

IDENTIFICAÇÃO

Título:	■ Formação do Preço de Venda				
Código:	BA00000003143	Cópia:	0	Ativo:	Sim
Código Produto SIAC:		Descrição do Produto no SIAC:			
Situação Atual:	Ativo no Sebrae/BA	Entidade Autora:	SEBRAE - NACIONAL		
Unidade Autora:		Unidade Responsável:	UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO (UGEP)		

CLASSIFICAÇÃO

Programa:	CONSULTORIA E INSTRUTORIA GERAL	Instrumento:	Oficina
Família:		Grupo:	
Modalidade:	Presencial	Foco Temático:	
Natureza Serviço:	Instrutoria	Direitos Autorais:	
Modelo do Certificado:	Padrão	Maturidade:	Todos

APLICAÇÃO

Gratuito:	Não	Grau de Escolaridade:	ENSINO MÉDIO INCOMPLETO
Participantes - Mínimo:	10	Participantes - Máximo:	25
Quantidade de Encontros:	1	Observação Quantidade de Encontros:	1 Encontro de 4 horas
Público Alvo:	EPP - Empresa de Pequeno Porte		
Complemento Público Alvo:	Empreendedores de micro e pequena empresa		
Palavras Chaves:			
Carga Horária Instrutoria:	4 horas		
Carga Horária Consultoria:			
Objetivo:	Conscientizar para o comportamento de custos, despesas, preço de venda, além de desenvolver habilidades gerenciais que proporcionem aos empresários as competências para gerar ações de melhoria no desempenho financeiro de suas empresas, abordando em seus vários aspectos que ajudarão a analisar fatores como a demanda, a concorrência e os custos.		

Descrição dos Serviços:	A Oficina de Formação do Preço de Venda utiliza a metodologia Aprendizagem Baseada em Problemas, uma tradução do inglês Problem Based Learning (PBL), e tem o papel de desenvolver e potencializar um diálogo interativo com os participantes e empresários na busca de soluções eficazes, uma vez que a metodologia Cri(ativa) encontra-se centrada em três eixos integradores que são: Protagonismo do participante (centralizado na pessoa); Colaboração (aprendizagem social e centralidade nas pessoas) e Ação-reflexão (transformação da experiência em conhecimento e transformação do conhecimento em experiência).
Conteúdo programático:	O conteúdo da Oficina de Formação do Preço de Venda reúne textos com informações e dicas, como também atividades práticas que proporcionam aos participantes entender os conceitos e cálculo de custos, despesas variáveis, despesas fixas e margem de lucro como fatores que compõem a formação do preço de venda de seus produtos/serviços.
Benefícios:	<p>COGNITIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> Compreender os aspectos a analisar para se formar o preço de venda, em função da competitividade, sobrevivência e crescimento do negócio. <p>ATITUDINAL</p> <ul style="list-style-type: none"> Reconhecer a importância da formação adequada do preço de venda, enquanto fator primordial para a sobrevivência e sustentabilidade de qualquer empresa. <p>OPERACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> Utilizar ferramentas/instrumentos/processos que possibilitem a adequada formação do preço de venda de seus produtos/serviços.
Informações Complementares:	
Descrição Comercial:	Você já se encontrou perdido em um mercado competitivo, sem saber como fixar o preço de venda de seus produtos ou serviços? É comum encontrar empresários de micro e pequenas empresas enfrentando essa dificuldade, o que pode levar a estratégias arriscadas, como baixar os preços sem nenhum critério. Mas aqui está a boa notícia: a falta de informação não precisa mais ser um obstáculo para o sucesso do seu negócio. Com a Oficina de Formação do Preço de Venda, você terá todas as ferramentas necessárias para tomar decisões inteligentes sobre preços e garantir a lucratividade do seu empreendimento. Nessa oficina, você aprenderá sobre o comportamento dos custos e despesas, além de compreender como o preço de venda pode influenciar a demanda e a concorrência. Você também desenvolverá habilidades gerenciais que o ajudarão a identificar oportunidades de melhoria no desempenho financeiro da sua empresa.

PRODUTOS ASSOCIADOS

PRODUTO	DETALHE	TIPO DE RELAÇÃO?	OBRIGATÓRIO?	ATIVO?
---------	---------	------------------	--------------	--------

ÁREAS DE CONHECIMENTOS

ÁREA DE CONHECIMENTO	DETALHE
Gestão Econômico/Financeira	
Gestão Econômico/Financeira	

ARQUIVOS ASSOCIADOS

CÓDIGO	VERSÃO	TÍTULO	DETALHE	ATIVO?
001	2020	LP - FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA	Livro do participante com avaliação por QRCode inclusa.	Sim