



### **Programa SEBRAE para Empreendedores Individuais**

5 Oficinas com duração de 3 horas cada na Sede da AJORIO, Av. Graça Aranha 19, Gr. 404, Centro.

#### **SEI COMPRAR - 29/03 – quinta-feira, das 09:30h às 12:30h**

##### **Competências gerais**

Compreender a importância dos elementos que envolvem o processo de compras para assegurar os melhores resultados no seu negócio; Predispor-se a realizar compras planejadas, objetivando melhores resultados; Selecionar, criteriosamente, o que deverá ser comprado, considerando inclusive a procedência e mantendo bons relacionamentos com os fornecedores. E negociar para obter bons preços e prazos com foco no processo ganha-ganha.

##### **Conteúdo programático**

- Elementos fundamentais da compra:  
Mercado, cliente, fornecedor, concorrente, preço, planejamento, prazo, produto e negociação.

#### **SEI CONTROLAR MEU DINHEIRO - 12/04, quinta-feira, das 09:30h às 12:30h**

##### **Competências gerais**

- Compreender a forma de utilização do controle de caixa no seu dia a dia empresarial.
- Reconhecer a importância de se efetuar o controle diário de entradas e saídas de sua empresa.

Elaborar o controle diário de entradas e saídas de sua empresa.

##### **Conteúdo programático**

- Controle de caixa.
- Contas a receber.
- Contas a pagar.
- Caixa futuro.

#### **SEI EMPREENDER - 19/04, quinta-feira, das 09:30h às 12:30h**

##### **Competências gerais**

- Compreender a importância de praticar atitudes empreendedoras no seu negócio.
- Reconhecer as atitudes empreendedoras praticadas no seu negócio, de modo a atribuir a si mesmo a responsabilidade pelas decisões tomadas.

Descobrir e aplicar o seu potencial empreendedor, para o fortalecimento do seu negócio.



### **Conteúdo programático**

- Assumindo o controle.
- Vencendo dificuldades.
- Valorizando o sucesso.

### **SEI PLANEJAR - 26/04, quinta-feira, das 09:30h às 12:30h**

#### **Competências gerais**

- Compreender a importância dos elementos que envolvem o processo de Planejamento da atividade empreendedora para assegurar os melhores resultados que atendam suas expectativas e metas; conscientizar o Empreendedor Individual de que o planejamento de ações de forma ordenada e articulada contribui para o aumento das vendas de seus produtos e serviços, com qualidade e preços atrativos; dominar o processo de organização do seu negócio; e aplicar as ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho de seu empreendimento, com aumento de sua competitividade e de modo sustentável.

#### **Conteúdo programático**

- O que é planejar (planejar é ato ou efeito de prever, antecipar, ou vislumbrar algo que ainda não aconteceu; preparar; projetar e em outras palavras planejar é a atitude que precede a ação); Para que planejar (no ambiente empresarial não se deve agir na base de fórmulas de tentativa e erro); Quando planejar (deve-se planejar ciclicamente e sempre que surgirem novas situações a serem decididas, analisadas); Planejamento orientado para resultados (o Empreendedor Individual deve ter seus objetivos/metras, claros e específicos traçados, e para alcançá-los deve-se fazer o planejamento orientado para resultados); Ferramentas do Planejamento (PDCA); Visão sistêmica (não é possível pensar na empresa em um só setor, de acordo com sua especialização); Planejamento como processo dinâmico e contínuo.

### **SEI VENDER - 03/05, quinta-feira, das 09:30h às 12:30h**

#### **Competências gerais**

- Conhecer como ampliar suas vendas utilizando os componentes de marketing: produto, ponto, preço, promoção e cliente.
- Predispor-se a realizar ações de marketing que contribuam para o aumento das vendas do seu negócio.
- Aplicar os componentes de marketing para melhorar o desempenho das vendas no seu negócio.

#### **Conteúdo programático**

- Componentes de venda
- Plano de Ação.