**“Orientações gerais para empreendedores no Brasil”**

Objetivo anterior: orientar as/os cursistas sobre os instrumentos, etapas e possibilidades para o desenvolvimento de um pequeno negócio no Brasil.

Objetivo geral proposto: Definir ao término da jornada de aprendizagem um projeto de microcrédito e relatar aos coordenadores a viabilidade de seu negócio para obter o apoio financeiro. Na última etapa deve ser apresentado o plano de negócio preparado ao longo do curso.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Etapa | Data | Conteúdo | Objetivo Curso SEBRAE | Facilitador |
| 1. Apresentação do Curso | Segunda-feira  12 de Junho  De 19:00h  às 20:30h | Apresentação do Curso | Apresentação da Equipe do SJMR e dos Cursistas, Apresentação do Projeto (Objetivos, Módulos, Cronograma, Métodos (Híbrido) e Atividades e Projeto) e espaços para dúvidas. | Rafael (SJMR) |
| 1. Mercado de Trabalho no Brasil | Segunda-feira  19 de Junho  De 19:00h  às 20:30h | Informações gerais sobre as regulações e funcionamento do Mercado de Trabalho no Brasil. |  | Procurar advogado |
| 1. Formalização do Empreendimento no Brasil | Segunda-feira  26 de Junho  De 19:00h  às 20:30h | [Como formalizar seu negócio como microempreendedor individual](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-formalizar-seu-negocio-como-mei,3180b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD) | Se você é uma pessoa empreendedora que tem um pequeno negócio e está pensando em formalizar a sua atividade profissional, saiba como transformar esse caminho em uma jornada de sucesso. **Entenda como aplicar** os conceitos básicos de gestão, fazer um planejamento organizado e construir um empreendimento estruturado e sustentável. Duração 4:00 horas | Josedir |
| 1. Educação Financeira | Segunda-feira  03 de Julho  De 19:00h  às 20:30h | [Educação financeira empresarial - Sebrae](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/educacao-financeira-empresarial%2Ce2d0b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD) | **Entenda** as vantagens da educação financeira e de que forma ela pode estimular a utilização das ferramentas de gestão dentro da sua empresa. Duração 2:00 horas |  |
| 1. Planejamento e Gestão do Empreendimento | Segunda-feira  10 de Julho  De 19:00h  às 20:30h | [Planejamento estratégico para empreendedores - Sebrae](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planejamento-estrategico-para-empreendedores,5580b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD) | **Aprenda** a definir estratégias claras para seu negócio expandir e como garantir que elas sejam executadas. Duração 3:00 horas | Josedir |
| 1. Elaborando um Modelo de Negócio | Segunda-feira  17 de Julho  De 19:00h  às 20:30h | [Transforme sua ideia em modelo de negócio - Sebrae](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/transforme-sua-ideia-em-modelo-de-negocio%2Cc36b436f48ee2810VgnVCM100000d701210aRCRD) | **Entenda** como criar modelos de negócios inovadores, aumentando as chances de sucesso do seu atual ou futuro negócio. Duração 4:00 horas |  |
| 1. Como definir o preço de venda? | Segunda-feira  24 de Julho  De 19:00h  às 20:30h | [A formação de preço para o meu tipo de negócio - Sebrae](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/a-formacao-de-preco-para-o-meu-tipo-de-negocio%2Cedd1d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD) | Neste curso você **irá compreender** a importâncias da classificação dos seus gastos, para poder aplicar a formação de preços mais adequada para o seu tipo de negócio. Duração 2:00 horas |  |
| 1. Comunicação, divulgação e Marketing do seu negócio | Terça-feira  01 de Agosto  De 19:00h  às 20:30h | [Comunicação no processo de vendas para pequenos negócios - Sebrae](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/comunicacao-no-processo-de-vendas-para-pequenos-negocios%2C2b77575592143810VgnVCM100000d701210aRCRD) | O curso **mostra a importância da comunicação** no processo de venda e como fazê-la da forma mais adequada ao seu negócio. Duração 6:00 horas | Monalisa (verificar) |
| 1. Elaborando um Plano de Negócio | Terça-feira  07 de Agosto  De 19:00h  às 20:30h | [Como elaborar um plano de negócio - Sebrae](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-elaborar-um-plano-de-negocio%2C1880b8a6a28bb610VgnVCM1000004c00210aRCRD) | Aprenda o passo a passo para **montar um plano de negócios** para o seu empreendimento atual ou futuro, focando na competitividade e inovação. Duração 2:00 horas | Josedir |
| 1. Apresentando o seu Plano de Negócio | Sábado  12 de Agosto  De 9h00 – 12h30 | Apresentações dos planos de negócio | Conheça os aspectos do **planejamento** que servem como pontos norteadores para a atividade empreendedora e aprenda a aplicar as etapas para alcançar seus objetivos e metas. Duração 3:00 horas | Empreendedores |

1. Apresentação do curso

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar aos cursistas o programa do curso, e estabelecer os compromissos dos cursistas para o recebimento do certificado. | Conhecer o itinerário a ser seguido e os compromissos assumidos para o obter os certificados e os saberes necessários para empreender. |

2. Mercado de trabalho no Brasil

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar, de maneira geral, como se configura o mercado de trabalho no Brasil, seus aspectos legais, e a razão pela qual abrir um pequeno negócio tem sido um caminho para as pessoas obterem renda. | Identificar como se configura o mercado de trabalho no Brasil, seus aspectos legais, e a razão pela qual abrir um negócio tem sido um caminho para geração de renda. |

3. Formalização do Empreendimento no Brasil

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar, de maneira geral, como se configuram as possibilidades de formalização de um pequeno negócio no Brasil, com o foco no MEI. | Conheça os benefícios e os passo a passo de se formalizar como microempreendedor individual e quais os riscos em manter uma empresa informal. |

4. Educação Financeira

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar orientações gerais sobre educação financeira. | Entenda as vantagens da educação financeira e de que forma ela pode estimular a utilização das ferramentas de gestão dentro da sua empresa. |

5. Planejamento e Gestão do Empreendimento

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar orientações gerais sobre a importância de planejamento e gestão de um negócio. | Planejar pode ser o diferencial para o sucesso de um negócio. Aprenda a definir estratégias claras para seu negócio expandir e como garantir que elas sejam executadas. |

6. Elaborando um Modelo de Negócio

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar as técnicas para a elaboração de um bom Modelo de Negócio. | Transforme sua ideia em modelo de negócio. Entenda como criar modelos de negócios inovadores, aumentando as chances de sucesso do seu atual ou futuro negócio. |

7. Como definir o preço de venda?

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar as técnicas para a definição do preço de venda de um produto ou serviço. | Neste curso você irá compreender a importâncias da classificação dos seus gastos, para poder aplicar a formação de preços mais adequada para o seu tipo de negócio. |

8. Comunicação, divulgação e Marketing do seu negócio

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar técnicas e dicas importantes para uma boa comunicação, divulgação e Marketing do seu negócio. | O curso mostra a importância da comunicação no processo de venda e como fazê-la da forma mais adequada ao seu negócio. |

9. Elaborando um Plano de Negócio

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar técnicas para a elaboração de um bom plano de negócio. | Aprenda o passo a passo para montar um plano de negócios para o seu empreendimento atual ou futuro, focando na competitividade e inovação. |

10. Validando um Plano de negócio

|  |  |
| --- | --- |
| Objetivo | Objetivo Proposto |
| Apresentar técnicas para a validação de um bom plano de negócio, a partir dos casos elaborados pelos próprios cursistas. | Conheça os aspectos do planejamento que servem como pontos norteadores para a atividade empreendedora e aprenda a aplicar as etapas para alcançar seus objetivos e metas. |

1. Apresentação do curso

2. Mercado de trabalho no Brasil

3. Formalização do Empreendimento no Brasil

(Como formalizar seu negócio como microempreendedor individual)

**Objetivo:** Conheça os benefícios e os passo a passo de se formalizar como microempreendedor individual e quais os riscos em manter uma empresa informal.

**Sobre o curso**

O curso Formalização para Começar Bem é voltado para pessoas interessadas em abrir ou formalizar um negócio. Nele serão apresentados quais são os tipos de porte de empresa, suas limitações, bem como os direitos e deveres adquiridos ao se formalizar, proporcionando ao aluno reflexões sobre as vantagens e os benefícios da formalização.

Nele também será ressaltada a importância da construção do plano de ação e da legalização do negócio, alertando o aluno sobre os riscos de manter uma empresa informal.

**Formato:** Online.

**Duração:** 4 horas

**Prazo para Conclusão:** 15 dias

**A quem se destina:** Microempreendedor individual, candidato a empresário

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** 0:53 segundos

4. Educação Financeira

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

**Sobre o curso**

Você já parou para pensar na importância da educação financeira empresarial? E sobre como investir de maneira correta para gerar lucros? E, ainda, de que forma evitar endividamentos desnecessários e como negociar as dívidas? Durante este curso, você encontrará respostas para essas e outras perguntas.

No curso Educação Financeira empresarial, você ainda aprenderá sobre o sistema financeiro, componentes de risco, tipos de produtos e serviços bancários, bem como a forma mais vantajosa para negociar possíveis dívidas. Assim, você será capaz de analisar qual das diversas opções de produtos e serviços disponíveis no sistema financeiro melhor se encaixa à necessidade do seu empreendimento.

**Os 4 (quatro) módulos contemplam:**

 Avaliação econômico-financeira

 Riscos e custo do dinheiro

 Produtos e serviços bancários para endividamento e investimento

 Negociando com o gerente da instituição financeira

**Formato:** Online.

**Duração:** 2 horas

**Prazo para Conclusão:** 15 dias

**A quem se destina:** Microempreendedor individual, Empresa de pequeno porte, Artesão

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** 1:07 minuto

5. Planejamento e Gestão do Empreendimento

**Objetivo:** Planejar pode ser o diferencial para o sucesso de um negócio. Aprenda a definir estratégias claras para seu negócio expandir e como garantir que elas sejam executadas.

**Sobre o curso**

Escolha o melhor caminho para guiar o seu negócio: por meio de algumas técnicas, no curso Planejamento estratégico para empreendedores você conhecerá quais são as ações estratégicas que devem ser consideradas na hora do planejamento e como aplicá-las.

A capacitação Planejamento estratégico para empreendedores auxilia na definição dos objetivos do seu negócio. Além de estudar o que é planejamento estratégico, conhecer as metodologias e etapas para a elaboração, você aprenderá também como construir um plano de ações, desdobrar metas e entender o papel do empreendedor para o sucesso da estratégia.

**Os 7 (sete) módulos contemplam:**

A Importância da Estratégia

Metodologia

Análise do Cenário

Estratégia

Plano de Ação: Execução

Regras do Jogo

Competências do líder

**Formato:** Online.

**Duração:** 3 horas

**Prazo para Conclusão:** 15 dias

**A quem se destina:** Microempreendedor individual, Microempresa, Empresa de pequeno porte e Artesão

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** 0:49 segundos

6. Elaborando um Modelo de Negócio

**Objetivo:** Entenda como criar modelos de negócios inovadores, aumentando as chances de sucesso do seu atual ou futuro negócio.

**Aviso Legal:** Este curso faz parte da Parceria do Sebrae com a Caixa Econômica Federal - CEF para o programa Minha Primeira Empresa e Caixa para Elas. A partir do momento de sua inscrição, você está ciente de que o Sebrae irá compartilhar seus dados pessoais com a CEF para fins de contato posterior e oferta de produtos e serviços.

**Sobre o curso**

A ideia vem antes do empreendimento e por isso ela antecede, também, o sucesso. Mas, para que ela seja executada e o êxito a acompanhe, você precisa saber como transformar a sua ideia em modelo de negócio.

No curso:  “Transforme sua ideia em modelo de negócio”, você aprenderá tudo sobre a estruturação desse potencial modelo. A capacitação conta com lições que abordam propostas de valor, fontes de receita, segmentos de clientes e estrutura de custos, além de outros conceitos.

Os 7 (sete) módulos contemplam:

 O Quadro do Modelo de Negócio

Proposta de valor: a razão da empresa existir

O segmento de clientes

Fontes de receita e captura de valor

Recursos, atividades e parcerias principais

Estrutura de custos

Estruturando o modelo de negócio

**Formato:** Online.

**Duração:** 4 horas

**Prazo para Conclusão:** 15 dias

**A quem se destina:** Candidato a empresário.

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** 1:03 minuto

7. Como definir o preço de venda?

**Objetivo:** Você sabe classificar os gastos do seu negócio? Neste curso você irá compreender a importâncias da classificação dos seus gastos, para poder aplicar a formação de preços mais adequada para o seu tipo de negócio.

**Sobre o curso**

Neste curso, você vai compreender o que são gastos fixos e variáveis e como diferenciá-los, para a adequada formação de preços.

Vai poder observar o mercado, comparar preços e tomar as melhores decisões sobre os preços que você vai praticar.

Vai aprender também sobre a margem de contribuição e ponto de equilíbrio operacional.

**Diferencial**

Conheça ferramentas essenciais para o seu dia a dia;

Conclua o curso de forma fácil e rápida;

Estude de onde e quando quiser;

Acesse conteúdos em diferentes formatos (vídeo, áudio, texto, infográfico).

**Formato:** Online.

**Duração:** 2 horas

**Prazo para Conclusão:**  não definido. Curso por WhatsApp

**A quem se destina:** Microempreendedor individual

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** não disponível

8. Comunicação, divulgação e Marketing do seu negócio

**Objetivo:** O curso mostra a importância da comunicação no processo de venda e como fazê-la da forma mais adequada ao seu negócio.

**Sobre o curso**

Seja presencialmente, pela internet ou por delivery, é preciso saber se comunicar com os clientes. O curso mostra como a comunicação é ponto crucial no processo de venda, apresentando diversas maneiras de como fazer isso com eficiência.

**O conteúdo do curso é completo e você vai aprender:**

* O papel da comunicação do processo de vendas;
* Ferramentas para comunicação;
* Vendas on-line.

**Formato:** Online.

**Duração:** 6 horas

**Prazo para Conclusão:**  15 dias

**A quem se destina:** Microempreendedor individual, Microempresa, Artesão, Candidato a empresário

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** não disponível

9. Elaborando um Plano de Negócio

**Objetivo:** Aprenda o passo a passo para montar um plano de negócios para o seu empreendimento atual ou futuro, focando na competitividade e inovação.

**Sobre o curso**

Se você pretende se tornar um empreendedor ou deseja ampliar a sua atuação no mercado, precisa saber como elaborar um plano de negócio. Quando bem elaborado, ele é um retrato fiel da sua atual ou futura empresa.

O curso como elaborar um plano de negócio ensinará este passo a passo para que você conheça o seu empreendimento e possa trabalhar para torná-lo inovador e mais competitivo. Afinal de contas, é este planejamento que torna a sua ideia sustentável.

Os 2 (dois) módulos contemplam:

O que é plano de negócio?

O que preciso saber para elaborar meu plano de negócio?

**Formato:** Online.

**Duração:** 2 horas

**Prazo para Conclusão:** 15 dias

**A quem se destina:** Candidato a empresário.

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** 0:55 segundos

10. Validando um Plano de negócio

**Objetivo:** Conheça os aspectos do planejamento que servem como pontos norteadores para a atividade empreendedora e aprenda a aplicar as etapas para alcançar seus objetivos e metas.

**Sobre o curso**

No curso você vai aprender que o planejamento é uma função inicial no processo de abertura de uma empresa, porque, para obter sucesso em qualquer atividade, é necessário que o empresário saiba onde estar e aonde quer chegar.

O planejamento consiste no estabelecimento de objetivos, etapas, prazos e meios para sua concretização e é um processo de organização de informações e dados importantes, fundamental tanto para manter a empresa funcionando quanto para atingir metas.

Neste curso você aprenderá a importância de se planejar e como aplicar na prática o planejamento nos aspectos: mercado, finanças, pessoas e produção/serviços.

**Os 3 (três) módulos contemplam:**

 Planejamento empreendedor

 Aspectos do planejamento

 Planejamento na prática

**Formato:** Online.

**Duração:** 3 horas

**Prazo para Conclusão:** 15 dias

**A quem se destina:** Microempreendedor individual, candidato a empresário

**Certificado Digital:** Emitido pelo SEBRAE

**Apresentação de Vídeo:** 0:58 segundos

Conclusão:

Os cursos do SEBRAE atendem plenamente o itinerário de conhecimento necessários para empreender com sucesso. Mantendo a estrutura proposta pelo Wellington foram propostos objetivos específicos de acordo com cada módulo, totalizando a previsão de 26 horas de treinamentos, sem contar as duas unidades iniciais cujos conteúdos precisam ser desenvolvidos e estimados o tempo de realização.

Em cada curso, relacionado a uma unidade específica, está estabelecido um prazo de conclusão para obter o certificado. Ao término da unidade 6 em razão da Parceria do Sebrae com a Caixa Econômica Federal – CEF os participantes podem ser contemplados com oferta de produtos e serviços da instituição financeira.

Os cursos também são indicados para os avaliadores para a compreensão dos conteúdos ministrados e a retenção dos conhecimentos para aplicação no projeto e no futuro negócio pelos empreendedores.

A conclusão de todas as etapas habilitará os participantes para pleitear o apoio financeiro.

Brasília (DF), 22 de abril de 2023.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Josedir Tadeu Gonçalves