WORKSHOP PLANO DE NEGÓCIO

Manual de Orientações para Aplicação PL

Fortaleza (CE)

2023

**© 2023. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae**

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

**Informações e contatos**

*Dados Ficha Catalográfica*

# SUMÁRIO

[SUMÁRIO 3](#_Toc49516464)

[I. APRESENTAÇÃO 4](#_Toc49516465)

[II. FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO 6](#_Toc49516466)

[III. TEXTO ORIENTADOR 7](#_Toc49516467)

[IV. CONTEÚDO DA SOLUÇÃO 9](#_Toc49516468)

[V. SOBRE O MANUAL DO PARTICIPANTE 11](#_Toc49516469)

[VI. MATERIAL NECESSÁRIO PARA APLICAÇÃO 12](#_Toc49516470)

[VII. ESTRUTURA BÁSICA DE UM PLANO DE APLICAÇÃO 13](#_Toc49516471)

[VIII. SUGESTÕES DE BIBLIOGRAFIAS E OUTRAS FONTES PARA CONSULTA 19](#_Toc49516472)

[IX. CUIDADOS PARA O USO DE IMAGEM E CONTEÚDO 20](#_Toc49516473)

[X. FECHAMENTO 21](#_Toc49516474)

[XI. REFERÊNCIAS 22](#_Toc49516475)

[XII. ANEXOS 23](#_Toc49516476)

# APRESENTAÇÃO

Imagine que você deseja construir uma casa, organizar uma festa, viajar para o campo ou para o litoral. Com certeza, sua intenção é que tudo dê certo, mas, para que isto ocorra, é necessário fazer um cuidadoso planejamento.

Preste atenção nesta palavra: **PLANEJAMENTO.** Ou seja, a casa, a festa e a viagem não vão se realizar apenas porque você assim deseja, mesmo que seja um desejo ardoroso. Ideias assim nascem em nossos corações, porém, para que elas se tornem realidade, é preciso construí-las passo a passo.

Para que uma viagem aconteça, é necessário escolher o local a ser visitado, decidir o tempo da viagem, quanto dinheiro levar, comprar passagens, reservar hotel, arrumar as malas, entre tantas outras coisas. Se, para uma simples viagem, precisamos fazer tudo isso, imagine quando queremos abrir um negócio. E empreender, muitas vezes, é uma viagem para um lugar desconhecido.

Para que o empreendedor possa organizar suas ideias é que foi criado o **PLANO DE NEGÓCIO**. Nesta viagem ao mundo dos empreendedores, o plano de negócio será o seu mapa de percurso. O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o seu ramo, os produtos e serviços que irá oferecer, seus clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do seu negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua ideia e na gestão da empresa.

Um **Plano de Negócio** é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Ao final, esse plano irá ajudar o potencial empresário ou empresário a responder a seguinte pergunta: **“Vale a pena abrir, manter ou ampliar o meu negócio?”**. Lembre-se de que a preparação de um plano de negócio é um grande desafio, pois exige persistência, comprometimento, pesquisa e muita criatividade. Boa sorte e sucesso na aplicação desta solução!

Neste manual, o(a) educador(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação do Workshop Plano de Negócios, de modo a otimizar o envolvimento do Participante e aprofundar os temas tratados.

As competências definidas servirão de referência para o(a) educador(a) elaborar o **Plano de Aplicação da Solução**. O ensino por competências é fundamental para o educando aprender a aprender e a desenvolver-se como pessoa e cidadão, compreendendo o seu papel transformador para o bem-estar social e para o desenvolvimento sustentável do seu negócio e da comunidade onde ele se insere.

Esta solução tem como propósito criar as condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

Dimensão cognitiva: o potencial empresário deve ter uma visão sistêmica, ou seja, ser capaz de entender como as diferentes áreas do negócio se relacionam entre si e como isto pode afetar o sucesso ou fracasso da empresa.

Dimensão atitudinal: o potencial empresário deve ser capaz de superar obstáculos e adversidades durante a elaboração do plano de negócio e na gestão do negócio em si. A resiliência permite que o empresário se mantenha motivado e persistente diante das dificuldades.

Dimensão operacional: o potencial empresário deve ser capaz de coletar, analisar e interpretar dados relevantes para a elaboração do plano de negócio, seja em relação ao mercado, à concorrência, à viabilidade financeira, entre outros.

O(a) educador(a) tem liberdade de escolher as estratégias de ensino-aprendizagem e os recursos audiovisuais mais adequados e que ajudem os educandos a desenvolverem estas competências. Pode, também, enriquecer o conteúdo proposto, com seus conhecimentos e práticas relacionados ao tema, basear-se nas indicações bibliográficas e de objetos de aprendizagem que integram o Livro do Participante e/ou nas sugestões que constam neste manual.

O Manual do Participante, da solução Workshop Plano de Negócio, é composto pelo conteúdo de todos os slides da apresentação, bem como das tarefas aplicadas aos participantes em sala, dentro destas 5 (cinco) abordagens:

1. O que é e para que serve um Plano de Negócio;

2. Quais os estudos e análises para a elaboração de um Plano de Negócio;

3. Compreender os conceitos para um melhor tratamento dos dados e informações;

4. Assimilar como se dá a interação desses estudos e análises na construção de um Plano de Negócio;

5. Dominar a coleta, registro, cálculo e análise dos dados e informações, bem como a interpretação dos resultados de um Plano de Negócio, para uma tomada decisão.

Para todas as abordagens estão previstas a interação efetiva dos participantes com foco nas competências definidas, que possibilitem a mobilização dos conhecimentos adquiridos visando à consolidação da aprendizagem. Além dos textos abordados no Manual do Participante, são sugeridas outras fontes de consulta para o aprofundamento do conhecimento. Ainda há a possibilidade de acesso a um glossário, em que os participantes poderão buscar o significado dos principais conceitos e expressões abordados.

As competências definidas no Manual do Participante servem de referência para o(a) facilitador(a) elaborar o Plano de Aplicação do Workshop Plano de Negócio.

FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

**Nome da Solução (título):**

*Como elaborar um Plano de Negócio*

**Público-alvo:**

*Potenciais empresários e empresários*

**Formato da Solução:**

*Workshop*

**Descrição da Solução:**

***Objetivo****: Capacitar o potencial empresário ou empresário a coletar dados e informações, para a elaboração de um plano de negócio, bem como a analisar e interpretar os resultados para a tomada de decisão.*

***Conteúdos tratados na solução****:*

*- Plano de Negócio: o que é e para que serve*

*- Plano de Negócio – Seu Mapa de Percurso; objetivo e recomendações gerais*

*- Sumário Executivo: Resumo dos principais pontos do plano de negócio; dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições; dados do empreendimento; missão da empresa; setores de atividade; forma jurídica; enquadramento tributário: âmbito federal, estadual e municipal; capital social; fonte de recursos.*

*- Análise de Mercado: Estudo dos clientes, concorrentes e fornecedores.*

*Plano de Marketing: Descrição dos principais produtos e serviços; preço; estratégias promocionais; estrutura de comercialização; localização do negócio.*

*- Plano Operacional: Layout; capacidade produtiva/comercial/serviços; processos operacionais; necessidade de pessoal.*

*- Plano Financeiro: Investimento total; estimativa dos investimentos fixos; capital de giro; investimentos pré-operacionais; investimento total; estimativa do faturamento mensal da empresa, custo unitário de MP, MD e terceirizações; estimativa dos custos de comercialização; apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas; estimativa dos custos com mão de obra, depreciação e custos fixos mensais; demonstrativo de resultados; indicadores de viabilidade: ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.*

*- Construção de Cenários: Provável, pessimista e otimista.*

*- Ações corretivas e preventivas.*

*- Avaliação Estratégica: Análise da matriz F.O.F.A.*

*- Avaliação do Plano de Negócio*

**Modalidade**:

Presencial

**Duração:**

*8 horas*

# TEXTO ORIENTADOR

De acordo com os Referenciais Educacionais do Sebrae (<https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9b571c409e3d06919e9c1f98043ab998/$File/1389.pdf>), os processos de capacitação presencial têm como foco o desenvolvimento de competências e o uso de diferentes metodologias (<https://bis.sebrae.com.br/bis/download.zhtml?t=D&uid=ee26ffcef859012f0f76010236d30910>) apoiadas em alguns princípios norteadores, como:

* Estímulo à curiosidade e ao compartilhamento de experiências que proporcionem novas aprendizagens;
* Valorização dos conhecimentos e das experiências que cada pessoa traz;
* Reflexão sobre as ações praticadas visando ao seu aperfeiçoamento e/ou a um novo posicionamento diante do problema a ser resolvido;
* Reconhecimento da capacidade de aprendizagem dos indivíduos e de suas potencialidades;
* Aprendizagem baseada na integração e interdependência da relação teoria/prática;
* Valorização do processo de descoberta e do caráter ativo da aprendizagem;
* Valorização do aprender a aprender e do aprender com o outro mediante o uso de estratégias colaborativas e vivências;
* Utilização de recursos tecnológicos para mediar o processo de aprendizagem.

Ao(À) educador(a) cabe identificar as expectativas dos educandos e as diferenças existentes entre eles para explicitar o objetivo da solução, as competências que ela pretende desenvolver e os conteúdos que serão abordados visando ao seu alcance.

Na relação educador(a)-educando(a) o diálogo deve ser frequentemente exercitado para acolhimento e para apresentar, explicar, problematizar, instrumentalizar e instigar a prática dos temas abordados.

O uso de estratégias de ensino e recursos tecnológicos adequados à abordagem de cada tema é um cuidado a ser considerado na mediação pedagógica. Recomenda-se que o(a) educador(a), além de conhecer a finalidade das estratégias de ensino e os recursos tecnológicos previstos, saiba aplicá-los/utilizá-los de forma a garantir que o objetivo da ação seja alcançado e as competências pactuadas sejam desenvolvidas.CONTEÚDO DA SOLUÇÃO

Apresentamos, a seguir, a organização da aplicação da solução alinhada aos princípios apresentados anteriormente e aos referenciais do Sebrae.

|  |  |
| --- | --- |
| **Descrição do Modelo Sugerido de Aplicação** | |
| **Atividades / Tarefas** | **Duração** |
| *Exposição interativa de temas*  *- Conteúdo Programático dos Encontros*  *- Plano de Negócio: o que é e para que serve*  *- Plano de Negócio – Seu Mapa de Percurso; objetivo e recomendações gerais*  *- Sumário Executivo: Resumo dos principais pontos do plano de negócio; dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições; dados do empreendimento; missão da empresa; setores de atividade; forma jurídica; enquadramento tributário: âmbito federal, estadual e municipal; capital social; fonte de recursos.*  *- Análise de Mercado: Estudo dos clientes, concorrentes e fornecedores.*  *Plano de Marketing: Descrição dos principais produtos e serviços; preço; estratégias promocionais; estrutura de comercialização; localização do negócio.*  *- Plano Operacional: Layout; capacidade produtiva/comercial/serviços; processos operacionais; necessidade de pessoal.* | *4 horas* |
| **Encontro 1 –** Entender a estrutura de um Plano de Negócio  **Contextualização do Encontro:** Em regra, o potencial empresário cria atalhos, encurta a necessidade de aprendizado, faz-se valer do seu feeling, fé, dicas ou experiências de amigos, e com isto acredita estar mergulhando em um negócio “próspero”.  **Competências desenvolvidas:** visão sistêmica, ou seja, ser capaz de entender como as diferentes áreas do negócio se relacionam entre si e como isto pode afetar o sucesso ou fracasso da empresa.  **Conteúdos trabalhados:** Análise de Mercado, Planos de Marketing e Operacional.  **Bibliografia:** Cláudio Afrânio Rosa: *Como elaborar um Plano de Negócio*; Cláudio Afrânio Rosa, Gustavo Marques Couto e Marcelo Gomes Lage – site Sebrae Minas Gerais - 15/02/23: *O Guia Essencial para Empreendedores* – Modelagem e Proposta de Valor; Alex Felipe – site ALURA - 12/05/23: *O que é MVP Minimum Viabel Product.*  Este conteúdo está no Manual do Participante |  |
|  |  |
| **Atividades / Tarefas** | **Duração** |
| *Exposição interativa, coleta de dados, elaboração de Plano de Negócio e interpretação de resultados.*  *- Plano Financeiro: Investimento total; estimativa dos investimentos fixos; capital de giro; investimentos pré-operacionais; investimento total; estimativa do faturamento mensal da empresa, custo unitário de MP, MD e terceirizações; estimativa dos custos de comercialização; apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas; estimativa dos custos com mão de obra, depreciação e custos fixos mensais; demonstrativo de resultados; indicadores de viabilidade: ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.*  *- Construção de Cenários: Provável, pessimista e otimista*  *- Ações corretivas e preventivas.*  *- Avaliação Estratégica: Análise da matriz F.O.F.A.*  *- Avaliação do Plano de Negócio* | *4 horas* |
| **Encontro 2 –** Elaborar e interpretar um Plano de Negócio  **Contextualização do Encontro:** O potencial empresário, em regra, não tem paciência e não acredita em planejamento. O que vale é entrar de cara e começar; “a gente aprende fazendo!”  **Competências desenvolvidas:** ser capaz de coletar, analisar e interpretar dados relevantes para a elaboração do plano de negócio, seja em relação ao mercado, à concorrência, à viabilidade financeira, entre outros.  **Conteúdos trabalhados:** Análise de Mercado: Clientes; elaboração do Plano Financeiro, construção de cenários, ações preventivas e corretivas e avaliação do Plano de Negócio.  **Bibliografia:** Rosa Cláudio Afrânio: Como elaborar um Plano de Negócio  Este conteúdo está no Manual do Participante |  |

# SOBRE O MANUAL DO PARTICIPANTE

O Manual do Participante é um material didático desenvolvido para facilitar o aprendizado, e é parte integrante desta solução. São elementos previstos no Manual do Participante:

Capa, Citação, Introdução, Conteúdo, Ferramentas e Exercícios.

# MATERIAL NECESSÁRIO PARA APLICAÇÃO

***Educador(a)***

* *Manual do Participante;*
* *Manual de Orientações para a Aplicação da solução;*
* *Kits de informações/dados para atividade em sala*

***Participante***

* *Manual do Participante;*
* *Kits de informações/dados para atividade em sala.*

***Materiais para serem utilizados em sala***

*Na elaboração do Plano de Aplicação da Solução, o(a) educador(a) deverá relacionar todos os materiais que serão utilizados para a realização das atividades propostas, tais como:*

* *Projetor multimídia*
* *Passador de slides com apontador a laser*
* *Cavalete de flip-chart, bloco de folhas, pincéis atômicos*
* *Material para anotação: canetas e lápis*
* *Folhas A4 brancas e rascunho*
* *Lista de presença*
* *Folhas de Avaliação*

# ESTRUTURA BÁSICA DE UM PLANO DE APLICAÇÃO

**Modelo de Plano de Aplicação de Solução:**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PLANO DE APLICAÇÃO** | | | | | | |
| **Nome da solução:** Como elaborar um Plano de Negócio | | | | | | |
| **Público-alvo:** potenciais empresários e empresários | | | | | | |
| **Formato:** workshop  **Modalidade:** presencial  **Duração:** 8 horas | | | | | | |
| **Objetivo da solução:** *Capacitar o potencial empresário ou empresário a coletar dados e informações, para a elaboração de um plano de negócio, bem como a analisar e interpretar os resultados para a tomada de decisão.* | | | | | | |
| **Competências gerais a serem desenvolvidas:**   * Ter uma visão sistêmica, ou seja, ser capaz de entender como as diferentes áreas do negócio se relacionam entre si e como isto pode afetar o sucesso ou fracasso da empresa; * Ser capaz de superar obstáculos e adversidades durante a elaboração do plano de negócio e na gestão do negócio em si; * Ser capaz de coletar, analisar e interpretar dados relevantes para a elaboração do plano de negócio, seja em relação ao mercado, à concorrência, à viabilidade financeira, entre outros. | | | | | | |
| **Tema/atividade** | **Objetivo** | **Estratégia de ensino-aprendizagem** | **Recursos necessários** | **Avaliação da aprendizagem** | **Tempo** |
| **Abertura**  Boas-vindas e apresentação do(a) educador(a) e dos participantes | ***1º Encontro:***  *Acolher os participantes para que se sintam motivados a se envolverem na solução.* | *- Estimular cada participante a se apresentar, dizendo o seu nome e o porquê de participar desta solução. - Orientar os participantes a se organizarem em grupos de 3 ou 4 pessoas, para a formação de no máximo 6 grupos de 4 pessoas. Ex.: se há 24 participantes, enumere-os verbalmente de 1 a 4. Não há problema se algum grupo ficar com 3 ou 5 participantes; o importante é que não passe de 6 grupos. Em seguida enumere verbalmente os grupos de 1 a 6.* |  | *Observar se todos os participantes se apresentaram e se os grupos foram corretamente formados.* | *15 minutos*  *“ “ “* |
| Desenvolvimento da Solução  **INTERVALO**  Desenvolvimento da Solução  **INTERVALO**  Desenvolvimento da Solução | *- Os participantes precisam ser capazes de entender como as diferentes áreas do negócio se relacionam entre si e como isto pode afetar o sucesso ou fracasso da empresa;*  *- Explicar, de forma interativa, o que é e como elaborar um plano de negócio, evidenciando o Sumário Executivo e a Análise de Mercado.*  *Explicar, de forma interativa, o que é e como elaborar um plano de negócio, evidenciando o Plano de Marketing e o Plano Operacional.*  ***2º Encontro:***  *Acolher os participantes. Fazer uma breve retrospectiva do 1° Encontro.*  *- Os participantes precisam ser capazes de coletar, analisar e interpretar dados relevantes para a elaboração do plano de negócio, seja em relação ao mercado, à concorrência, à viabilidade financeira, entre outros.*  *- Explicar, de forma interativa, como elaborar um plano de negócio, evidenciando o Plano Financeiro, construção de cenários, ações corretivas e preventivas, análise da Matriz F.O.F.A e análise do Plano de Negócio.* | *- Projeção de slides.*  *- Fazer contextualizações, utilizando como exemplo os segmentos dos potenciais negócios dos participantes.*  *- Estimular o envolvimento dos participantes.*  *- Projeção de slides.*  *- Fazer contextualizações, utilizando como exemplo os segmentos de negócios dos participantes.*  *- Estimular o envolvimento dos participantes.*  *- Aplicar a seguinte dinâmica aos grupos de participantes:*  *- Distribuir a cada grupo, um kit de informações/dados estimados, contendo: o perfil de uma persona, gastos mensais de consumo, a população dessa faixa de renda, o preço de venda do produto, o custo de produção da unidade e o investimento fixo para esse negócio.*  *- Os kits serão numerados de 1 a 6, na seguinte ordem:*  *- Kit 1: Cerveja artesanal*  *- Kit 2: Biscoito tipo holandês*  *- Kit 3: Salgados e Doces*  *- Kit 4:*  *Fast food*  *- Kit 5: Lettering*  *- Kit 6: Semijoias*  *Anexos de cada Kit:*  *- Estudo dos Clientes*  *- Principais Produtos/Serviços*  *- Investimentos Fixos*  *- Caixa Mínimo*  *- Despesas pré-operacionais*  *- Faturamento Mensal*  *- DRE*  *- Ponto de Equilíbrio; Lucratividade; Rentabilidade e Prazo de Retorno do Investimento*  *- Lembrar aos participantes acerca dos estudos e planos que compõem um Plano de Negócio.*  *Desenvolvimento da atividade em grupo:*  *- Orientar os grupos para a elaboração de um plano de negócio básico, evidenciando somente o estudo de Mercado (persona) e a análise do Plano Financeiro.*  *- Cada grupo deve, com base nas informações/dados do seu kit, coletar, analisar, registar, calcular e interpretar:*  *- Persona*  *- Produto ou Serviço*  *- Investimentos Fixos*  *- Caixa Mínimo*  *- Despesas pré-operacionais*  *- Faturamento mensal*  *- DRE*  *- Ponto de Equilíbrio, Lucratividade, Rentabilidade e Prazo de Retorno do Investimento.*  *Orientar cada grupo a vir ao Flip chart, para registar, apresentar e interpretar os resultados apurados do seu Plano de Negócio (15 minutos/grupo)* | *Projetor de slides, notebook e passador de slides.*  *Canetas, folhas de papel A4 e rascunho, folhas + cavalete do flip-chart e pincéis atômicos.*  *Projetor de slides, notebook e passador de slides.*  *Canetas, folhas de papel A4, folhas + cavalete do flip-chart e pincéis atômicos.*  *Os participantes necessitam usar calculadora.* | *Certificar-se de que todos os participantes entenderam o propósito da solução, e de estarem conscientes da competência que precisam desenvolver no 1º Encontro.*  *Certificar-se de que todos os grupos elaboraram o seu Plano de Negócio.*  *Certificar-se de que todos os grupos apresentaram e interpretaram os respectivos resultados apurados.* | *03:00 horas*  ***15 minutos***  *30 minutos*  *01:00 hora*  *“ ” ”*    *“ “ “*  *“ “ “*  ***10 minutos***  *01:00 hora*    *“ “ “*  *01:30 hora* |
| Avaliação da Solução | *Conhecer a avaliação dos participantes acerca do conteúdo comentado, das atividades em sala, dos recursos utilizados, do facilitador e como foi o seu aprendizado.* | *Distribuir uma folha da avaliação para cada participante* | *Caneta* | *Certificar-se de que todos os participantes entregaram a avaliação.* | *15 minutos* |
| Encerramento | *Agradecer, parabenizar e encorajar os participantes a continuar se capacitando.* |  |  |  | *5 minutos* |

# SUGESTÕES DE BIBLIOGRAFIAS E OUTRAS FONTES PARA CONSULTA

PNBOX – Sebrae: <https://pnbox.sebrae.com.br/planoNegocio>

CALCULADORA – Sebrae: <https://calculadora.sebrae.com.br/dasmei>

# CUIDADOS PARA O USO DE IMAGEM E CONTEÚDO

Ao escolher recursos audiovisuais para serem utilizados em capacitações, alguns cuidados são necessários.

* Se houver fontes extraídas da internet, a indicação da fonte deverá seguir o padrão da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) para os meios eletrônicos, referenciando a data e o ano de acesso;
* Imagens, fotografias, desenhos, vídeos, pintura e ilustrações só poderão ser inseridos no material se o Sebrae tiver direito de usá-los. Para evitar qualquer tipo de problema, as imagens não devem constar nas obras. Os autores devem apenas indicá-las, e a unidade responsável se encarregará de inseri-las no material, após verificar se estão devidamente autorizadas. A solicitação deverá constar no memorando de encaminhamento de material para editoração e diagramação;
* Se o título da obra mencionar alguma marca, deverá ser apresentada a autorização da empresa titular da marca, para que a obra permaneça com o título.
* Indicar referências bibliográficas, quando houver, e citações no corpo do texto conforme norma da ABNT.
* O Termo de Cessão de Direitos Autorais deverá constar nas mídias em que a imagem e/ou voz for(em) veiculada(s) (Mídia impressa; Televisiva; Emissoras de rádio; Sites e demais meios de comunicação; Feiras; Congressos; Seminários; Cursos; etc)

Além das mencionados acima, em quaisquer outros meios de reprodução e comercialização, inclusive publicação, mesmo em outro idioma, com direito de tradução do conteúdo, sem quaisquer restrições ou pagamentos adicionais a título da imagem e do som do cedente, desde que acompanhadas do Termo de Cessão de Direitos Autorais.

# FECHAMENTO

O objetivo deste manual é orientar o(a) educador (a) na aplicação da solução Workshop Plano de Negócios, com base nos referenciais do Sebrae e nas características do público-alvo atendido.

Espera-se que o seu conteúdo contribua para consolidar o alcance dos objetivos e resultados propostos. Para isto, é necessário que o(a) educador(a) observe o comportamento dos envolvidos com a solução e a sua predisposição em assumir novas atitudes (querer fazer) e aplicar o conhecimento aprendido, pois esta é uma forma de avaliar a sua eficácia.

É sempre bom reforçar que o resultado que se espera com a capacitação é fomentar, no público atendido, atitudes positivas para o ato de aprender a aprender, aprender a ser, aprender a conviver e aprender a fazer. Isto só é possível estimulando a capacidade de pensar, de criar e de agir conscientemente e entendendo a necessidade do desenvolvimento contínuo e da apreensão de novos saberes que favoreçam o crescimento pessoal, profissional e o sucesso dos pequenos negócios.

# REFERÊNCIAS



# ANEXOS

Os Kits de informações/dados de negócios, para aplicação nesta solução, estão numerados de 1 a 6 e disponíveis em arquivos à parte, para impressão e distribuição aos grupos de participantes em sala.

**1 – cerveja artesanal**

**2 – biscoito tipo holandês**

**3 – salgados e doces**

**4 – fast food**

**5 – Leterring**

**6 – semijoias**