

O SEBRAE E O QUE ELE PODE FAZER PELO SEU NEGÓCIO

- **Competitividade**
- **Perenidade**
- **Sobrevivência**
- **Evolução**

Orienta na implantação e no desenvolvimento de seu negócio de forma estratégica e inovadora.

O que são palestras gerenciais?

Repasse de conhecimento, de forma a gerar melhorias empresariais, aproveitamento de oportunidades e estimular a percepção de possibilidades e tendências.

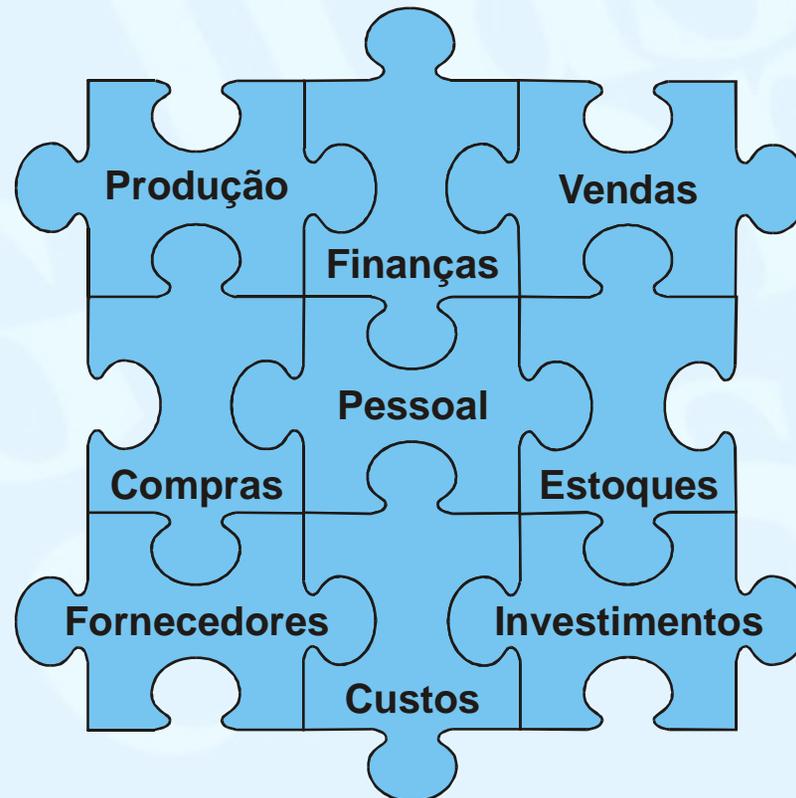
PALESTRA: *ADMINISTRAÇÃO COMPETITIVA*

Objetivos

Capacitar empresários das MPE's quanto ao planejamento, organização e controle de seus negócios no sentido da busca constante pela excelência.

REFLEXÃO

O grande desafio não é mais dividir o trabalho, mas sim fazer o todo organizacional funcionar.



COMPETITIVIDADE

- **O quê é?**

É oferecer produtos e/ou serviços que atendam às necessidades do público-alvo (clientes) quanto aos padrões de: qualidade, conformidade, preço e pontualidade.

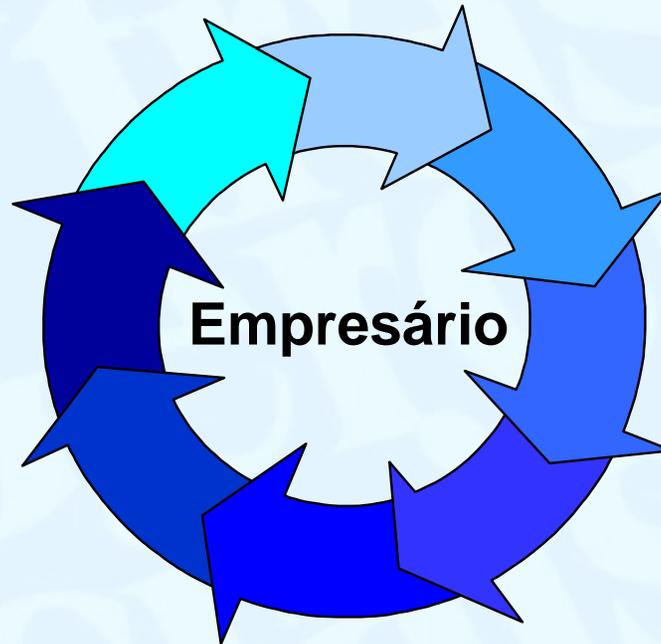
- **Como se pratica:**

Avaliando as ações e os resultados de sua empresa em comparação com os concorrentes, ou em relação aos padrões de excelência da atividade.

ADMINISTRAÇÃO COMPETITIVA

Gestão Empresarial

- Estratégica
- Operacional
- Econômica
- Financeira
- Comportamental



Funções

- Planejamento
- Controles e Informações Gerenciais
- Organização, Sistemas e Métodos
- Administração do Capital Humano

ADMINISTRAÇÃO COMPETITIVA

Fatores

O que leva ao Sucesso:

- Estratégia de mercado bem definida
- Tecnologia atualizada
- Alto índice de produtividade
- Reinvestir os lucros
- Baixa imobilização de capital
- Estilo gerencial participativo
- Equipe envolvida/motivada

O que leva ao Fracasso:

- Falta de visão estratégica
- Inexistência de controles e informações gerenciais
- Falta de capacitação gerencial
- Desequilíbrio dos recursos
- Má qualidade
- Localização inadequada
- Alta inadimplência

PLANEJAMENTO

O que é?

- É definir ações, objetivos e metas a serem atingidos.
- É uma função essencial e permanente.

Como se faz?

- Tendo uma visão estratégica e realista, analisando as tendências de mercado e transformando-as em oportunidades ou ainda, para neutralizar as ameaças.

Para que serve?

- Analisar a viabilidade e/ou evolução do negócio.
- Dimensionar e/ou otimizar os recursos.

PLANEJAMENTO

Plano de Negócios

- Destina-se àqueles que tem interesse na criação de um negócio.

Planejamento Estratégico

- Destina-se a identificar onde estamos e definir em termos de futuro um direcionamento (objetivos e metas a serem alcançados).

PLANEJAMENTO

O quê devo pensar?

- Estabelecimento de Objetivos e Metas
- Análise do Ambiente Interno e Externo
- Análise dos Recursos
- Estratégias
- Plano de Ação/Cronograma
- Revisão e Atualização

CONTROLES E INFORMAÇÕES GERENCIAIS

Para quê servem?

- Indicadores do grau de conhecimento da empresa e dos controles das operações pelo empresário.

Qual a sua importância?

- A pequena empresa tem recursos limitados e precisa que eles sejam empregados onde produzam os melhores resultados.



CONTROLES E INFORMAÇÕES GERENCIAIS: O QUE PRECISO SABER?

Controles Básicos:

- Vendas/Faturamento
- Despesas
- Pedidos
- Compras
- Estoques
- Fluxo de Caixa
- Custos
- Preço de Venda
- Margem de Contribuição
- Ponto de Equilíbrio
- Resultado Operacional
- Lucratividade
- Rentabilidade
- Administração do Capital Humano

APURAÇÃO DO RESULTADO OPERACIONAL LÍQUIDO

1. Valor do Estoque no Final do Mês*	R\$ _____
2. Faturamento Mensal	R\$ _____
3. Valor do Estoque no Início do Mês*	R\$ _____
4. Compras Mensais	R\$ _____
5. Lucro Bruto (1+2)-(3+4)	R\$ _____
6. Despesas Variáveis (inclui impostos)	R\$ _____
7. Margem de Contribuição (5-6)	R\$ _____
8. Gastos Fixos Mensais	R\$ _____
9. Despesas Financeiras (juros pagos)	R\$ _____
10. Resultado Operacional Líquido (7-8-9)	R\$ _____

*valores de custo

ORGANIZAÇÃO, SISTEMAS E MÉTODOS

É fazer com que a empresa realize seus objetivos, com a menor e a melhor utilização dos recursos disponíveis (tecnológicos, materiais, capital humano e financeiros).

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL HUMANO

Principais Pontos:

- Capacitação do empresário e dos funcionários
- Motivação
- Espírito de Equipe
- Política adequada de Cargos e Salários
- Benefícios

PROFISSÃO: EMPRESÁRIO

O quê é preciso para ser competitivo?

- Competência
- Profissionalismo
- Valores
- Atualização
- Agilidade