



CIDADE EMPREENDEDORA

VALORIZAÇÃO DAS EMPRESAS LOCAIS

WORKSHOPS,
CURSOS, OFICINAS
E SEMINÁRIO

Confira >>>



01

OFICINA: MAPEANDO IDEIAS DE NEGÓCIOS

Apresentar a metodologia Business Model Generation para que os empreendedores possam construir modelos de negócio. Com esta ferramenta, é possível testar várias ideias de forma rápida e prática e ter uma visão geral e resumida do negócio.

Conteúdo programático:

- Como minha empresa vai se diferenciar no mercado?
- Qual inovação está propondo?
- Quais problemas ela vem resolver?
- Que segmentos de clientes pretende atender?
- De onde virá meu lucro?
- Onde devo investir meus recursos?
- Quais são as atividades-chave?
- Que parcerias são necessárias?
- Que canais utilizar?

Participantes : 35

Total de horas: 4h

Público: Comércio, Indústria,
Serviços - MEI, ME, EPP



02

WORKSHOP: ATITUDE EMPREENDEDORA - PRATIQUE GESTÃO NA PRÁTICA

Conscientizar sobre o quanto o perfil do empresário influencia decisivamente no desempenho de sua empresa e, a partir disso, mobilizá-lo para a busca do autodesenvolvimento e para o estabelecimento de metas desafiadoras de autodesenvolvimento.

Conteúdo programático:

- Ciclo de aprendizagem vivencial, aprendizagem na empresa: como aprender com as experiências
- Autoliderança: você no controle de suas atitudes
- Locus de controle, postura protagonista e modelos mentais: padrões mais produtivos de pensamentos, sentimentos e ações
- Quando o seu próprio desenvolvimento traz impactos nos resultados da empresa
- O impacto e a responsabilidade do líder nos resultados empresariais
- Exemplaridade e legado: como você vem inspirando as pessoas?
- Estabelecimento de metas e superação
- O planejamento pessoal como alicerce do sucesso



Participantes: 25

Total de horas: 8h (2 encontros de 4h)

Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP



03

WORKSHOP: GESTÃO DO TEMPO - PRATIQUE GESTÃO NA PRÁTICA

Promover a percepção de que o tempo também é um recurso a ser gerenciado, bem como ajudar os empresários e gestores no entendimento da relação Tempo e Eficiência e sobre o impacto na lucratividade da empresa.

Conteúdo programático:

- Como perceber o tempo como recurso a ser gerenciado
- Fazer a gestão eficiente do uso do tempo
- Conseguir priorizar e planejar ações
- Conhecer a ferramenta UI/NUI/UNI/NUNI

Participantes: 30

Total de horas: 4h

Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP, Gestor Público, Potencial Empresário

04

WORKSHOP: OS 7 PASSOS PARA VENDER MAIS

Entregar ferramentas para que os participantes estejam aptos a realizar o processo de vendas de maneira exemplar, alinhado com um mundo horizontal e descentralizado, focado em pessoas e mais humanizado.

Conteúdo programático:

- Afinal, o que é Alta Performance?
- Posicionamento: Modelo VRIO
- Diferenças entre público-alvo e persona e suas aplicações
- Sucesso do Cliente: uma nova abordagem de atendimento
- Método de Prospecção e Vendas
- Gatilhos de Vendas
- Característica e benefícios
- Definindo a oferta
- Os pilares da sua empresa
- Funil de vendas
- Matando Objeções com os Gatilhos
- 5 Objeções Clássicas
- Técnica da "Picturização" (Picture/Visualização)
- Comunicação e Persuasão
- As 7 chaves do sucesso nas vendas

Participantes : 30

Total de horas: 4h

Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP, Potencial Empresário



05

WORKSHOP: GESTÃO ÁGIL DE RESULTADOS

Compreender como a metodologia OKR pode ser incorporada de forma estratégica ao seu negócio, construindo diretrizes simples e objetivas e as desdobrando em metas e ações de curto prazo que contribuam para o desenvolvimento do negócio.

Conteúdo programático:

- Introdução ao planejamento estratégico
- O que são OKRs e quais problemas ajudam a resolver na prática?
- Construção de objetivos e resultados chave
- Principais etapas da implementação e do acompanhamento

Participantes: 30

Total de horas: 3h

Público: Comércio, Indústria,
Serviços - MEI, ME, EPP





06

CURSO: BOAS PRÁTICAS PARA SERVIÇO DE ALIMENTAÇÃO

O curso fornece formação básica nas condições de higiene e manipulação de alimentos, visando à obtenção de produtos seguros à saúde, com custos mais baixos e processos padronizados.

Participantes: 25
Total de horas: 16h (4 encontros de 4h)
Público: Alimentação - MEI, ME, EPP, Potencial Empresário

Conteúdo programático:

Serão abordados quatro grupos:

- Contaminantes alimentares: grupos de microrganismos importantes em alimentos, parâmetros que influenciam a multiplicação dos microrganismos em alimentos
- Doenças transmitidas por alimentos
- Manipulação higiênica dos alimentos: preparo, porcionamento, sobras, coleta e guarda de amostras
- Boas Práticas: requisitos, estrutura física, controle de água, controle de pragas, controle da saúde do manipulador, higiene e comportamento pessoal, uniformes, comportamento no trabalho, higienização de superfícies, lixo, regra para visitantes, controle de fornecedores e pré-preparo

07

WORKSHOP: WHATSAPP MARKETING - É HORA DE VENDER MAIS

Pesquisas apontam que nove em cada 10 brasileiros utilizam o WhatsApp. Sendo assim, vamos aprender a utilizar o WhatsApp para atrair mais clientes, melhorar a comunicação, fidelizar e vender mais. São três horas de imersão na ferramenta mais utilizada no Brasil.

Conteúdo programático:

- WhatsApp para vender e se relacionar
- WhatsApp x WhatsApp Business
- Como instalar o Business
- As ferramentas disponíveis no Business
- Estratégias para alavancar vendas
- Grupos x Listas
- WhatsApp e Redes Sociais. Como integrar os canais e alavancar vendas
- Atendimento e relacionamento via WhatsApp
- Estratégias para uso das mensagens automáticas
- É para vender? Estratégias x Públicos e Canais
- Pós-venda
- Script de vendas pelo WhatsApp
- Novidades do WhatsApp
- Inteligência Artificial e WhatsApp. Agora é só vender!

Participantes : 35
Total de horas: 3h
Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP, Potencial Empresário



08

WORKSHOP: GESTÃO DE EQUIPES - PRATIQUE GESTÃO NA PRÁTICA

Contextualizar a importância da gestão de equipes no dia a dia de maneira prática, estimulando o empresário a manter-se inspirado em construir vínculos com sua equipe.

Conteúdo programático

- Compreender a importância de fazer a gestão da equipe
- Como fazer a gestão de equipe e estimular a construção de vínculos

Participantes: 35

Total de horas: 8h (2 encontros de 4h)

Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP, Gestor Público





09

OFICINA: COMO TRANSFORMAR ESPAÇOS COMERCIAIS PARA VENDER MAIS

Apresentar ao participante os principais conceitos visuais que poderão ser aplicados em seu ambiente comercial com foco para o aumento das vendas. Ainda, irá auxiliar o participante a identificar pontos de melhoria nos seus negócios, de forma a ser mais assertivo nos

resultados: ambientação, iluminação, posicionamento de produto, oferta de serviços, conforto, comodidade, sinalização, dentre outros aspectos pertinentes ao seu negócio.

Participantes: 23

Total de horas: 6h (2 encontros de 3h + 4h de atividades de escritório)

Público: Comércio, Serviços - MEI, ME, EPP

Conteúdo programático:

- Origem do Visual Merchandising e os conceitos atuais de Ponto de Venda (PDV)
- Perfil e comportamento de consumo e como adequar seu espaço comercial com o foco no perfil dos seus consumidores
- Ferramentas que são utilizadas nos ambientes comerciais e que podem ser catalisadores de vendas: cores, layout, vitrine, fachadas, ambientação, mobiliário, dentre outras
- Ambiente comercial favorável e atrativo para seus clientes
- Plano de ação, visando à implementação de melhorias no seu ambiente comercial com foco no aumento de vendas

10

WORKSHOP: FECHAMENTO DE VENDAS COM WHATSAPP

O mundo se digitalizou em menos de um ano, e a maneira mais rápida de aumentar o faturamento é através de uma metodologia, com um passo a passo simples e fácil, de fechamento de vendas com o WhatsApp Business.

Conteúdo programático:

- Saiba por que depois de passar o preço, o vendedor fica sem resposta
- Perceba as diferenças entre a comunicação presencial e online
- Conheça 7 pontos a evitar usando o WhatsApp para vender
- Aprenda as 9 técnicas para melhorar fechamentos de vendas
- Aprenda a criar um funil de vendas com as Etiquetas
- Identifique o PROdeDOne do seu cliente
- Aprenda o que fazer em cada etapa fundamental da venda
- Saiba quais as palavras de conexão na condução das conversas
- Aprenda a pergunta mágica de fechamento de vendas
- Quando e como usar grupos e lista de transmissão
- Descubra o melhor horário para enviar mensagens
- Aprenda a lidar com as objeções no WhatsApp
- Use as 9 maneiras de tratar objeções sobre preço
- Saiba como evitar comparações com a concorrência
- Use as 3 táticas quando o cliente tiver outro fornecedor
- Aprenda a enviar áudios persuasivos e profissionais
- Aplique as 5 técnicas de fechamento de vendas
- Entenda como agir no “pós não venda”



Participantes : 50

Total de horas: 3h

Público: Comércio, Indústria,
Serviços - MEI, ME, EPP,
Potencial Empresário



11

WORKSHOP: PRECIFICAÇÃO DE "A" A "Z"

Neste workshop, você irá conhecer as características da precificação, aprender sobre fatores que impactam na formação de preço, conhecer como funcionam os critérios de rateio e descobrir estratégias para melhorar o resultado e a margem de lucro.

Conteúdo programático:

- Modelo Financeiro do Negócio
- A Importância do Preço de Venda
- Diferença entre Preço e Valor
- Classificação dos Gastos para a Formação de Preço de Venda
- Etapas da Precificação
- Estratégias de Precificação
- Precificação de Serviços
- Custo da Mercadoria Vendida
- Custo/Volume/Lucro
- A Importância do Consumidor e da Concorrência na Formação dos Preços

Participantes: 35

Total de horas: 4h

Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP, Potencial Empresário





12

WORKSHOP: A ARTE DE ENCANTAR CLIENTES

O workshop tem como objetivo gerar uma experiência única aos participantes, instigando uma profunda reflexão sobre os paradigmas relacionados à temática de atendimento ao cliente.

Conteúdo programático:

- Autocuidado
- Comunicação e Conexão
- A jornada do cliente
- Pontos de contato
- Cases de sucesso
- Os 5 sentidos no atendimento
- Pesquisa de satisfação
- Inspiração para inovar no atendimento: ferramentas inovadoras

Participantes: 37

Total de horas: 4h

Público: Agronegócio, Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP, Potencial Empresário

13

WORKSHOP: FERRAMENTAS FINANCEIRAS PARA LUCRAR

Auxiliar a empresa a organizar as finanças, aprendendo quais as ferramentas adequadas que podem dar suporte à empresa.

Conteúdo programático

- Modelo financeiro do negócio
- Erros básicos e a separação de PF e PJ
- Controle e gestão financeira no dia a dia
- Estrutura de demonstração do resultado
- Caixa x resultado e o capital de giro
- Ferramentas de controles financeiros
- Planejamento e controle do fluxo de caixa
- Principais indicadores financeiros
- Régua de cobrança e controle da inadimplência
- Finanças comportamentais no negócio
- Estratégias de gestão financeira

Participantes : 35

Total de horas: 4h (+2h de atividades de escritório)

Público: Comércio, Indústria, Serviços - MEI, ME, EPP



14

ENTREVISTAS E SEMINÁRIO: EMPRETEC

O Empretec é o principal programa de formação de empreendedores do mundo, um seminário intensivo criado pela Organização das Nações Unidas (ONU), promovido em 40 países e exclusivo do Sebrae no Brasil.

Serão quatro datas reservadas para as entrevistas com os interessados em participar do seminário (**24/07, 26/08, 3/09 e 01/10**, sendo 8 horas de entrevista, começando pelo turno da manhã) e uma data para o seminário (**14 a 19 de outubro**, das 8h às 18h).

O Empretec

- **Muito mais do que técnicas de empreender:** descubra seu perfil empreendedor, suas habilidades, desenvolva suas capacidades e passe por uma imersão de 6 dias cheia de desafios para despertar sua identidade empreendedora.

- **Perfis de empreendedores de sucesso:** são 60 horas de capacitação, com atividades práticas, cientificamente fundamentadas, que mostram como agem os empreendedores de sucesso e quais são os 10 comportamentos característicos desses perfis.

- **Empreender é acreditar no seu potencial:** ser um Empreteco é dar o primeiro passo para uma jornada de sucesso e encontrar o empreendedor que está dentro de você.





CIDADE EMPREENDEDORA

VALORIZAÇÃO DAS EMPRESAS LOCAIS

PARA SABER MAIS!

Acesse: www.santamaria.rs.gov.br

