**MANUAL DE ORIENTAÇÕES PARA APLICAÇÃO**

PROGRAMA COMECE - DA IDEIA AO NEGÓCIO

Programa de desenvolvimento de futuros empreendedores

MÓDULO 04 - IMPLANTAÇÃO

**Consultoria: Análise do plano de negócios**

**Fortaleza (CE)**

**2023**

**© 2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará– Sebrae/CE**

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 de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará– Sebrae/CE

Unidade de Desenvolvimento de Desenvolvimento de Soluções

Fortaleza - CE

*Dados Ficha Catalográfica*

**FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO**

**Nome da Solução (título):**

COMECE - Da ideia ao Negócio

MÓDULO 04 - IMPLANTAÇÃO

CONSULTORIA: Análise do plano de negócios

**Público-alvo:**

Futuros empreendedores de micro e pequenos negócios

**Formato da Solução:**

Consultoria

**Descrição da Solução:**

**Objetivos da solução**:

Analisar plano de negócios desenvolvido.

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

Plano de Negócios

Análise do plano de negócios

**Modalidade**:

(   ) Presencial (   ) Distância ( X ) Híbrido

**Duração:**

3h/a

**SUMÁRIO**

**​**

**​​**

**​1. FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO**

**2. VENHA CONOSCO NESTA JORNADA**

**3. APRESENTAÇÃO**

**4. REFERENCIAIS EDUCACIONAIS**

4.1 **Aspectos teóricos**

4.2 **Aspectos metodológicos**

**5. PERCURSO EDUCACIONAL DA SOLUÇÃO**

**6. PLANO DE INTERVENÇÃO EDUCATIVA**

6.1 **Competência Específica 1**

6.2 **Competência Específica 2**

6.3 **Competência Específica 3**

6.4 **Competência Específica 4**

**7. ANEXOS**

**​**

​**​**

**1. VENHA CONOSCO NESTA JORNADA**

Caro(a) Instrutor(a), te convidamos a juntos contribuir no crescimento pessoal e profissional desses futuros empreendedores, é com grande entusiasmo e expectativa que damos as boas-vindas a todos vocês neste programa que visa capacitar o futuro empreendedor para a abertura de seus próprios negócios. É um privilégio tê-los conosco nesta jornada que moldará o futuro de muitos empreendedores em potencial.

O “COMECE - Da ideia ao Negócio” é um programa de desenvolvimento de futuros empreendedores pensado em um formato de jornada empreendedora de forma prática, com o objetivo de capacitar o futuro empreendedor nas competências, habilidades e atitudes para abertura dos seus negócios, identificando oportunidades, até a implantação de suas ideias.

Neste curso, estaremos embarcando em uma jornada de descoberta, inovação e realização. Acreditamos firmemente que o empreendedorismo é uma força transformadora que pode impulsionar economias, criar oportunidades e, acima de tudo, realizar sonhos. E é através de sua orientação e conhecimento que capacitaremos nossos alunos a trilhar esse caminho com sucesso.

Queridos instrutores, acreditamos que vocês são o alicerce deste curso. Com seu conhecimento, experiência e paixão pelo ensino, estamos confiantes de que nossos alunos serão capacitados a se tornarem empreendedores de sucesso, prontos para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que o mundo dos negócios oferece.

Estamos ansiosos para colaborar com vocês e testemunhar o impacto positivo que juntos poderemos criar na vida de nossos alunos. Este é o começo de uma jornada incrível e inspiradora, e estamos gratos por tê-los a bordo.

Vamos capacitar o futuro, um empreendedor de cada vez.

Bem-vindos!

**2. APRESENTAÇÃO**

Nesse manual, o(a) instrutor(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação do ***“COMECE - Da ideia ao Negócio - Análise do plano de negócios”***, programa que tem como finalidade atender a futuros empreendedores.

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.

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

* Analisar plano de negócios desenvolvido.

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 essas 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 Manual do Participante e/ou nas sugestões que constam neste manual.

**3. REFERENCIAIS EDUCACIONAIS**

As soluções educacionais de capacitação empresarial e cultura empreendedora do Sebrae tem por finalidade desenvolver competências de naturezas cognitiva, atitudinal e operacional, que permitam aos indivíduos mobilizar conhecimento/ saberes, atitudes e habilidades/procedimentos para um desempenho satisfatório em diferentes situações – pessoais, profissionais ou sociais. Os referenciais educacionais do Sebrae reconhecem os valores da instituição como princípios fundamentais.

De acordo com os Referenciais Educacionais do Sebrae, sua prática educacional está ancorada nas teorias sociocrítica de Paulo Freire e a humanista de Carl Rogers, refletindo em práticas dialógicas, em que tanto os instrutores, quanto os participantes são sujeitos ativos do processo educacional, a exemplo dos círculos de cultura na perspectiva freireana. Com relação às abordagens metodológicas, serão fundamentadas nos princípios andragógicos e subsidiada por Metodologias Ativas da aprendizagem.

**3.1 Aspectos teóricos:**

* Teoria sócio-crítica - Os processos educativos precisam ser construídos de modo a levar à emancipação dos sujeitos, entendendo-os como parte dos momentos histórico-culturais a que pertencem. Nesta perspectiva teórica os círculos de cultura favorecem o processo dialético, cerne da prática educacional proposta.
* Humanista - O enfoque humanista reconhece a posição afetiva facilitadora do educador, enfatizando o valor humano e a empatia como forma de propiciar, ao indivíduo aprendente, o conhecimento de suas potencialidades e a busca do equilíbrio.
* Andragógica - Segundo Knowles, voltada para o desenvolvimento e aprendizado do público adulto que tem como princípios a autonomia, a experiência, prontidão para a aprender, aplicação da aprendizagem e motivação para aprender.

**3.2 Aspectos metodológicos:**

* As metodologias ativas como estratégias de ensino que tem o objetivo de incentivar os sujeitos de forma autônoma e participativa por meio de situações reais, são algumas delas: gamificação; sala de aula invertida; design thinking, design sprint, aprendizagem baseada em problemas e aprendizagem baseada em projetos.

Cabe à instrutora identificar as expectativas das participantes, as diferenças existentes entre elas para explicitar o objetivo da solução, as competências que ela pretende desenvolver e os conteúdos que serão abordados visando ao seu alcance.

Na relação instrutora-participante, o diálogo deve ser frequentemente exercitado para acolhimento e para apresentação, explicação, problematização e instrumentalização para a cultura empreendedora, com vistas a instigar a prática dos temas abordados.

O uso de estratégias de ensino-aprendizagem e recursos tecnológicos adequados à abordagem de cada tema é um cuidado a ser considerado na mediação pedagógica. Recomenda-se que a instrutora, além de conhecer a finalidade das estratégias de ensino-aprendizagem 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. As ações educacionais da instrutora devem estar organizadas de forma a atender os objetivos de aprendizagem de cada solução.

**4. PERCURSO EDUCACIONAL DA SOLUÇÃO**

|  |
| --- |
| **Módulo 04: IMPLANTAÇÃO** |
| **Tema:**  Consultoria 4.2: Análise do plano de negócios  OBJETIVO:  Analisar plano de negócios desenvolvido. |
| **Atividades / Tarefas Avaliação do Plano de Negócio**  Reunião Inicial:   * Conhecer a real necessidade do cliente, conceituar e definir ações desenvolvidas na consultoria e incentivar o envolvimento do cliente e a interação com o consultor.   Diagnóstico:   * Necessidade de negócio, proposta de valor, estudo de mercado, canais de distribuição, área de atuação e localização do negócio   Planejamento:   * Modelar as atividades-chave necessárias ao funcionamento do negócio; quais os parceiros e recursos materiais, humanos, técnicos e financeiros; projetar os investimentos iniciais, os custos operacionais, receitas e indicadores de resultados.   Implementação:   * Tomada de decisão e formalização do negócio.   Conclusão:   * Emissão do documento de formalização do negócio e orientações gerais. |

**5. ANEXOS**

**ORIENTAÇÕES:**

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 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.

**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, Whatsapp 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 gestor responsável, 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.

- Caso a equipe de trabalho envolvida com a solução já possua 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 na 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.