

## IDENTIFICAÇÃO

<b>Título:</b>	■ [GEBR] - GESTÃO EFICIENTE PARA BARES E RESTAURANTES - ATENDIMENTO COLETIVO				
<b>Código:</b>	BA00000002994	<b>Cópia:</b>	0	<b>Ativo:</b>	Sim
<b>Código Produto SIAC:</b>		<b>Descrição do Produto no SIAC:</b>			
<b>Situação Atual:</b>	Ativo no Sebrae/BA	<b>Entidade Autora:</b>	SEBRAE - BAHIA		
<b>Unidade Autora:</b>	UNIDADE DE ATENDIMENTO COLETIVO (UAC)	<b>Unidade Responsável:</b>	UNIDADE DE ATENDIMENTO COLETIVO (UAC)		

## CLASSIFICAÇÃO

<b>Programa:</b>	CONSULTORIA E INSTRUTORIA GERAL	<b>Instrumento:</b>	CONSULTORIA
<b>Família:</b>		<b>Grupo:</b>	
<b>Modalidade:</b>	Sempresencial	<b>Foco Temático:</b>	Empreendedorismo
<b>Natureza Serviço:</b>	Consultoria	<b>Direitos Autorais:</b>	
<b>Modelo do Certificado:</b>	N/A	<b>Maturidade:</b>	Inicial

## APLICAÇÃO

<b>Gratuito:</b>	Não	<b>Grau de Escolaridade:</b>	ENSINO FUNDAMENTAL COMPLETO
<b>Participantes - Mínimo:</b>		<b>Participantes - Máximo:</b>	
<b>Quantidade de Encontros:</b>	6	<b>Observação Quantidade de Encontros:</b>	
<b>Público Alvo:</b>	ME - Microempresa		
<b>Complemento Publico Alvo:</b>			
<b>Palavras Chaves:</b>			
<b>Carga Horária Instrutoria:</b>			
<b>Carga Horária Consultoria:</b>	32h - Consultoria Individual / 2h - Atendimento Coletivo / 18h análises e reuniões . Sendo a contratação coletiva, o cálculo deve ser 32h x número de empresas +2h +18h.		
<b>Objetivo:</b>	Desenvolver nos empreendedores do segmento de Alimentação Fora do Lar as habilidades que possibilitem melhorar a gestão e otimizar resultados.		
<b>Descrição dos Serviços:</b>	1 - Aplicação de diagnóstico 2 - Elaboração do plano de ação 3 - Validação do plano de ação com o cliente 4 - Implantação das ações prioritárias 5- Avaliação dos Resultados 6 - Relatório Final		

<b>Conteúdo programático:</b>	PLANEJAMENTO - Modelagem do negócio, posicionamento de mercado. FINANÇAS - Orientação sobre controles financeiros, controle de estoque, precificação, engenharia de cardápio, indicadores de desempenho, análise dos dados. PESSOAS - Orientação sobre recrutamento e seleção, desenvolvimento e treinamento de equipes, clima organizacional, liderança e motivação, gestão de conflitos. MARKETING - Definição de ações de marketing para posicionamento e comunicação com o mercado, gerenciamento de reputação online, persona. OPERAÇÕES E PROCESSOS - Otimização de processos, compras e relacionamento com fornecedores, manutenção, delivery e canais digitais de venda.
<b>Benefícios:</b>	1 - Melhorar a capacidade do empresário de analisar estrategicamente seu negócio, identificando corretamente os desafios e tendo clareza sobre as ações a serem implantadas. 2 - Melhorar a gestão e/ou os resultados financeiros da empresa.
<b>Informações Complementares:</b>	Esta metodologia pode também ser comercializada por módulos temáticos, e possui versão individual, também registrados no CRM.
<b>Descrição Comercial:</b>	Desenvolver nos empreendedores do segmento de Alimentação Fora do Lar as habilidades que possibilitem melhorar a gestão e otimizar resultados.

## PRODUTOS ASSOCIADOS

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

## ÁREAS DE CONHECIMENTOS

ÁREA DE CONHECIMENTO	DETALHE
Liderança	
Gestão Econômico/Financeira	
Planejamento Estratégico	
Gestão de Processos Empresariais	

## ARQUIVOS ASSOCIADOS

CÓDIGO	VERSÃO	TÍTULO	DETALHE	ATIVO?
--------	--------	--------	---------	--------

## GESTORES DO PRODUTO

RESPONSÁVEL	RELAÇÃO	DETALHE
ANA PAULA FLAVIO ALMEIDA	Sebrae - Responsável	

## DISPONIBILIZAÇÃO - UNIDADE REGIONAL

<b>Todas as Unidades Regionais:</b>	Sim
UNIDADE REGIONAL	DETALHE

## PREVISÃO - RESUMO