



Portfólio da Rede Gestão Empresarial

2024

Você conhece as famílias de produtos?

Usamos como norte o **momento em que o cliente se encontra perante ao seu empreendimento**, isso para entregarmos a solução certa que ele precisa para aquele determinado momento.

Como escolher a família?



Para potenciais empresários, com foco em quem ainda não empreende.



Aqui o foco é no comportamento, na pessoa, não somente na empresa. É sobre o potencial humano.



Para micro e pequenas empresas, direcionadas para quem precisa tomar uma atitude imediata para o seu negócio, aplicar o que já deveria estar sendo feito.



Para micro e pequenas empresas, aqui a competitividade é bem-vinda e estimula a evolução do negócio. O propósito é traçar um plano e chegar ao objetivo com sucesso.

Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.

SEBRAE COMECE

Comece a elaborar seu plano de negócios	5
Comece a planejar o marketing de sua empresa (Presencial)	5
Comece a planejar o marketing de sua empresa (Remoto)	6
Comece seu negócio colaborativo	6
Como analisar o mercado	7
Como elaborar um plano de negócio	7
Como se tornar um microempreendedor individual	8
Comunicação no processo de vendas para pequenos negócios	8
EAD - Economia Criativa - O que preciso saber sobre marketing e vendas?	9
EAD - O que é Economia Criativa	9
Fundamentos básicos para a criação de negócios	10
Iniciando um pequeno grande negócio	10
Inovação de impacto para Startups	11
Invista no planejamento	11
O caminho para a formalização: benefícios e responsabilidades - Chatbot	12
O que é economia criativa? - Chatbot	12
Plano de Negócios	13

SEBRAE SEJA

Propriedade intelectual para Startups	13
Transforme sua ideia em modelo de negócio	14
A liderança na gestão de equipes	16
Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação? - Chatbot	16
Como posso empreender para fortalecer negócios criativos? - Chatbot	17
Consultoria do curso - Lidere	17
Consultoria do curso - Líder Coach: liderando para a alta performance	18
EAD - Economia Criativa - Como posso empreender para fortalecer negócios	18
Empreendedor de sucesso - Chatbot	19
Empretec	19
Empretec Rural	20
Identidade empreendedora	20
Liderança: como desenvolver times de alta performance	21
Lidere	21
Líder Coach: liderando para a alta performance	22
Líder Coach: liderando para a alta performance	22
O empreendedor de sucesso	23

Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Praticando o Associativismo	23
Rotas Comunicação Assertiva	24
Rotas Estilos Comportamentais e a Formação das Equipes de Trabalho	24
Rotas Estratégias de Poder e Influência	25
Rotas Inteligência Emocional	25
Rotas Líder com Postura Coach	26
Rotas O Feedback que Constrói	26
Rotas O Lado Positivo do Conflito	27
Seja empreendedor no campo	27
Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional	28
Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional	28
Seja o profissional do futuro: de olho nas novas competências	29
Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental	29
Seja um empreendedor com atitudes certas (Presencial)	30
Seja um empreendedor com atitudes certas (Remoto)	30
Seja uma liderança em vendas #Loucoporvendas - Implementar	31
Seja uma liderança inspiradora #descubraosegredo: Implementar	31



Será que sou empreendedor?	32
Será que sou empreendedor? - Chatbot	32
Superare - Chatbot	33
A formação de preço para o meu tipo de negócio - Chatbot	35
A gestão da propriedade rural por um novo ponto de vista - Chatbot	35
Acesso a Mercado para Startups	36
Acesso a capital para Startups	36
Acesso ao crédito - Chatbot	37
Análise de negócio: pesquisa de mercado	37
Aprenda a vender pela internet com marketing digital	38
Avaliando as vendas do seu negócio	38
Avaliando as vendas do seu negócio - Chatbot	39
Bootcamp Negócios do Futuro	39
Branding: porque ele é importante para sua empresa	40
Como administrar um pequeno negócio	40
Como comprar bem e de bons fornecedores	41
Como construir uma loja virtual	41
Como controlar o fluxo de caixa	42



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Como criar um modelo de negócio de impacto socioambiental	42
Como criar um site para sua empresa	43
Como definir o preço de venda – o valor de seus produtos e serviços	43
Como devo gerenciar o dinheiro em um negócio criativo? - Chatbot	44
Como divulgar sua empresa	44
Como fazer sua loja virtual em marketplaces vender mais	45
Como melhorar a gestão da sua loja virtual em marketplace	45
Como planejar e agir de forma estratégica em negócios criativos? - Chatbot	46
Como planejar o seu negócio	46
Comunicação e relacionamento com seus clientes	47
Conhecendo e valorizando o seu cliente	47
Conhecendo e valorizando seu cliente - Chatbot	48
Consultoria da oficina faça marketing digital e amplie o potencial da sua	48
Controle da movimentação financeira	49
Controle da movimentação financeira - Chatbot	49
Crescimento planejado e orientado para resultados	50

Customer Success: como conquistar e manter clientes	50
Custos para produzir No Campo	51
Descomplica: gestão sustentável para pequenos negócios - chatbot	51
Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação	52
Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação - Chatbot	52
Design Thinking: melhore seus resultados nas mídias sociais	53
Design na empresa	53
Despertando para o Lean	54
Educação financeira empresarial	54
Estratégias de vendas para comércio eletrônico	55
Faça a adequação da sua empresa à Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD	55
Faça a gestão de pessoas: uma ferramenta de competitividade	56
Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio	56
Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio - Consultoria	57
Faça a inovação acontecer em sua empresa (Presencial)	57
Faça do atendimento uma ótima experiência (Presencial)	58
Faça gestão de estoque inteligente	58
Faça gestão de vendas e fidelize seu cliente	59



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Faça gestão do seu negócio rural	60
Faça investimento em marketing digital	60
Faça marketing digital e amplie o potencial da sua empresa	61
Faça o controle financeiro da sua propriedade rural	61
Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing	62
Faça seu fluxo de caixa e controle seu capital de giro	63
Faça seus indicadores financeiros	63
Faça um excelente atendimento na sua propriedade rural	64
Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço	65
Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço	65
Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing	66
Faça uma gestão empresarial integrada	67
Faça vitrines para atrair clientes e vender mais	67
Ferramentas Lean	68
Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio - Chatbot	68
Fluxo de caixa para pessoa jurídica	69

Gestão com foco no cliente para turbinar as vendas da pequena empresa	69
Gestão de pessoas	70
Gestão empresarial integrada	70
Gestão estratégica para comércio eletrônico	71
Gestão financeira	71
Indicadores para seu negócio - Chatbot	72
Inovação e possibilidades de crescimento	72
Inovação e possibilidades de crescimento - Chatbot	73
LGPD: a sua empresa está preparada?	73
Mantendo o estoque em dia: otimização e lucro garantido	74
Mapeamento do fluxo de valor	74
Marketing digital - módulo 1	75
Marketing digital - módulo 2	75
Marketing digital - módulo 3	76
Marketing digital - módulo 4	76
Marketing digital para o empreendedor	77
Marketing digital para sua empresa: equipe comercial	77
Marketing digital para sua empresa: primeiros passos	78
Marketing digital para sua empresa: reforçando sua presença	78
Microcrédito consciente	79



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Modelagem financeira para Startups	79
Negociar no campo	80
Nota fiscal eletrônica	80
O que preciso saber sobre marketing e vendas? - Chatbot	81
O que é marketplace e como isso pode ajudar o seu negócio	81
Passo a passo para alcançar o sucesso financeiro	82
Planejamento de marketing: ferramentas práticas	82
Planejamento estratégico para empreendedores	83
Planejamento para fazer acontecer: ferramentas - parte I	83
Planejamento para inovar: ferramentas - parte II	84
Planeje suas metas e resultados	84
Planeje suas metas e resultados - Chatbot	85
Planeje-se para o comércio eletrônico	85
Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços? - Chatbot	86
Quando e como captar recursos para negócios criativos? - Chatbot	86
Receita de sucesso: equipe e atendimento	87
Recrutamento e seleção: como formar um time vencedor	

	87
Rotas Transforme sua Reunião em Algo que Valha a Pena	88
Simples Nacional	88
Sua Startup está pronta para captar recursos?	89
Sua empresa nas redes sociais, explore a comunicação online	89
Up Digital Marketing - Consultoria Individual	90
Up Digital Marketing - Encontros Coletivos	90
Up Digital Marketing - Programa	91
Viabilidade de negócios	91



Alcance a cooperação empresarial em seu segmento	93
Alcance a qualidade com a filosofia 5S	93
Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas	94
Alcance o diferencial no atendimento ao seu cliente e gere impactos positivos	94
Alcance o melhor do planejamento estratégico	95
Alcance o melhor do planejamento estratégico - Consultoria	95
Alcance recursos para os seus projetos	96
Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis	96



Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Associativismo e cooperativismo: a união faz a força - Chatbot	97
Atendimento ao cliente	97
Avaliação da gestão na propriedade rural	98
BOOTCAMP - Empreendedorismo em ação	98
Como captar recursos para o seu negócio	99
Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores	99
Como expandir seu negócio	10
Como unir forças para crescer	10
Consultoria do Curso - Negócio Certo Rural - NCR	10
Consultoria do Curso PES No Campo	10
Design Sprint	10
ESG para pequenas empresas	10
Estratégia financeira para o crescimento	10
Formação de equipes como estratégia de sucesso	10
Gestão de equipe de vendas	10
Importação: como comprar do mundo	10
Internacionalização de Startups	10
Negócio Certo Rural - NCR	10
PGA - Aula Final	10

PGA - Aula Inaugural	10
PGA - Gestão Estratégica - Consultoria	10
PGA - Gestão Estratégica - Workshop	10
PGA - Gestão Financeira - Consultoria	10
PGA - Gestão Financeira - Workshop	10
PGA - Gestão de Marketing - Consultoria	10
PGA - Gestão de Marketing - Workshop	11
PGA - Gestão de Pessoas - Consultoria	11
PGA - Gestão de Pessoas - Workshop	11
PGA - Gestão de Processos - Consultoria	11
PGA - Gestão de Processos - Workshop	11
PGA - Gestão por Indicadores - Consultoria	11
PGA - Gestão por Indicadores - Workshop	11
PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Consultoria	11
PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Workshop	11
PGA - REMAR	11
Programa de Excelência Sustentável no Campo - PES no Campo	11
Qualidade no atendimento ao cliente	11
Quanto vale a minha empresa?	11
Super MEI: organize seu negócio - Chatbot	11
Super MEI: pronto para crescer - Chatbot	11



Índice

Qual é o momento empresarial do seu cliente?
Escolha a solução e o ajude a desenvolver o seu negócio.



Trade marketing 11

Produtos sem classificação

Aprender a empreender 11

Como gerenciar as finanças da sua empresa 11

Como usar sites de busca para sua empresa 12

Consultoria Estruturada em Cooperação 12

Consultoria Estruturada em Empreendedorismo 12

Consultoria Estruturada em Finanças 12

Consultoria Estruturada em Inovação 12

Consultoria Estruturada em Leis e Normas 12

Consultoria Estruturada em Mercado e Vendas 12

Consultoria Estruturada em Organização 12

Consultoria Estruturada em Pessoas 12

Consultoria Estruturada em Planejamento 12

Decola Mei 12

Emissor de Guia DAS MEI (microserviço) 12

Expansão: a estratégia de crescimento certa para seu negócio 12

Faça sua estratégia de precificação 12

Fluxo de Caixa 12

Ganhe mercado com o plano de marketing 12

Inteligência emocional 12

Mulheres em Foco 12

PNBox 12

Renegociação de dívidas 12

Up Digital Finanças 13





Comece a elaborar seu plano de negócios

Código: 372000000021

A oficina "Comece a elaborar seu plano de negócios" apresenta uma ferramenta que tem o objetivo de apoiar você na consolidação da sua ideia de forma efetiva, criativa e inovadora. No entanto, essa tarefa exige esforço, dedicação e estudo de todas as variáveis que interferem no seu empreendimento, a fim de proporcionar conhecimento e viabilizar a tomada de decisões assertivas.



Essa ferramenta possibilita, ainda, descobrir se a sua ideia tem algum diferencial, se existe mercado, se os riscos são aceitáveis, os custos, a infraestrutura básica e várias questões que ajudarão você a concretizar o seu negócio, contribuindo de forma significativa para aumentar sua probabilidade de sucesso.

A oficina tem duração de 8h e está dividida em duas partes:

Parte 1 – Descrição da empresa, plano de marketing e plano operacional.

Parte 2 – Plano financeiro e sumário executivo.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Ambos	Oficina	
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Plano de negócio	NA	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Comece		

Comece a planejar o marketing de sua empresa (Presencial)

Código: 301440101518

A oficina mostra ao participante estratégias de marketing para aplicar em sua empresa com facilidade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	SP	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Comece		



Comece a planejar o marketing de sua empresa (Remoto)

Código: 301440101849

A oficina mostra ao participante estratégias de marketing para aplicar em sua empresa com facilidade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Oficina a distância	Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Design de comunicação, Planejamento estratégico de marketing	SP	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Comece		

Comece seu negócio colaborativo

Código: 372000000143

Apresentar e vivenciar os benefícios da economia colaborativa e sua contribuição para o desenvolvimento dos pequenos negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Ambos	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Economia colaborativa (compartilhada)	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Comece		



Como analisar o mercado

Código: 371440103445

Se você quer abrir um negócio e quer analisar melhor o potencial de mercado, o curso Como analisar o mercado é ideal para você! Aqui você aprenderá sobre como se antecipar às mudanças de mercado e sobre o movimento da concorrência.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Pessoa Física
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Pesquisa de mercado	NA	
Data de atualização	Família		
19/06/2024	Comece		

Como elaborar um plano de negócio

Código: 371440103447

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



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Plano de negócio	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Comece		



Como se tornar um microempreendedor individual

Código: 371440103451

Conheça os conceitos, os critérios simplificados para a legalização e o tratamento tributário especial para o Microempreendedor Individual.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis, Empreendedorismo	Formalização do MEI, Legislação do MEI, Abertura de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Comece		

Comunicação no processo de vendas para pequenos negócios

Código: 372000053300

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



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Comece		



EAD - Economia Criativa - O que preciso saber sobre marketing e vendas?

Código: 301440101921

Curso que visa apresentar aos empreendedores de economia criativa como utilizar o marketing para divulgar seu negócio e impulsionar as vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Design de comunicação, Vendas	SP	
Data de atualização	Família		
25/04/2024	Comece		

EAD - O que é Economia Criativa

Código: 301440101915

Curso que visa apresentar aos empreendedores de economia criativa como utilizar o marketing para divulgar seu negócio e impulsionar as vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Educação Empreendedora	SP	
Data de atualização	Família		
25/04/2024	Comece		



Fundamentos básicos para a criação de negócios

Código: 372000017917

O planejamento e o gerenciamento de um negócio perpassa por importantes características empreendedoras para a criação de uma atividade de valor. Entenda e domine os fundamentos básicos para planejar e desenvolver uma visão e concretizá-la.



Cursos que compõem a trilha:

- Como planejar o seu negócio;
- Transforme sua ideia em modelo de negócios;
- Como validar seu modelo de negócio;
- Viabilidade de negócio;
- Como elaborar um plano de negócio;
- Responsabilidade social empresarial.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Pessoa Física
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Para formação do estudante, Para formação do educador	Atuação empreendedora, Conhecimentos sobre empreendedorismo	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Comece		

Iniciando um pequeno grande negócio

Código: 372000026947

Conheça princípios, fundamentos e práticas de empreendedorismo que auxiliam na preparação para a abertura de negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Abertura de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Comece		



Inovação de impacto para Startups

Código: 372000018058

Inovação de impacto para Startups



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
22/03/2024	Comece		

Invista no planejamento

Código: 372000026953

Aprenda a diferenciar “ideia” de “oportunidade”, percebendo quais necessidades do mercado ainda não foram atendidas. Neste curso, você conhecerá a importância do planejamento para tomar a decisão de abrir ou não uma empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Plano de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Comece		



O caminho para a formalização: benefícios e responsabilidades - Chatbot

Código: 372000005128

Conheça os passos para a formalização como MEI. Antes mesmo desse processo descubra quais a vantagens e os benefícios, bem como as oportunidades para quem busca a formalização. E depois, também consiga planejar as ações para os momentos futuro após a formalização, ficando em dia, inclusive, com as obrigações da pessoa empreendedora.



Se você está se descobrindo agora como alguém que quer empreender, a formalização do seu negócio é um primeiro passo essencial para o futuro da sua empresa. Neste curso vocês ficarão por dentro de todas as informações e ferramentas básicas para se tornar um MEI sem complicação.

Uma das categorias que mais cresce no Brasil, a do MEI, vem aumentando consideravelmente durante a pandemia como alternativa ao desemprego e a falta de oportunidades. Quem se formaliza, garante vários benefícios, a exemplo da seguridade pelo INSS e a emissão de Nota Fiscal.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Pessoa Física
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	Abertura e legalização de empresas, Legislação do MEI	NA	
Data de atualização	Família		
19/06/2024	Comece		

O que é economia criativa? - Chatbot

Código: 372000018669

Para empreender a partir da criatividade transformando isso em uma oportunidade de negócio, que traga a você bons resultados, e gere valor aqueles que adquirirem ou usufruem dos produtos e serviços oferecidos, precisa-se de uma orientação adequada as suas ideias. Participe, tenha o melhor direcionamento e viva essa experiência com a gente!



A criatividade é uma habilidade muito valorizada na atualidade. Entenda o que é e qual a importância da economia criativa para reconhecer que sua atividade faz parte do segmento, refletindo sobre as oportunidade e desafios de empreender na economia criativa.

Se esses questionamentos passaram pela sua cabeça em algum momento, com este conteúdo vocês, empreendedores, vão saber respondê-los. Ao final do curso, os participantes estarão aptos a melhor maneira de usar a criatividade como um recurso para gerar valor econômico e simbólico.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Pessoa Física
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
19/06/2024	Comece		



Plano de Negócios

Código: 372000000011

A consultoria Plano de Negócios possibilita ordenar e organizar as ideias com o objetivo de verificar a viabilidade da empresa antes de realizar o desembolso de recursos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
50H	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Plano de negócio	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Comece		

Propriedade intelectual para Startups

Código: 372000019258

Marcas, patentes e alternativas de apoio na busca de financiamento para projetos de pesquisa e desenvolvimento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Comece		



Transforme sua ideia em modelo de negócio

Código: 372000028359

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



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Ideias e tendências de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Comece		





A liderança na gestão de equipes

Código: 372000025860

Para gerir bem uma empresa é preciso liderar. Aprenda, neste curso, como se organizar, ter disciplina, resolver conflitos e comunicar melhor para otimizar seus resultados com sua equipe .



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Gestão estratégica de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação? - Chatbot

Código: 372000018671

Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você vai aprender como se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		



Como posso empreender para fortalecer negócios criativos? - Chatbot

Código: 372000018670

Ser criativo é praticamente um requisito para empreender! Neste curso, você vai aprender a combinar a criatividade e o espírito empreendedor para agregar valor ao seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

Consultoria do curso - Lidere

Código: 372000090001

Capacitar os líderes participantes a adotar as técnicas e ferramentas do coach na busca da alta performance de suas equipes, em favor dos resultados desejados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
17/07/2024	Seja		



Consultoria do curso - Líder Coach: liderando para a alta performance

Código: 371440100148

A estratégia de abordagem "líder coach" apoia-se no desenvolvimento de habilidades e no uso de ferramentas que possibilitem ao gestor participar diretamente do desenvolvimento individual dos colaboradores de sua equipe, reconhecendo os seus potenciais, desenvolvendo as suas competências e orientando-os na definição de metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.



Este workshop tem o propósito de criar as condições necessárias para que você desenvolva as seguintes competências gerais:

- Compreender como obter melhores resultados pela liderança dos talentos humanos na empresa;
- Assumir o comportamento de líder coach, que promova o desenvolvimento de uma equipe de alta performance;
- Utilizar procedimentos, técnicas e ferramentas no exercício da liderança que favoreçam o engajamento da equipe na busca dos resultados pretendidos na empresa.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Motivação	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

EAD - Economia Criativa - Como posso empreender para fortalecer negócios

Código: 301440101916

Curso a distância que visa apresentar aos empreendedores de economia criativa o empreendedorismo como uma opção aos seus negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Educação Empreendedora	SP	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		



Empreendedor de sucesso - Chatbot

Código: 372000005123

Elaborar metas claras e plano de ação e refletir sobre suas atividades empreendedoras e autodesenvolvimento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

Empretec

Código: 24

O Empretec é uma metodologia da Organização das Nações Unidas – ONU que visa o desenvolvimento de características de comportamento empreendedor, bem como a identificação de novas oportunidades de negócios.

Sendo uma capacitação eminentemente comportamental, o Empretec proporciona aos seus participantes a melhoria no seu desempenho empresarial, maior segurança na tomada de decisões, a ampliação da visão de oportunidades, dentre outros ganhos, aumentando assim as chances de sucesso empresarial e, por consequência, reduzindo significativamente as possibilidades de fracasso.

É o principal programa de formação de empreendedores no mundo. Presente em 40 países. Um seminário intensivo criado pela ONU, que, no Brasil, é exclusivo do Sebrae.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
60H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		



Empretec Rural

Código: 372000043604

O Empretec Rural é um seminário intensivo destinado a aumentar seu potencial para gerir melhor o seu empreendimento – ou para iniciar um negócio bem-sucedido. O propósito dessa capacitação é aumentar a rentabilidade da empresa, estimular novos negócios e gerar, entre outros benefícios, novas oportunidades de empregos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
60H	Presencial	Curso presencial	Produtor Rural, Pessoa Física
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

Identidade empreendedora

Código: 372000001027

O seu negócio tem a sua cara? Que tipo de empreendedor você é? Conservador, empático, inovador? Conheça a sua personalidade e identifique as oportunidades de negócio que estão esperando por alguém como você.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Estudante - Ensino Médio
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Para formação do estudante	Atuação empreendedora	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Seja		



Liderança: como desenvolver times de alta performance

Código: 372000018064

Você é líder de si mesmo? E dos outros? Aprenda nesse curso como se tornar um líder e conheça as ferramentas necessárias para desenvolver e engajar sua equipe.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Gestão estratégica de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Seja		

Lidere

Código: 372000089999

Capacitar os líderes participantes a adotar as técnicas e ferramentas do coach na busca da alta performance de suas equipes, em favor dos resultados desejados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
32H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
17/07/2024	Seja		



Líder Coach: liderando para a alta performance

Código: 371440103884

A estratégia de abordagem "líder coach" apoia-se no desenvolvimento de habilidades e no uso de ferramentas que possibilitem ao gestor participar diretamente do desenvolvimento individual dos colaboradores de sua equipe, reconhecendo os seus potenciais, desenvolvendo as suas competências e orientando-os na definição de metas claras e tangíveis que contribuam para os objetivos da empresa.



Este workshop tem o propósito de criar as condições necessárias para que você desenvolva as seguintes competências gerais:

- Compreender como obter melhores resultados pela liderança dos talentos humanos na empresa;
- Assumir o comportamento de líder coach, que promova o desenvolvimento de uma equipe de alta performance;
- Utilizar procedimentos, técnicas e ferramentas no exercício da liderança que favoreçam o engajamento da equipe na busca dos resultados pretendidos na empresa.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
32H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Conhecimento e competência, Trabalho em equipe, Recrutamento e Seleção	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Seja		

Líder Coach: liderando para a alta performance

Código: 372000019232

Líder Coach – liderando para a alta performance



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
10/06/2024	Seja		



O empreendedor de sucesso

Código: 302000001658

Aprenda a elaborar metas para seu negócio e reflita sobre suas atividades empreendedores



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
13/06/2024	Seja		

Praticando o Associativismo

Código: 372000000020

O aumento da competência colaborativa e cooperativa nas empresas prevê ações que considerem a visão sistêmica, as relações interpessoais e a interdependência no desenvolvimento da coletividade. Neste contexto, o curso Praticando o Associativismo propõe contribuir para que os empresários participantes desenvolvam as seguintes competências:



Dimensão de Natureza Cognitiva:
Compreender aspectos relevantes que envolvem a gestão da organização coletiva.

Dimensão de Natureza Atitudinal:
Tomar consciência da atuação e responsabilidades na gestão da organização coletiva.

Dimensão de Natureza Operacional:
Projetar ações para fortalecimento da gestão da organização coletiva.

O curso é composto por 4 Partes, sendo 4 horas cada.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Cooperativismo, Empreendimentos coletivos - sociedade de propósito específico, Associativismo	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Seja		



Rotas Comunicação Assertiva

Código: 291440100032

O propósito deste workshop é levar a compreensão do participante, o processo de comunicação assertiva e a identificação das barreiras ao diálogo produtivo, estimulando reflexões sobre a sua forma de comunicar-se e a prática de modelo de comunicação assertiva para a melhorias das relações interpessoais.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		

Rotas Estilos Comportamentais e a Formação das Equipes de Trabalho

Código: 291440100038

O propósito deste workshop é oportunizar ao participante conhecer os estilos comportamentais e o seu impacto na sinergia, na produtividade e nos resultados das equipes de trabalho.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		



Rotas Estratégias de Poder e Influência

Código: 291440100033

O propósito deste workshop é oportunizar ao participante o conhecimento das estratégias de poder e influência, e a otimização da sua capacidade de colocá-las em prática, para influenciar pessoas, grupos ou equipes, identificando as mais eficazes e as reações típicas que suas aplicações geram no exercício da liderança eficaz.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		

Rotas Inteligência Emocional

Código: 291440100034

O propósito deste workshop é proporcionar ao participante o conhecimento dos componentes da inteligência emocional, aprendendo a reconhecer e entender as emoções em si e nos outros, para ter o controle e gestão de suas emoções e sentimentos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Professor, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		



Rotas Líder com Postura Coach

Código: 291440100039

O propósito deste workshop é proporcionar ao participante o conhecimento e a reflexão sobre o papel, habilidades, atitudes e resultados que o líder Coach pode obter através de pessoas. Além, de levá-lo a identificar qual é o seu tipo de mindset, para a partir desta identificação, focar no processo de transformação pessoal.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		

Rotas O Feedback que Constrói

Código: 291440100040

O propósito deste workshop é levar a compreensão do participante, o processo de dar e receber feedback e a identificação das reações desencadeadas junto ao receptor, estimulando reflexões ao emissor nos procedimentos de orientação e avaliação e, sobretudo, utilizar a prática do processo de feedback para a melhoria das relações interpessoais e crescimento pessoal e profissional.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		



Rotas O Lado Positivo do Conflito

Código: 291440100036

O propósito deste workshop é oportunizar ao participante a identificação e compreensão das fontes de conflitos e diferentes estilos de resolução, compreendendo a importância da adequação do seu estilo pessoal preferido de resolução de conflitos, nas diferentes situações em que estes se apresentam.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		

Seja empreendedor no campo

Código: 372000005034

A oficina "Seja empreendedor no campo" é direcionada ao produtor rural, e tem por objetivo contribuir para que você se reconheça como um empreendedor e se sinta ainda mais preparado para lidar com os desafios do dia a dia da sua propriedade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Ambos	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor, Plano de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Seja		



Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional

Código: 302000002364

A oficina ensina ao empreendedor o poder da inteligência emocional, com tópicos sobre a gestão das emoções nos negócios, com ferramentas de ação.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas	SP	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		

Seja mais seguro nas decisões da sua empresa com inteligência emocional

Código: 301440102115

Nesse curso, os participantes poderão compreender como o reconhecimento das emoções pode favorecer melhores resultados no negócio e rever suas atitudes para aprimorar suas competências emocionais.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Oficina a distância	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Conhecimento e competência	SP	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		



Seja o profissional do futuro: de olho nas novas competências

Código: 371440103882

Esta oficina tem por objetivo promover a reflexão do participante quanto às suas competências técnicas e comportamentais atuais e estimular ao próprio desenvolvimento alinhado às tendências do mercado e necessárias para um posicionamento competitivo no mercado empresarial e de trabalho.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Motivação, Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Recrutamento e Seleção	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental

Código: 371440103883

A Oficina “Seja um bom líder: como fazer análise de perfil comportamental” tem como desafio oferecer um voo panorâmico sobre o impacto do comportamento humano no desempenho das tarefas e das entregas no ambiente das empresas. Ela busca atender às necessidades de empresários, gestores e colaboradores, de identificar as características comportamentais advindas da análise comportamental, e como utilizar essa análise no engajamento, produtividade, e na motivação, das pessoas no dia a dia da empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Recrutamento e Seleção	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Seja		



Seja um empreendedor com atitudes certas (Presencial)

Código: 302000044114

Futuros empreendedores descobrem quais são as características empreendedoras e como elas impactam diretamente no sucesso do negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Pessoa Física, Microempreendedor
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	Individual
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	SP	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		

Seja um empreendedor com atitudes certas (Remoto)

Código: 301440101848

Futuros empreendedores descobrem quais são as características empreendedoras e como elas impactam diretamente no sucesso do negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Oficina a distância	Pessoa Física, Microempreendedor
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	Individual
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	SP	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		



Seja uma liderança em vendas #Loucoporvendas - Implementar

Código: 302000050977

A estratégia de vendas com um olhar mais sistêmico e integrado das atividades gerenciais da empresa sempre se tornam um desafio quando a empresária e o empresário não entendem que também são vendedores do negócio da empresa e que todos que estão com ele também são, principalmente quando estes funcionários estão em contato direto com o cliente.



Esta solução é imersiva nas questões comportamentais, sem deixar de oferecer ferramentas que contribuam para o desenvolvimento desta gestão integrada. Através da sensibilização para as mudanças comportamentais, do entendimento do uso de ferramentas e do uso prático dentro da sua realidade, iremos construir o aprendizado pela mudança de comportamentos respeitando o tempo de cada participante.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
31H	Ambos	Curso presencial	Professor, Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Estudante - Ensino Médio, Pessoa Física, Gestor Educacional, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas, Empreendedorismo	Produtividade, Vendas, Comportamento empreendedor	SP	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		

Seja uma liderança inspiradora #descubraosegreto: Implementar

Código: 302000050986

Curso híbrido que irá proporcionar ao clientes a sensibilização para mudanças comportamentais e incentivar os participantes a colocarem em prática os aprendizados e as ferramentas apresentados durante a jornada e no seu dia a dia empresarial.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
31H	Ambos	Curso presencial	Professor, Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Estudante - Ensino Médio, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Gestor Educacional, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Cooperação, Empreendedorismo	Liderança, Produtividade, Comportamento empreendedor	SP	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		



Será que sou empreendedor?

Código: 302000001656

Conheça as principais características do comportamento empreendedor e avalie as suas atitudes empreendedoras.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Seja		

Será que sou empreendedor? - Chatbot

Código: 372000005130

Neste curso, você vai aprender a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios. Sabendo, por exemplo, se todo empresário é empreendedor e se todo empreendedor é empresário. Parece algo simples, mas que muitas vezes causa confusão, e se inscrevendo será possível esclarecer essas dúvidas. Conheça as principais características empreendedoras e reflita sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia. Consiga agir e identificar as condutas necessárias a toda pessoa empreendedora e desenvolva o seu DNA de empreendedorismo. Participe e se descubra no empreendedorismo!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Seja		



Superare - Chatbot

Código: 372000019451

Capacitar os empreendedores de baixa renda na temática do empreendedorismo inovador.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Seja		





A formação de preço para o meu tipo de negócio - Chatbot

Código: 372000005116

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 e comparar preços e tomar as melhores decisões sobre os preços que você vai praticar. Vai aprender também sobre a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Precificação	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

A gestão da propriedade rural por um novo ponto de vista - Chatbot

Código: 372000023696

Este curso apresenta como um empreendedor ou uma empreendedora de negócios rurais pode identificar seus clientes e atuar no planejamento e gestão de sua carteira de clientes e da cadeia produtiva da propriedade para aumentar o lucro familiar.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Acesso a Mercado para Startups

Código: 372000017758

Trazer mais informações ao aluno a respeito do tema de acesso a mercado



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Acesso a capital para Startups

Código: 372000017757

Trazer mais informações ao aluno a respeito do tema de acesso a capital.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Orientação para o Crédito	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Acesso ao crédito - Chatbot

Código: 372000005117

Compreender as condições necessárias e comumente avaliadas para acesso a crédito. Reconhecer o melhor momento para buscar recursos financeiros de terceiros. Saber analisar e identificar a real necessidade de captar recursos. Conhecer as modalidades mais comuns para captação de recursos financeiros e onde buscar.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Microcrédito	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Análise de negócio: pesquisa de mercado

Código: 372000017765

Aprenda a elaborar e a aplicar uma pesquisa de mercado para adquirir o conhecimento necessário antes de tomar decisões sobre a sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
1H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Pesquisa de mercado	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Aprenda a vender pela internet com marketing digital

Código: 372000005127

O curso Aprenda a vender pela internet com marketing digital do Sebrae é ideal para empresários que desejam entender a influência da internet nos negócios e aprender a planejar vendas online.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Estudante - Ensino Fundamental, Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas, Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
31/07/2024	Faça		

Avaliando as vendas do seu negócio

Código: 302000002226

Saiba como mapear a concorrência para avaliar como posicionar a empresa no mercado de atuação e elabore um planejamento de vendas com base nas etapas do funil de vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
12/06/2024	Faça		





Avaliando as vendas do seu negócio - Chatbot

Código: 372000005118

Descobrir como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e como bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Bootcamp Negócios do Futuro

Código: 372000054843

Encorajar pessoas empreendedoras a realizarem mudanças inovadoras e sustentáveis em seus negócios, desde a estratégia até a operação, incorporando a análise sobre os impactos econômicos, sociais e ambientais (positivos ou negativos) em cada tomada de decisão da empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
24H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
10/07/2024	Faça		



Branding: porque ele é importante para sua empresa

Código: 372000022719

É comum os empresários confundirem o que é marca e o que é branding, portanto neste curso você aprenderá a diferenciá-los. Além disso, você entenderá porque o branding é importante para uma empresa e como ele se relaciona com as finanças do negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Desenvolvimento do Produto	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Como administrar um pequeno negócio

Código: 371440100034

Aprender a gerir pequenas empresas pode parecer uma tarefa desafiadora, mas é essencial para o sucesso de qualquer pequeno negócio. O curso Como administrar um pequeno negócio oferece ferramentas e conhecimentos necessários para gerenciar eficazmente todos os aspectos de uma pequena empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Administração estratégica	NA	
Data de atualização	Família		
11/07/2024	Faça		



Como comprar bem e de bons fornecedores

Código: 372000017779

Aprenda estratégias valiosas para comprar bem, adquirir insumos de qualidade e obter preços e prazos favoráveis aos pagamentos, aumentando a lucratividade dos seus negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Pesquisa de mercado	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Como construir uma loja virtual

Código: 2537

O curso oferece capacitação para compreender a evolução do uso da Internet para tornar a sua loja virtual uma realidade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Como controlar o fluxo de caixa

Código: 2151

O curso Como controlar o fluxo de caixa apresenta ferramentas para ajudar o empreendedor a lidar melhor com o dinheiro que circula na sua empresa. Ele aprenderá a elaborar a planilha para controlar o fluxo de caixa e, com isso, melhorar a gestão financeira da empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros	NA	
Data de atualização	Família		
18/07/2024	Faça		

Como criar um modelo de negócio de impacto socioambiental

Código: 371440100251

Criar um modelo de negócio de impacto socioambiental é essencial para empreendedores que desejam promover mudanças positivas na sociedade e no meio ambiente. O curso Como Criar um Modelo de Negócio de Impacto Socioambiental é uma trilha de aprendizagem composta por 10 módulos que ensinam como estruturar e implementar iniciativas sustentáveis. Este curso é essencial para empreendedores que desejam promover mudanças positivas na sociedade e no meio ambiente.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
24H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Empreendedorismo	Modelo de negócios, Sustentabilidade	NA	
Data de atualização	Família		
11/07/2024	Faça		



Como criar um site para sua empresa

Código: 2539

As vendas pela internet crescem a cada ano, por isso é tão importante o seu negócio estar presente neste ambiente. O curso Como criar um site para sua empresa vai oferecer a você instruções para ser, de fato, o dono do seu espaço na internet e ver crescer sua presença digital.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Estudante - Ensino Fundamental, Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico	NA	
Data de atualização	Família		
10/07/2024	Faça		

Como definir o preço de venda – o valor de seus produtos e serviços

Código: 371440103446

O curso Como definir preço de venda é indispensável para o empreendedor compreender a maneira adequada de calcular os preços de seus produtos e serviços. Nele, vai reconhecer a importância da formação dos preços e definir a estratégia de precificação mais apropriada para a sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Precificação	NA	
Data de atualização	Família		
01/08/2024	Faça		



Como devo gerenciar o dinheiro em um negócio criativo? - Chatbot

Código: 372000018674

Saber gerenciar dinheiro é tão importante quanto ganhar dinheiro. Neste curso você vai acompanhar um passo a passo com os conhecimentos básicos necessários para fazer uma boa gestão financeira do seu negócio criativo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Como divulgar sua empresa

Código: 372000025965

O curso oferece capacitação para uma divulgação adequada da sua empresa e ensina estratégias de comunicação para alavancar as vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Como fazer sua loja virtual em marketplaces vender mais

Código: 372000025967

Curso online gratuito do Sebrae em Parceria com a Magazine Luiza. O curso "Como fazer sua loja virtual em marketplaces vender mais" ensinará o que é necessário para aumentar as vendas em marketplaces. O participante entenderá os passos essenciais para aprimorar o atendimento ao cliente, aumentar as vendas e melhorar seus resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Como melhorar a gestão da sua loja virtual em marketplace

Código: 372000025970

Curso online gratuito do Sebrae em Parceria com a Magazine Luiza. O curso "Como melhorar a gestão de sua loja virtual em marketplace" ensinará ao participante quais são os principais aspectos da gestão de uma loja virtual em marketplaces, bem como seus indicadores e ferramentas oferecidas pelas operadoras de marketplaces.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Como planejar e agir de forma estratégica em negócios criativos? - Chatbot

Código: 372000018672

Um bom planejamento estratégico é capaz de revolucionar o seu negócio criativo! Neste curso você vai obter os conhecimentos e ferramentas necessárias para planejar e agir de forma estratégica, conquistando os resultados que você sonha para a sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Como planejar o seu negócio

Código: 371440103449

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. Este curso é exclusivo para quem já tem um negócio formalizado. Para inscrever-se, informe o CNPJ da sua empresa ou MEI.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Comunicação e relacionamento com seus clientes

Código: 372000017994

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



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Conhecendo e valorizando o seu cliente

Código: 302000001653

Conheça melhor seus clientes e aumente suas vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
12/06/2024	Faça		





Conhecendo e valorizando seu cliente - Chatbot

Código: 372000005119

Compreender como aumentar e melhorar suas vendas a partir da dedicação e conhecer melhor seus clientes. Reconhecer a importância de criar valor para os clientes.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Consultoria da oficina faça marketing digital e amplie o potencial da sua

Código: 372000086163

2h de consultoria às empresas participantes, conforme agendamento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Vendas, Transformação Digital	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Controle da movimentação financeira

Código: 302000002221

Aprenda a fazer a boa gestão das finanças da sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
12/06/2024	Faça		

Controle da movimentação financeira - Chatbot

Código: 372000005120

Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e, para terminar, será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Crescimento planejado e orientado para resultados

Código: 302000001663

Aplique ferramentas de planejamento e obtenha melhores resultados na sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Inovação	Mapeamento e Melhoria de NA Processos, Planejamento estratégico		
Data de atualização	Família		
12/06/2024	Faça		

Customer Success: como conquistar e manter clientes

Código: 372000017996

Compreenda o que é customer success e seus benefícios, assim como as métricas essenciais e o retorno sobre investimento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
10H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		





Custos para produzir No Campo

Código: 2124

Compreender a composição dos custos de produção, a importância de controlá-los e a sua influência nos resultados econômicos da propriedade rural.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros, Planejamento e gestão financeira, Precificação, Viabilidade econômico financeira	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Descomplica: gestão sustentável para pequenos negócios - chatbot

Código: 372000056989

Apresentar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e as tendências de Sustentabilidade, fornecendo exemplos e ferramentas do tema para aplicação prática no contexto de pequenos negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Gestão da sustentabilidade	NA	
Data de atualização	Família		
10/07/2024	Faça		



Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação

Código: 302000001662

Entenda o que muda ao deixar de ser MEI, seus direitos e deveres para estar em dia com a legislação e esteja pronto para o próximo passo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	Legislação do MEI	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Desenquadramento do MEI e novas possibilidades de tributação - Chatbot

Código: 372000005122

Conhecer as tabelas. Forma de cálculo do Simples Nacional e entender a realidade como MEI. Entender outros tipos de enquadramento tributário além do MEI. Conhecer as formas de desenquadramento do mei e o que muda com essa opção.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	Legislação do MEI	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Design Thinking: melhore seus resultados nas mídias sociais

Código: 372000022742

Atualmente as redes sociais são peças-chave para alavancar os resultados de um negócio, certo? Portanto, neste curso você aprenderá como utilizar o método do design thinking para aproveitar todo o potencial das suas redes sociais.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Design de comunicação	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Design na empresa

Código: 372000026897

Aprenda como utilizar os princípios do design na gestão dos seus negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Design de ambiente	NA	
Data de atualização	Família		
22/07/2024	Faça		



Despertando para o Lean

Código: 372000026913

Você busca alternativas para reduzir custos e ser mais eficiente? Conheça nesse curso os princípios e vantagens do Lean, uma filosofia de gestão inspirada em práticas e resultados do Sistema Toyota.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Automação do processo produtivo	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		

Educação financeira empresarial

Código: 372000018001

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



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		



Estratégias de vendas para comércio eletrônico

Código: 372000003215

A oficina Estratégias de vendas para comércio eletrônico foi estruturada tendo como referência o desenvolvimento das seguintes competências no participante:• Conhecer e compreender as principais técnicas e estratégias de venda para e-commerce • Tomar consciência da importância de usar as técnicas e estratégias de vendas adequadas para o seu e-commerce;• Atuar, de maneira estratégica, para promover as vendas on-line de produtos e serviços.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Ambos	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico, Inteligência de mercado, Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Faça a adequação da sua empresa à Lei Geral de Proteção de Dados - LGPD

Código: 372000025716

A consultoria é um diagnóstico empresarial onde o participante irá compreender a necessidade de cumprir com os requisitos da Lei Geral de Proteção de Dados, quanto à utilização de dados pessoais de seus clientes, evitando sanções. Terá condições de organizar a empresa, criando procedimentos internos, de acordo com os fundamentos da legislação.



A base principal da Lei Geral de Proteção de dados - LGPD é o consentimento do titular para que as empresas possam utilizar seus dados. Dá garantia de que os dados serão protegidos e somente serão utilizados para os fins a que forem destinados, garantido o direito de exclusão, quando o titular não mais quiser disponibilizá-lo.

- Conteúdo da consultoria:
- Base legal da Lei nº 13.709/2018 – LGPD
 - O papel da empresa
 - O papel do controlador
 - Elaboração de uma política de segurança
 - Política de privacidade
 - Metodologia de aplicação
 - Conceitos

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
10H	Ambos	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	LGPD	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Faça		



Faça a gestão de pessoas: uma ferramenta de competitividade

Código: 371440103874

O objetivo da solução é proporcionar aos participantes reflexão sobre a gestão de pessoas na empresa, a partir de uma perspectiva estratégica, por meio do conhecimento e da utilização de conceitos e ferramentas que promovam a atração e a retenção de talentos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Recrutamento e Seleção	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio

Código: 371440103856

O curso “Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio” (composto por instrutoria + consultoria presencial + consultoria online) é destinado a empresários e gestores de Micro e Pequenas Empresas e tem o objetivo de oportunizar a esses profissionais não apenas conhecer os procedimentos indispensáveis para realizar uma boa gestão financeira, mas também oferecer planilhas que permitam o controle da movimentação dos recursos da empresa e a apuração do resultado e de seus indicadores de desempenho.



- Temas Abordados:
- Encontro 1 – Controle financeiro: a importância da caixa
 - Encontro 2 – Planejamento financeiro com o demonstrativo de fluxo de caixa
 - Encontro 3 – DRE e análise de indicadores de resultado
 - Encontro 4 – Formação do preço de venda
 - Encontro 5 – Compartilhando resultados

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
15H	Ambos	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Faça		



Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio - Consultoria

Código: 371440103878

Consultoria do curso "Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio" (371440103856). O curso "Faça a gestão financeira do seu pequeno negócio" (dividido em instrutoria + consultoria presencial + consultoria online) é destinado a empresários e gestores de micro e pequenas empresas. O curso tem como objetivo oportunizar a esses profissionais não apenas conhecer os procedimentos indispensáveis para realizar uma boa gestão financeira, mas também oferecer planilhas que permitam o controle da movimentação dos recursos da empresa e a apuração do resultado e de seus indicadores de desempenho.



Temas Abordados:

- Encontro 1 – Controle financeiro: a importância do caixa
- Encontro 2 – Planejamento financeiro com o demonstrativo de fluxo de caixa
- Encontro 3 – DRE e análise de indicadores de resultado
- Encontro 4 – Formação do preço de venda
- Encontro 5 – Compartilhando resultados

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
35H	Ambos	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Faça		

Faça a inovação acontecer em sua empresa (Presencial)

Código: 301440101764

O foco são os conhecimentos necessários para quem tem ou quer abrir um negócio com o devido planejamento. A metodologia torna todo o processo de aprendizado muito simples, o que descomplica também a aplicação prática das ferramentas abordadas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Inovação	SP	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Faça do atendimento uma ótima experiência (Presencial)

Código: 302000054331

A Oficina auxilia a compreender como se faz um bom atendimento, capaz de satisfazer e fidelizar o cliente. Apresenta estratégia de atender bem e se relacionar com clientes.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Mapeamento e Melhoria de SP Processos, Relacionamentos com cliente - CRM		
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Faça gestão de estoque inteligente

Código: 372000024785

O curso trata sobre gestão de estoques, com enfoque em micro e pequenas empresas.



O participante irá:

- Identificar os principais componentes de um sistema de gestão de estoques em uma pequena empresa.
- Definir estratégias racionais para gerir o estoque de um pequeno negócio.
- Aplicar ferramentas de gestão de estoques apropriadas aos objetivos de seu negócio.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Ambos	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças, Planejamento	Inteligência competitiva para micro e pequena empresa, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Faça		



Faça gestão de vendas e fidelize seu cliente

Código: 372000000017

Sua empresa tem dificuldade em atrair e fidelizar seus clientes? Sua empresa não tem um planejamento e muito menos um processo de vendas? Sua empresa não identificou o perfil ideal de seus vendedores?



Se a sua resposta for sim, participe da palestra “Faça gestão de vendas e fidelize seu cliente”, a qual possibilita a compreensão da importância do planejamento das vendas, previsão, precificação de seus produtos/serviços e os requisitos de um vendedor para qualificar e aumentar as vendas do seu negócio.

A palestra dura 2h e tem o seguinte conteúdo:

- Planejamento de vendas;
- Plano de vendas;
- Previsão de vendas;
- Territórios e rotas;
- O processo de vendas;
- Preço, forma e condições de pagamento;
- Requisitos de um bom vendedor;
- Análise de vendas;
- Fidelização.

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender a planejar e qualificar as suas vendas, através da fidelização de seus clientes.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Ambos	Palestra	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Faça		



Faça gestão do seu negócio rural

Código: 371440103875

Sensibilizar para a importância da gestão na propriedade rural, conhecendo seus elementos básicos e a forma de sua aplicação para a melhoria da renda e da qualidade de vida da família rural.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Oficina	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial, Administração estratégica	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Faça investimento em marketing digital

Código: 372000000016

Sua empresa pretende ingressar no oceano do marketing digital, mas ainda não identificou a sua importância? Sua empresa precisa melhorar a presença digital nas redes sociais, mas não sabe como fazer isso? Se a sua resposta for sim, participe da palestra “Faça investimento em marketing digital”, a qual possibilita que você aprenda sobre os comportamentos dos consumidores modernos e a importância das redes sociais para melhorar a presença digital, bem como, o aumento das vendas do seu negócio.



A palestra dura 2h com o seguinte conteúdo:

- Os novos comportamentos dos consumidores modernos;
- Redes sociais e suas possibilidades;
- Presença e posicionamento digital;
- Dicas e melhores práticas.

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de conhecer os benefícios do marketing digital e aplicá-lo em sua empresa para melhorar as vendas e o desempenho do seu negócio.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Ambos	Palestra	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Faça		



Faça marketing digital e amplie o potencial da sua empresa

Código: 361440102024

Duração: 8h de oficina subdivididas em quatro módulos a serem ministrados em dois encontros de 4h cada, e complementadas por 2h de consultoria (código SAS: 372000086163) às empresas participantes, conforme agendamento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Ambos	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Vendas, Transformação Digital	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Faça		

Faça o controle financeiro da sua propriedade rural

Código: 371440103857

A oficina tem como objetivo orientar o produtor a gerenciar melhor sua propriedade rural. Durante a oficina é ressaltada a importância do gerenciamento e controle das despesas utilizando ferramentas de controles financeiros como: fluxo de caixa, caixa futuro, definição de custos, preço de venda e margem de contribuição.



Temas abordados:

- Tema 1 – Controle de caixa
- Tema 2 – Planejamento de contas futuras
- Tema 3 – Conceito de custo de produção
- Tema 4 – Estrutura de custos da produção na propriedade rural
- Tema 5 – Margem de contribuição
- Tema 6 – Preço de venda
- Tema 7 – Os principais desafios do agronegócio no Brasil hoje
- Tema 8 – Entendimento das operações financeiras

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Presencial	Oficina	Artesão, Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros, Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Faça		



Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing

Código: 372000000015

Sua empresa tem dificuldade em planejar as ações de marketing para alavancar as vendas? Sua empresa só faz promoções o tempo todo e não realiza ações para encantar e fidelizar seus clientes? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Faça o planejamento do seu negócio utilizando o canvas de marketing”, a qual lhe permitirá elaborar na prática ações que contribuirão para que você melhore o planejamento e obtenha melhores resultados com o marketing da sua empresa.



A oficina tem duração de 8h e abordará os temas:

- 1 – Marketing e canvas de marketing
- 2 – Segmentos de clientes
- 3 – Ciclo de adoção da inovação
- 4 – O ambiente e seus requisitos
- 5 – Processos de compras
- 6 – Definindo a proposta de valor
- 7 – Aprendendo a aprender
- 8 – Concorrentes
- 9 – Mercados e perspectivas
- 10 – Canais de entrada, de influência e parceria
- 11 – Precificação
- 12 – Comunicação

Clique aqui e garanta sua vaga na próxima turma!

Não perca a oportunidade de construir na prática o canvas de marketing da sua empresa e melhorar seus resultados.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Ambos	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Faça		



Faça seu fluxo de caixa e controle seu capital de giro

Código: 371440103720

Sua empresa constantemente apresenta dificuldade em pagar no prazo os fornecedores?
Necessita com frequência de capital de giro para honrar os compromissos?



Se sua resposta for sim, participe da oficina “Faça seu fluxo de caixa e controle seu capital de giro” e aprenda na prática como obter melhores resultados com uma gestão eficiente do caixa da empresa.

A oficina tem duração de 4h e aborda:

- 1. O que é e para que serve o fluxo de caixa;
- 2. Como montar o fluxo de caixa da empresa;
- 3. Entendendo o fluxo de caixa;
- 4. O que é capital de giro;
- 5. Necessidade de capital de giro;
- 6. Importância da gestão de capital de giro.

Clique aqui e garanta a sua vaga na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática como realizar a gestão eficiente do fluxo de caixa da empresa.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Oficina	
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Faça		

Faça seus indicadores financeiros

Código: 371440103855

A oficina "Faça seus indicadores financeiros" é direcionada para micro e pequenas empresas e tem como objetivo apresentar ferramentas necessárias para que o participante possa entender a estrutura de um demonstrativo de resultados, seus resultados operacionais de lucro ou prejuízo, e os principais indicadores financeiros de desempenho. A solução é composta por um encontro presencial com quatro horas de duração.



Durante a oficina os participantes poderão vivenciar na prática, por meio de textos, exercícios e dinâmicas em grupo, as temáticas de demonstrativos de resultados e de indicadores financeiros, sendo possível aprender como fazer uso dessas ferramentas no seu dia a dia.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira, Viabilidade econômico financeira	NA	



Artesão, Empresa de
Pequeno Porte,
Microempresa, Produtor
Rural, Pessoa Física,
Microempreendedor
Individual

Data de atualização
15/03/2024

Família
Faça

Faça um excelente atendimento na sua propriedade rural

Código: 372000000006

Sua empresa tem dificuldade em identificar as necessidades dos clientes? Sua empresa ainda não conhece quem é o seu cliente e quais produtos pode oferecer para melhorar os resultados? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Faça um excelente atendimento na sua propriedade rural”, a qual possibilita que você aprenda na prática a identificar quem são seus clientes e técnicas para atendê-lo de forma personalizada e com isso aumentar as vendas e obter melhores resultados em seu empreendimento.



A oficina dura 4h e está assim dividida:

ATIVIDADE 1 – CONHECER O CLIENTE PARA FAZER BONS NEGÓCIOS

ATIVIDADE 2 – ENTENDENDO AS NECESSIDADES DO SEU CLIENTE

ATIVIDADE 3 – CLIENTE: PRAZER EM CONHECER!

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática como conhecer as necessidades de seus clientes e ofertar produtos personalizados para melhorar o desempenho do seu negócio.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Oficina	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	

Data de atualização
11/03/2024

Família
Faça





Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço

Código: 372000024705

A Oficina "PITCH: Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço" foi especialmente desenvolvida para empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas que desejam aprimorar suas habilidades de apresentação e comunicação. Durante a oficina, você aprenderá a realizar apresentações de pitch eficazes, com o objetivo de despertar o interesse de investidores, parceiros e clientes para o seu negócio ou ideia.



Nossa abordagem abrangente trata de todos os aspectos do pitch, desde a forma de se apresentar até a comunicação clara dos valores da sua empresa, produtos e serviços. Você receberá orientações práticas sobre como melhorar sua habilidade de se comunicar de forma persuasiva, transmitindo com clareza os benefícios do seu negócio. Além disso, exploraremos diferentes tipos de pitch, para que você possa escolher a abordagem mais adequada para cada situação.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Ambos	Oficina	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Empreendedorismo	Comportamento empreendedor, Transformação Digital, Design de serviço	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço

Código: 372000095513

A Oficina "PITCH: Faça uma apresentação rápida do seu produto ou serviço" foi especialmente desenvolvida para empreendedores e empresários de micro e pequenas empresas que desejam aprimorar suas habilidades de apresentação e comunicação. Durante a oficina, você aprenderá a realizar apresentações de pitch eficazes, com o objetivo de despertar o interesse de investidores, parceiros e clientes para o seu negócio ou ideia.



Nossa abordagem abrangente trata de todos os aspectos do pitch, desde a forma de se apresentar até a comunicação clara dos valores da sua empresa, produtos e serviços. Você receberá orientações práticas sobre como melhorar sua habilidade de se comunicar de forma persuasiva, transmitindo com clareza os benefícios do seu negócio. Além disso, exploraremos diferentes tipos de pitch, para que você possa escolher a abordagem mais adequada para cada situação.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
1H	Ambos	Palestra	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Empreendedorismo	Comportamento empreendedor, Transformação Digital, Design de serviço	NA	
Data de atualização	Família		
02/08/2024	Faça		



Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing

Código: 372000000018

A sua empresa pretende conhecer mais sobre marketing digital para aumentar as vendas? Sua empresa está precisando de estratégias para aumentar a presença digital, mas não sabe por onde começar?



Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Faça uma estratégia digital de sucesso com ferramentas de marketing”, onde você poderá aprender na prática como identificar o cliente ideal (persona), como criar um site de sucesso, estratégias para as redes sociais, como criar conteúdos relevantes e atrativos e analisar os resultados em marketing digital.

A oficina dura 20h e está dividida em 05 encontros:

- 1 - O que saber antes de começar
- 2 - Presença digital e site empresarial
- 3 - Redes sociais
- 4 - Como criar conteúdos relevantes e atrativos
- 5 - Análise de resultados em marketing digital

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática estratégias para melhorar a presença digital e aumentar mais clientes e vendas pela internet.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Faça		





Faça uma gestão empresarial integrada

Código: 371440103870

O curso tem por objetivo oferecer aos participantes uma visão geral dos influenciadores do seu negócio, aqui chamados de “atores”, oferecendo possibilidades de interação e intervenção sobre esses. Este curso é oferecido para o potencial empresário e para empresários de microempresas, tendo como foco temático a gestão empresarial.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
12H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Administração estratégica, Visão organizacional sistêmica, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
15/03/2024	Faça		

Faça vitrines para atrair clientes e vender mais

Código: 372000020716

Sua empresa tem dificuldade em atrair clientes através de uma vitrine atraente e envolvente? Você gostaria de conhecer técnicas modernas para montar uma vitrine que traga melhores seus resultados? Se a sua resposta for sim, participe da oficina “Faça vitrines para atrair clientes e vender mais”, e fique por dentro das tendências atuais de vitrines que fazem a diferença e possibilite a montagem na prática da sua vitrine dentro das exigências e tendências do mercado que tornarão a sua empresa mais competitiva.



A oficina dura 4h e está dividido em 02 módulos:

- 1º módulo: Conhecendo a Vitrine
- 2º módulo: Montando a Vitrine

Clique aqui e garanta a sua vaga na próxima turma!

Não perca a oportunidade de conhecer as tendências e montar uma vitrine que atrairá mais clientes e possibilitará aumentar as vendas e obter melhores resultados.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Promoção, Vendas, Ponto comercial	NA	
Data de atualização	Família		
16/04/2024	Faça		



Ferramentas Lean

Código: 372000026919

Obtenha eficiência total no seu empreendimento utilizando a ferramenta Lean. Este curso te dará os conhecimentos necessários para o desenvolvimento de processos mais enxutos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Planejamento e controle da NA produção/indicadores		
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio - Chatbot

Código: 372000005124

Você vai compreender os controles financeiros como ferramenta de apoio à gestão das empresas. Poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. E, para terminar, vai elaborar um fluxo que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Fluxo de caixa para pessoa jurídica

Código: 372000018056

Aprenda a criar uma rotina de monitoramento das receitas e despesas do seu negócio em três passos. Este curso também te mostrará como fazer uma projeção de caixa para que seu empreendimento continue crescendo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Gestão com foco no cliente para turbinar as vendas da pequena empresa

Código: 372000025981

Aprenda no curso gratuito Como turbinar suas vendas que vender é mais do que sorte ou persuasão. É preciso ter uma gestão focada no cliente para vender mais!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
01/08/2024	Faça		



Gestão de pessoas

Código: 371440100237

O curso Gestão de pessoas: grandes talentos na pequena empresa do Sebrae oferece uma visão prática e abrangente sobre os principais desafios da gestão de recursos humanos. Você aprenderá a atrair, desenvolver e reter talentos, garantindo que sua equipe esteja sempre preparada para alcançar os melhores resultados. A gestão de pessoas é uma estratégia essencial para qualquer empresa, independentemente do seu tamanho. Este curso oferece ferramentas e conhecimentos necessários para gerenciar eficazmente todos os processos relacionados a recursos humanos, desde o recrutamento até a retenção de talentos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Gestão estratégica de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
11/07/2024	Faça		

Gestão empresarial integrada

Código: 372000026925

Compreenda a empresa como organização sistêmica e tome atitudes em busca da eficácia empresarial com foco na gestão integrada.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
15H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Gestão da qualidade	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Gestão estratégica para comércio eletrônico

Código: 372000026926

Neste curso você aprenderá sobre o processo de gestão do comércio eletrônico, que vai desde o pedido feito no site até a liberação dele para faturamento e entrega. A gestão estratégica para comércio eletrônico permite que você adquira conhecimentos fundamentais e detalhado para estar preparado para o e-commerce. Vamos começar?



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Gestão financeira

Código: 372000026927

Muitos problemas de uma empresa podem ser solucionados com uma boa gestão financeira. Veja neste curso como se posicionar para controlar as finanças em seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
03/07/2024	Faça		



Indicadores para seu negócio - Chatbot

Código: 372000005125

Compreender e aplicar os indicadores no dia a dia do seu negócio. Entender a importância de acompanhar os fatores-chave de sucesso e levá-los em conta na tomada de decisões.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Indicadores de aprendizado NA e crescimento		
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Inovação e possibilidades de crescimento

Código: 302000001665

Entenda a importância da inovação e explore possibilidades para produzir resultados satisfatórios no seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
13/06/2024	Faça		



Inovação e possibilidades de crescimento - Chatbot

Código: 372000005126

Você compreenderá o que é a importância de implementá-la em seus negócios, seguindo as etapas para explorar possibilidades e produzir resultados satisfatórios. Vai se conscientizar do valor e dos benefícios da inovação para o seu negócio e vai identificar e desenvolver ações organizadas para analisar e aproveitar oportunidades.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

LGPD: a sua empresa está preparada?

Código: 372000018062

Se você é uma pessoa conectada, certamente já leu algo sobre a Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD. Mas, você sabe exatamente como ela funciona, quais são suas diretrizes e os impactos da sua implementação? Neste curso, você descobrirá como a LGPD mudará a maneira de as empresas lidarem com dados pessoais.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	Lei geral no município	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Faça		



Mantendo o estoque em dia: otimização e lucro garantido

Código: 372000027020

Entenda como um bom gerenciamento de estoque pode aumentar o lucro da sua empresa ao te fornecer o controle do fluxo dos seus produtos. No curso Mantendo o estoque em dia você aprenderá como fazer a gestão do seu estoque para mantê-lo organizado e otimizado. Você aprenderá como a boa gestão pode aumentar o seu lucro e fornecer o efetivo controle das saídas e entradas dos seus produtos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Gestão de estoques	NA	
Data de atualização	Família		
31/07/2024	Faça		

Mapeamento do fluxo de valor

Código: 372000027022

Aprenda a mapear o caminho do seu produto até o consumidor final e estabeleça melhorias nas etapas de produção da sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Cadeia de suprimentos, Gestão de estoques	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Marketing digital - módulo 1

Código: 372000018071

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento:
Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais!
Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Marketing digital - módulo 2

Código: 372000018072

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento:
Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais!
Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Marketing digital - módulo 3

Código: 372000018073

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento:
Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais!
Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico, Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Marketing digital - módulo 4

Código: 372000018074

Se o que você está buscando é um curso online para que você mesmo comece a levar a sua empresa para o digital, veja só esse lançamento:
Preparamos um curso 100% online e gratuito para que você aprenda a usar o marketing digital a seu favor ganhando relevância nas redes sociais, exibindo sua empresa nas primeiras posições do Google, criando anúncios e muito mais!
Conheça e comece a pôr em prática o que os maiores especialistas fazem agora mesmo!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Marketing digital para o empreendedor

Código: 372000027023

Descubra como construir e monitorar uma estratégia de marketing digital para alavancar o seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Marketing digital para sua empresa: equipe comercial

Código: 372000031611

Saiba como fazer o seu negócio crescer rápido e de forma ágil.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
22/03/2024	Faça		



Marketing digital para sua empresa: primeiros passos

Código: 372000031607

Aprenda a utilizar ferramentas de marketing digital para aumentar os resultados do negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Marketing digital para sua empresa: reforçando sua presença

Código: 372000031609

Saiba como impulsionar os resultados do seu negócio através do marketing digital.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Microcrédito consciente

Código: 372000027024

O curso abordará temas relacionados ao planejamento, noções de empresa e mercado, orientação para o crédito, noções de formação de preço, ponto de equilíbrio e lucro, relação do capital de giro, fluxo de caixa, ciclo financeiro e ciclo operacional, cálculo da necessidade de capital de giro, requisitos para acesso ao crédito, finalidades e modalidades de crédito, taxa de juros e custo efetivo total e microcrédito produtivo orientado, critérios de decisão quanto a tomada de crédito, consequências da inadimplência: cadastros negativo e positivo, a portabilidade da dívida e o super endividamento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Microcrédito	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Modelagem financeira para Startups

Código: 372000019235

Custos, modelos tradicionais e inovadores de precificação, fluxo de caixa, valuation, modelo de negócios, etc.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Negociar no campo

Código: 372000027026

Este curso ensina você, produtor rural, a compreender os aspectos básicos do processo de negociação e da busca por uma relação “ganha-ganha” nos negócios.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Nota fiscal eletrônica

Código: 372000020529

A Nota Fiscal Eletrônica é uma iniciativa integrada das administrações tributárias federal, estadual e municipal, para modernizar e tornar menos burocrático o sistema atual. Ela é utilizada nas vendas para empresas com CNPJ e também para CPF, quando for o caso. Todas as empresas são obrigadas a emitir NF-e, com exceção das operações de vendas ambulantes.



Neste curso, você aprenderá as aplicações, os benefícios e as obrigações do empresário em relação à nota fiscal eletrônica, aprimorando seu conhecimento sobre a legislação, a emissão e como registrar suas movimentações com facilidade.

- Os 6 (seis) módulos contemplam:
- SPED
 - Nota Fiscal Eletrônica
 - Nota Fiscal de Consumidor eletrônica
 - Conhecimento de Transporte eletrônico
 - Nota Fiscal Gaúcha
 - Lei da Transparência Fiscal

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Tributos	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



O que preciso saber sobre marketing e vendas? - Chatbot

Código: 372000018675

Neste curso você vai ter todas as respostas que precisa para se comunicar de forma estratégica com o mercado e com os seus clientes, por meio do marketing e vendas, na plataforma de mensagens mais usada: o WhatsApp, aumentando e qualificando as vendas do seu negócio criativo. Inscreva-se e descubra como!



Que a comunicação é importante para nossa vida, não temos dúvida. Imagine, então, para os negócios! Mas, quais são os cuidados que uma empresa deve ter para planejar e se comunicar com o mercado devem ser sempre levados em consideração por qualquer empresa.

Aprenda como se relacionar com os seus clientes durante um processo de vendas, respondendo-os da melhor forma possível, com as melhores respostas, não perca mais tempo, participe!

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas, Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

O que é marketplace e como isso pode ajudar o seu negócio

Código: 372000027031

Curso online gratuito do Sebrae em Parceria com a Magazine Luiza. O curso "O que é marketplace e como isso pode ajudar o seu negócio" ensinará ao participante o que é, como funciona, as vantagens e desvantagens de atuar em marketplaces. Espera-se também que o participante consiga entender quais são os principais cuidados e as principais plataformas de marketplace disponíveis atualmente no mercado.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Passo a passo para alcançar o sucesso financeiro

Código: 372000019237

Alcançar o sucesso na gestão financeira do negócio a partir do conhecimento em: controle do fluxo de caixa, cálculo do preço de venda e ponto de equilíbrio, separação das despesas fixas e variáveis, melhoria na gestão do estoque, conquista de novos mercados através de aplicativos e marketplace e gerenciamento do capital de giro e indicadores de gestão.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Inteligência de mercado	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Planejamento de marketing: ferramentas práticas

Código: 372000019248

Aprenda a usar três importantes ferramentas de marketing: persona, jornada do cliente, funil de vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Planejamento estratégico para empreendedores

Código: 372000027103

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.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
22/03/2024	Faça		

Planejamento para fazer acontecer: ferramentas - parte I

Código: 372000027104

O curso te ensina a usar três técnicas práticas e visuais para você planejar a gestão dos negócios: PCDA / 5W2H / Diagrama de causa e efeito.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Planejamento para inovar: ferramentas - parte II

Código: 372000027105

O curso te ensina a aplicar de forma prática ferramentas de planejamento que estimulam a inovação nos negócios, através técnicas que incentivam a colaboração, a criatividade e geração de novas ideias para repensar o posicionamento estratégico do seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
22/03/2024	Faça		

Planeje suas metas e resultados

Código: 302000001654

Planeje corretamente as ações da sua empresa e obtenha melhores resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Faça		





Planeje suas metas e resultados - Chatbot

Código: 372000005129

Estabeleça metas claras e obtenha resultados esperados, fundamental para o sucesso do seu negócio. Neste curso você vai entender quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa. Faça a sua inscrição!

O que é planejamento e qual é a importância de planejar o início do negócio, assim como a análise de cenários (FOFA), a apresentação da ferramenta Plano de Ação, modelo e necessidades de investimentos e a definição de metas e do plano de ação para o MEI, também serão temas abordados.

Você vai reconhecer a importância de planejar a sua atividade empresarial e, ainda, as ferramentas de planejamento e de análise de cenário para a elaboração de ideias. Participe e não fique de fora.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Plano de ação estratégico, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Planeje-se para o comércio eletrônico

Código: 372000027107

A venda online é uma excelente oportunidade para pequenos negócios. Veja neste curso formas e procedimentos para implementar comércio eletrônico na sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Plano de ação estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços? - Chatbot

Código: 372000018673

Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que você precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você vai receber todas as informações mais importantes que você precisa balancear antes de começar o processo de formação de preço.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças, Planejamento	Estratégia empresarial, Precificação	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Quando e como captar recursos para negócios criativos? - Chatbot

Código: 372000018677

Todo negócio precisa gerenciar seus recursos e investir para crescer. Tenha acesso a toda informação necessária para captar um financiamento ou um empréstimo de maneira consciente e saudável para sua empresa criativa. Participe com a gente e procure os melhores caminhos!



Analise e identifique a real necessidade de captar recursos, conhecer as modalidades mais comuns, junto a instituições terceiras, e como proceder para acessa-las, entendendo os principais cuidados que devem ser tomados antes dessa decisão. Aprenda e aplique o conhecimento na prática. Participe!

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Orientação para o Crédito	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		



Receita de sucesso: equipe e atendimento

Código: 372000028308

Este curso te oferece as informações essenciais para recrutar e contratar colaboradores, treinar, avaliar e gerir a equipe visando o bom atendimento e a fidelização dos clientes.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Gestão estratégica de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		

Recrutamento e seleção: como formar um time vencedor

Código: 372000028315

Entenda a importância das pessoas na sua empresa e aprenda as melhores ferramentas de gestão e recrutamento para que a captação de profissionais seja eficiente.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Recrutamento e Seleção	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Faça		





Rotas Transforme sua Reunião em Algo que Valha a Pena

Código: 291440100037

O propósito deste workshop é proporcionar ao participante a compreensão dos procedimentos e a dinâmica envolvida numa reunião, bem como, possibilitar a identificação dos comportamentos alavancadores e desagregadores, e as formas de lidar com eles, envolvendo seus membros, na busca do comprometimento e engajamento com os resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Presencial	Oficina	Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Liderança	NA	

Data de atualização	Família
15/07/2024	Faça

Simples Nacional

Código: 371440100238

Para tomar a decisão mais acertada para o seu negócio, é fundamental entender por que o Simples Nacional foi criado e como ele beneficia microempreendedores individuais (MEI) e pequenas empresas. No curso Simples Nacional, você aprenderá sobre os impostos incluídos e como calculá-los, além de avaliar se esta é a melhor opção para sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	Impostos e tributação no SIMPLES	NA	

Data de atualização	Família
11/07/2024	Faça



Sua Startup está pronta para captar recursos?

Código: 372000028357

Neste curso você entenderá o momento da sua startup e do seu projeto para buscar a melhor modalidade de investimento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	
Data de atualização	Família		
22/07/2024	Faça		

Sua empresa nas redes sociais, explore a comunicação online

Código: 372000028354

O curso Sua empresa nas redes sociais ensina como planejar a sua presença online e como aplicar as ferramentas de comunicação e interação da Web 2.0 a favor do seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Comércio eletrônico	NA	
Data de atualização	Família		
01/08/2024	Faça		



Up Digital Marketing - Consultoria Individual

Código: 372000063511

O Up Digital Sebrae Marketing é uma solução que engloba consultorias individuais e encontros coletivos com turmas de empresários desenvolvida para ajudá-lo(a) a conhecer e aplicar estratégias e ferramentas de marketing digital em seus negócios, de forma a garantir competitividade em um mundo que exige cada vez mais a transformação digital. A solução constitui-se de uma jornada digital, com encontros coletivos virtuais e mentorias individualizadas, para inspirar, capacitar e conectar pequenos negócios, não somente pensando no futuro, mas, principalmente, pensando nesse momento dos negócios, cujos empreendedores e proprietários precisam estar cada vez mais conectados ao novo cenário digital que se impôs mais rapidamente nos últimos anos. Com esta solução, você participará de uma jornada online de 10 dias úteis, apoiado por consultores especialistas em um ambiente de compartilhamento de práticas. Você poderá interagir em um grupo, tendo a oportunidade de compartilhar práticas, dúvidas e dores com outros(as) empreendedores(as).



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
1H	Remoto	Consultoria a distância	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing, Transformação Digital	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Faça		

Up Digital Marketing - Encontros Coletivos

Código: 372000030641

O Up Digital Sebrae Marketing é uma solução que engloba consultorias individuais e encontros coletivos com turmas de empresários desenvolvida para ajudá-lo(a) a conhecer e aplicar estratégias e ferramentas de marketing digital em seus negócios, de forma a garantir competitividade em um mundo que exige cada vez mais a transformação digital. A solução constitui-se de uma jornada digital, com encontros coletivos virtuais e mentorias individualizadas, para inspirar, capacitar e conectar pequenos negócios, não somente pensando no futuro, mas, principalmente, pensando nesse momento dos negócios, cujos empreendedores e proprietários precisam estar cada vez mais conectados ao novo cenário digital que se impôs mais rapidamente nos últimos anos. Com esta solução, você participará de uma jornada online de 10 dias úteis, apoiado por consultores especialistas em um ambiente de compartilhamento de práticas. Você poderá interagir em um grupo, tendo a oportunidade de compartilhar práticas, dúvidas e dores com outros(as) empreendedores(as).



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Remoto	Oficina a distância	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing, Transformação Digital	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Faça		



Up Digital Marketing - Programa

Código: 372000063517

O Up Digital Sebrae Marketing é uma solução que engloba consultorias individuais e encontros coletivos com turmas de empresários desenvolvida para ajudá-lo(a) a conhecer e aplicar estratégias e ferramentas de marketing digital em seus negócios, de forma a garantir competitividade em um mundo que exige cada vez mais a transformação digital. A solução constitui-se de uma jornada digital, com encontros coletivos virtuais e mentorias individualizadas, para inspirar, capacitar e conectar pequenos negócios, não somente pensando no futuro, mas, principalmente, pensando nesse momento dos negócios, cujos empreendedores e proprietários precisam estar cada vez mais conectados ao novo cenário digital que se impôs mais rapidamente nos últimos anos. Com esta solução, você participará de uma jornada online de 10 dias úteis, apoiado por consultores especialistas em um ambiente de compartilhamento de práticas. Você poderá interagir em um grupo, tendo a oportunidade de compartilhar práticas, dúvidas e dores com outros(as) empreendedores(as).



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
40H	Remoto	Curso a distância	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing, Transformação Digital	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	Faça		

Viabilidade de negócios

Código: 372000028389

Aprenda a identificar e controlar os custos e despesas de seus serviços, sabendo quando interferir em seus preços, tomar decisões estratégicas sobre a redução de gastos e ampliação de margem de lucro de sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Viabilidade econômico financeira	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Faça		



Alcance a cooperação empresarial em seu segmento

Código: 372000031973

A consultoria "Alcance a cooperação empresarial em seu segmento" tem por objetivo facilitar o processo de desenvolvimento de um grupo, para ampliar sua capacidade de agir cooperativamente, viabilizando objetivos comuns baseados nos princípios da cooperação e possibilitando ganhos empresariais para o grupo.



Capacitação de 32h de planejamento + 60h de execução com objetivo de facilitar o processo de desenvolvimento de um grupo, para ampliar sua capacidade de agir cooperativamente, viabilizando objetivos comuns baseados nos princípios da cooperação e possibilitando ganhos empresariais para o grupo.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
92H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Cooperativismo, Cultura da NA cooperação, Associativismo, Rede de empresas		
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Alcance		

Alcance a qualidade com a filosofia 5S

Código: 371440103861

O workshop "Alcance a qualidade com a filosofia 5S" possui uma carga horária de 8 horas e tem por objetivo a apresentar os benefícios e orientar a implantação da Filosofia do 5S nos pequenos negócios, a fim de otimizar recursos, combater desperdícios, garantir o bem-estar de todos, bem como respeitar a relação com o meio ambiente.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Gestão da qualidade, Gestão da sustentabilidade	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Alcance		



Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas

Código: 372000000013

Este curso tem como objetivo capacitar gestores e profissionais de vendas a compreender e aplicar estratégias eficazes para obter melhores resultados nos negócios. Os participantes serão estimulados a refletir sobre sua importância como vendedores e aprender a atuar estrategicamente para promover as vendas. O programa abrange as principais etapas do processo de vendas, desde a prospecção até o pós-venda.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
12H	Ambos	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Alcance		

Alcance o diferencial no atendimento ao seu cliente e gere impactos positivos

Código: 372000000014

Com a expansão da economia e o surgimento de novas demandas, o mercado está cada vez mais competitivo, e oferecer somente qualidade já não é diferencial entre as empresas que desejam crescer. A qualidade é uma condição para a sua permanência, para a sua sobrevivência.



A tecnologia tampouco as diferencia, já que ela fica obsoleta rapidamente e o concorrente pode obtê-la com facilidade.

O verdadeiro diferencial está no atendimento ao cliente, que agregue valor, que o encante, que lhe dê satisfação por adquirir um bem ou um serviço.

O cliente está cada vez mais exigente, e esse diferencial no atendimento implica um conjunto de ações para atraí-lo e mantê-lo. E é com foco no cliente que este curso visa oferecer ferramentas, recursos, informações e dicas para que sua empresa possa melhor atendê-lo.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Ambos	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Inteligência de mercado, Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
08/07/2024	Alcance		



Alcance o melhor do planejamento estratégico

Código: 371440103871

Esta solução, composta por curso de 16 horas e até 4 horas de consultoria individual para Micro e Pequenas Empresas, tem por objetivo orientar o empresário para construção do Planejamento Estratégico de sua empresa por meio de conceitos e técnicas, oportunizar a reflexão e a construção de um plano de ação para atingir uma situação futura desejada.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial, Administração estratégica, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

Alcance o melhor do planejamento estratégico - Consultoria

Código: 371440103880

Consultoria do curso "Alcance o melhor do planejamento estratégico". Esta solução, composta por curso de 16 horas e até 4 horas de consultoria individual para Micro e Pequenas Empresas, tem por objetivo orientar o empresário para construção do planejamento estratégico de sua empresa por meio de conceitos e técnicas, oportunizar a reflexão e a construção de um plano de ação para atingir uma situação futura desejada.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial, Administração estratégica, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
01/03/2024	Alcance		



Alcance recursos para os seus projetos

Código: 371440103873

O curso "Alcance recursos para os seus projetos" possui uma carga horária de 16 horas, dividido em 4 encontros de 4 horas, que podem ser realizados em 4 dias distintos ou em dois dias, contemplando 2 encontros cada.



O curso tem por objetivo apresentar técnicas para a elaboração de projetos com vistas à obtenção de recursos, assim como, conscientizar sobre a importância de planejar previamente os projetos da organização e demonstrar diferentes fontes de captação de recursos.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Alcance		

Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis

Código: 372000000003

Você gostaria de montar um empreendimento coletivo, mas não sabe por onde começar? Tem plena convicção de precisa atuar de forma coletiva com outras empresas no mercado? Se a sua resposta é sim, a oficina “Alcance um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis”, possibilita que você aprenda o passo a passo da teoria à prática as vantagens e desvantagens para se montar um empreendimento coletivo de sucesso em bases sustentáveis.



A oficina dura 4h e tem o seguinte conteúdo:

1. Origem do associativismo
2. Cooperação e participação
3. Formas de organizações coletivas
4. Características jurídicas das organizações coletivas
5. Vantagens de ações coletivas
6. Cooperar
7. Valores e princípios associativos
8. O empreendimento coletivo

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de montar seu empreendimento coletivo com o apoio de nossos especialistas em associativismo.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
---------------	------------	-------------	--------------



4H	Presencial	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Cooperativismo, Empreendimentos coletivos - sociedade de propósito específico, Associativismo	NA	
Data de atualização	Família		
11/03/2024	Alcance		

Associativismo e cooperativismo: a união faz a força - Chatbot

Código: 372000023695

Este curso aborda o que é associativismo e cooperativismo e a importância do trabalho em conjunto na agricultura familiar para o estabelecimento e manutenção das relações de parceria que gerem novas possibilidades de atuação no mercado.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Cooperativismo, Associativismo	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Alcance		

Atendimento ao cliente

Código: 372000017766

Aprenda sobre os procedimentos de atendimento em uma empresa e como estas ações provocam um impacto positivo nos resultados de um negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Alcance		



Avaliação da gestão na propriedade rural

Código: 372000017775

Melhore sua gestão de propriedade rural a partir da aplicação de ferramentas de controles financeiros.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Alcance		

BOOTCAMP - Empreendedorismo em ação

Código: 372000024548

Você sente dificuldade em definir uma ideia ou redesenhar um modelo de negócio para crescer no mercado e, ao mesmo tempo, desenvolver uma postura mais empreendedora? Se a sua resposta for sim, o curso “Bootcamp - Empreendedorismo em Ação”, possibilita que você aprenda na prática como utilizar ferramentas e técnicas para auxiliar na criação de novos projetos, produtos, serviços e negócios, percorrendo o caminho que existe entre uma ideia e a implantação de um novo negócio, empreendendo assim de forma mais inteligente e segura.



O curso dura 24 horas dividido em seis módulos de 4 horas:

- Mindset Empreendedor
- Cliente e Mercado
- Problema e Solução
- Prototipagem e MVP – Mínimo Produto Viável
- Canais, Vendas e Modelos Financeiros
- Lean Canvas, Storytelling e Pitch

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima turma!

Não perca a oportunidade de aprender na prática com desenvolver um modelo de negócio a partir de suas habilidades empreendedoras

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
24H	Presencial	Curso presencial	
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Empreendedorismo	Comportamento empreendedor, Transformação Digital,	NA	



Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual

Modelo de negócios

Data de atualização
29/01/2024

Família
Alcance

Como captar recursos para o seu negócio

Código: 2550

Conseguir financiamento para uma empresa é sempre uma tarefa desafiadora para qualquer empreendedor, seja qual for a situação. Se o seu negócio está em uma situação financeira difícil, precisando de empréstimo, ou está indo tão bem que pode até expandir, o curso Como captar recursos para seu negócio é perfeito para você. Voltado especialmente para empresas já estabelecidas ou para quem ainda pretende abrir um novo empreendimento e obter um CNPJ, o curso Como captar recursos para o seu negócio oferece uma ampla visão sobre os cuidados na busca por um financiamento e como obtê-lo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Planejamento e gestão financeira	NA	

Data de atualização
10/07/2024

Família
Alcance

Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores

Código: 372000028390

Preparar os empreendedores para um novo mundo, novos consumidores e novos tipos de negócios. A trilha é composta por exemplos e ferramentas de inovação, vem ao encontro dessa expectativa de que é fundamental inovar e desenvolver competências de gestão da inovação para se manter competitivo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Gestão da inovação	NA	

Data de atualização
22/07/2024

Família
Alcance



Como expandir seu negócio

Código: 371440103329

Crescer deve ser um objetivo constante para o microempreendedor individual (MEI). Antes de pensar em expandir seus negócios é necessário se planejar. O curso "Como Expandir seu Negócio" apresenta as vantagens e benefícios da formalização para o microempreendedor individual (MEI). Ele também orienta sobre o momento ideal para a transição de MEI para microempresa (ME), ajudando os empreendedores a se estruturarem e se formalizarem para um crescimento seguro e sustentável.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Mudanças	NA	
Data de atualização	Família		
11/07/2024	Alcance		

Como unir forças para crescer

Código: 2154

O curso Unir forças para crescer ajuda o pequeno empreendedor – MPE, ME e MEI – a entender como fazer parcerias para ter sucesso nos negócios. Mostra como obter os melhores resultados ao se associar a um parceiro para vender mais e crescer.



Ideal para empreendedores à frente de pequenos negócios, o curso Unir forças para crescer apresenta também as vantagens ao se associar a parceiros comerciais. Pronto para começar?

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Cooperativismo	NA	
Data de atualização	Família		
11/07/2024	Alcance		



Consultoria do Curso - Negócio Certo Rural - NCR

Código: 371440100215

O NCR é um curso, com consultoria, em planejamento e administração de negócios para produtores rurais, que criar as condições necessárias para que os participantes desenvolvam as seguintes competências:

- Cognitiva: Conhecer os conceitos e ferramentas para elaboração de um plano de negócio, tendo como foco principal a gestão rural e o empreendedorismo, promovendo a melhoria da propriedade rural.

Carga horária: 40 hs de curso + 6 horas de consultoria

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Presencial	Consultoria presencial	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Inteligência de mercado	NA	

Data de atualização	Família
29/01/2024	Alcance



Consultoria do Curso PES No Campo

Código: 371440103879

Consultoria do Curso PES No Campo (371440103869).
Melhorar a renda da propriedade, mediante mudança comportamental pela utilização dos fundamentos e das ferramentas da gestão de resultados. A melhoria da renda está vinculada à preservação do meio ambiente e do bem-estar de todos os envolvidos.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
18H	Presencial	Consultoria presencial	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Boas práticas de produção/boas práticas agrícolas, Gestão da sustentabilidade	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		





Design Sprint

Código: 372000024673

O Design Sprint é uma metodologia desenvolvida pela Google para gerar, testar e validar ideias, criando oportunidades que possibilitam gerar soluções inovadoras de forma rápida. Nesse formato o método Sprint é aplicado para atender empreendedores, gestores individuais, startups em estágio inicial, que desejam buscar ferramentas para criar novas soluções para seus negócios e/ou ideias que precisam ser amadurecidas. O curso é aplicado em 3 dias consecutivos de 6 horas na programação aberta de capacitação do Sebrae?.



- Conteúdo:
- O que é Design Sprint e porque usar Design Sprint?
 - Como organizar um Sprint
 - Etapas de um Sprint: Entender e Definir; Divergir; Decidir; Prototipar; Validar
 - Métodos e Ferramentas usados no Design Sprint HMW (How Might We), Mapeamento de Afinidades, Jornada de Usuário, Crazy 8 e Rascunhos, Prototipagem, Entrevistas e Testes de Validação, Road Map

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
18H	Presencial	Curso presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação, Empreendedorismo	Transformação Digital, Abertura de negócios, Modelo de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Alcance		

ESG para pequenas empresas

Código: 372000054844

Instruir gestores de micro e pequenas empresas para conduzam seus negócios em conformidade com práticas ESG, potencializando impactos positivos, minimizando impactos negativos e equacionando prejuízos já provocados na sociedade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
10/07/2024	Alcance		



Estratégia financeira para o crescimento

Código: 372000018036

Expandir exige planejamento e estratégia. Veja neste curso como elaborar um plano econômico e como identificar o capital necessário para o crescimento da empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

Formação de equipes como estratégia de sucesso

Código: 372000026921

Quer fazer sua empresa crescer e ainda ganhar a admiração de seus colaboradores? Entenda como a formação de equipes motivadas pode ser uma das estratégias de sucesso fundamentais para o seu negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Treinamento e desenvolvimento de pessoas, Trabalho em equipe, Recrutamento e Seleção	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		



Gestão de equipe de vendas

Código: 372000026923

Equipe motivada, meta atendida! Aprenda como treinar e gerir uma equipe de vendas, desde a seleção de pessoal até a motivação para alcançar resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Gestão estratégica de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

Importação: como comprar do mundo

Código: 372000026929

A importação pode ser mais uma oportunidade de diversificação de fornecedores, produtos e serviços. Entenda o processo de importação e monte um plano de ação prático para comprar do mundo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Importação	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		



Internacionalização de Startups

Código: 372000018059

Negócios de impacto, tese de impacto, modelo de negócio de impacto, impacto socioambiental, público, mensuração, etc.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Projeto de Desenvolvimento Tecnológico e Inovação	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

Negócio Certo Rural - NCR

Código: 1440000265

O NCR é um curso, com consultoria, em planejamento e administração de negócios para produtores rurais, que criar as condições necessárias para que os participantes desenvolvam as seguintes competências:

- Cognitiva: Conhecer os conceitos e ferramentas para elaboração de um plano de negócio, tendo como foco principal a gestão rural e o empreendedorismo, promovendo a melhoria da propriedade rural.

Carga horária: 40 hs de curso + 6 horas de consultoria



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
40H	Presencial	Curso presencial	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Mercado e vendas	Plano de negócio, Inteligência de mercado	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		



PGA - Aula Final

Código: 372000018665

Sua empresa participou de todo o ciclo do PGA e agora precisa participar da última etapa para ratificar o planejamento desenvolvido durante as etapas anteriores e receber a certificação? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “PGA – Aula Final”, que trabalhará o fechamento do ciclo do PGA e apresentará os resultados alcançados durante as etapas anteriores e a importância do monitoramento dos indicadores construídos para avaliar o planejamento estratégico e o plano de ação da empresa.



São 2h de curso, contemplando a seguinte temática:

Parte I - Abertura e agradecimentos

Parte II - Checklist dos pilares do programa

Parte III - Apresentação dos resultados

Parte IV - Entrega dos certificados

Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima etapa!

Não perca a oportunidade de fechar com chave de ouro o ciclo de aprendizagem e planejamento desenvolvido durante o programa juntamente com sua equipe, para tornar sua empresa competitiva e sustentável.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
2H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	

Data de atualização	Família
25/01/2024	Alcance

PGA - Aula Inaugural

Código: 372000018667

Sua empresa não possui diretrizes estratégicas? Está com dificuldades em organizar o crescimento do seu negócio? Sua equipe está desmotivada para alcançar as metas estratégicas? Se a sua resposta for sim, participe do curso “PGA – Aula Inaugural Workshop”, que servirá de pontapé inicial para integrar e motivar a sua equipe para participar integralmente do programa e contribuir com a construção do planejamento estratégico e o plano de ação da empresa.



São 3h de curso, contemplando a seguinte temática:

Parte I – Dinâmica de apresentação e expectativas dos participantes

Parte II- Palestra “O futuro da competição e o uso da inteligência emocional nos ambientes colaborativos”

Parte III – Jogo empresarial; “A estratégia é acertar o alvo”



Clique aqui e garanta seu passaporte na próxima etapa!

Não perca a oportunidade de organizar o crescimento da sua empresa de forma competitiva e sustentável com o engajamento de sua equipe neste processo.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial, Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão Estratégica - Consultoria

Código: 372000018687

PGA - Gestão Estratégica - Consultoria



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
16H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão Estratégica - Workshop

Código: 372000018688

Sua empresa não possui diretrizes estratégicas? Está com dificuldades em organizar o crescimento do seu negócio? Não sabe os rumos que deve tomar para se posicionar e se manter competitiva no mercado? Não possui missão, visão, valores, metas e indicadores para medir os resultados? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “Gestão Estratégica”, e aprenda na prática a elaborar seu plano estratégico com o auxílio de consultores especialistas que visitarão a sua empresa e farão o acompanhamento da execução do plano de ação.



São 9h de curso e 16h de consultoria, contemplando:

- Gestão Empresarial
- Negócio
- Visão de Futuro



- Significados e Níveis do Ambiente
- Ambiente Setorial
- Diagnóstico Empresarial
- Análise SWOT: Ambiente x Empresa
- Gestão Ágil no Processo Estratégico
- Formulação de Objetivos e Estratégias

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de organizar o crescimento da sua empresa de forma competitiva e sustentável.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
9H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão Financeira - Consultoria

Código: 372000018692

PGA - Gestão Financeira - Consultoria



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		





PGA - Gestão Financeira - Workshop

Código: 372000018693

O workshop de finanças busca complementar sua capacidade de gestão da área financeira e, ao mesmo tempo, conscientizá-lo sobre sua importância para o sucesso de um negócio.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão de Marketing - Consultoria

Código: 372000018681

Sua empresa ainda reconhece a importância que o marketing tem para uma organização com visão de futuro? Sua empresa ainda acha que marketing é só divulgação de um produto ou serviço? Como a sua empresa tem se posicionado no mercado? Sua empresa ainda não conhece e muito menos implementa as ferramentas de marketing para se diferenciar da concorrência e aumentar as vendas? Se a sua resposta for sim, contrate a consultoria “PGA: Gestão de Marketing”, e aprenda na prática os fundamentos e as ferramentas que o marketing disponibiliza para se diferenciar da concorrência e tornar a empresa competitiva e aumentar as suas vendas.



São 16h de consultoria presencial e 4h online:

PARTE 1: FUNDAMENTOS DO MARKETING

PARTE 2: FERRAMENTAS DE MARKETING

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de aprender os fundamentos e aplicar as ferramentas de marketing para melhorar a gestão da empresa e aumentar a lucratividade.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Mercado e vendas	Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		





PGA - Gestão de Marketing - Workshop

Código: 372000018682

Sua empresa ainda reconhece a importância que o marketing tem para uma organização com visão de futuro? Sua empresa ainda acha que marketing é só divulgação de um produto ou serviço? Como a sua empresa tem se posicionado no mercado? Sua empresa ainda não conhece e muito menos implementa as ferramentas de marketing para se diferenciar da concorrência e aumentar as vendas? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “PGA: Gestão de Marketing”, e aprenda na prática os fundamentos e as ferramentas que o marketing disponibiliza para se diferenciar da concorrência e tornar a empresa competitiva e aumentar as suas vendas.



São 8h de curso e 16h de consultoria presencial e 4h online:

PARTE 1: FUNDAMENTOS DO MARKETING

PARTE 2: FERRAMENTAS DE MARKETING

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de aprender os fundamentos e aplicar as ferramentas de marketing para melhorar a gestão da empresa e aumentar a lucratividade

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Mercado e vendas	Indicadores de aprendizado NA e crescimento, Planejamento estratégico de marketing		
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão de Pessoas - Consultoria

Código: 372000018683

O Workshop de Recursos Humanos tem o objetivo de conscientizar os empresários da importância da gestão estratégica de recursos humanos para agregar valor ao negócio e alcançar a eficiência organizacional e a efetividade dos resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Pessoas	Gestão estratégica de pessoas, Indicadores de aprendizado e crescimento, Conhecimento e competência, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		



PGA - Gestão de Pessoas - Workshop

Código: 372000018684

O Workshop de Gestão de Pessoas tem o objetivo de conscientizar os empresários da importância da gestão estratégica de recursos humanos para agregar valor ao negócio e alcançar a eficiência organizacional e a efetividade dos resultados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Pessoas	Gestão estratégica de pessoas, Conhecimento e competência, Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão de Processos - Consultoria

Código: 372000018685

Capacitar para melhorar a organização e gestão de atividades operacionais e processos considerados críticos, construindo modelos de planejamento e ações para redução de riscos, focando a melhoria contínua do seu negócio.

Solução contempla Workshop de 8h + 16h de consultoria por empresa + 4h de consultoria entre especialista e padrinho para tratar sobre a evolução das empresas participantes.

Com o auxílio de métodos simples e inteligentes, o workshop o levará a desenvolver habilidades para analisar problemas, mapear seus principais processos, analisar os riscos potenciais do seu negócio e gerenciar aspectos ambientais que possam impactar negativamente na sociedade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
20H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Organização	Indicadores de aprendizado e crescimento, Planejamento e controle da produção/indicadores, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		



PGA - Gestão de Processos - Workshop

Código: 372000018686

O curso objetiva capacitar para melhorar a organização e gestão de atividades operacionais e processos considerados críticos, construindo modelos de planejamento e ações para redução de riscos, focando a melhoria contínua do seu negócio.

Solução contempla Workshop de 8h + 16h de consultoria por empresa + 4h de consultoria entre especialista e padrinho para tratar sobre a evolução das empresas participantes.

Com o auxílio de métodos simples e inteligentes, o workshop o levará a desenvolver habilidades para analisar problemas, mapear seus principais processos, analisar os riscos potenciais do seu negócio e gerenciar aspectos ambientais que possam impactar negativamente na sociedade.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento, Organização	Indicadores de aprendizado NA e crescimento, Planejamento e controle da produção/indicadores, Planejamento estratégico		
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Gestão por Indicadores - Consultoria

Código: 372000018694

PGA - Gestão por Indicadores - Consultoria



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Alcance		



PGA - Gestão por Indicadores - Workshop

Código: 372000018696

O propósito do Workshop II é fazer este Plano empresarial acontecer. O assunto central para realizar este objetivo são os indicadores. O processo estratégico continuará sendo nosso guia nas últimas etapas. O produto esperado são os instrumentos para que você implante e acompanhe as estratégias em sua empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Consultoria

Código: 372000018691

Sua empresa já participou das etapas anteriores do Programa de Gestão Avançada-PGA que trata de finanças, estratégias, marketing, pessoas e processos, e agora precisa avaliar o que foi feito e traçar estratégias para promover ajustes para o novo ciclo que se inicia? Se a sua resposta for sim, participe do workshop “PGA: Novo Ciclo do Plano Empresarial”, o qual possibilita que a sua empresa faça uma avaliação do que foi construído nos ciclos anteriores, e dessa forma, poderá criar um novo modelo de negócio, promover ajustes e traçar novas metas e estratégias para obter melhores resultados para se tornar competitiva e sustentável.



São 6h de curso e 8h de consultoria presencial:

PARTE 1 - NOVO CICLO DO PLANO EMPRESARIAL

Clique aqui e garanta seu passaporte!

Não perca a oportunidade de avaliar o desempenho da sua empresa desenvolvido nos ciclos anteriores do PGA e promover ajustes para alcançar melhores resultados.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
8H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	Alcance		



PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Workshop

Código: 372000018690

PGA - Novo Ciclo do Plano Empresarial - Workshop



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
6H	Presencial	Curso presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

PGA - REMAR

Código: 372000018689

PGA - REMAR



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
40H	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Alcance		



Programa de Excelência Sustentável no Campo - PES no Campo

Código: 371440103869

Melhorar a renda da propriedade, mediante mudança comportamental pela utilização dos fundamentos e das ferramentas da gestão de resultados. A melhoria da renda está vinculada à preservação do meio ambiente e do bem-estar de todos os envolvidos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
64H	Presencial	Curso presencial	Produtor Rural
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Boas práticas de produção/boas práticas agrícolas, Gestão da sustentabilidade	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

Qualidade no atendimento ao cliente

Código: 372000027109

Atender bem traz lucro! Neste curso você analisa situações reais de atendimento, aprende como atender com qualidade e como atuar para suprir as necessidades do seu cliente mesmo nas piores situações



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		



Quanto vale a minha empresa?

Código: 372000027110

Aprenda a calcular o valor da sua empresa com os diferentes métodos de valuation e descubra quanto vale o seu negócio na percepção do mercado, considerando ativos tangíveis, intangíveis e o capital intelectual.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
25/01/2024	Alcance		

Super MEI: organize seu negócio - Chatbot

Código: 372000019045

Crescer de forma estruturada é a maneira mais segura de alcançar o sucesso. Planejar bem as ações não tem segredo, tem conhecimento. Compreenda cada passo do caminho para chegar lá de forma sustentável.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Alcance		



Super MEI: pronto para crescer - Chatbot

Código: 372000019044

Visualize a sua empresa daqui a dois anos. Você sabe como chegar lá? Existem ferramentas e estratégias para transformar essa visão em realidade. Planejar o crescimento estruturado vai permitir levar o seu empreendimento a um novo patamar.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Administração estratégica	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Alcance		

Trade marketing

Código: 372000031526

Compreenda como aumentar suas vendas no varejo e fortalecer sua marca.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Instituição de Administração Pública, Produtor Rural, Microempresa, Média e Grande Empresa, Pessoa Física, Instituição sem fins lucrativos, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
23/01/2024	Alcance		



Aprender a empreender

Código: 372000001028

Conheça as principais características que um empreendedor deve ter e aprenda os conceitos básicos sobre empreendedorismo, marketing e finanças. Se você está querendo abrir um negócio ou se acabou de abrir este curso é para você!



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Estudante - Nível Superior, Microempresa, Produtor Rural, Estudante - Ensino Médio, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Para formação do estudante, Para formação do educador	Atuação empreendedora, Conhecimentos sobre empreendedorismo	NA	
Data de atualização	Família		
31/01/2024	null		

Como gerenciar as finanças da sua empresa

Código: 371440103448

O curso oferece capacitação para você aprender a importância de gerenciar as finanças da sua empresa para alcançar melhores resultados. Este curso é exclusivo para quem já tem um negócio formalizado. Para inscrever-se, informe o CNPJ da sua empresa ou MEI.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
21/03/2024	null		



Como usar sites de busca para sua empresa

Código: 371440103452

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. Este curso é exclusivo para quem já tem um negócio formalizado. Para inscrever-se, informe o CNPJ da sua empresa ou MEI.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas	NA	
Data de atualização	Família		
21/03/2024	null		

Consultoria Estruturada em Cooperação

Código: 372000086351

Ações para promoção da cultura da cooperação, incentivando o empreendimento coletivo, por meio de técnicas para prática associativa e formatação de redes de empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Cooperação	Cooperativismo	NA	
Data de atualização	Família		
31/01/2024	null		



Consultoria Estruturada em Empreendedorismo

Código: 372000086352

Conjunto de habilidades e atitudes para a construção, gerenciamento e desenvolvimento de projetos, trabalhos ou negócios no ambiente social e empresarial.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Modelo de negócios, Abertura de negócios	NA	
Data de atualização	Família		
31/01/2024	null		

Consultoria Estruturada em Finanças

Código: 372000086353

Gestão dos recursos econômicos e financeiros de uma empresa que podem ser convertidos em dinheiro, imóveis, estoque e maquinário.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros, Capital empreendedor, Gestão Financeira, Planejamento e gestão financeira, Viabilidade econômico financeira, Precificação, Tributos	NA	
Data de atualização	Família		
31/01/2024	null		



Consultoria Estruturada em Inovação

Código: 372000086354

Técnicas e métodos para buscar melhorias de produtos e serviços através de novo design dos seus produtos, novo processo, novo layout de pontos comerciais, melhora na qualidade visual e material da apresentação de produtos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Inovação	Design de comunicação, Gestão da Qualidade, Eficiência Energética, Mapeamento e Melhoria de Processos, Design de produto, Desenvolvimento do Produto, Design de ambiente, Transformação Digital, Design de serviço	NA	
Data de atualização	Família		
31/01/2024	null		

Consultoria Estruturada em Leis e Normas

Código: 372000086463

Aspectos legais e/ou normativos para funcionamento de uma empresa, ou do microempreendedor individual, incluindo abertura e encerramento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Leis	Abertura e legalização de empresas, Compras públicas e contratos, LGPD, Registro e patentes	NA	
Data de atualização	Família		
03/02/2024	null		





Consultoria Estruturada em Mercado e Vendas

Código: 372000086482

Tendências e estratégias de posicionamento da empresa no mercado de atuação e sua interação com seus clientes, incluindo precificação e vendas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Vendas, Franquia, Preço, Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
03/02/2024	null		

Consultoria Estruturada em Organização

Código: 372000086483

Funcionamento da empresa, através de seus processos planejados e de sua operação eficiente e eficaz. Definição e forma de produção, serviços e processos de produção, como planejar e controlar a produção e melhorar continuamente o desempenho da produção.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Organização	Gestão da qualidade, Automação do processo produtivo, Normas técnicas, Métodos e técnicas de produção	NA	
Data de atualização	Família		
03/02/2024	null		





Consultoria Estruturada em Pessoas

Código: 372000086484

Conjunto de conhecimentos e técnicas administrativas especializadas no gerenciamento das relações das pessoas com a empresa para o atingimento dos objetivos estratégicos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Gestão estratégica de pessoas	NA	
Data de atualização	Família		
03/02/2024	null		

Consultoria Estruturada em Planejamento

Código: 372000086489

Conhecimentos relativos ao direcionamento estratégico da empresa a partir da análise de cenários e fatores de competitividade estabelecidos.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
	Presencial	Consultoria presencial	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial, Administração estratégica, Planejamento estratégico	NA	
Data de atualização	Família		
03/02/2024	null		



Decola Mei

Código: 372000085884

dd



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
12H	Remoto	Curso a distância	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças, Mercado e vendas, Empreendedorismo	Controles financeiros, Gestão Financeira, Vendas, Microcrédito, Comportamento empreendedor, Preço, Relacionamentos com cliente - CRM	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	null		

Emissor de Guia DAS MEI (microserviço)

Código: 372000089922

O serviço de emissão de guia DAS para o MEI é uma solução disponibilizada no formato de microserviço para ser consumida por diversas aplicações digitais do Sebrae. Por meio deste serviço, os Microempreendedores Individuais (MEIs) podem gerar suas guias de pagamento de forma automatizada, simplificando o processo de regularização fiscal e tributária. Com a integração desse microserviço em diferentes plataformas digitais, os MEIs têm acesso facilitado à emissão do DAS, contribuindo para a sua gestão financeira e para o cumprimento de suas obrigações fiscais de maneira ágil e conveniente.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Ferramenta	Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros	NA	
Data de atualização	Família		
09/07/2024	null		



Expansão: a estratégia de crescimento certa para seu negócio

Código: 372000018041

Entenda como definir o melhor modelo para expandir o seu negócio e crescer com planejamento.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Estratégia empresarial	NA	
Data de atualização	Família		
21/03/2024	null		

Faça sua estratégia de precificação

Código: 371440103858

O preço de venda é um fator que influencia o cliente em suas decisões de compra, mas, em mercados com um grande número de concorrentes, as empresas precisam ter certeza de que estão oferecendo a melhor oferta sem perder a lucratividade. No entanto, a falta de informações da maior parte dos empresários de micro e pequenas empresas sobre seus custos e sobre o mercado em que atuam faz com que tenham dificuldades na definição do preço de venda.



É comum encontrar empresas que, em situação de forte concorrência, adotam estratégias de baixarem preços sem nenhum critério e acabam incorrendo em prejuízos, inviabilizando o negócio. Por isso, para fixar o preço de venda de suas mercadorias/ serviços, de forma a assegurar a obtenção de lucro, você deverá conhecer a importância da formação criteriosa de preços, bem como compreender sua estrutura.

A Oficina de Formação do Preço de Venda tem por objetivo conscientizar você para o comportamento de custos, despesas, preço de venda, além de desenvolver habilidades gerenciais que lhe proporcionem as competências para gerar ações de melhoria no desempenho financeiro de sua empresa, abordando em seus vários aspectos que o ajudarão a analisar fatores como a demanda, a concorrência e os custos.

Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
4H	Ambos	Oficina	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Precificação	NA	
Data de atualização	Família		
15/07/2024	null		



Fluxo de Caixa

Código: 372000022314

Solução digital para gestão de fluxo de caixa da empresa.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Ferramenta	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Controles financeiros, Gestão Financeira	NA	
Data de atualização	Família		
09/07/2024	null		

Ganhe mercado com o plano de marketing

Código: 372000026922

Aprenda a planejar ações de marketing adequadas para o desenvolvimento de produtos e conquiste os seus clientes! Este curso te ajudará a alcançar o crescimento empresarial e a competitividade no mercado.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Curso autoinstrucional	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Produtor Rural, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Mercado e vendas	Planejamento estratégico de marketing	NA	
Data de atualização	Família		
21/03/2024	null		



Inteligência emocional

Código: 372000069335

Fazer com que o participante entenda, estude e coloque em prática as inúmeras estratégias para potencializar a sua inteligência emocional e a de seus liderados.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
15H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Pessoas	Conhecimento e competência	NA	
Data de atualização	Família		
02/07/2024	null		

Mulheres em Foco

Código: 372000085885

ddd



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
12H	Remoto	Curso a distância	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Empreendedorismo	Comportamento empreendedor	NA	
Data de atualização	Família		
29/01/2024	null		



PNBox

Código: 372000022362

Plataforma web para elaboração de plano de negócios de forma totalmente digital. Oferece 14 ferramentas para uso on-line de maneira modular ou integrada. Permite o cliente Sebrae conhecer a jornada do seu cliente, estabelecer personas, conhecer o mercado, compreender as finanças, simular resultados, redesenhar a proposta de valor, emitir relatórios de módulos específicos ou do plano completo.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
0H	Remoto	Ferramenta	Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Planejamento	Plano de negócio, Inteligência competitiva para micro e pequena empresa, Pesquisa de mercado, Estratégia empresarial	NA	
Data de atualização	Família		
09/07/2024	null		

Renegociação de dívidas

Código: 372000069343

Orientar o participante com dicas e informações importantes para entender o processo de endividamento e como proceder para renegociar dívidas.



Carga-horária	Modalidade	Instrumento	Público-alvo
3H	Remoto	Curso autoinstrucional	Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Pessoa Física, Microempreendedor Individual
Tema	Subtemas	Sebrae/UF	
Finanças	Inadimplência e renegociação de dívidas	NA	
Data de atualização	Família		
21/03/2024	null		



Up Digital Finanças

Código: 372000085891
dfff



Carga-horária 40H	Modalidade Remoto	Instrumento Curso a distância	Público-alvo Artesão, Empresa de Pequeno Porte, Microempresa, Produtor Rural, Microempreendedor Individual
Tema Finanças, Mercado e vendas	Subtemas Controles financeiros, Gestão Financeira, Microcrédito, Preço	Sebrae/UF NA	
Data de atualização 29/01/2024	Família null		



