

Compreender a importância de se ter um perfil empreendedor e quais as características comportamentais são necessárias para se obter o sucesso empresarial. Promover uma autoavaliação que lhe permitirá traçar um potencial perfil enquanto empreendedor.

6 O PLANO DE NEGÓCIO

Reconhecer a importância do planejamento e qual o papel do empreendedor na elaboração do plano de negócio, compreendendo sua estrutura e como desenvolvê-lo.



1 O EMPREENDEDOR E AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

2 ANÁLISE E PESQUISA DE MERCADO

Entender que estudar o mercado no segmento que você pretende explorar, auxilia e muito, antes de iniciar um negócio.



Iniciando um Pequeno Grande Negócio

5 A EMPRESA

Identificar quais são os processos da empresa, e compreender que a análise financeira, através de projeções e estimativas dos resultados, deve tornar-se uma ação gerencial estratégica e constante do empresário.



4 DEFININDO PRODUTOS E SERVIÇOS

Conhecer as ferramentas necessárias para definir, adequadamente, os produtos e serviços que seu negócio oferecerá aos clientes, bem como os processos-chave adequados. Desenvolver habilidades para estabelecer estratégias de diferenciação que o destaque dos concorrentes em prol da satisfação total dos clientes.

3 CONHECENDO CONCORRENTES E FORNECEDORES

Compreender a importância dos concorrentes e dos fornecedores no seguimento empresarial, e como eles influenciam diretamente no seu potencial competitivo.

