

PROPOSTA COMERCIAL



SALDANHA
MARINHO

A photograph of a hand pointing to the number 17 on a calendar grid. The calendar is tilted and shows the days of the week (Su, Mo, Tu, We, Th, Fr, Sa) and the numbers 1 through 31. The number 17 is circled in red. The background is a blurred office setting.

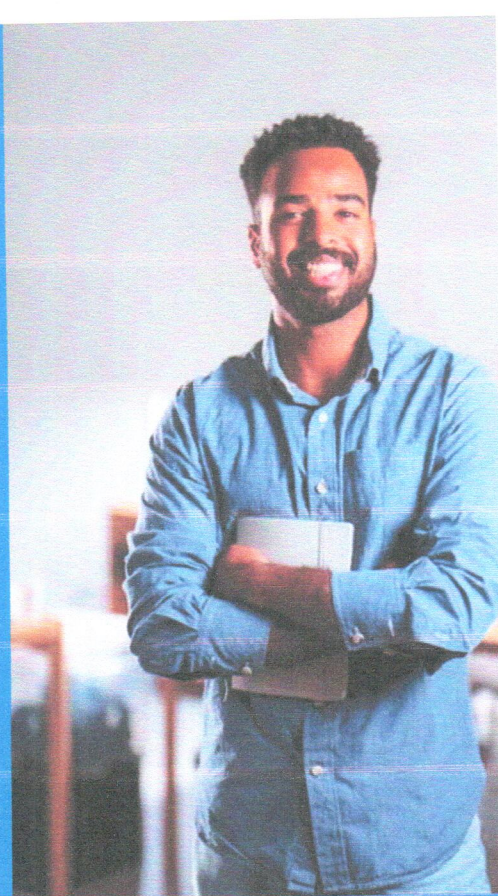
Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

INTRODUÇÃO

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é uma organização privada de abrangência nacional que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios.

Atuamos, há mais de 51 anos, com foco no fortalecimento do empreendedorismo e transformação da economia por meio de parcerias com os setores público e privado.

Nossas soluções atendem desde o empreendedor que pretende abrir o seu primeiro negócio até empresas que já estão estabelecidas e buscam avançar no mercado.



DESCRIÇÃO

As soluções de instrutoria operadas por parceiros, tem como objetivo a cooperação entre as partes, onde o Sebrae disponibiliza todo o material didático necessário, certificados, profissional para execução do termo, além de responsabilizar-se pelos custos internos para cumprimento das obrigações assumidas, e o parceiro fica responsável pela prospecção de clientes, inscrições, cobrança e repasse de recursos ao Sebrae, além da infraestrutura necessária para realização do evento.

BENEFÍCIOS

- Solução de problemas com baixo investimento
- Desenvolvimento de novos negócios
- Aproximação com o mercado
- Construção de conhecimento
- Visibilidade
- Networking

TRACY CAVALINI

ANALISTA DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES

54 9 96476279

RESPONSABILIDADES

O que cabe ao Parceiro:

- Divulgar as capacitações para os associados e comunidade local;
- Prospectar participantes para as agendas das soluções, objeto do Termo;
- Recolher a taxa de inscrição por participante, atendendo aos valores determinados pelo SEBRAE/RS;
- Assumir a responsabilidade da relação financeira na comercialização das inscrições com o cliente (parcelamentos, inadimplência, subsídios, descontos etc.);
- Disponibilizar infraestrutura;
- Observar e respeitar o número mínimo e máximo de participantes de acordo com a metodologia de cada solução, para que a agenda possa ser realizada.
- Efetuar o pagamento da contrapartida ao SEBRAE/RS;
- Responsabilizar-se pelos custos internos para cumprimento das obrigações assumidas;
- Cumprir as disposições do Código de Ética do SEBRAE/RS, que se aplicam a presente parceria. O documento está disponível no Portal SEBRAE.



O que cabe aos pequenos empresários:

- Participar das capacitações;
- Efetuar o pagamento da inscrição ao parceiro;
- Realizar avaliação das capacitações, consultorias e/ou do projeto ao final dos encontros.

TRACY CAVALINI

ANALISTA DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES

54 9 96476279

RESPONSABILIDADES

O que cabe ao Sebrae:

- Disponibilizar material didático necessário (apostilas, pastas, canetas, rascunhos, certificados etc.) para a realização das capacitações;
- Disponibilizar material para divulgação na comunidade (quando houver);
- Disponibilizar profissional para a execução do Termo de Cooperação;
- Disponibilizar certificados de conclusão para os clientes que atenderem as exigências para certificação na solução;
- Emitir o(s) boleto(s) de pagamento da contrapartida do Parceiro;
- Responsabilizar-se pelos custos internos para cumprimento das obrigações assumidas.



PALESTRA A ARTE DA VENDA

Objetivo:

Apresentar uma visão prática e descomplicada, aliado a ferramentas que potencializam características empreendedoras e de vendas nos participantes. A partir dos conteúdos abordados, os participantes serão motivados a planejar e/ou revisar todas as etapas das vendas nas suas empresas.



Conteúdo programático:

- Posicionamento
- Análise de cenário
- Comunicação e conexão
- Etapas da venda
- Estratégias de vendas
- Gatilhos mentais
- Contornando objeções
- A arte de vender melhor

PALESTRANTE: ROGÉRIO HANSEN

Carga horária: 2h

Número mínimo de participantes: 35

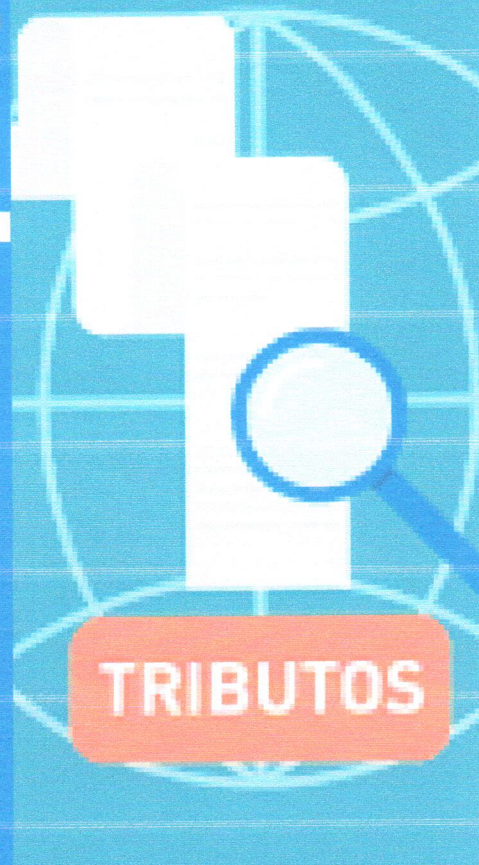
Número máximo de participantes: 500

Custo total: R\$ 5.000,00

Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.500,00

Contrapartida parceiro: R\$ 2.500,00

PALESTRA DESVENDANDO A REFORMA TRIBUTÁRIA



Objetivo:

Apresentar às MPEs a reforma tributária e as mudanças disso para as pequenas empresas.

Conteúdo programático:

- Como estamos para o novo momento? Insegurança e Medo
- Sempre acontece quando temos algo novo em nossa rotina?
- Qual o antídoto: INFORMAÇÃO! ; O que é a Reforma Tributária
- Como ficam os Regimes Tributários na Reforma
- Definição de Mercadoria ou Serviço
- Princípio da Neutralidade: a tributação passa a ser no destino (consumo)
- Conceito de IVA Dual, Os dois novos tributos: CBS e IBS, Quais tributos a CBS e IBS substituem, O que é o IS (Imposto Seletivo)
- Como funciona a apuração dos novos tributos (Créditos e Débitos)
- A importância dos Créditos a partir da Reforma Tributária
- Quais Créditos são e não permitidos pela legislação
- A importância do pagamento dos tributos pelo emissor para garantia do crédito do destinatário
- A implantação do Split Payment (Pagamento Fracionado) no recolhimento dos tributos
- A importância dos documentos fiscais (Notas Fiscais Eletrônicas, Cupons Fiscais Eletrônicos, Notas Fiscais de Serviço).
- A configuração correta de NCMs, CSTs, CFOPs na Reforma Tributária e (novos códigos)
- A obrigatoriedade de algumas atividades de autônomos emitirem Notas Fiscais de Serviço
- Serviços de Locação passam a emitir Nota Fiscal de Serviço e pagar CBS e IBS
- O Cronograma de Transição da Reforma Tributária
- As alíquotas teste de 2026 (fase experimental).
- As Empresas do Simples Nacional em 2026
- Quais as opções para as Empresas do Simples em 2027 (Simples ou Híbrido)
- Como ficam os benefícios para Bares e Restaurantes na Reforma Tributária

Palestrante: Roberto Piñeiro

Carga horária: 2h

Número mínimo de participantes: 20

Número máximo de participantes: 100

Custo total: R\$ 5.000,00

Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.500,00

Contrapartida parceiro: R\$ 2.500,00

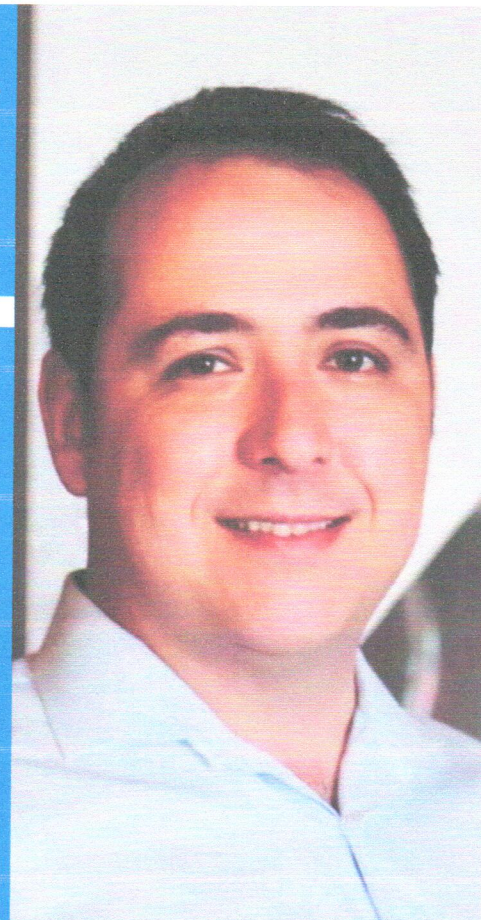
Sugestão

TRACY CAVALINI

ANALISTA DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES

54 9 96476279

PALESTRA DESVENDANDO A IA: ESTRATÉGIAS PARA INOVAR



Objetivo:

Fornecer uma compreensão abrangente e acessível da Inteligência Artificial (IA), desvendando mitos e oferecendo insights práticos para a aplicação da IA em diversos setores, facilitando a percepção de como a IA pode ser implementada em pequenos negócios.

Conteúdo programático:

1. Introdução à Inteligência Artificial: - Definição e conceitos fundamentais de IA. - Breve histórico e evolução da IA até os dias atuais.
2. Tipos de Inteligência Artificial: - Explicação sobre aprendizado de máquina e redes neurais. - Visão geral sobre outras formas de IA, como PLN e visão computacional.
3. Aplicações Práticas da IA: - Exemplos de como a IA está sendo aplicada em diversos setores, como saúde, finanças e indústria. - Discussão sobre o impacto da IA na eficiência operacional e na inovação.
4. Desafios e Considerações Éticas da IA: - Abordagem sobre questões éticas, vieses e regulamentações associadas ao uso da IA. - Reflexão sobre a importância da conformidade e práticas recomendadas.
5. Mitos e Verdades da IA: - Desconstrução de equívocos comuns sobre a IA. - Esclarecimento das capacidades e limitações atuais da IA.
6. O Futuro da IA: - Discussão sobre tendências emergentes e o desenvolvimento futuro da IA. - Perspectivas sobre o impacto a longo prazo da IA na sociedade e nos negócios.
7. Oportunidades de Negócios em IA: - Análise de como a IA está criando novas oportunidades de negócio. - Estratégias para empresas aproveitarem a disrupção causada pela IA para inovar e crescer.
8. Estratégias e Ideias para Aproveitar o Avanço da Inteligência Artificial - Orientações práticas para implementar novas soluções nos negócios - Reflexão sobre a importância de aproveitar as oportunidades

Palestrante: DOUGLAS LUIZ MALISKA PEREIRA

Carga horária: 2h

Número mínimo de participantes: 20

Número máximo de participantes: 500

Custo total: R\$ 5.000,00

Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.500,00

Contrapartida parceiro: R\$ 2.500,00

Sugestão

PALESTRA DO SONHO À REALIDADE: MOTIVAÇÃO E DETERMINAÇÃO NO MUNDO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS



Objetivo:

Inspirar empreendedores a transformarem seus sonhos em realidade, fornecendo insights práticos, estratégias motivacionais e exemplos inspiradores que promovam a motivação necessária para enfrentar os desafios do mundo dos pequenos negócios. Ao compartilhar histórias de sucesso, abordagens eficazes e ferramentas para superar obstáculos, esta palestra visa fortalecer o espírito empreendedor e fornecer orientações valiosas para a jornada empreendedora.

Conteúdo programático:

- Tudo isso aqui já foi um sonho - História Case de Empresa
- Quem, como e o que motiva o empreendedor?
- O poder do autoconhecimento;
- Quem eu realmente sou?
- Por que você faz o que faz? - Simon Sinek
- Vídeo Case - Joel Jota - Motivação
- Segredo dos Empreendedores de Performance
- A motivação ainda não é DIGITAL
- 10 passos para a motivação nos pequenos negócios
- Ferramentas práticas de autoconhecimento e motivação; Roda da Vida, Self Scanner - mapeamento do perfil comportamental
- Momento Inspiração: Dicas de livros e mídias digitais

Palestrante: Alessandra Schinaider

Carga horária: 2h

Número mínimo de participantes: 30

Número máximo de participantes: 500

Custo total: R\$ 5.000,00

Subsídio Sebrae: 30% - R\$ 1.500,00

Contrapartida parceiro: R\$ 3.500,00

Sugestão

TRACY CAVALINI

ANALISTA DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES

54 9 96476279

The top section of the page features a blue background. On the left, there is a close-up of a silver, textured microphone. To the right, there is a dark blue, abstract graphic composed of several overlapping, slightly offset rectangular shapes, resembling a stylized staircase or a modern logo element. The text "Palestras de Mercado" is centered within this graphic in a white, sans-serif font.

Palestras de Mercado

VALOR TOTAL

- PALESTRA A ARTE DA VENDA: R\$ 5.000,00
- PALESTRA DESVENDANDO A REFORMA TRIBUTÁRIA: R\$ 5.000,00
- PALESTRA DESVENDANDO A IA: ESTRATÉGIAS PARA INOVAR: R\$ 5.000,00
- PALESTRA DO SONHO À REALIDADE: MOTIVAÇÃO E DETERMINAÇÃO NO MUNDO DOS PEQUENOS NEGÓCIOS: R\$ 5.000,00

CUSTO TOTAL: R\$ 20.000,00

SUBSÍDIO SEBRAE: 50% - R\$ 10.000,00

CONTRAPARTIDA PARCEIRO: R\$ 10.000,00

TRACY CAVALINI

ANALISTA DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES

54 9 96476279

PROPOSTA COMERCIAL



SALDANHA
MARINHO

A hand is pointing at a calendar grid. The date 17 is circled in red. The calendar shows days of the week (Su, Mo, Tu, We, Th, Fr, Sa) and dates from 1 to 31.

Su	Mo	Tu	We	Th	Fr	Sa
			1	2	3	
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

2026