A carga horária é equivalente a 8 horas, e o curso fica disponibilizado durante 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Oficina SEI Planejar

Objetivo: Organize e amplie o negócio, conhecendo as ferramentas a serviço de seus resultados.

Público-alvo: Microempreendedor individual

Carga horária: 15 dias / 5 horas

Valor: Gratuito

Conheça a importância do planejamento para a melhoria dos resultados com a Oficina SEI Planejar. Os temas te auxiliam a identificar ferramentas para o planejamento empresarial.

O curso vai qualificá-lo para organizar seu negócio, se adaptar às demandas do mercado e fornecer orientações para criação e oferta de produtos e serviços de qualidade.

Entenda o planejamento de forma ordenada e articulada e atinja suas metas e objetivos.

Serão trabalhadas as seguintes competências e conteúdos:

Planejamento para a sustentabilidade do pequeno negócio.

Ferramentas para planejar seu negócio de forma ordenada e articulada.

Conhecimentos para garantir sustentabilidade e prosperidade dos negócios.

A carga horária é equivalente a cinco horas. O tempo de disponibilização do curso online para o participante é de 15 dias.

Você contará com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, poderá interagir com outros participantes e receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Expansão - a estratégia de crescimento certa para seu negócio

Objetivo: Conheça o melhor modelo para expandir o seu negócio e cresça com planejamento.

Público-alvo: Microempresa, Pequena empresa

Carga horária: 15 dias / 2 h 30 min

Valor: Gratuito

Se seu empreendimento está crescendo ou a sua expansão faz parte do seus planos, o curso Expansão - a estratégia de crescimento certa para seu negócio vai ajudá-lo. Nele, você vai poder analisar todas as possibilidades para expandir sua empresa, tendo em vista a decisão mais assertiva para o seu negócio.

Aprenda, por exemplo, as estratégias de penetração de mercado, desenvolvimento de mercado, desenvolvimento de produto e diversificação.

Dividido em quatro módulos, o curso conta com os seguintes conteúdos, entre outros:

Estratégias de penetração de mercado

Análise estrutural da empresa e do mercado

Introdução da Matriz de Ansoff

Estratégias de diversificação

Os módulos também apresentam casos reais e atividades práticas.

Você contará ainda com apoio e orientação de um tutor experiente no assunto, que esclarecerá dúvidas e estimulará a discussão de questões importantes. Além disso, receberá um certificado digital ao concluir a capacitação.

Planejamento Estratégico para Empreendedores

Objetivo: Aprenda a definir uma estratégia clara para seu negócio e depois garantir que ela se traduza em execução.

Público-alvo: Microempreendedor individual, Microempresa, Pequena empresa, Potencial empreendedor

Carga horária: 15 dias / 3 horas

Valor: Gratuito

O curso

Por meio de um passo a passo claro e detalhado, você irá entender o que levar em consideração na hora do planejamento e, por fim, como desenvolver as competências e sistemas de gestão necessários para tirá-lo do papel.

Competências trabalhadas

Entender o que é o Planejamento Estratégico e qual sua utilidade

Conhecer as metodologias e as etapas para elaboração do Planejamento

Definir uma aspiração vencedora

Definir em que campos jogar e como vencer em cada um deles

Entender as competências e os modelos de gestão necessários para execução

Construir um plano de ações, criar e desdobrar metas

Conhecer os tipos de gestão de metas e indicadores, como o OKR

Entender as características e o papel do empreendedor para o sucesso da estratégia