

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

APRENDER A EMPREENDER

GUIA DO PALESTRANTE



Quem tem conhecimento vai pra frente

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Gestão Estratégica

APRENDER A EMPREENDER

GUIA DO PALESTRANTE

Brasília – DF
SEBRAE NACIONAL
2012

2012. 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)

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Capacitação Empresarial – UCE

SGAS 605 – Conjunto A – Asa Sul – 70.200-904 – Brasília-DF

Telefone: (61) 3348-7284 – Fax: (61) 3348-7585

www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor Presidente do SEBRAE

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor Técnico do SEBRAE

Carlos Alberto dos Santos

Diretor Financeiro do SEBRAE

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional

Roseley Silva de Oliveira

José Ancelmo de Gois

Consultora Conteudista

Nara Liane Avila Prieto Silveira

Educare Consultoria e Desenvolvimento Empresarial Ltda.

Consultor Educacional

José Sérgio Jesus

SS Treinamento e Desenvolvimento Educacional Ltda.

APRESENTAÇÃO

Prezado Palestrante,

Uma das características mais marcantes do século é a pluralidade de fontes de conhecimento, de novas tecnologias e de profusão de informações. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae, como catalisador das expectativas e percepções dos empresários, empenha-se em criar condições para a pesquisa, a seleção e a divulgação dos saberes essenciais ao sucesso dos Empreendedores Individuais. Para isso, o Sebrae utiliza todas as formas de comunicação a fim de propagar a reflexão e a aplicação dos novos conhecimentos.

Esta é uma Palestra de Sensibilização com o objetivo de apresentar as informações essenciais para que o Empreendedor Individual conheça o Kit Educativo Aprender a Empreender, na metodologia de Telessala Sebrae, sensibilizando-o da importância da atualização dos seus conhecimentos para a gestão eficiente de seu negócio, resultando em impacto direto ou indireto no desenvolvimento e na sustentação dos Empreendedores Individuais.

O Manual do Palestrante foi elaborado para partilhar com os profissionais que participarem dessa ação, a organização do tema “Aprender a Empreender”. O conteúdo proposto foi estruturado com a apresentação de slides, de forma comentada e participativa.

O conjunto elaborado para dar subsídios a esta Palestra de Sensibilização contém, além do Manual do Palestrante, os slides e o Manual do Participante, que tem a finalidade de reunir as principais questões abordadas sobre o Kit Educativo Aprender a Empreender, na metodologia de Telessala Sebrae e permitir anotações. É importante saber que, quanto mais conhecimento o palestrante tiver sobre o assunto e a Metodologia das Telessalas Sebrae, melhores condições ele terá como palestrante, satisfazendo desta forma ao cliente : os Empreendedores Individuais.

Palestrante, o sucesso desta palestra está diretamente ligado à sua compreensão do assunto e, principalmente, à sua habilidade para comunicar e motivar os Empreendedores Individuais. O Sebrae conta com sua competência para abrilhantar esta ação.

Equipe Sebrae

DESCRIPTIVO DA PALESTRA

TÍTULO DA PALESTRA: SEI ADMINISTRAR KIT EDUCATIVO APRENDER A EMPREENDER

RESPONSÁVEIS: Mirela Malvestiti – Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial
Roseley Silva de Oliveira – Analista da Unidade de Capacitação Empresarial

NÍVEL DE ABRANGÊNCIA DO CONTEÚDO: Nacional

CARGA HORÁRIA: 2h30min

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Reflexão sobre empreendedorismo
- Apresentação da metodologia da Telessala
- Apresentação do Kit Educativo Aprender a Empreender
- Fornecedores e concorrentes: rivalidade ou parceria
- Negociação

OBJETIVO DESTA PALESTRA:

Sensibilizar os Empreendedores Individuais para a matrícula no Kit Educativo Aprender a Empreender – Telessala Sebrae.

PÚBLICO-ALVO

Empreendedores Individuais.

PRINCIPAL BENEFÍCIO DO CONTEÚDO DESTA PALESTRA/CONHECIMENTO PARA O CLIENTE:

Que os Empreendedores Individuais percebam a importância de estudar para conhecer as ferramentas de gestão para criar e manter empreendimentos eficientes.

METODOLOGIA USADA:

Expositivo-interativa, desenvolvida mediante perguntas, atividades em grupo e debates.

MATERIAL DIDÁTICO:

MANUAL DO PARTICIPANTE, PROJETOR MULTIMÍDIA, COMPUTADOR,

FLIP-CHART E PINCEIS ATÔMICOS. ORIENTAÇÕES PARA O PALESTRANTE E SEBRAE

Você, além de dominar técnicas de comunicação e oratória e ter uma postura condizente com o evento, deverá distribuir o tempo estipulado em três momentos: exposição, desenvolvimento e desfecho. A ideia é introduzir o tema, desenvolvê-lo e concluí-lo.

EXPOSIÇÃO

Apresentações – Sebrae, palestrante e participantes

No momento da exposição, apresente brevemente a instituição Sebrae e os serviços que presta à sociedade.

A seguir, no próximo slide, apresente-se e solicite a apresentação dos participantes. Solicite uma breve apresentação (nome, ramo de atividade), pois, além de valorizar a presença das pessoas, lhe auxilia a verificar o interesse que o tema despertará naquele público.

Obs.: Caso o número de participantes seja maior que 30 pessoas, não será possível fazer as apresentações, pois levará muito tempo e a palestra tem apenas 2 horas e 30 minutos de duração.

APRESENTAÇÃO DO TEMA

Exponha a intenção e a importância do assunto, dimensione e limite o campo da mensagem.

O tema deve ser apresentado de forma simples e clara, fornecendo uma explicação sobre o contexto em que ele se insere, seu nível de abrangência e os objetivos da mensagem. Transmita uma imagem positiva que ao mesmo tempo seja sintética, estimuladora, provocadora e instigadora.

QUESTIONAMENTO

Faça as perguntas elaboradas neste manual

Fazer uma ou duas perguntas abertas e divergentes é uma estratégia para despertar o interesse. A curiosidade despertada pelas questões promove desafios e inquietações, bem como reflexões que induzem aos Empreendedores Individuais a concentrar sua atenção no desenvolvimento da palestra.

Na exposição, são feitos questionamentos, mas não são esperadas respostas do público, não se antecipam ideias do desenvolvimento e não se incluem exemplos.\

Explique para o público que as dúvidas poderão ser verbalizadas durante e ao final da palestra e os participantes, portanto, durante o desenvolvimento podem anotar as questões para debate.

DESENVOLVIMENTO

Paute sua palestra nos slides registrados neste manual

No desenvolvimento, expõe-se a fundamentação lógica do trabalho. Sua finalidade é fundamentar o enfoque proposto, possibilitando aos participantes examinarem e entenderem as ideias apresentadas.

Apresente os slides e explique cada um utilizando os argumentos expostos que acompanham os slides. Você, com seus conhecimentos, poderá enriquecer a argumentação.

DESFECHO

Durante o desenvolvimento da palestra, vai sendo formada no participante uma estrutura de pensamento dedutivo que culmina com o desfecho. Portanto, o desfecho constitui uma confirmação de que o público entendeu qual a aplicação prática das informações obtidas e quais as consequências e as vantagens para sua empresa.

Neste momento, dúvidas e questionamentos que cada um tem relacionados ao seu negócio podem surgir. Podem surgir também alguns relatos de situações vividas. Os participantes deverão ser estimulados a participar.

Quando as perguntas dos participantes começarem a ficar escassas, faça as questões elaboradas pelo conteudista para aquecer o debate (as questões estão registradas após os slides, neste manual). As perguntas são importantes, pois a mudança de percepção dos participantes começa a ocorrer no momento da formulação da pergunta e das reflexões que ela propicia.

O desfecho fornece ao empresário as respostas às suas dúvidas e inseguranças e deve gerar no público uma sensação de que era essa a sua expectativa.

Caso surjam questões pontuais da empresa de algum participante, sugira uma consulta ao ponto de atendimento do Sebrae.

Caso surjam perguntas que não são o foco da palestra, comente que as informações poderão ser obtidas em outras palestras, cursos, publicações e materiais de apoio na biblioteca e no portal do Sebrae: www.sebrae.com.br.

Poderá ainda indicar o Sebrae UF (colocar o endereço do Sebrae local).

A palestra deve ser finalizada em uma atmosfera positiva e com referências ao papel do sistema Sebrae no apoio às micro e pequenas empresas e aos Empreendedores Individuais. Podem-se incluir recomendações ou sugestões para outras informações sobre o tema.

Complementos para o palestrante:

- Apresente-se brevemente e dê as boas vindas aos participantes em nome do Sebrae.
- Apresente o Sebrae com foco nos benefícios entregues ao cliente através de seus produtos e serviços.
- Esclareça e enfatize a função e o papel da instituição e informe o que o Sebrae pode fazer pelos Empreendedores Individuais - EIs
- Informe que o Sebrae irá prestar todo o suporte aos Empreendedores Individuais, desde o registro de sua empresa por meio do Portal do Empreendedor, até a consultoria gratuita no decorrer de sua atividade, de forma receptiva e pró-ativa indo ao encontro deste cliente.
- Informe ainda, que o Sebrae desenvolveu vários produtos, como palestras, cartilhas, consultorias dentre outros, para atender especificamente aos Empreendedores Individuais.
- Peça que os participantes se apresentem, de forma bem objetiva (nome e ramo de atividade),

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO



APRENDER A EMPREENDER

SEI

Carga Horária: 02h 30min

Conteúdo Referência:

Instrumentos de gestão compatíveis com a realidade do mercado atual, com os saberes necessários para o empreendedor criar e manter uma empresa eficiente.

Complementos para o palestrante:

- Sempre que apresentar esta palestra para grupos pequenos, peça aos participantes que se apresentem dizendo o nome e o ramo de atividade.
- Explique que a palestra tem uma carga horária de 2 h 30 min e objetiva apresentar Kit Educativo Aprender a Empreender – Telessala Sebrae.
- Informe aos participantes que esta telessala apresenta instrumentos de gestão compatíveis com a realidade do mercado atual, com saberes necessários para o empreendedor criar e manter uma empresa eficiente.
- Comente ainda que quem é comerciante, dono de uma loja, mercearia, banca em feira ou outro negócio precisa atualizar seus conhecimentos constantemente só assim estará pronto para os desafios do dia-a-dia de um negócio.

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

*Empreendedorismo não é uma ciência,
nem é arte. É uma prática”*

Peter Drucker



sei / **SEBRAE**
EMPREENDEDOR
INDIVIDUAL

SEBRAE

“

Complementos para o palestrante:

- Apresente a frase do Peter Drucker e peça que os Empreendedores Individuais se manifestem sobre a frase.
- Ouça alguns Empreendedores Individuais e logo a seguir comente que não existe uma receita perfeita e infalível para empreender. Cada um desenvolve sua própria maneira de praticar, de realizar, de correr atrás do sonho. O empreendedor nunca para de aprender e que os erros e acertos fazem parte deste processo.
- Pergunte aos Empreendedores Individuais se conhecem os fundamentos da gestão eficiente de uma empresa, com a valorização do comportamento empreendedor?
- Ouça os comentários e informe que o Kit Educativo APRENDER A EMPREENDER – tem este foco.
- Informe que neste encontro terão oportunidade de conhecer melhor o curso seus conteúdos, saber como é o seu funcionamento e a forma de estudo.
- Instigue o grupo perguntando se desejam conhecer e esclarecer suas dúvidas sobre como os instrumentos de gestão para o empreendedor criar e manter uma empresa eficiente?
- Convide os Empreendedores Individuais para a próxima atividade, comentando que esta é uma palestra que conta com a participação de todos.

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

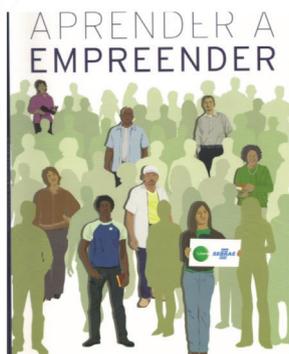
COMO EMPREENDEDORES:

- 1- Quais as principais dúvidas relacionadas a uma gestão empreendedora de sucesso?
- 2- Como são percebidos os seus fornecedores e concorrentes: rivais ou parceiros?
- 3- Como negociar com fornecedores ou concorrentes?

Complementos para o palestrante:

- Apresente o slide e questione os Empreendedores Individuais sobre a importância destas perguntas.
- Ouça muito brevemente alguns voluntários.
- Convide os Empreendedores Individuais a formarem grupos, procure dividir a turma no máximo em seis grupos.
- Entregue a cada grupo uma folha de flip chart e um pincel atômico.
- Oriente os participantes para que respondam as perguntas de forma breve, procurando ouvir todos os participantes e anotando as resposta na folha de flip chart.
- Informe que terão dez minutos para realizar esta atividade.
- Recolha as folhas de flip chart, ao final dos 10 minutos.
- Leia as resposta dos participantes, brevemente.
- Comente que a Telessala Sebrae foi elaborada pensando em empreendedores como os participantes. E que muitas das respostas que estão procurando irão encontrar ao participar da telessala.
- Instigue a turma a ter curiosidade pelo Kit educativo Aprender a Empreender.

APRENDER A EMPREENDER



Complementos para o palestrante:

Apresente neste momento a metodologia telessala Sebrae – Kit Educativo Aprender a Empreender:

- A aprendizagem nas telessalas é construída e enriquecida pelo grupo de participantes em ambiente onde assistem ao DVD, lêem livro e realizam atividades, com a presença do Orientador de Aprendizagem.
- O ambiente é de troca, debates e uma variedade de atividades que facilitam a aprendizagem e tornam o ambiente dinâmico e atrativo
- Os temas possuem uma perfeita correlação com o cotidiano de pequenos negócios, o que possibilita aos participantes da turma a ampliação de seus conhecimentos e a aquisição de informações indispensáveis para o seu dia-a-dia na condução de seus negócios.

Demonstre os materiais que fazem parte da telessala, para isso tenha em mãos um Kit Educativo Aprender a Empreender:

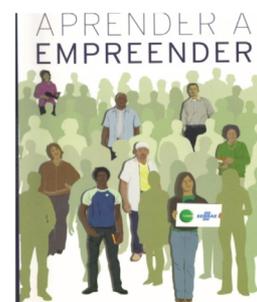
- **Livro:** complementa o conteúdo desenvolvido no vídeo, apresenta atividades e seções que auxiliam no entendimento dos temas. Está dividido em 10 capítulos. Oportuniza que os Empreendedores Individuais levem os temas para a realidade dos seus negócios.

- **DVD:** apresenta uma história, em dez capítulos, sobre o dia-a-dia de empreendedores com desafios similares aos de vocês e 20 casos de empreendedores de diferentes localidades do país, tanto na história quanto nos casos observarão relatos de empreendedores que também tiveram seu início similar a cada um de vocês. Cada capítulo tem aproximadamente 26 minutos.

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

O LIVRO:

- 1 - Eu, o empreendedor
- 2 - Perspectiva geral do mercado: tendências
- 3 - Público consumidor: foco no cliente
- 4 - Estudo de mercado: fornecedores e concorrentes
- 5 - A empresa e o mercado: marketing
- 6 - Resultados da empresa: projeção
- 7 - O Caixa da Empresa: fluxo de caixa
- 8 - Capital da Empresa: capital de giro
- 9 - Viabilidade da empresa: indicadores de desempenho
- 10 - O plano da empresa: plano de negócios



Complementos para o palestrante:

- Apresente informações específicas da telessala Sebrae – Kit Educativo Aprender a Empreender:
- Livro: complementa o conteúdo desenvolvido no DVD. É dividido em seções.
- Mostre o livro, sua apresentação e capítulos
- Comente brevemente a abordagem de cada capítulo.

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

O DVD



sei | SEBRAE
EMPREENDEDOR
INDIVIDUAL

SEBRAE

Complementos para o palestrante:

- Apresente informações específicas da telessala Sebrae – Kit Educativo Aprender a Empreender:
DVD: apresenta uma parte de ficção e outra de entrevistas com donos de negócios. A novela é ambientada em dois negócios. As empresas passam por dificuldade de gestão, o que necessita ser aprimorado.
- Questione se estão curiosos por conhecer um pouco mais sobre as telessalas Sebrae?
- Pergunte ao grupo se gostariam de obter respostas para alguns dos questionamentos que trouxeram para esta palestra?
- Convide-os, então para assistir ao primeiro capítulo, comentando:
- “você irão conhecer a Casa Leal, conhecerão a família Leal, Ana, a filha do casal Leal, que está participando de uma capacitação para empreendedores de pequenas empresas, Francisco, seu irmão e outros personagens e terão a oportunidade de conhecer dois empreendedores reais:
- Cláudia, da empresa Flor de Xarés, Campo Grande/MS e Samuel, da NIPPO-LIMP – Comércio de Produtos de Higiene e Limpeza Institucional, também de Campo Grande/MS.
- Apresente as duas partes do DVD, em sequência.

Conhecendo melhor o livro



CAPITULO 4

Estudo de mercado: fornecedores e concorrentes

Textos:

Seu Negócio x Fornecedores concorrentes:

Rivalidade ou Parceria

Aspectos Fundamentais da Negociação

Complementos para o palestrante:

- Informe que agora os participantes realizarão uma atividade para conhecer melhor o livro, pois terão contato com uma pequena parte do material.
- Explique que o texto e atividade que serão estudados pertencem ao Capítulo 4 do livro, Estudo de mercado: Fornecedores e Concorrentes e que a atividade “Olhar em construção” objetiva, a cada capítulo, refletir e praticar o conteúdo, relacionando com a atividade do negócio do participante.
- Divida a turma, aleatoriamente, em grupos de, no máximo, cinco participantes cada um.
- Peça que abram o Manual do Participante, nos anexos, e façam a leitura coletiva dos textos : “ Seu Negócio X fornecedores e concorrentes: rivalidade ou parceria?” e “Aspectos fundamentais da negociação”

SEU NEGÓCIO X FORNECEDORES E CONCORRENTES: RIVALIDADE OU PARCERIA?

Ao contrário do que muitos podem pensar, o empreendedor enxerga seus fornecedores e concorrentes como parceiros e não como rivais. Fornecedores parceiros? Concorrentes parceiros? Como assim?

Isso mesmo. Essas parcerias têm por consequência o aumento de produtividade, de otimização no processo de compras, de capacidade de atendimento ao cliente, de qualidade na prestação de serviços, dentre outros; que favorecem a competitividade, vista como uma ação saudável em um mercado perfeito, onde as parcerias buscam retornos positivos.

Lembre-se de que para seu fornecedor você é o cliente! Ele trabalha a seu favor, e não contra você!

Imagine agora a parceria com os concorrentes. Uma vez que se sabe que eles fazem parte do mercado, por que não se tornarem parceiros, para que todos ganhem de alguma forma?

Uma empresa concorrente tem provavelmente os mesmo fornecedores e os mesmos interesses que você. Quando uma empresa inicia uma parceria, ela pode, por exemplo, negociar condições melhores na compra de matérias-primas junto aos fornecedores, conseguir isenções tributárias, ou ainda melhorar a capacitação dos funcionários do setor.

Se a parceria com os concorrentes favorece a competitividade entre eles, então, como conquistar os mesmos clientes? A disputa de mercado se dá pelo diferencial de cada empresa. Ao mesmo tempo em que trabalha junto a seu concorrente, em uma situação específica, a empresa pode dar aos clientes um atendimento mais especial e conquistá-los.

Outro enfoque interessante: fornecedores e concorrentes podem ser mais do que parceiros, podem ser vistos como professores! Ou seja, já que os fornecedores têm a empresa como cliente e os concorrentes dessa empresa têm o foco no mesmo cliente, por que não aprender com eles, ou seja, aprender com os erros e acertos dos outros?

Observar sua conduta comercial, sua relação com os fornecedores e clientes, e também com os concorrentes, pode ser uma escola e tanto! Essa tendência atual de parcerias indica quão poderosa é hoje a manutenção de uma extensa rede de contatos. Isto abre espaço para o que se chama atualmente de **cultura de cooperação**.

Nas relações cooperativas os objetivos são comuns e as ações são benéficas para todos. Um mercado em seu perfeito funcionamento é dado pelo bom relacionamento entre consumidores, fornecedores e concorrentes, ou seja, indica rede de contatos ou, para usar o termo original, networking.

Quanto maior for essa rede e sua capacidade de negociação e de persuasão diante das pessoas que a integram, maior será sua vantagem competitiva.

ASPECTOS FUNDAMENTAIS DA NEGOCIAÇÃO

Negociação é um processo através do qual duas ou mais pessoas que tenham interesses em comum, às vezes conflitantes, expõem e discutem suas propostas para um possível acordo. Negociar é antes de tudo fazer concessões. Há dois tipos de negociação:

Competitiva: baseada na tomada de posições. Geralmente, o resultado não satisfaz uma das partes, existe um ganhador e um perdedor.

Cooperativa: baseada nos interesses. As partes estão focadas em um mesmo interesse, isto é, visam a um resultado positivo para todas as partes envolvidas, por isso trabalham de forma cooperativa.

Para se ter sucesso nas negociações, é preciso:

- Conhecer suas forças e mostrá-las;
- Ter paciência;
- Gerar confiança no lado oposto;
- Conhecer as necessidades de quem está do lado de lá;
- Saber criar um clima de cooperação;
- Colocar-se no lugar do outro;
- Planejar, executar e controlar a negociação dentro de uma sequência lógica, predeterminada;
- Tornar suas idéias atraentes;
- Sensibilizar seu interlocutor, ou seja, com quem está negociando;
- Fazer concessões;
- Superar impasses com habilidade e equilíbrio;
- Ser claro nos pontos de vista;
- Ser verdadeiro;
- Manter a calma, mesmo diante de eventuais agressões;

- Conhecer o assunto em todos os sentidos: conhecer os pontos que lhe interessam e os pontos que podem interessar quem estiver do lado de lá;
- Conhecer o seu oponente;
- Cumprir o prometido.

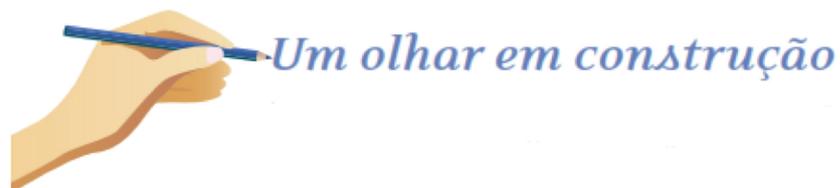
E caso o empreendedor decida fazer concessões, deve ter atenção aos seguintes pontos:

- Argumentar sempre, nunca concedendo algo rapidamente;
- Ceder algo de menor relevância para você, mas de maior importância para a outra parte;
- Conceder somente após alguma luta, por isso tende a aumentar a percepção de valor da concessão;
- Procurar obter algo em troca, ao fazer uma concessão;
- Evitar voltar em sua decisão ou proposta, só se for realmente necessário;
- Registrar por escrito os acordos que fizer.

Lembre-se! Uma negociação não é uma guerra e não se deve procurar vencedor e vencido, pois, ao alcançarem um consenso, ambas as partes sairão ganhando.

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

Questão para debate:

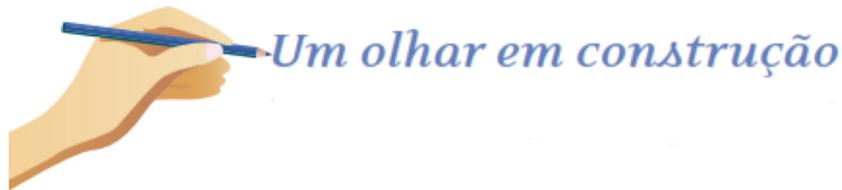


Liste algumas vantagens que poderão ser oferecidas aos clientes a partir das parcerias do seu negócio com fornecedores e concorrentes.

Complementos para o palestrante:

- Apresente o slide e solicite que os Empreendedores Individuais a partir do que leram e das experiências de cada participante do grupo, elaborem a lista das vantagens, considerando os seus negócios e idéias que sejam aplicáveis a suas realidades.
- Instigue o grupo a usar a sua criatividade.
- Peça que as observações do grupo sejam anotadas no Manual do Participante, pois em seguida haverá um debate com toda a turma.
- Oriente para que todos os participantes de cada grupo possam opinar e que terão cinco minutos para a discussão, devendo ser, portanto, bem objetivos.
- Monitore a discussão nos grupos e incentive ou oriente, quando necessário.
- Peça que, ao término do prazo de cinco minutos, cada grupo apresente a sua resposta.
- Promova o debate entre toda a turma, buscando destacar o quanto é importante a leitura sobre os assuntos que fazem parte dos negócios, bem como a troca de idéias.
- Quantas dicas já estão levando para os seus negócios?
- Informe que os grupos devem ser mantidos para a próxima atividade.

Questão para debate:



Escolham um produto ou serviço, de um dos participantes do grupo, e listem os argumentos que utilizariam em uma negociação

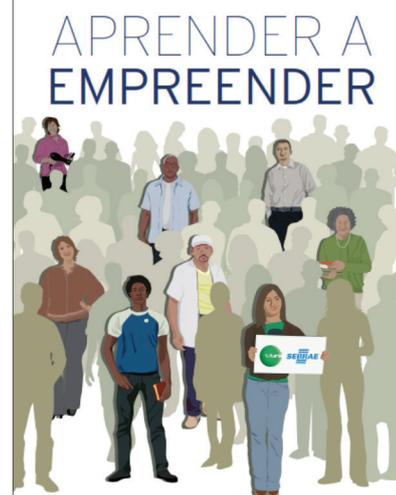
Complementos para o palestrante:

- Apresente o slide e solicite que os participantes, em cada grupo, realizem a atividade proposta. Auxilie os grupos a escolherem rapidamente um dos negócios para darem início imediato a atividade.
- Peça que anotem as sugestões do grupo no Manual do Participante.
- Informe que terão cinco minutos para realizar a atividade.
- Solicite, após cinco minutos, que um grupo apresente a sua resposta.
- Estimule o debate sobre o tema ouvindo considerações dos demais grupos.
- Comente com o grupo o quanto o conhecimento sobre mercado e negociação poderá facilitar os seus negócios.
- Questione: Estas idéias que tiveram oportunidade de compartilhar podem ajudar no dia-a-dia de cada um?
- Ressalte que estas atividades são apenas amostra da metodologia usada na Telessala, especialmente do livro.
- Lembre ainda ao todo são 10 capítulos versando sobre empreendedorismo, mercado e finanças, todos temas essenciais aos negócios.

PALESTRA DE SENSIBILIZAÇÃO

Perguntas reflexivas:

1. O que mais chamou atenção no Aprender a Empreender Serviços?
2. As atividades propostas poderão ajudá-los no dia-a-dia dos seus negócios?
3. Alguma dúvida sobre a metodologia da Telessala?



Complementos para o palestrante:

- Apresente o slide e estimule os participantes a opinar sobre o Kit Educativo Aprender a Empreender, de acordo com as perguntas propostas.
- Ouça as opiniões dos participantes.
- Procure esclarecer todas as dúvidas que surgirem.
- Oriente os participantes sobre os procedimentos de matrícula, informando:
 - Disponibilidade de turmas
 - Valores
 - Locais de matrícula e de realização
 - Horários disponíveis
 - Promoções
- Entregue um folder ou panfleto ao término da palestra com os procedimentos de matrícula e os contatos do Sebrae.
- Encerre a palestra agradecendo a participação e que deseja a matrícula de todos no Kit Educativo Aprender a Empreender.



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

www.sebrae.com.br

0800 570 0800