

# PROPOSTA COMERCIAL



SALDANHA  
MARINHO

A photograph showing a person's hands holding a pen and pointing at a calendar grid overlaid on a laptop screen. The date 17 is circled in red. The calendar grid shows the days of the week (Su, Mo, Tu, We, Th, Fr, Sa) and the dates from 1 to 31.

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

# 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.



# WORKSHOP

## OS 7 PASSOS PARA VENDER MAIS

### Objetivo:

Entregar ferramentas para que os participantes estejam aptos a realizarem o processo de vendas de maneira exemplar, alinhado com um mundo horizontal e descentralizado, focado em pessoas e mais humanizado.

### Conteúdo programático:

- Afinal, o que é Alta Performance?;
- Posicionamento: Modelo VRIO;
- Diferenças entre público-alvo e persona e suas aplicações;
- Sucesso do Cliente: uma nova abordagem de atendimento;
- Método de Prospecção e Vendas;
- Gatilhos de vendas;
- Característica e benefícios;
- Definindo a Oferta;
- Os pilares da sua empresa;
- Funil de vendas;
- Matando Objeções com os Gatilhos - 5 Objeções Clássicas;
- Técnica da "Picturização" (Picture / Visualização);
- Comunicação e Persuasão;
- As 7 chaves do sucesso nas vendas.

**Carga horária: 4h**

**Número mínimo de participantes: 12**

**Número máximo de participantes: 30**

**Custo total: R\$ 4.200,00**

**Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.100,00**

**Contrapartida parceiro: R\$ 2.100,00**



**Pensado para:**  
**Maio (mês das mães) +**  
**programação aniversário**  
**município**

# PALESTRA MULHERES EMPREENDEDORAS - DESAFIOS E PROPÓSITOS QUE ENRIQUECEM

## Objetivo:

Empoderar, capacitar , crescer e alinhar empreendedorismo de forma lucrativa e realizadora para as mulheres brasileiras.

## Conteúdo programático:

- Panorama do empreendedorismo feminino no Brasil e no mundo;
- Desafios e oportunidades do empreendedorismo feminino;
- Autoconhecimento, protagonismo e mentalidade de crescimento;
- Sororidade – conceito e como aplicar no mundo dos negócios;
- Parcerias entre empreendedoras (importância e como estabelecê-las)
- Casos concretos de negócios protagonizados por mulheres, que obtiveram sucesso.

**Carga horária: 2h**

**Número mínimo de participantes: 15**

**Número máximo de participantes: 100**

**Custo total: R\$ 4.800,00**

**Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.400,00**

**Contrapartida parceiro: R\$ 2.400,00**

**Pensado para:  
Março (mês das mulheres)**



# PALESTRA SHOW MARIANITA ORTAÇA



## Objetivo:

Empoderar, capacitar, crescer e alinhar empreendedorismo de forma lucrativa e realizadora para as mulheres brasileiras, com som e canto.

## Conteúdo programático - a ser direcionado junto ao parceiro:

- Empreendedorismo;
- Propósito;
- Felicidade;
- Sucesso
- O papel da mulher na economia local
- O poder da mulher e suas potencialidades

**Carga horária: 2h**

**Número mínimo de participantes: 30**

**Número máximo de participantes: 100**

**Custo total: R\$ 7.000,00**

**Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 3.500,00**

**Contrapartida parceiro: R\$ 3.500,00**

**Pensado para:  
Março (mês das mulheres)**

# PALESTRA SHOW LEANDRO ROTH



## Objetivo:

Motivar, orientar, impulsionar, promover o comprometimento.

### Palestra 1: A Mentalidade Vencedora - Usando o Seu Diferencial

Direcionado para todos os perfis, desde Empresários, Líderes e Colaboradores.

- Ajuda os participantes a identificarem seu diferencial, seja como colaborador, membro da família ou da equipe.
- Os 4 tipos de Profissionais.
- Os 3 Níveis de comprometimento.
- Através de dinâmicas e de músicas, ajudar as pessoas a se aproximarem mais do seu propósito.
- Dicas de como conduzir uma vida mais equilibrada

Proposta 1  
R\$4.500,00

### Palestra 2: A Mentalidade do Líder - O Seu Diferencial na Liderança

Direcionado para Empresários e Gestores.

- Foco da palestra é trabalhar a importância da Mentalidade de Líder, abordando conceitos de liderança através da interação com músicas.
- A relação de algumas músicas com a gestão.
- A relação de algumas músicas com o planejamento
- A relação de algumas músicas com o equilíbrio que o profissional precisa ter.
- Construção dos Conceitos através da interação e de músicas tocadas no violão.

Proposta 2  
Com participação de músico convidado  
Investimento R\$5.000,00

**Carga horária: 1:15h**

**Número mínimo de participantes: 25**

**Subsídio Sebrae: 50%**

**Contrapartida parceiro: 50%**

**Pensado para:  
impactar e promover algo  
diferente para a cidade**

# PALESTRA SENSIBILIZAÇÃO DO MEI

## Objetivo:

Esclarecer aos potenciais empresários com ideia de negócio ou com experiência de trabalhar por conta própria, os principais assuntos acerca da figura do MEI.

## Conteúdo Programático:

- O que é o Sebrae?
- Qual o papel do Sebrae no que se refere ao MEI?
- Quem é o MEI?
- O que preciso para ser um MEI?
- Quais as atividades permitidas e quais as vetadas?
- Qual o custo de formalização?
- Quais os benefícios da formalização?
- Quais as obrigações do MEI?
- Quais motivos que levam ao desenquadramento do MEI?
- Como posso me tornar um MEI?
- Preenchimento do pré-cadastro para constituição da empresa.

**Carga horária:** 1h + espaço para perguntas

**Número mínimo de participantes:** 05

**Número máximo de participantes:** 50

**Custo total:** 100% subsidiado Sebrae

**Pensado para:**

- Mais de uma por ano
- Parceria com Sicredi
- Possível divulgação de ações da prefeitura



# PALESTRA MARKETING DIGITAL - O SEGREDO PARA O VERDADEIRO ENGAJAMENTO

## Objetivo:

Sensibilizar os participantes sobre formas eficientes de potencializar o engajamento a partir de práticas bem formuladas de marketing digital.

## Conteúdo Programático:

- Sucesso: Relacionamento;
- Case Caxias do Sul Basquete
- Realidade atual do Marketing;
- Produto X Serviço
- Cenário do Marketing Digital atual;
- Influenciadores Digitais;
- Ciclo Vicioso do Marketing Digital;
- Método OCO (O quê X Como) Metodologia Própria;
- Marketing de Conteúdo;
- Tipos de Conteúdos Existentes;
- 8 Passos para Elaboração de um Marketing de Conteúdo Eficaz;
- Google: Adwors, Analitycs, Trends;
- E-mails; - Blog; Instagram; Facebook; Youtube; Whatsapp;

**Carga horária: 2h**

**Número mínimo de participantes: 50**

**Número máximo de participantes: 400**

**Custo total: R\$ 4.800,00**

**Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.400,00**

**Contrapartida parceiro: R\$ 2.400,00**



**Pensado para:**

- incentivar uso das mídias sociais
- Procurar Instagram: @marketeiroconfesso

# PALESTRA COMO CONQUISTAR SAÚDE FINANCEIRA

## Objetivo:

Sensibilizar e engajar o público, auxiliando na reflexão sobre a importância da organização financeira; ampliar o entendimento sobre como o comportamento humano impacta na tomada de decisão e nas escolhas que fazemos, repercutindo nas finanças; incentivar a inclusão de novos e mais saudáveis hábitos, que gerem benefícios para a saúde, para o bem-estar e para a tranquilidade financeira.

## Conteúdo Programático:

•Por que mudar hábitos financeiros nem sempre é fácil?

Economia Comportamental;

Os inimigos invisíveis do comportamento financeiro;

Arquitetura de decisões/escolhas: como fazer melhores escolhas financeiras;

A lógica do bom Planejamento Financeiro;

Separando as contas PJ x PF – do caos à ordem;

Educação Financeira.

**Carga horária: 2h**

**Número mínimo de participantes: 50**

**Número máximo de participantes: 100**

**Custo total: R\$ 4.800,00**

**Subsídio Sebrae: 50% - R\$ 2.400,00**

**Contrapartida parceiro: R\$ 2.400,00**



**Pensado para:**

- incentivar uso das mídias sociais
- Procurar Instagram: @marketeiroconfesso

# PROPOSTA COMERCIAL



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

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	