**MANUAL DE ORIENTAÇÕES PARA APLICAÇÃO**

**(Consultoria)**

EU, EMPREENDEDOR

Fortaleza (CE)

2023

**© 2019. 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**

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Desenvolvimento de Produtos e Cultura Empreendedora

SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF

Telefone: (61) 3348-7230

*Dados Ficha Catalográfica*

# SUMÁRIO

[SUMÁRIO 3](#_Toc49785465)

[I. APRESENTAÇÃO 4](#_Toc49785466)

[II. FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO 5](#_Toc49785467)

[III. CONTEXTUALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO 6](#_Toc49785468)

[IV. MODELO DE ATUAÇÃO 7](#_Toc49785469)

[V. LÓGICA E DINÂMICA DA SOLUÇÃO 8](#_Toc49785470)

[VI. PAPEIS E RESPONSABILIDADES 9](#_Toc49785471)

[VII. ORIENTAÇÕES GERAIS 11](#_Toc49785472)

[VIII. SUGESTÕES DE BIBLIOGRAFIAS E OUTRAS FONTES PARA CONSULTA 13](#_Toc49785473)

[IX. FECHAMENTO 14](#_Toc49785474)

[X. REFERÊNCIAS 15](#_Toc49785475)

[XI. ANEXOS 16](#_Toc49785476)

**I -APRESENTAÇÃO**

Nesse manual, o(a) consultor(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação da solução Eu, Empreendedor direcionada aos participantes atendidos na trilha de atendimento intitulada COMECE, fase DESCOBERTA, de iniciativa da Escola de Negócios Sebrae e tem por objetivo atender a potenciais empreendedores em fase de estruturação do negócio. Durante a aplicação da consultoria os participantes poderão adquirir os seguintes conhecimentos: visão moderna do comportamento empreendedor; suas características; habilidades e competências; perfil atual dos participantes e compartilhamento de cases de sucesso. Esses conteúdos possuem o objetivo pedagógico de conduzir os participantes em identificar seu potencial atual, a percepção dos pontos a serem desenvolvidos e o fortalecimento da autoconfiança e determinação em sua prática do ato de empreender seu negócio.

Este manual que objetiva referenciar o método de trabalho e suas aplicações, foi dividido em capítulos para melhor entendimento sobre a aplicação prática dessa atuação com os municípios:

- Apresentação geral do conceito e os objetivos a serem alcançados.

- Modelo de aplicação da solução.

- Atuação do consultor e sua responsabilidade.

Cabe ressaltar que este manual é um documento vivo que sofrerá atualizações constantes procurando incorporar boas práticas e métodos melhorados tornando assim o trabalho de aplicação nos municípios brasileiros uniformizado e com elevado grau de assertividade e bons resultados.

# FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

**Nome da Solução (título):**

Eu, Empreendedor

**Público-alvo:**

Atender a potenciais empreendedores em fase de estruturação do negócio

**Formato da Solução:**

Consultoria

**Descrição da Solução:**

Os conteúdos que serão desenvolvidos são os seguintes: visão moderna do comportamento empreendedor; suas características; habilidades e competências; perfil atual dos participantes e compartilhamento de cases de sucesso e os objetivos da solução visam conduzir os participantes a identificar seu potencial atual, a percepção dos pontos a serem desenvolvidos e o fortalecimento da autoconfiança e determinação em sua prática de empreender seu negócio*.*

**Modalidade**:

(  x ) Presencial (   ) Distância ( ) Híbrido

**Duração:**

04 horas

# CONTEXTUALIZAÇÃO DA SOLUÇÃO

**Abordagem Teórica**

A solução Eu, Empreendedor está direcionada aos participantes na trilha de atendimento intitulada COMECE, fase DESCOBERTA, de iniciativa da Escola de Negócios Sebrae e sua aplicação em formato pedagógico de workshop é direcionada para potenciais empreendedores em fase de estruturação do negócio. A persona identificada para esse público alvo consiste de pessoas que possuem as seguintes características: jovens, recém formadas, informadas, possuem domínio no ambiente digital e querem materializar seu sonho empreendedor mas não foram preparados para isso em sua formação acadêmica. O alinhamento do conteúdo ao perfil dos participantes e, considerando um tempo de 03 horas para a sua aplicação, estruturou os seguintes temas a partir da coletoria técnica: visão moderna do comportamento empreendedor; características; habilidades e competências; perfil atual dos participantes e compartilhamento de cases de sucesso. Esses conteúdos possuem o objetivo pedagógico de conduzir os participantes em identificar seu potencial atual, a percepção dos pontos a serem desenvolvidos e o fortalecimento da autoconfiança e determinação em sua prática do ato de empreender seu negócio. A teoria que justifica a solução está baseada em vários autores: temos em Idalberto Chiavenato em seu livro “Recursos Humanos”que ser empreendedor é assumir riscos em meio a uma economia em transformação e crescimento constantes; o termo capacidade empreendedora se refere à habilidade de avaliar e explorar a oportunidade, criando valor por meio de novos conhecimentos (HINDLE; KEVIN, 2007). Segundo Liñan e Chen (2009), a capacidade empreendedora é considerada uma espécie de capital humano. Um dos primeiros comportamentalistas foi Max Weber (1930), ele identificou o sistema de valores como determinante para a explicação do comportamento empreendedor, como indivíduos inovadores, pessoas independentes cujo papel de liderança nos negócios inferia uma fonte de autoridade formal. Dornelas (2008, p. 22) afirma que “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam a transformação de ideias em oportunidades”. Importante é ter a certeza que teve Wellington Nogueira (Fundador da ONG Doutores da Alegria) quando disse qual era o seu entendimento sobre empreender: “Empreender é sair na chuva pra se molhar. E se encantar com isso.”

**Objetivos de aprendizagem**

- Obter uma visão ampla do ato de empreender;

- Compreender e mapear suas potencialidades e fragilidades de modo a investir na superação das limitações e potencialização das capacidades;

- Mitigar seus medos e potencializar sua determinação;

- Sensibilizar e encantar à prática empreendedora;

- Fazer de seu Eu, empreendedor um canal de influência positiva para seus colaboradores e sua rede de relacionamento.

**Legislação Relacionada**

*- Lei Complementar Federal 123/2006: Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.*

*)*

*- Lei regulamentadora (Lei nº 9.294/1996): Segundo o decreto, algumas instruções devem ser seguidas por empresas dos ramos de produtos fumígeros, bebidas alcoólicas, medicamentos, terapias e defensivos agrícolas.*

*- Lei Geral de Proteção de Dados, LGPD (Lei nº 13.709/2018): Preza pela transparência de empresas no armazenamento e no uso de dados coletados por meio de campanhas digitais.*

*- Código de defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990), pertence ao Código Civil, tem por objetivo primordial proteger e defender o consumidor que em regra é a parte hipossuficiente nas relações de consumo.*

# MODELO DE ATUAÇÃO

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** | **Entrega do Consultor** |
| *ATIVIDADE 01:*  *- Abertura do evento com um resumo dos assuntos e objetivos;*  *- Apresentação dos participantes;*  *- Abordagem do atual cenário de negócios para os novos empreendedores, destacando suas dores, riscos, vantagens, características principais e o conhecimento dos pilares do modelo de habilidades e competências que alicerçam o ato de empreender.* | *01 hora e 30 min* | *Lista de Presença, material didático e apoio* |
| ATIVIDADE 02:  - Aplicação em grupo: qual o meu perfil atual?  -.Explanação dos participantes de seu perfil;  - Conclusão final da atividade. | *01 hora* | *resultado individual* |
| ATIVIDADE 03:  - Atividade em grupo para a elaboração de ações cotidianas que podem acelerar as habilidades e competências;  - Apresentação dos resultados;  - Conclusão final da atividade. | *01 hora* | Resultado da atividade |
| ATIVIDADE 04:  - Apresentação de cases de sucesso  - Encerramento do encontro | 30 min | Conclusão final |
|  |  |  |
|  |  |  |

# LÓGICA E DINÂMICA DA SOLUÇÃO

A lógica e a dinâmica das soluções do portfólio nacional possuem as seguintes premissas:

- Cada escopo é único, tendo uma duração adequada à sua execução conforme apresentado no modelo de atuação;

- No modelo da solução são apresentadas as tarefas/atividades propostas e as entregas previstas para serem feitas pelo consultor para a gestão da solução no Sebrae;

- Deverá ser realizado no primeiro encontro: a contextualização da solução, o alinhamento de expectativas e dos papéis de cada um, organização da equipe de trabalho do município, planejamento de cronograma e da entrega que será feita ao final da consultoria;

- As consultorias devem ter entregas claras, concretas e devem respeitar o padrão definido pelo Sebrae;

- As soluções possuem um encadeamento e iniciam em diferentes momentos ao longo da execução do projeto no município.

# PAPEIS E RESPONSABILIDADES

**Cabe ao consultor:**

- Ser um facilitador nos projetos de consultoria;

- Ser um agente de mudança;

- Ser um especialista em diagnosticar;

- Ser especialista em estabelecer relacionamentos que possam efetivamente ajudar o cliente;

- Analisar as informações do município atendido através de uma visão sistêmica;

- Entregar a metodologia de acordo com o escopo da consultoria, sua área e subárea;

- Ser objetivo indo ao foco do problema, identificando alternativas para solucioná-lo;

- Ter capacidade de analisar a viabilidade da implantação das soluções indicadas;

- Ter disponibilidade de tempo adequado e suficiente para o atendimento ao cliente e o cumprimento da consultoria para a qual foi contratado;

- Ter comportamento ético condizente, de acordo com o Código de Ética do Sebrae;

- Cumprir a metodologia e os prazos estabelecidos;

- Realizar as entregas definidas na metodologia;

- Manter confidencialidade das informações;

- Fazer o alinhamento de expectativas com o cliente conforme a metodologia, de forma clara e objetiva;

- Informar ao cliente e comunicar ao Sebrae, caso a demanda não possa ser atendida;

- Respeitar as pessoas em sua forma integral;

- Respeitar o cliente, que é quem mais conhece de seu negócio.

**Cabe ao município:**

- Estar comprometido e motivado para perceber, identificar e efetivar a mudança;

- Decidir pela melhor alternativa, entre as apresentadas pelo consultor;

- Fornecer as informações necessárias para a execução dos trabalhos;

- Disponibilizar tempo e equipe para as reuniões com o consultor;

- Informar ao consultor, em caso de imprevistos, o cancelamento da consultoria;

- Realizar as atividades solicitadas (por exemplo, levantamento de dados e informações), deixadas pelo consultor;

- Implementar as soluções indicadas.

**Cabe ao Sebrae:**

- Comercializar as soluções;

- Oferecer soluções pertinentes e alinhadas ao mercado, oportunizando a obtenção de resultados sustentáveis e duradouros para o poder público;

- Preparar profissionais para atender, orientando metodologicamente os consultores;

- Deter a gestão do histórico do relacionamento com o Sebrae;

- Encaminhar o consultor que melhor se adeque para a demanda do cliente, considerando critérios de contratação;

- Monitorar periodicamente o trabalho realizado;

- Oferecer suporte ao cliente no acompanhamento e intervenção, se necessário;

- Avaliar os resultados.

# ORIENTAÇÕES GERAIS

**Antes de iniciar**

- Ao receber o agendamento verifique as informações e caso haja dúvidas, entre em contato com o responsável pelo agendamento no Sebrae;

- Realize o agendamento, o mais breve possível, através de contato telefônico e confirme por e-mail, W*hatsapp* ou outro meio, formalizando o encontro;

- Confirme o endereço do local da reunião, para garantir que você está com as informações corretas quanto à localização;

- Identifique na ficha técnica da solução se o primeiro encontro demanda alguma informação específica e, caso sim, solicite ao município, as providências para tal;

- Faça contato com o município um dia antes para ratificar a agenda, minimizando o risco de esquecimento por parte do mesmo, especialmente no primeiro encontro.

**Durante a aplicação da solução**

- A metodologia atende ao público do Sebrae. Adeque a linguagem conforme a maturidade do cliente que estiver atendendo;

- Realize o alinhamento de expectativas, dos papéis e da entrega final no primeiro encontro; é essencial para o bom andamento e sucesso das soluções.

- Utilize a ficha técnica da solução para alinhar cada um dos encontros, para que o cliente esteja ciente do que vai acontecer e de seu papel e responsabilidade com as atividades que deverá executar. Da mesma forma, siga o passo a passo descrito no modelo de atuação para que a entrega aconteça de forma adequada.

- Destaque que o Sebrae desenvolve a solução “com o cliente” e não “para o cliente”. O cliente precisa se apropriar do conhecimento, das ferramentas, modelos, minutas e outras informações, além de executar as orientações, para que os trabalhos sejam executados no prazo definido.

- Informe que é importante o cumprimento das agendas acordadas previamente, otimizando tempo e resultados para todas as partes.

- No caso da equipe de trabalho envolvida com a solução já possuir planilhas, sistemas, controles que estão sendo utilizados e atendendo às necessidades, analise se é, ou não, necessário substituí-las. Siga a metodologia com adequações às ferramentas existentes quando for o caso.

- Durante a execução da solução o Sebrae irá executar o monitoramento da aplicação. A proposta consiste n a checagem em tempo real das ações que estão sendo executadas no município, através de ligações telefônicas, visitas *in loco*, ou reuniões, permitindo a aferição da qualidade e satisfação dos serviços diretamente com os Gestores Públicos do município parceiro.

**Após finalizar a solução**

- Certifique-se quanto a dúvidas que possam ter surgido no período transcorrido e que ainda não estão devidamente esclarecidas;

- No último encontro, identifique outras necessidades e informe sobre a situação ao Sebrae local sobre possibilidades ou necessidades;

- A avaliação da solução quando concluída deve fazer parte da matriz lógica sob dois pontos importantes:

- Na atuação como consultor(a): verificar as entregas previstas e devidamente descritas no detalhamento de cada atividade/tarefa a ser realizada no município, o alcance dos resultados mínimos esperados e o atendimento ao modelo de atuação descrito;

- Avaliação junto ao cliente: com o objetivo de verificar a percepção quanto aos resultados obtidos, grau de satisfação e recomendação da atuação do Sebrae.

# SUGESTÕES DE BIBLIOGRAFIAS E OUTRAS FONTES PARA CONSULTA

<https://endeavor.org.br/uncategorized/conheca-5-empreendedores-de-sucesso/>

<https://encontresuafranquia.com.br/o-que-e-ser-empreendedor/>

<https://www.terraempresas.com.br/blog/historias-empreendedores-de-sucesso>

<https://tiinside.com.br/23/09/2014/cinco-dicas-para-trilhar-um-caminho-empreendedor-de-sucesso>

<https://posdigital.uninassau.edu.br/blog/5-passos-para-ser-um-empreendedor-de-sucesso>

<http://blog.damasemijoias.com.br/como-ser-uma-empreendedora-4-exemplos-de-sucesso/?>

<https://www.youtube.com/watch?v=MXstdCRiIDw>

<https://www.youtube.com/watch?v=ReEl8vMM29k>

<https://www.youtube.com/watch?v=O2WNOId3q94>

<https://blog.sforweb.com.br/cce-comprometimento/>

<https://meubolsoemdia.com.br/Materias/correr-riscos-calculados>

<https://www.credisol.org.br/blog/post/aprenda-como-empreender-com-coragem>

<https://meubolsoemdia.com.br/Materias/independencia-e-autoconfianca>

<https://www.projectbuilder.com.br/blog/o-que-e-inovacao-e-novo-produto-conceitos-e-diferencas/>

<https://blog.sforweb.com.br/busca-de-oportunidades-e-iniciativa-como-desenvolver-esses-comportamentos/>

<https://blog.softensistemas.com.br/empreendedorismo-e-inspiracao-entenda-porque/>:

<https://institutolegado.org/blog/construindo-pontes-a-importancia-das-parcerias-no-empreendedorismo-social/>

<https://www.slacoaching.com.br/artigos-do-presidente/lideranca-e-empreendedorismo-qual-a-relacao>

<https://www.siteware.com.br/projetos/como-criar-um-plano-de-acao/>

<https://jrmcoaching.com.br/blog/caracteristicas-do-espirito-empreendedor/>

livro “Competindo pelo futuro”, Gary Hammel e C. K. Prahalad demonstram que: “O empreendedor não pode mais esperar pelo envelhecimento dos produtos e serviços para só então mudá-los..

# FECHAMENTO

O objetivo deste manual é orientar o(a) consultor(a) na aplicação da solução Eu, Empreendedor, com base nos referenciais do Sebrae e as características do público-alvo atendido.

Espera-se que o trabalho de consultoria realizado contribua para consolidar o alcance dos objetivos e dos resultados propostos. Para isso, é necessário que o(a) consultor(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 importante destacar o impacto do trabalho de consultoria, pois o consultor(a) é um agente externo que traz conhecimento sobre matérias específicas, permitindo que o cliente tenha a possibilidade de acelerar o alcance dos resultados, se seguir as orientações repassadas pelo consultor(a). Outro aspecto importante é deixar claro que a consultoria irá trazer conhecimento e possibilidades, porém os gestores do cliente não perderão o controle sobre as decisões, terão agora novas oportunidades e possibilidades para o desenvolvimento das atividades.

# REFERÊNCIAS

*(listas as referências utilizadas para construção do documento, por exemplo:*

*- SEBRAE.* ***Referenciais Educacionais do Sebrae****. Versão 2015. Brasília: Sebrae,2015.)*

# ANEXOS

*(Inserir anexos relacionados com a execução da solução, por exemplo:*

*- Modelo de decreto;*

*- questionário de orientação/perguntas-chave para organização dos trabalhos e etc.)*