

Capacitação em Gestão

Proposta Comercial



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

DESCRIÇÃO

As soluções de instrutoria operadas por parceiros, tem como objetivo a cooperação entre as partes, onde o Sebrae disponibiliza todo 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 a realização do evento.

BENEFÍCIOS

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

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:

Negociável.

Consultorias podem ser contratadas individualmente ou acrescentada dentro do Convênio prevendo um número de empresas.



LEIS E NORMAS

CAPACITAÇÃO EM BOAS PRÁTICAS EM COMÉRCIO DE ALIMENTOS (BPCA) – PRODUTO DE TERCEIROS

Público Alvo:

Bares, restaurantes, lancherias, minimercados e outros comércios de alimentação que preparem ou manipulem alimentos e que estejam localizados no estado do RS.

Objetivo:

O Curso fornece formação básica nas condições de higiene e manipulação de alimentos, visando a obtenção de produtos seguros à saúde.

Conteúdo programático:

Serão abordados quatro grupos:

- a) Contaminantes alimentares: grupos de microrganismos importantes em alimentos, parâmetros que influenciam a multiplicação dos microrganismos em alimentos.
- b) Doenças transmitidas por alimentos.
- c) Manipulação higiênica dos alimentos: Preparo, Porcionamento, Sobras, Coleta e guarda de amostras.

Boas Práticas: Requisitos, Estrutura física, Controle de água, Controle de pragas, Controle da saúde do manipulador, Higiene e comportamento pessoal, Uniformes, Comportamento no trabalho, Higienização de superfícies, Lixo, Regra para visitantes, Controle de fornecedores, Pré-preparo.

Carga horária: 4 encontros de 3 horas

Mínimo de participantes: 15

Máximo de participantes: 26

Formato: presencial



MARKETING E VENDAS

COMBO: OFICINA COMO TRANSFORMAR ESPAÇOS COMERCIAIS PARA VENDER MAIS

+

CONSULTORIA COMO TRANSFORMAR ESPAÇOS COMERCIAIS PARA VENDER MAIS

Objetivo:

Apresentar ao participante os principais conceitos visuais que poderão ser aplicados em seu ambiente comercial com foco para o aumento das vendas. Ainda, irá auxiliar o participante a identificar pontos de melhoria nos seus negócios, de forma a ser mais assertivo nos resultados: ambientação, iluminação, posicionamento de produto, oferta de serviços, conforto, comodidade, sinalização, dentre outros aspectos pertinentes ao seu negócio. Esta oficina tem uma consultoria que não é obrigatória, mas pode ser contratada caso o cliente deseje. Valor da consultoria é cobrado à parte.

+

O hábito de ler aumenta nosso repertório, estimula a criatividade e é uma fonte para novas ideias.

Nas oficinas In_book você vai acessar e utilizar de um jeito dinâmico e interativo conteúdos e ferramentas dos melhores livros de negócios da atualidade para ajuda-lo a criar novos produtos, serviços e aumentar a competitividade da sua empresa.

Carga horária: 2 encontros de 3 horas + 2 horas consultoria

Mínimo de participantes: 10

Máximo de participantes: 20

Formato: presencial



Proposta Saldanha Marinho

INVESTIMENTO TOTAL NO PROGRAMA

R\$ 9.400,00

INVESTIMENTO SEBRAE

R\$ 4.700,00

INVESTIMENTO PARCEIRO

R\$ 4.700,00



Consultorias Individuais – 2horas:

Investimento Sebrae: R\$ 332,00

Investimento parceiro: R\$ 166,00



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 às disposições do Código de Ética do SEBRAE/RS, que se aplicam a presente parceria. O Documento esta disponível no Portal SEBRAE;
- Sobre a proteção de dados, o parceiro é e continuará sendo o titular e proprietário de seus Dados Pessoais bem como será o responsável por quaisquer Dados Pessoais de terceiros, inclusive, compartilhados com o SEBRAE/RS, sendo responsável por coletar as autorizações necessárias perante o titular dos Dados Pessoais bem como pela legitimação de quaisquer processamentos, tratamentos ou armazenamento de Dados Pessoais.

O QUE CABE AOS EMPRESÁRIOS:

- Disponibilizar-se a participar das capacitações;
- Fornecer as informações solicitadas e realizar os aceites dos termos apresentados, para que tenha acesso às capacitações, conteúdos e certificados;
- Efetuar o pagamento da inscrição ao parceiro;
- Realizar avaliação das capacitações, consultorias e/ou do projeto final dos encontros.

O QUE CABE AO SEBRAE

- Disponibilizar material didático necessário para 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 da solução;
- Emitir o(s) boleto(s) de pagamento da contrapartida do Parceiro;
- Responsabilizar-se pelos custos internos para cumprimento das obrigações assumidas;
- Comprometer-se a tratar como confidencial todos os Dados Pessoais a que vier a ter acesso a razão da parceria, tratando os Dados Pessoais do parceiro com o mesmo nível de segurança que trata seus Dados Pessoais e informações de caráter confidencial.

