

# CONSULTORIA EM GESTÃO SICREDI/SEBRAE

Conhecimento para a sua  
empresa ir mais longe.



Micro e pequenas empresas associadas a Sicredi Pioneira RS pode contar com o apoio da cooperativa para a contratação de consultorias de gestão que vão ajudar a seu negócio a crescer e se desenvolver. Confira as opções:

## MODELAGEM DE NEGÓCIOS

Aprimore a sua ideia e avalie a estratégia do seu negócio, novos produtos ou serviços, buscando inovação para atender o mercado.

• Como modelar o seu negócio

8h

## PLANO DE NEGÓCIOS

Pense na sua ideia ou negócio em relação ao mercado, produtos, recursos necessários, modelo de operação, oportunidades de crescimento e riscos existentes.

• Estruturação do plano de negócios ..... 16h

• Análise do plano de negócios ..... 12h

## ESTRATÉGIA

Construa estratégias para a sua empresa, traçando caminhos para que ela alcance melhores resultados, através da análise de cenários e posicionamento do negócio.

• Planejamento empresarial ..... 16h

• Implementação do planejamento empresarial ..... 10h

• Revisão do planejamento empresarial ..... 10h

## FINANÇAS

Invista no planejamento e análise de finanças, identificando como estão os seus resultados, para otimizar recursos e investimentos futuros de forma equilibrada.

• Controles financeiros básicos ..... 8h

• Indicadores de desempenho econômico-financeiros ..... 10h

• Gestão de fluxo de caixa ..... 12h

• Gestão de compra e estoques ..... 12h

• Custos e formação de preço ..... 14h

• Planejamento financeiro ..... 14h

• Planejamento tributário ..... 12h

• Plano de gerenciamento de crises ..... 12h

• Análise de investimentos ..... 14h

• Valuation ..... 10h

## MERCADO

Transforme a sua dinâmica empresarial e reformule a sua presença comercial no mundo. Sempre com a orientação de profissionais especializados, você poderá identificar as conexões necessárias para realizar mais negócios.

• Acesso a novos mercados ..... 19h

• Avaliação de potencial de mercado ..... 13h

• Cooperação comercial ..... 25h

• Identificação e análise de oportunidades ..... 16h

• Plano de exportação ..... 37h

• Plano de importação ..... 31h

• Seleção de mercados prioritários ..... 17h

## COMO FUNCIONA?

Entre em contato com seu gerente de conta e demonstre interesse no programa. O atendimento é realizado na sede da sua empresa (ou de maneira virtual), considerando a consultoria mais adequada ao seu momento empresarial, por consultor credenciado do Sebrae. Os encontros ocorrem com um intervalo mínimo de 7 dias e máximo de 20 dias entre as visitas. Após 30 dias do encerramento da consultoria, realizamos visita de acompanhamento para verificação das melhorias implementadas.

## PESSOAS

Defina os principais processos para o bom desempenho da sua equipe, proporcionando um ambiente atrativo para o desenvolvimento profissional.

• Políticas de gestão de pessoas ..... 16h

• Descrição de cargos ..... 12h

• Treinamento e desenvolvimento ..... 10h

• Gestão do desempenho ..... 12h

• Remuneração variável ..... 12h

• Gestão do clima organizacional ..... 16h

• Gestão de conflitos ..... 12h

• Desenvolvimento de lideranças ..... 14h

• Sucessão na empresa familiar ..... 14h

## MARKETING E VENDAS

Conheça o perfil do seu cliente, descubra como se comunicar com ele e defina estratégias para aumentar as suas vendas.

• Segmentação, mercado-alvo e posicionamento ..... 16h

• Gestão do mix mercadológico ..... 16h

• Mapeamento da experiência do cliente ..... 12h

• Comportamento do consumidor e marketing de relacionamento ..... 24h

• Pesquisa de mercado ..... 12h

• Estratégias de comunicação ..... 10h

• Plano de marketing ..... 14h

• Planejamento e gestão de vendas ..... 20h

• Estruturação da área comercial ..... 24h

• Remuneração e desempenho da força de vendas ..... 20h

• Política comercial ..... 14h

• Marketing Digital ..... 18h

## E-COMMERCE

Avalie se o e-commerce é aderente ao seu modelo de negócios ou acelere os resultados da sua loja virtual já existente.

• Loja virtual: Modelagem e configuração ..... 11h

• Aceleração: Marketing Digital e conversões ..... 11h

## QUAIS AS CONDIÇÕES?

- Ser associado Sicredi Pioneira RS há um ano ou mais.
- Empresa enquadrada como micro ou pequena empresa com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões.
- Não estar participando de projetos de atendimento coletivo ou programa ALI.
- É de responsabilidade do contratante o fornecimento das informações necessárias, bem como o cumprimento das agendas e atividades acordadas, para a evolução do trabalho de consultoria.

**PROCURE UMA AGÊNCIA SICREDI PIONEIRA RS OU CONVERSE COM SEU GERENTE.**