

## IDENTIFICAÇÃO

|                             |                                       |                                      |                                       |               |     |
|-----------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|---------------|-----|
| <b>Título:</b>              | ■ RENOVA VAREJO - CURSO               |                                      |                                       |               |     |
| <b>Código:</b>              | BA00000003024                         | <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>       | Cursos a Distância |  |  |
| <b>Família:</b>               |                                 | <b>Grupo:</b>             |                    |  |  |
| <b>Modalidade:</b>            | EAD                             | <b>Foco Temático:</b>     |                    |  |  |
| <b>Natureza Serviço:</b>      | Instrutoria                     | <b>Direitos Autorais:</b> |                    |  |  |
| <b>Modelo do Certificado:</b> | N/A                             | <b>Maturidade:</b>        | Intermediária      |  |  |

## APLICAÇÃO

|                                   |  |  |                             |  |  |
|-----------------------------------|--|--|-----------------------------|--|--|
| <b>Gratuito:</b>                  | Não  | <b>Grau de Escolaridade:</b>               | ENSINO FUNDAMENTAL COMPLETO |  |  |
| <b>Participantes - Mínimo:</b>    | 10   | <b>Participantes - Máximo:</b>             | 70                          |  |  |
| <b>Quantidade de Encontros:</b>   |  | <b>Observação Quantidade de Encontros:</b> |                             |  |  |
| <b>Público Alvo:</b>              | ME - Microempresa  |  |                             |  |  |
| <b>Complemento Publico Alvo:</b>  |  |  |                             |  |  |
| <b>Palavras Chaves:</b>           | Renova Varejo  |  |                             |  |  |
| <b>Carga Horária Instrutoria:</b> |  |  |                             |  |  |
| <b>Carga Horária Consultoria:</b> |  |  |                             |  |  |
| <b>Objetivo:</b>                  | As instrutorias Renova Varejo fazem parte da estratégia adotada pela Coordenação de Comércio e Serviços para prestar um atendimento continuado e especializado para o empresário que atua no comércio varejista, tendo como focos o aumento da maturidade digital e da competitividade das empresas. |  |                             |  |  |
| <b>Descrição dos Serviços:</b>    | Ao longo de seis meses deverão ser realizados encontros para capacitação dos empresários, tendo como foco as demandas coletivas apresentadas pelo grupo, levantadas através do diagnóstico.  |  |                             |  |  |

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Conteúdo programático:</b>      | <p>As instrutorias terão como temas indutores os cinco pilares do varejo:</p> <p>a) Estoque - Gestão e inteligência. Qual o ciclo de compra e venda. Mostrar que o mix de produtos influencia na atração e geração da receita.</p> <p>b) Gestão Empresarial - Controle, orçamento, precificação, produtividade.</p> <p>c) Vendas - Como vende, conhecimento e relacionamento com clientes, promoção. CRM. Funil de vendas. Métricas e indicadores.</p> <p>d) Marketing - Posicionamento, agregar valor, como o negócio será lembrado. Atuação da empresa nos meios digitais com apontamentos e implantação de melhorias.</p> <p>e) Digitalização - Analisar perfil, maturidade, capacidade de absorver o conteúdo. Até onde ir. Como comunicar. Mas avançar. Disseminar conhecimento também com colaboradores para mudar a cultura da empresa.</p>  |
| <b>Benefícios:</b>                 | <p>Atendimento diferenciado e contínuo.</p> <p>Orientação na identificação e implantação de melhorias que impulsionem as vendas.</p> <p>Inserção no mercado digital.</p>  |
| <b>Informações Complementares:</b> | <p>Curso de 6 horas (lançamento no módulo de curso) sem contratação de credenciado - Consultor Externo de Mercado.</p> <p>Poderão ser atendidas de 01 a 70 empresas, a distância.</p> <p>A contratação deste profissional será realizada pelo módulo de contratação avulsa, considerando o total de horas referente a quantidade de cliente por consultoria + horas de instrutoria (palestras) + horas realizados no escritório.(reuniões, relatórios, análises das empresas que serão atendidas, etc.)</p> <p>O produto Renova Varejo é composto de 03 soluções:</p> <p>1- Consultoria - mínimo 38 horas e máxima de 1330 horas( lançamento por consultoria de longa duração sem contratação de credenciado)</p> <p>2 - Curso de 6 horas (lançamento no módulo de curso) sem contratação de credenciado - Consultor Externo de Mercado.</p> <p>(MÓDULO AVULSO) - Possui um produto composto que contempla: 38h de consultoria + 6h reuniões SEBRAE + 34h de trabalho técnico, análises e mensuração de resultados.</p> <p>Cálculo máximo: Cálculo máximo: 38h x 35 (número de clientes) + 6h + 34h</p> |
| <b>Descrição Comercial:</b>        | <p>As instrutorias Renova Varejo fazem parte da estratégia adotada pela Coordenação de Comércio e Serviços para prestar um atendimento continuado e especializado para o empresário que atua no comércio varejista, tendo como focos o aumento da maturidade digital e da competitividade das empresas.</p>   |

## PRODUTOS ASSOCIADOS

| PRODUTO       | DETALHE | TIPO DE RELAÇÃO? | OBRIGATÓRIO? | ATIVO? |
|---------------|---------|------------------|--------------|--------|
| RENOVA VAREJO |         | Combo            | Não          | Sim    |

## ÁREAS DE CONHECIMENTOS

| ÁREA DE CONHECIMENTO        | DETALHE |
|-----------------------------|---------|
| Canais Digitais             |         |
| Inteligência Competitiva    |         |
| Marketing de Relacionamento |         |
| Marketing Estratégico       |         |
| Negócios Digitais           |         |
| Vendas                      |         |