****

**CADERNO DE EXERCÍCIOS**

**WORKSHOP BOAS PRÁTICAS 2015**

**PARTICIPANTE**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PERFIL DO AVALIADOR** | **Exercício 1** | **PremioSebraeMulherNegocios-Nova.png** |

**-** Preencha a tabela com os números dos conhecimentos, habilidades e atitudes listados abaixo, que considera desejáveis e indesejáveis respectivamente, para um avaliador/verificador do PSMN:**(Individual – 5 min. Valide suas respostas com um colega)**

|  |  |
| --- | --- |
| **CHA** | **Conhecimentos / Habilidades / Atitudes** |
| **DESEJÁVEL** |  |
| **iNDESEJÁVEL** |  |

1. Comportar-se eticamente
2. Tolerância
3. Noções de gestão empresarial
4. Expressar julgamentos
5. Dedicação
6. Teimosia
7. Empatia
8. Visão Sistêmica
9. Conhecer o Código de ética
10. Capacidade de análise
11. Capacidade de síntese
12. Trabalho em equipe
13. Humildade
14. Conhecer o modelo MEG e legislação MEI
15. Insegurança
16. Conhecer o Regulamento
17. Planejamento
18. Mentalidade Aberta
19. Desorganização
20. Imparcialidade
21. Conhecer o Processo de avaliação
22. Honestidade
23. Noções de Informática
24. Flexibilidade
25. Objetividade
26. Cordialidade
27. Cinismo ou sarcasmo
28. Ser mau ouvinte
29. Fazer boa gestão do tempo disponível
30. Fluência verbal e escrita
31. Desrespeito
32. Arrogância

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CAPTAÇÃO E RETENÇÃO DE AVALIADORES/VERIFICADORES** | **Exercício 2** | **PremioSebraeMulherNegocios-Nova.png** |

Assinale quais das afirmações abaixo são recomendáveis como boas práticas referentes à etapa de Captação (C) ou Retenção (R) dos avaliadores e verificadores:

1. ( ) Convidar credenciados, funcionários do SEBRAE e parceiros para atuarem como avaliadores/verificadores;
2. ( ) Enviar e-mail aos avaliadores para avisar os resultados do ciclo e prestar agradecimento;
3. ( ) Levantar os avaliadores e verificadores de anos anteriores;
4. ( ) Fazer o reconhecimento dos avaliadores na cerimônia de premiação;
5. ( ) Recrutar novos avaliadores em Universidades;
6. ( ) Convidar os avaliadores para a cerimônia estadual;
7. ( ) Contratar consultores SGC, seja para atuarem como avaliadores ou como verificadores, quando não conseguir voluntários;
8. ( ) Confirmar a participação no curso de formação de avaliadores;
9. ( ) Fornecer certificado de participação como voluntário no processo, contabilizando as horas dedicadas;
10. ( ) Indicar os avaliadores-destaque para participação na etapa nacional;
11. ( ) Participar da reunião dos novos ALI, a fim de apresentar o PSMN e convidá-los para fazer parte da equipe de avaliadores/verificadores voluntários;
12. ( ) Realizar a capacitação em ambiente agradável (exemplo: a capacitação dos avaliadores/verificadores ser realizada em um hotel, com todas as despesas de lanche e almoço pagas pelo Sebrae);
13. ( ) Divulgar calendário do curso de formação da Banca de Avaliadores através de e-mail marketing amplo (antigos avaliadores, consultores, gestores projetos Sebrae e parceiros) e no site do prêmio;
14. ( ) Incentivar e agradecer a participação com brindes após a finalização do ciclo;
15. ( ) Pegar assinatura do termo de voluntariado e guardar por 3-5anos;
16. ( ) Oferecer cursos gratuitos no SEBRAE aos que atuarem no processo de avaliação;
17. ( ) Verificar previamente a agenda disponível dos consultores e demais avaliadores convidados.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PROCESSO DE AVALIAÇÃO** | **Exercício 3** | **PremioSebraeMulherNegocios-Nova.png** |

Com base no Manual da Banca Avaliadora do Prêmio, complete a tabela abaixo, sobre o processo de avaliação e verificação das candidatas. (10 min. Grupo + 5 min. Correção feita por outro grupo)

* **Grupo 1: Criação do Negócio (1.1 e 1.2)**
* **Grupo 2: Desenvolvimento e condução do Negócio (2.1, 2.2 e 2.3)**
* **Grupo 3: Desenvolvimento e condução do Negócio (2.4, 2.5 e 2.6)**
* **Grupo 4: Resultados (3.1 e 3.2)**
* **Fase 1 –** Use o banco de palavras e preencha as lacunas de cada respectivo critério: criação, desenvolvimento e resultados.
* **Fase 2 – Use o gabarito do manual da banca avaliadora (anexo 6.5). Escolha um outro grupo para validar seu trabalho.**

**Grupo 1:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1. CRIAÇÃO DO NEGÓCIO**  **1.1 PENSAMENTO SISTÊMICO** | | |
| **ITENS** | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | |
| A. As informações utilizadas na concretização do sonho demonstravam consciência da \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ entre os diversos componentes do negócio? | - Verificar se antes de abrir o negócio conhecia quais atividades seriam desenvolvidas no seu Negócio e como seria a inter-relação entre uma atividade à outra (plano de negócios).  - Tinha conhecimento de como o negócio poderia \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para a sociedade onde estaria inserido. | |
| B. As informações do mercado e do \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ que cerca o negócio foram utilizadas na sua criação? | - Verificar se conhecia as \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de mercado na sua área de atuação (se sabia da existência de outros negócios similares no bairro/comunidade, os preços que eram praticados nesses outros negócios similares, que produtos ou serviços \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ eram oferecidos, os que não eram, que novos negócios seriam abertos no bairro ou na comunidade em um futuro próximo, por exemplo) | |
| **1.2 CULTURA DA INOVAÇÃO** | | |
| **ITENS** | | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | |
| A. A \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para a abertura do negócio revela uma ideia inovadora? | | - Verificar qual foi sua inspiração para abrir seu Negócio.  - Se essa inspiração trouxe alguma \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para a comunidade | |
| B. Houve ideias inovadoras para o mercado, demonstrando que seu produto/serviço tinha um \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ sobre os outros? | | - Verificar se o Negócio trazia algum produto/serviço que nenhum outro Negócio do seu Mercado de atuação, apresentava. | |
| C. A condução do negócio ser realizada por uma mulher significava uma novidade para o mercado/comunidade? | | - Verificar se o negócio que seria aberto caracterizava-se como uma novidade/desafio para o \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ feminino.  - O exercício da atividade sendo realizado por uma mulher traria diferenciais para o negócio. | |
| D. Houve algum tipo de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ pelo fato de ser mulher? | | - Verificar quais foram as superações enfrentadas na criação do negócio pelo fato de ser mulher. | |
| **Banco de palavras:**   1. Superação 2. Contribuir 3. Inspiração 4. Similares 5. Interdependência 6. Diferencial 7. Tendências 8. Novidade 9. Ambiente 10. Gênero | | | |

**Grupo 2:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2. DESENVOLVIMENTO (CONDUÇÃO) DO NEGÓCIO**  **2.1 LIDERANÇA E CONSTÂNCIA DE PROPÓSITOS** | | |
| **ITENS** | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** |
| A. Descreve \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ pessoais que influenciam o exercício da atividade vencendo desafios? | - verificar quais valores dissemina, se é uma \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ inspiradora |
| B. Tem uma atuação \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ e transparente para tomar decisões? | - Verificar se realiza reuniões com os seus colaboradores. Verificar como são as dinâmicas dessas reuniões (se todos podem falar, se as reuniões são apenas para passar informações ou pede para os funcionários montarem propostas para melhorar o negócio)  - Verificar se \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ todas as decisões ou se tem outras pessoas designadas para decidir sobre assuntos específicos. |
| C.Se relaciona pessoalmente com os clientes, colaboradores, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, comunidade, parceiros, sendo evidenciada a participação ativa nos negócios? | - Verificar como faz para se relacionar com seus clientes.  - Verificar como faz para se relacionar com a sociedade.  - Verificar como faz para se relacionar com os seus colaboradores.  - Verificar como faz para se relacionar com os seus fornecedores.  - Verificar se a Mulher se relaciona com mais algum setor (além dos já citados) e como faz isso. |
| D. Não desiste das ideias diante dos problemas que aparecem, buscando outros caminhos quando necessário, para atingir os \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_? | - Verificar como demonstra \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ no que faz e lida com os desafios que enfrenta. |
| **2.2 ORIENTAÇÃO POR PROCESSOS E INFORMAÇÕES** | |
| **ITENS** | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** |
| 1. Tem \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ definidos para realizar a gestão de seu negócio? | - Verificar as normas, fluxos e rotinas escritas das atividades desenvolvidas no Negócio.  - Verificar como \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ as atividades desenvolvidas em seu Negócio. O controle deve estar escrito (podem ser planilhas, atas de reuniões, livros de anotações, agendas, entre outros). |
| **2.3 VALORIZAÇÃO DAS PESSOAS** | |
| **ITENS** | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** |
| A. Possibilita \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ iguais na seleção de seus colaboradores (não faz distinção de cor, religião, classe social, entre outros)? | - Verificar se possui critérios para a seleção das pessoas que irá contratar e de que forma, por meio desses critérios dá \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para todas as pessoas.  - Verificar se não faz descriminação de cor, religião, classe social ou outras, para contratar ou promover as pessoas que trabalham no Negócio. |
| B. Analisa e utiliza as \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de melhorias de seus funcionários, no seu negócio? | - Verificar como utiliza sugestões da sua força de trabalho para fazer melhorias (pedir exemplos de melhorias implantadas no Negócio que vieram de sugestões de funcionários). |
| C. Há evidências de que o ambiente de trabalho é \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_? | - Verificar o “clima” do lugar (se as pessoas são tensas ou tranqüilas, se têm orgulho de trabalhar ali ou não, se fazem questão de mostrar o lugar ou se são indiferentes). |
| **Banco de palavras:**   1. Liderança 2. Agradável 3. Objetivos 4. Oportunidade 5. Controla 6. Centraliza 7. Processos 8. Direitos 9. Persistência 10. Sugestões 11. Fornecedores 12. Valores 13. Democrática | |

**Grupo 3:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **2.4 CONHECIMENTO SOBRE O CLIENTE E O MERCADO** | | | |
| **ITENS** | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | | |
| A. O \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ com os clientes é duradouro? | - Verificar se os clientes do Negócio são antigos. | | |
| B. Trata as manifestações e dá \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ e/ou respostas aos clientes? | - Verificar como os clientes podem se manifestar em relação à sua \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .  - Verificar como são tratadas as manifestações dos clientes. | | |
| C. Há evidências de que a empresária acompanha as tendências e novas \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de mercado? | - Verificar como acompanha as novas tendências e tecnologias de mercado, se frequenta feiras, congressos, entre outros. | | |
| **2.5 RESPONSABILIDADE SOCIAL** | | | |
| **ITENS** | | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | |
| A. Tem uma preocupação com o \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ no desenvolvimento de suas atividades (controla, por exemplo, o uso de energia e água)? | | - Verificar quais são os prejuízos que o Negócio pode causar no meio ambiente ou para a sociedade (exemplos: uso excessivo de energia e água, lixos infectados, trânsito, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, visual ou sonora, entre outros). | |
| B. Sabe quais os \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ que seu negócio trouxe para sua comunidade / bairro / município? | | - Verificar se o Negócio tem alguma \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ na economia do local, se atrai novos negócios ou pessoas (turistas, por exemplo) ou se é um importante ponto para gerar emprego na comunidade.  - Verificar se o negócio valoriza a \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ da região. | |
| **2.6 DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS** | | | |
| **ITENS** | | | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** |
| A. Há evidências de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para melhor conduzir o negócio? | | | - Verificar com quem busca parceria.  - Verificar para quais atividades busca parcerias. |
| **Banco de palavras:**   1. Tecnologias 2. Parcerias 3. Satisfação/insatisfação 4. Benefícios 5. Representatividade 6. Poluição ambiental 7. Atendimento 8. Meio ambiente 9. Relacionamento 10. Cultura | | | |

**Grupo 4:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **3. RESULTADOS**  **3.1 VISÃO DE FUTURO** | | |
| **ITENS** | | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | |
| A. Há evidências de algum \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para o futuro? Aonde chegar? Estratégias? Visão de Futuro? | | - Verificar como visualiza seu Negócio no \_\_\_\_\_\_\_\_ e em quanto tempo esse futuro deve chegar.  - Verificar as \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ que utiliza para alcançar seus objetivos (como está trabalhando para chegar onde deseja). | |
| **3.2 APRENDIZADO ORGANIZACIONAL:** | | | |
| **ITENS** | | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | | |
| A. Apresenta exemplos de melhorias realizadas que partiram de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ dos erros cometidos em seu negócio? | | - Verificar quais foram suas maiores conquista e derrotas.  - Verificar, segundo a Mulher, quais foram às causas dos seus \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.  - Verificar quais são as melhorias realizadas a partir do \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ com seus erros (pedir relatos). | | |
| B. Há evidências de que dissemina as lições aprendidas visando à formação de novas \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, ou seja, a partir de sua história de vida, construiu um modelo de referência para outras mulheres? | | - Verificar como vem sendo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ para outras Mulheres (pedir justificativa da resposta). | | |
| **3.3 GERAÇÃO DE VALOR** | | | | |
| **ITENS** | **TÓPICOS DE VERIFICAÇÃO** | |
| A. Tem medidas para avaliar os \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ gerados? (como por exemplo, índice de satisfação do cliente, aumento do número de clientes, aumento de receita, absenteísmo, índice de satisfação das pessoas, hora/homem treinamento entre outros indicados pela própria Mulher). | - Verificar os \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ de cliente e de mercado (o que mede, de quanto em quanto tempo e o que faz com essa medida).  -Verificar os indicadores de pessoas (o que mede, de quanto em quanto tempo e o que faz com essa \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_). | |
| **Banco de palavras:**   1. Resultados 2. Referência 3. Planejamento 4. Empreendedoras 5. Erros e acertos 6. Estratégias 7. Lições aprendidas 8. Indicadores 9. Medida 10. Aprendizado 11. Futuro | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **AVALIAÇÃO DO RELATO** | **Exercício 4** | **PremioSebraeMulherNegocios-Nova.png** |

Título:**De funcionária pública a empresária (vencedora Pequenos Negócios**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Minha história começa na época em que fui professora de literatura e teatro na universidade federal de alagoas. |
| 2 | Lá, além de professora, exerci cargos de liderança e gestão, que chegaram a me levar a diretora da editora da |
| 3 | ufal e inclusive ao cargo de vice presidente da ABEU (Associação Brasileira das editoras universitárias). |
| 4 | Isso se deu como reconhecimento a minha paixão pelo trabalho e minha dedicação em tudo que faço. |
| 5 | Decorrente deste namoro com os livros e editoriais, após estas experiências, começou a se criar o sonho de ter |
| 6 | meu próprio negócio, Mas achava que poderiam haver conflitos de interesses, e sendo eu orientada pela ética, |
| 7 | não achava que deveria abri-lo até ter cessado qualquer vínculo com a editora da ufal. E assim, se passaram 9 |
| 8 | anos de diretoria e então chegado o momento propicio, resolvi por razoes pessoais me desligar da editora. |
| 9 | Parecia chegar o momento de dar novos rumos a minha vida... eu me perguntava: será que agora vou dar vida a |
| 10 | meu grande sonho de ter uma editora própria? |
| 11 | Fui a são Paulo para a bienal do livro, e lá tive vários incentivos e até promessa de apoio de editoras grandes |
| 12 | para eu não abandonar a área, uma vez que ficaram sabendo que eu me desligaria da editora da ufal. |
| 13 | Assim, voltando a Maceió, ainda sem ter certeza se colocaria a editora, resolvi fazer o EMPRETEC do SEBRAE e |
| 14 | fiz também a oficina de plano de negócio. Lá tive a certeza que eu montaria uma livraria. Fui a campo fazer meu |
| 15 | próprio plano, realizei pesquisa in loco sobre concorrentes, clientes, ponto comercial, fornecedores, avaliação |
| 16 | de mercado, estimativa de ganhos e custos em planilhas, etc. isto foi fundamental para o sucesso do negócio e |
| 17 | para que eu tivesse a coragem final que faltava, tomando a decisão com base numa análise de dados e |
| 18 | oportunidade de mercado, e não na emoção apenas. |
| 19 | Em setembro de 2012, eu já estava com o plano feito e com a decisão tomada. Emapenas um mês, abri |
| 20 | empresa, escolhi o ponto comercial, planejei a reforma do ponto, contatei fornecedores, tudo segundo meu |
| 21 | plano de negócio. A empresa Ficou pronta em novembro de 2013 e assim nascia a livraria VIVA, já com um |
| 22 | inovador conceito em Alagoas, promovendo além de ponto comercial de livros, a promoção de eventos culturais |
| 23 | e também a oferta de serviços de editora. |
| 24 | Já comecei, portanto, com vários diferenciais no mercado, até porque na avaliação do concorrente sabia que |
| 25 | viria uma grande rede de livrarias pra Maceió e então, não vi como dificuldade, embora tenha me assustado |
| 26 | muito naquele momento, e portanto fui atrás de um nicho de mercado, e deu certo! Criei desde o início |
| 27 | projetos inovadores como: o café com letras, tarde de autógrafos, contação de histórias para crianças, livros de |
| 28 | editoras alternativas, com livros de vários países exclusivos! |
| 29 | Pra chegar neste patamar, tive que arregaçar as mangas e isso, foi uma das maiores superações que passei ao |
| 30 | ser empresaria, pois como funcionaria publica estava acostumada a tudo estar disponível em minhas mãos, mas |
| 31 | como empresaria, fiquei por noites sem dormir tendo inclusive que acompanhar obra na madrugada, lidando |
| 32 | com área masculina pra concretizar meu sonho. O meu amor pela nova ideia e pelo desafio renovavam minhas |
| 33 | forças e consegui superar este choque de realidade. |
| 34 | Meus valores de persistência, qualidade em tudo que faço, criação e inquietude, fizeram concretizar os pilares |
| 35 | de meu negócio. Caso eu não tivesse enraizado estes valores, eu não teria colocado em pratica meu plano, pois |
| 36 | são muitas dificuldades, principalmente pra mim, que não tinha experiência empresarial nenhuma. Fiz das |
| 37 | dificuldades, oportunidades de aprendizado e nisso que acredito. |
| 38 | Pra fazer tudo isso funcionar, atuamos com uma forma democrática de gestão, em que fazemos reuniões e |
| 39 | deixamos que os próprios colaboradores decidam ações pertinentes, por exemplo, a quem folga no sábado, |
| 40 | quem pode cobrir o evento extra no fim de semana, além de tomar muito de suas opiniões, pois são muito |
| 41 | capacitados. Todas as funções entre os 4 colaboradores são definidas, o que gera organização e um bom |
| 42 | ambiente de trabalho. |
| 43 | Quanto aos clientes, temos cartão fidelidade, com regulamento inclusive, além de eu ter todos meus clientes |
| 44 | cadastrados em sistema. Faço um acompanhamento de comportamento de venda de livros diariamente pra ver |
| 45 | qual vendeu, a quem vendeu, etc. assim, posso ligar depois para cada cliente pra oferecer outros da mesma |
| 46 | linha. Ou seja, fazemos um relacionamento com o cliente e por eu ser uma devoradora de livros, ofereço |
| 47 | gratuitamente uma assessoria na venda ao cliente e faço questão de atender, dar boas-vindas, e até ofertar |
| 48 | nosso café expresso que é gratuito. Fazemos divulgação por facebook, temos site, folders e newsletters. |
| 49 | Tenho um regulamento de fidelidade, que faz perguntas no sentido de qual a preferência do cliente quanto aos |
| 50 | livros. Isso me dá respostas de quais as necessidades dos mesmos. Nós ligamos diretamente ao cliente quando |
| 51 | dá problema. |
| 52 | A avaliação da satisfação dos clientes se dá com a conversa nas mídias sociais e quando da visita deles na |
| 53 | livraria. |
| 54 | Fazemos controles financeiros com planilha entre receita e despesa, sendo gerados gráficos para análise do |
| 55 | desempenho. Tenho isso desde a abertura da empresa e assim pude ver o quanto ela vem crescendo. |
| 56 | Pra nos manter atualizados no mercado, pertencemos a LIBRE (liga brasileira de editoras) e ANL (associação |
| 57 | nacional das livrarias) que me ajudam a me manter informada quanto as novidades do setor, além da |
| 58 | participação em bienais, etc. |
| 59 | Conseguimos marcar presença no mercado como uma grande fonte de cultura no estado, além do papel |
| 60 | fundamental neste que consideramos nosso PROJETO SOCIAL de fomento da cultura regional, por meio da |
| 61 | EDITORA VIVA, que desenvolve e cria meios para a editoração de livros destes autores regionais, que tinham |
| 62 | pouca oportunidade de publicar seus livros. Foi assim que fui reconhecida em vários prêmios pela minha |
| 63 | dedicação aqui em Alagoas, com a comenda de Cidadã honorária maceioense, por exemplo. |
| 64 | Desenvolvemos bastantes parcerias e lembram daquela livraria que contei no início da história, que seria minha |
| 65 | concorrente e que eu estava temerosa? Pois é, hoje ela é minha parceira a medida que ela vende os livros que |
| 66 | produzo. |
| 67 | O plano de negócios ajudou bastante no planejamento e tento segui-lo a risca até hoje. E tem funcionado! |
| 68 | A visão é se consolidar mais ainda no mercado, melhorando o relacionamento com clientes atuais e potenciais. |
| 69 | Pretendo expandir e investir mais no setor de eventos, que sou praticamente só no mercado! O legado de todo |
| 70 | este período, é o crescimento em quase 300% em apenas 1 ano e 5 meses de vida! Conseguimos sair de 3 para 4 |
| 71 | funcionários, aumentei o tamanho de minha livraria já no terceiro mês de vida, passando de 50m2 para 110m2, |
| 72 | aumentei o número de livros disponíveis de 1500 títulos para os 7500 títulos atuais. Controlo tudo isso no |
| 73 | computador, pois sei que é a leitura necessária pra eu entender minha empresa e poder agir pra melhorar. Mas |
| 74 | que é gratificante vê-la crescer! VIVA o empreendedorismo feminino, VIVA a cultura, VIVA Editora e livraria, |
| 75 | VIVA A VIDA! |

**AVALIAÇÃO DO RELATO**

***CRITÉRIO 1 - CRIAÇÃO DO NEGÓCIO***

* 1. **PENSAMENTO SISTÊMICO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. As informações utilizadas na concretização do sonho demonstravam consciência da interdependência entre os diversos componentes do negócio? |  |  |  |  |  |
| B. As informações do mercado e do ambiente que cerca o negócio foram utilizadas na sua criação? |  |  |  |  |  |

* 1. **CULTURA DA INOVAÇÃO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. A inspiração para a abertura do negócio revela uma ideia inovadora? |  |  |  |  |  |
| B. Houve ideias inovadoras para o mercado, demonstrando que seu produto/serviço tinha um diferencial sobre os outros? |  |  |  |  |  |
| C. A condução do negócio ser realizada por uma mulher significava uma novidade para o mercado/comunidade? |  |  |  |  |  |
| D. Houve algum tipo de superação pelo fato de ser mulher? |  |  |  |  |  |

**CRITÉRIO 2 - DESENVOLVIMENTO (CONDUÇÃO) DO NEGÓCIO**

* 1. **LIDERANÇA E CONSTÂNCIA DE PROPÓSITOS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. Descreve valores pessoais que influenciam o exercício da atividade vencendo desafios? |  |  |  |  |  |
| B. Tem uma atuação democrática e transparente para tomar decisões? |  |  |  |  |  |
| C.Se relaciona pessoalmente com os clientes, colaboradores, fornecedores, comunidade, parceiros, sendo evidenciada a participação ativa nos negócios? |  |  |  |  |  |
| D. Não desiste das ideias diante dos problemas que aparecem, buscando outros caminhos quando necessário, para atingir os objetivos? |  |  |  |  |  |

* 1. **ORIENTAÇÃO POR PROCESSOS E INFORMAÇÕES**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| 1. Tem processos definidos para realizar a gestão de seu negócio? |  |  |  |  |  |

* 1. **VALORIZAÇÃO DAS PESSOAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. Possibilita direitos iguais na seleção de seus colaboradores (não faz distinção de cor, religião, classe social, entre outros)? |  |  |  |  |  |
| B. Analisa e utiliza as sugestões de melhorias de seus funcionários, no seu negócio? |  |  |  |  |  |
| C. Há evidências de que o ambiente de trabalho é agradável? |  |  |  |  |  |

* 1. **CONHECIMENTO SOBRE O CLIENTE E O MERCADO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. O relacionamento com os clientes é duradouro? |  |  |  |  |  |
| B. Trata as manifestações e dá atendimento e/ou respostas aos clientes? |  |  |  |  |  |
| C. Há evidências de que a empresária acompanha as tendências e novas tecnologias de mercado? |  |  |  |  |  |

* 1. **RESPONSABILIDADE SOCIAL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. Tem uma preocupação com o meio ambiente no desenvolvimento de suas atividades (controla, por exemplo, o uso de energia e água)? |  |  |  |  |  |
| B. Sabe quais os benefícios que seu negócio trouxe para sua comunidade / bairro / município? |  |  |  |  |  |

* 1. **DESENVOLVIMENTO DE PARCERIAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| 1. Há evidências de parcerias para melhor conduzir o negócio? |  |  |  |  |  |

***CRITÉRIO 3 - RESULTADOS***

***3.1 VISÃO DE FUTURO***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| 1. Há evidências de algum planejamento para o futuro? Aonde chegar? Estratégias? Visão de Futuro? |  |  |  |  |  |

***3.2 APRENDIZADO ORGANIZACIONAL***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| A. Apresenta exemplos de melhorias realizadas que partiram de lições aprendidas dos erros cometidos em seu negócio? |  |  |  |  |  |
| B. Há evidências de que dissemina as lições aprendidas visando à formação de novas empreendedoras, ou seja, a partir de sua história de vida, construiu um modelo de referência para outras mulheres? |  |  |  |  |  |

***3.3 GERAÇÃO DE VALOR***

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ITEM** | **Evidência** | | | **Onde? Quais linhas?** | **Consenso** |
| **0**  **(nenhuma)** | **1**  **(leve)** | **2**  **(forte)** |
| 1. A. Tem medidas para avaliar os resultados gerados? (como por exemplo, índice de satisfação do cliente, aumento do número de clientes, aumento de receita, absenteísmo, índice de satisfação das pessoas, hora/homem treinamento entre outros indicados pela própria Mulher). |  |  |  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **COMISSÃO JULGADORA ESTADUAL** | **Exercício 5** | **PremioSebraeMulherNegocios-Nova.png** |

Simule a realização da reunião da banca de juízes para a seleção das premiadas (Ouro, Prata e Bronze).

Atividades:

* Com base no trecho Manual da Comissão Julgadora entregue pelo instrutor, monte a apresentação das candidatas de uma categoria usando o arquivo ppt entregue (slide 19) ou a tabela do Anexo 1 do Caderno de exercícios (pg. 19);
* Analise os resultados e escolha as premiadas Ouro, Prata e Bronze;
* Apresente a ata da reunião com as principais decisões da banca de juízes conforme o Anexo 2 do Caderno de exercícios (pg. 20 e 21).

Grupos: 30 min.

Plenária: 15 min.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **CERIMÔNIA DE PREMIAÇÃO ESTADUAL** | **Exercício 6** | **PremioSebraeMulherNegocios-Nova.png** |

Considerando a etapa de organização e realização da Cerimônia Estadual, complete a tabela de atividades/ações, cuidados especiais, atores envolvidos, indicadores e evidências conforme abaixo.

Grupos: 15 min.

Plenária: 15 min.

|  |  |
| --- | --- |
| **Atividades/Ações** |  |
| **Cuidados Especiais** |  |
| **Atores Envolvidos** |  |
| **Indicadores** |  |
| **Evidências** |  |

**Anexo 1 – Apresentação da Banca**

Monte o ppt da apresentação conforme arquivo entregue ou preencha a tabela abaixo:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Candidata** | **Pontos Geral** | **% Gestão** | **Principais Lacunas Gestão** | **Média Relato** | **Aval. 1** | **Aval.2** | **Aval.3** | **% Relato Verif.** | **Bônus** |
| PN-1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| PN-2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| PN-3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Anexo 2 - ATA DE REUNIÃO** | | | |  | |
|  | |
|  |  | | | |  | |
| **Reunião:** | | **Comissão Julgadora Prêmio Sebrae Mulher de Negócios - UF** | | | |
| **Data:** | | \_\_\_/\_\_\_/2015 | **Horário:** | 14h às 17h | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Local:** | Sebrae UF |
| **Juízes:** |  |
| **Convidados:** |  |
| **Agenda:** | **Banca de Juízes – Etapa Estadual 2015 – Prêmio Sebrae Mulher de Negócios** |
| **Ata** | A comissão julgadora se reuniu para avaliar as \_\_\_ histórias finalistas e escolher as vencedoras ouro, prata e bronze da etapa estadual nas categorias pequenos negócios, produtor rural e microempreendedor individual.  No ciclo de 2015 tivemos a participação de candidatas de \_\_\_\_ cidades, com um total de \_\_\_ inscrições no prêmio, o que representa um crescimento de cerca de \_\_\_\_% em relação ao ciclo de 2014, e foi o ciclo com o maior número de participações desde sua criação. Após validação da documentação, avaliação e visita às candidatas - \_\_\_(xxxxx)empresas – 3 (três) de Pequenos Negócios, 3 (três) Produtoras Rurais e 3 (três) Microempreendedoras Individuais foram encaminhadas para análise pela Banca de Juízes Estadual  As empresárias vitoriosas serão homenageadas, numa cerimônia, a ser realizada no dia **\_\_\_ de \_\_\_\_\_\_ de 2015,** em \_\_\_\_\_\_\_.  De acordo com os resultados da banca julgadora, segue classificação da etapa nacional: |
| **Categoria Pequenos Negócios** |
| **PN 1 – Um sonho, uma vida - Fernanda Adriana Dias Gomes**  **( ) Finalista ( ) Vencedora: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **PN 2 – Lições de quem recomeçou do zero - Silvia Maria Rauber**  **( ) Finalista ( ) Vencedora: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
|  | **PN 3 – Empreendedorismo por amor - Cristiane Marcante**  **( ) Finalista ( ) Vencedora: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Categoria Produtora Rural** | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | | **Categoria Microempreendedor Individual** | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | |  | | |
|  | **Nome** | | **Empresa** | **Assinatura** |
| **Juiz** |  | |  |  |
| **Juiz** |  | |  |  |
| **Juiz** |  | |  |  |
| **Juiz** |  | |  |  |