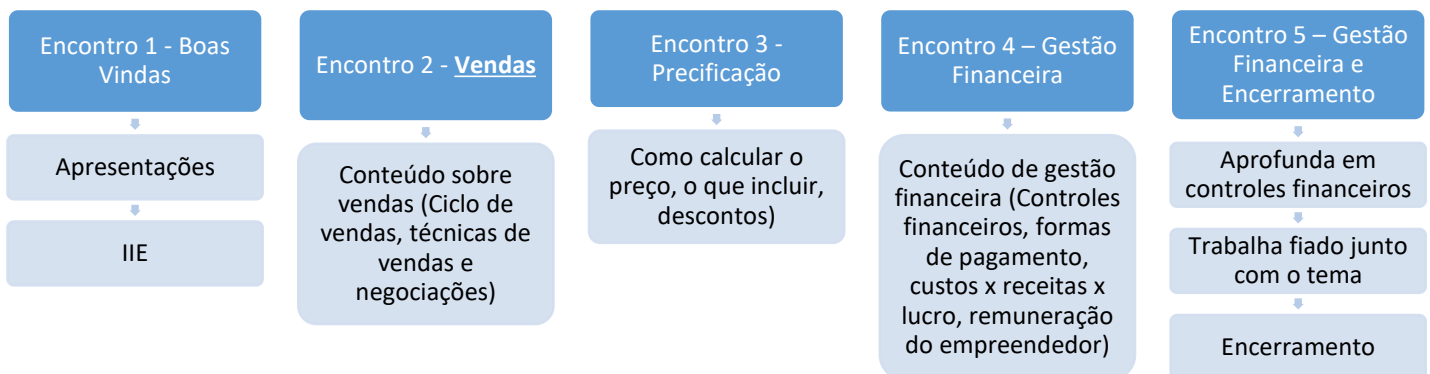


Metodologia Caravana Empreendedora

A Caravana é uma metodologia de gestão para empreendedores atuantes, sua proposta é que aconteça de forma intensiva ao longo de uma semana, trabalhando temas relevantes para esse público. Nesses cinco dias os empreendedores vivenciam situações de um negócio fictício, e usa essa vivência junto com suas experiências e os conceitos e conhecimentos trabalhados, para pensar em como melhorar o processo de gestão em seu negócio real. Ao final de cada encontro o empreendedor é desafiado a colocar os aprendizados em prática.



Público alvo: Empreendedores que já tenham negócio em funcionamento

Carga horária: 12 horas e 30 minutos

Participantes por turma: 35

Materiais necessários:

- Anexo 1 - Apresentação Caravana
- Anexo 2 – Cadastro
- Anexo 3 – Termo de Uso e imagem
- Anexo 4 - Desafio 1
- Anexo 5 – Perguntas para processamento
- Anexo 6 – Apostila de conteúdo para empreendedores
- Anexo 7 – Apostila de conteúdo do assessor
- Anexo 8 - Desafio 2
- Anexo 9 – Copo Vazio
- Anexo 10 – Pedidos dos Clientes
- Anexo 11 – Listas de Preço
- Anexo 12 - Desafio 3
- Anexo 13 – Controles financeiros
- Anexo 14 – Contas extras
- Anexo 15 – Fluxo de Caixa
- Anexo 16 - Desafio 4
- Anexo 17 – Fluxo de Caixa Preenchido
- Anexo 18- Avaliação
- Anexo 19 – Modelo de Certificado
- Datashow
- Laptop
- Crachás ou etiquetas para nome
- Flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe
- Guia e anexos do IIE
- Papeis Coloridos
- Pincel Atômico
- Lápis de cor
- Giz de cera
- Tarjetas
- Folhas para rascunho
- Folha sulfite
- Canetas

Encontro 1 – Boas Vindas

O Encontro de Boas Vindas é o primeiro encontro com o grupo e tem o objetivo de promover a integração entre os empreendedores da turma e, realizar a aplicação do Índice de Inclusão Empreendedora.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competência para:

Dimensão Cognitiva

- Conhecer a proposta da Caravana Parceiros em Ação, o facilitador e os demais participantes.
- Entender a importância da construção conjunta do conhecimento e a estrutura e funcionamento dos encontros dessa semana.
- Entender as oportunidades que poderão vir a serem criadas ao longo dos encontros, bem como suas responsabilidades na participação dos encontros.
- Compreender que os encontros são espaços de troca de experiências, impressões, contatos etc., entre os empreendedores.

Dimensão Atitudinal

- Sensibilizar-se para a importância de colocar em prática os aprendizados relacionadas ao negócio.
- Perceber-se como responsável pela qualidade dos encontros e pelo desenvolvimento do trabalho em grupo.
- Inspirar-se a continuar participando do programa.
- Dispor-se a exercitar seu autoconhecimento, por meio do Índice de Inclusão Empreendedora.
- Predispor-se a realizar, entre este e o próximo encontro, o desafio do encontro.

Dimensão Operacional

- Avaliar suas competências empreendedoras (quem sou), conhecimentos em gestão (o que sei), rede de contatos (quem conheço) e crescimento da renda e do negócio (o que ganho).
- Realizar, entre este e o próximo encontro, o desafio do encontro.

Carga horária

2 horas e 30 minutos

Plano do Encontro 1 – Boas Vindas

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Apresentação	Atividade 1: Apresentação do assessor e do programa	Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none">• Anexo 1 - Apresentação Caravana• Datashow• Laptop• Anexo 2 – Cadastro• Anexo 3 – Termo de Uso e imagem• Crachás ou etiquetas para nome	20'
	Atividade 2 - Apresentação pessoal	Exposição dialogada	-	25'
Contrato de Convivência	Atividade 3 – Contrato de Convivência	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none">• Flipchart• Canetas hidrocor• Fita crepe	10'
Índice de Inclusão Empreendedora	Atividade 4 – Aplicação do IIE	Atividade reflexiva e prática	<ul style="list-style-type: none">• Guia e anexos do IIE	80'
Encerramento	Atividade 5 – Desafio do Encontro	Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none">• Anexo 4 - Desafio 1	10'
	Atividade 6 – Fechamento	Discussão em grupo	-	5'

Atividade 1 – Apresentação do Facilitador e da Caravana

Objetivo

Acolher e apresentar aos empreendedores a Caravana, os parceiros que a apoiam e como irá funcionar a semana para que conheçam o processo de capacitação pelo qual irão passar.

Tempo

20 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 1 - Apresentação Caravana
- Datashow
- Laptop
- Anexo 2 – Cadastro
- Anexo 3 – Termo de Uso e imagem
- Crachás ou etiquetas para nome

Procedimentos

- Receba todos os participantes cordialmente, a medida em que forem chegando. Apresente-se, dizendo seu nome, e convide-os a se sentarem, enquanto conversa sobre amenidades.
- Quando todos os participantes ou boa parte deles tiverem chegado, inicie o encontro.
- Dê boas-vindas aos participantes, dizendo que hoje eles iniciam uma nova jornada em suas vidas como empreendedores. Diga que a Caravana tem como principal objetivo trazer apoio e ferramentas para que eles possam se aprimorar como empreendedores, alcançando melhores resultados em seus negócios.
- Apresente-se falando um pouco sobre você e dizendo que irão passar essa semana juntos.
- Então, diga que você irá apresentar a eles a Caravana e como será a semana. Use a apresentação para explicar o que é, quem são os parceiros, os temas, os desafios, as regras e o reconhecimento que acontecerá no final.
- Deixe claro para os empreendedores que eles podem interrompê-lo a qualquer momento para esclarecer as dúvidas que surgirem.

Orientações

- Nos comentários da apresentação há sugestão de apresentação em cada um dos slides.
- Na apresentação dos parceiros, se houver um representante da Santander Microcrédito presente, ele quem irá apresentar o banco.
- Aproveite e peça que os empreendedores preencham o Cadastro de beneficiados (Anexo 2) e Termo de Uso e Imagem (anexo 3), explique que são documentos importantes do programa e que são registros que ele está acontecendo e eles estão participando, você pode entrega-los quando estiver recebendo os participantes para que eles preencham ao longo do encontro.
- Para facilitar a comunicação com os empreendedores podem ser distribuídos crachás nesse primeiro dia.

Atividade 2 – Apresentação pessoal

Objetivo

Proporcionar aos participantes a oportunidade de se conhecerem melhor.

Tempo

25 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Diga que antes de iniciar as atividades do dia, é importante que todos se conheçam, afinal estarão juntos nesta caminhada por toda a semana.
- Então, peça que eles se apresentem de forma breve, dizendo o nome e qual negócio eles têm.
- Solicite um voluntário para iniciar a atividade. Caso ninguém se disponibilize, peça a alguém que comece, espere pelo menos 1 minuto em silêncio antes de realizar a indicação.
- A atividade segue dessa forma, até que todos tenham se apresentado.
- Agradeça aos participantes pela apresentação e diga que ainda neste encontro eles terão a oportunidade de se conhecer melhor.
- Diga aos empreendedores que vocês estarão juntos por algum tempo, ao longo do Programa e que, para garantir uma boa convivência, é importante que vocês estabeleçam algumas regras.

Orientações

- Você pode escolher outra atividade de apresentação dentro desse tempo.

Atividade 3 – Contrato de Convivência
--

Objetivo

Estabelecer, juntamente com os empreendedores, quais serão as regras de convivência que regerão o grupo ao longo do programa.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe

Procedimentos

- Cole na parede uma folha de flipchart com o título “Contrato de Convivência”.
- Inicie a atividade dizendo aos empreendedores que a partir de agora, vocês formam um grupo que caminhará junto por toda semana. Por isso, é importante que vocês estabeleçam um contrato de convivência, com algumas regras que serão acordadas em conjunto e seguidas por todos.
- Diga ainda que existem alguns pontos importantes que eles precisam acertar e que precisam ser incluídos no contrato. Discuta com eles as seguintes questões: horários dos encontros, tolerância para atraso, uso de celular e outros pontos que você e eles acharem importantes.
- Para finalizar, diga que você concorda com os pontos que foram colocados no contrato e vai assiná-lo para mostrar comprometimento com o seu cumprimento. Peça para que, um

a um, os empreendedores também assinem o contrato, mostrando que se comprometem com ele.

- Diga que a seguir, eles terão a oportunidade de pensar um pouco em si mesmos, avaliando suas competências empreendedoras, conhecimentos em gestão e rede de contatos.

Orientações

- Oriente que, de preferência, os celulares fiquem desligados ou no vibra-call, para não atrapalhar o desenvolvimento das atividades.
- Se possível, mantenha o contrato de convivência colado na parede de um encontro para outro. Caso contrário, recolha-o ao final dos encontros e cole-o novamente antes do início de cada novo encontro.

Atividade 4 – Aplicação do Índice de Inclusão Empreendedora

Aplicar o IIE – Índice de Inclusão Empreendedora conforme guia de aplicação específico.

Atividade 5 – Desafio do Encontro

Objetivo

Apresentar aos empreendedores o primeiro desafio e dar-lhes a oportunidade de refletir um pouco mais sobre o resultado do seu IIE.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 4 - Desafio 1 (1 folha por participante)

Procedimentos

- Diga para os empreendedores que chegou o momento do desafio, e que hoje eles terão a oportunidade de refletir um pouco mais sobre os resultados que tiveram na atividade anterior.
- Explique que o desafio será olhar para o resultado do “Que sei”, principalmente nos pontos que eles marcaram de amarelo e vermelho, pensar em ações que podem fazer para melhorá-lo, e depois olhar para a rede contato, que eles têm, tanto que levantaram no “Quem Conheço” como outras pessoas com eles se relacionam e pensar em quem poderia ajuda-los a melhorar esses pontos.
- Entregue para cada um, uma folha do desafio e então explique como preenche-la. Diga que esse é como um plano de ação e ele pode inclusive colocá-lo em prática, para melhorar seu negócio.
- Verifique que ficou alguma dúvida, quando a preenchimento e reforce com eles que o desafio deverá ser entregue no dia seguinte.
- Por fim, diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas que antes, você gostaria de fazer uma breve avaliação com eles.

Atividade 6 - Fechamento

Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com uma avaliação simples e rápida.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber como foi para eles este dia.
- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para que, com a mão eles indiquem se o encontro foi bom ou ruim. O sinal de positivo indica satisfação máxima, o negativo indica satisfação mínima e o intermediário indica satisfação média.
- Peça para que, ao mesmo tempo, eles coloquem as mãos para frente, com o sinal que indique sua avaliação.
- Observe os resultados.
- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro, bem como o tema que será abordado.



Orientações

- Faça as mudanças que julgar necessárias para os próximos encontros, com base no resultado das avaliações e nas contribuições dadas pelos empreendedores.

Encontro 2 – Conhecendo sobre vendas

O objetivo deste encontro é levar os empreendedores a pensar como está acontecendo o processo de vendas e apresentar técnicas que passam ser usadas no dia a dia do negócio.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competência para:

Dimensão Cognitiva

- Conhecer o conceito de vendas e como funciona seu processo.
- Perceber, por meio de uma vivência e do processamento decorrente, questões comportamentais que interferem nas suas vendas.
- Entender como pode melhorar o seu processo de vendas e a relação com os clientes.

Dimensão Atitudinal

- Sensibilizar-se sobre a importância de pensar no fluxo de vendas, para ter melhores resultados.
- Predispor-se a realizar, entre este e o próximo encontro, o desafio do encontro.
- Dispor-se a aplicar os novos conhecimentos e ferramentas no seu negócio.

Dimensão Operacional

- Preparar e realizar a venda de seu produto em uma feira.
- Realizar, entre este e o próximo encontro, o desafio do encontro.

Carga horária

2 horas e 30 minutos

Preparação prévia do encontro

- Ler o conteúdo teórico da apostila do assessor (Anexo 7) e conceitual sobre o tema do encontro.

Plano do Encontro 2 – Conhecendo sobre vendas

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Boas vindas e Separação dos Grupos	Exposição dialogada Atividade em grupo	<ul style="list-style-type: none"> • Tarjetas ou flipchart • Canetas hidrocor • Fita crepe 	20'
Vivência	Atividade 2: Vendendo no Feira	Atividade em grupo	<ul style="list-style-type: none"> • Papeis Coloridos • Pincel Atômico • Canetas Hidrocor • Lápis de cor • Giz de cera 	40'
	Atividade 3: Processamento em subgrupos	Discussão em grupo	<ul style="list-style-type: none"> • Anexo 5 – Perguntas para processamento 	20'
Vendas	Atividade 4: Entendendo mais sobre vendas	Exposição dialogada	<ul style="list-style-type: none"> • Anexo 6 – Apostila de conteúdo para empreendedores • Anexo 7 – Apostila de conteúdo do assessor • Tarjetas ou flipchart • Canetas hidrocor • Fita crepe 	55'
Encerramento	Atividade 5: Desafio do Encontro	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none"> • Anexo 8 - Desafio 2 	10'
	Atividade 6: Fechamento	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none"> • Anexo 9 – Copo Vazio • Lápis de cor 	5'

Atividade 1 – Boas vindas e Separação dos Grupos

Objetivo

Acolher os participantes, dividir os participantes em 8 equipes e definir os nomes das empresas.

Tempo

20 minutos

Recursos Necessários

- Tarjetas ou flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe

Procedimentos

- Receba todos os participantes cordialmente, a medida em que forem chegando. Caso tenha alguém que esteja vindo pela primeira vez, apresente-se.
- Quando todos os participantes ou boa parte deles tiverem chegado, inicie o encontro.
- Diga que antes de iniciar com o tema do encontro de hoje, você gostaria de saber como foi a realização do desafio, se conseguiram fazer, se ficou alguma dúvida, caso tenham alguma dúvida aproveite para esclarecê-la. Então, peça a quem fez para te entregar, lembre-os de colocar o nome.
- Fale que o tema do encontro de hoje será vendas. Escreva o conceito de vendas e apresente para o grupo: “Entrega de um produto ou serviço para alguém em troca de pagamento em dinheiro”.
- Pergunte aos empreendedores se era isso que eles entendiam sobre vendas ou se tem algo que eles acham importante acrescentar. Caso ache necessário complemente o conceito com as contribuições do grupo.
- Por fim, diga aos empreendedores que, agora que o conceito já está alinhado, é hora de aprofundar nesse tema.
- Então diga que para o encontro de hoje e para os demais eles irão se dividir em equipes. Cada uma dessas equipes terá uma barraca móvel de cachorro quente, que leva cachorro quente para as festas e eventos, atendendo inclusive em domicílio e que nos próximos dias eles irão trabalhar nessas empresas. Serão formadas 8 equipes e para que as equipes sejam mescladas você pode dividi-los, contando de 1 a 8.
- Após a divisão, peça que as equipes se reúnam e escolham um nome para a empresa, combine 5 minutos para isso.

Observação

- Deixe as tarjetas ou o flipchart com o conceito à vista de todos os empreendedores, para que possam checa-lo sempre que necessário.
- É importante que haja um número par de equipes, que pode ser menos que 8 equipes, e que cada equipe tenha pelo menos 3 participantes.
- Caso tenha algum empreendedor participando pela primeira vez, lembre-se de pedir que ele preencha o cadastro e o termo de uso e imagem.

Atividade 2 – Vendendo no Feira

Objetivo

Propiciar aos participantes a percepção da importância de se ter um bom produto/serviço e realizar uma boa venda ao cliente.

Tempo

40 minutos

Recursos Necessários

- Papeis Coloridos
- Pincel Atômico
- Canetas Hidrocor
- Lápis de cor
- Giz de cera

Procedimentos

- Diga aos participantes que a empresa deles está participando de uma grande feira, que recebe muitos visitantes. Hoje irá alguns clientes que estão buscando fornecedores de comidas e lanches para um evento que irão realizar.
- Explique que esses clientes querem ver toda a feira e por isso cada equipe terá que fazer uma apresentação de no máximo 5 minutos, com o objetivo de vender seus serviços para esses clientes.
- Combine 15 minutos para os grupos se preparem para essa apresentação. Disponibilize os materiais para eles preparem a apresentação também.
- Circule entre as equipes, avise quando faltar 5 minutos.
- Após as equipes terem se preparado, peça que elas formem dupla com outra equipe.
- Diga que uma equipe irá se apresentar para a outra buscando que os clientes queiram contratá-la para seu evento. Peça que as equipes decidam qual irá ser o vendedor e qual será o cliente, nessa primeira rodada.
- Lembre-os que terão 5 min. para fazer a venda. Fale que você irá controlar o tempo e dar o sinal de início e fim do tempo.
- De então o sinal para o primeiro grupo se apresentar. Após 5 min. peça que eles troquem o grupo cliente e o grupo de vendedor.
- Então de o sinal para o segundo grupo se apresentar. Ao final de 5 min. avise-os e peça que encerrem as apresentações.
- Peça então que os participantes se reúnam nessas duplas de equipes para conversarem um pouco sobre a atividade.

Atividade 3 – Processamento em subgrupos

Objetivo

Refletir sobre como foram as vendas e os pontos importantes a serem considerados durante esse momento.

Tempo

20 minutos

Recursos Necessários

Anexo 5 – Perguntas para processamento

Procedimentos

- Diga aos participantes que você irá entregar um papel para cada grupo com algumas perguntas para que eles conversem sobre elas.
- Entregue para cada grupo o papel com as seguintes perguntas:
 - Como foi fazer essa atividade?
 - Vocês compraram ou comprariam o serviço apresentado? Por quê?

- Após ter atendido “o cliente” o que vocês gostariam de fazer diferente como vendedores?
- Quais as semelhanças dessas vendas com as vendas nos negócios de vocês?
- Combine com os grupos 15 minutos para conversarem sobre a atividade.
- Passe entre os grupos acompanhando as discussões. Ao final do tempo verifique se eles já terminaram e então peça que retornem para o grande grupo.

Atividade 4 – Entendendo mais sobre vendas

Objetivo

Apresentar para os empreendedores o conteúdo sobre vendas a partir do que eles vão falando.

Tempo

55 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 6 – Apostila de conteúdo para empreendedores
- Anexo 7 – Apostila de conteúdo do assessor
- Tarjetas ou flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe

Procedimentos

- Inicie retomando as conversas dos subgrupos. Pergunte se eles compraram ou comprariam os produtos apresentados e por quê.
- Aproveite as falas deles para falar que para vender um produto é preciso ouvir e entender o que o cliente quer e conhecer bem o seu produto ou serviço para saber como pode atendê-lo.
- Diga que vocês irão conversar um pouco mais sobre o processo de vendas e algumas técnicas que pode usar.
- Entregue para cada empreendedor a apostila de conteúdo (anexo 6), diga que esse material tem o conteúdo que vocês irão ver nos próximos dias.
- Vá apresentando o conteúdo construindo esse processo com tarjetas e ao final será construída uma imagem assim:



- Para isso vá conversando com os empreendedores sobre as etapas e considerando as falas deles para trazer o conteúdo da apostila do assessor (Anexo 7).
- A primeira etapa da venda é a prospecção, pergunte ao grupo onde eles buscam novos clientes. Vá aproveitando as respostas deles para trazer o conteúdo.
- A seguinte é a pré-venda, uma etapa antes da venda. Pergunte como foi essa etapa na atividade que fizeram:
 - Como se preparam para receber o cliente?

- O que vocês consideraram para atingir a meta de vender seus serviços/produtos?
- Então vem a abordagem, quando você entra em contato com o cliente ou ele entra em contato com você. Pergunte aos empreendedores como funciona no negócio dele.
- A seguir vem a negociação, pergunte se eles têm alguma técnica de negociação que usam com seus clientes.
- Após a venda fechada, é importante continuar e em contato com o cliente, no pós-vendas.
- Quando terminar a explicação, pergunte aos participantes se eles possuem alguma dúvida em relação ao conteúdo que foi trabalhado. Esclareça as dúvidas que surgirem.
- Para finalizar a atividade, diga aos empreendedores que agora eles terão a oportunidade de pensar em como todo esse conteúdo pode se aplicar ao seu negócio.

Atividade 5 – Desafio do Encontro

Objetivo

Apresentar aos empreendedores o desafio do encontro.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 8 - Desafio 2 (1 folha por participante)

Procedimentos

- Diga para os empreendedores que chegou o momento do desafio, e que hoje eles terão a oportunidade de refletir um pouco mais sobre suas vendas e seus clientes.
- Explique que o desafio será olhar para o tipo de cliente que se tem e qual diferencial seu produto/serviço oferece para esse público e que pode ser usado na abordagem ou negociação.
- Entregue para eles a folha do desafio e mostre como preencher, eles irão escolher um uma pessoa, que é seu cliente hoje. Peça para eles escolherem uma pessoa que represente a maioria do público que eles atendem. Peça para que eles descrevam de maneira simples essa pessoa. Ex. essa é a Carol, é uma mulher casada com dois filhos que trabalha como professora, mora aqui na região e compra, normalmente, 2 vezes na semana comigo.
- Depois peça para que eles pensem em uma estratégia de vendas para essa pessoa. Escolha um produto/serviço e monte o seu discurso. O que você pode usar na negociação para convencer seu cliente sobre a compra?
- Verifique se ficou alguma dúvida e esclareça as que surgirem.
- Por fim, diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas que antes, você gostaria de fazer uma breve avaliação com eles.

Atividade 6 - Fechamento

Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com uma avaliação simples e rápida.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 9 – Copo Vazio

- Lápis de cor

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Entregue um copo para cada empreendedor e deixe à disposição, no centro do grupo, alguns lápis de cor.
- Convide os empreendedores a pintarem o copo, pensando que dentro dele estão colocando sua satisfação em relação ao encontro. Quanto mais satisfeitos, mais cheio o copo, e vice-versa. Diga que não é necessário eles se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade.
- Ao final, peça para que eles coloquem o copinho em um envelope, pasta ou sobre uma mesa.
- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro, bem como o tema que será abordado.

Encontro 3 – Precificando no meu negócio

O objetivo deste encontro é proporcionar aos participantes a oportunidade de exercitar, aprender e aprofundar de forma prática o passo-a-passo para a formação do preço.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competência para:

1. Dimensão Cognitiva

- Saber quais os custos devem ser considerados para compor o preço.
- Entender como calcular o preço dos produtos e serviços corretamente.

2. Dimensão Atitudinal

- Sensibilizar-se quanto a importância do calcular o preço dos produtos e serviços corretamente.
- Predispor-se a apresentar uma proposta de preço para o cliente fictício.

3. Dimensão Operacional

- Apresentar uma proposta de orçamento para um possível cliente
- Realizar, entre este e o próximo encontro, o desafio do encontro.
- Vivenciar situações que envolvem precificação, possibilitando a identificação de comportamentos prejudiciais.

Carga Horária

2 horas e 30 minutos.

Plano do Encontro 3 – Precificando no meu negócio

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Boas Vindas	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none">• -	5'
	Atividade 2: Alinhamento Conceitual	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">• Tarjetas ou flipchart• Canetas hidrocor• Fita crepe	10'
Precificação	Atividade 3: Fazendo orçamentos	Atividade em grupo	<ul style="list-style-type: none">• Anexo 10 – Pedidos dos Clientes• Anexo 11 – Listas de Preço• Folhas para rascunho• Folha de flipchart	60'
	Atividade 4: Entendendo mais sobre preço	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">• Anexo 7 – Apostila de Conteúdo assessor• Tarjetas ou flipchart• Canetas hidrocor• Fita crepe	60'
Encerramento	Atividade 5: Desafio do Encontro	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">• Anexo 12 - Desafio 3	10'
	Atividade 6: Fechamento	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none">• Folha sulfite• Caneta	5'

Atividade 1 – Boas vindas

Objetivo

Acolher os participantes e recolher os desafios.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Receba todos os participantes cordialmente, a medida em que forem chegando.
- Quando todos os participantes ou boa parte deles tiverem chegado, inicie o encontro.
- Fale que antes de iniciar o encontro sobre o tema de hoje, você gostaria de saber como foi a realização do desafio, se conseguiram fazer, se ficou alguma dúvida, caso surjam, esclareça-as.
- Peça a quem fez para te entregar, lembre-os de colocar o nome.
- Então diga que agora irão começar a falar do tema do encontro de hoje que será: Preço.

Observação

- Caso falem empreendedores e algum grupo fique muito desfalcado, peça que a equipe se desfaça e os participantes se integrem a novas equipes.

Atividade 2 – Alinhamento conceitual

Objetivo

Alinhar com os empreendedores o conceito do tema central, que será trabalho neste encontro.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Tarjetas ou flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe

Procedimentos

- Escreva o conceito de Preço e apresente para o grupo: “O preço de um produto ou serviço é o valor monetário (em reais), associado a uma mercadoria ou um serviço”.
- Pergunte aos empreendedores se era isso que eles entendiam sobre preço ou se tem algo que eles acham importante acrescentar. Caso ache necessário complemente o conceito com as contribuições do grupo.
- Por fim, diga aos empreendedores que, agora que o conceito já está alinhado, é hora de aprofundar nesse tema.
- Peça então para que eles se reúnam nos mesmos grupos do encontro anterior, pois hoje terão um novo desafio no negócio.

Orientações

- Deixe as tarjetas ou o flipchart à vista de todos os empreendedores, para que possam checar o conceito sempre que necessário.

Atividade 3 – Fazendo orçamentos

Objetivo

Levar os empreendedores a refletir sobre precificação para diferentes públicos.

Tempo

60 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 10 – Pedidos dos Clientes
- Anexo 11 – Listas de Preço
- Folhas para rascunho
- Folha de flipchart

Procedimentos

- Diga que após a feira, a organizadora fez um folheto de propaganda com todos os contatos das empresas que tinha estande e distribuiu para possíveis clientes.
- Após algum tempo, sua empresa recebeu um pedido de orçamento de um possível cliente. São três tipos de pedidos diferentes e cada equipe receberá apenas um.
- Entregue para cada equipe um pedido do cliente, a lista de preços, folhas para rascunho e uma folha de flipchart, onde eles irão apresentar a proposta.
- Combine 10 min, para que eles leiam o pedido e montem uma proposta para apresentar ao cliente.
- Após os grupos encerrarem a atividade, peça que eles apresentem seus orçamentos, diga você lerá as propostas e os grupos que a receberam irão até a frente para apresentá-la.
- Ao final das apresentações puxe uma salva de palmas em agradecimento e peça aos empreendedores para retornarem ao círculo.
- Convide os empreendedores a voltarem para o círculo para conversar um pouco sobre a atividade.
- O processamento do CAV dessa atividade será feito em etapas. Nesse primeiro momento faça somente perguntas sobre como eles estão se sentindo.
 - Como foi para vocês realizar a atividade?
 - Como vocês estão se sentindo agora?
- Diga aos participantes que a partir de agora vocês irão conversar mais sobre o tema do encontro (Preço) e que vocês utilizarão o que aconteceu na atividade como exemplo para compreender melhor cada conteúdo.

Observação

- Vá informando o tempo aos participantes a cada 5 minutos e caso seja necessário dê 5 minutos extra.
- Se houver espaço nas paredes cole os flipcharts nas paredes para usar os orçamentos como exemplos.
- Você pode ir anotando as considerações da equipe sobre o cálculo do preço para apresentação do conteúdo.

Atividade 4 – Entendendo mais sobre preço

Objetivo

Ajudar os empreendedores a lembrar a forma correta de precificar um produto/serviço, pensando em estratégias preço e de desconto, que poderão ser adotadas no negócio, usando o processamento da atividade como gatilho para as questões abordadas.

Tempo

60 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 7 – Apostila de Conteúdo assessor
- Tarjetas ou flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe

Procedimentos

- Continue o processamento perguntando:
 - Como foi que vocês fizeram a proposta?
- Anote as respostas em tarjetas e cole-as na parede, abaixo da tarjeta-título.
- Pergunte:
 - No negócio de vocês, vocês também precificam assim?
- Aguarde as respostas e, caso necessário, escreva as respostas em novas tarjetas, para complementar o que já foi trazido pelos empreendedores anteriormente.
- Após a realização destas perguntas e da construção do painel, faça a explicação do conteúdo teórico apresentado na Apostila de conteúdo, “Formação de Preço” e “Preço X Valor”. Para isso, utilize o painel, movendo as tarjetas de acordo com sua necessidade e de forma que o painel fique didático para o entendimento do processo de formação de preço. Se necessário, complemente-o com novas tarjetas com base nos conteúdos.
- Apresente o exemplo de um cálculo de preço como da apostila ou aproveitando o que eles fizeram.
- Pergunte sempre se os participantes possuem dúvidas, esclarecendo-as à medida que aparecerem.
- Diga aos participantes que não basta apenas formar corretamente o preço de um produto/serviço. Existe uma série de coisas que estão por trás desse preço e que precisam ser levadas em conta na hora de se definir uma estratégia.
- Fale que ao se definir uma estratégia de preço, o empreendedor precisa pensar em basicamente 3 coisas. Cole na parede as tarjetas “Lista de preços”, “Descontos” e “Prazo de pagamentos”.
- Faça algumas perguntas para os participantes, a fim de ajudá-los a pensar em como esses 3 temas estavam presentes na atividade:
 - Na atividade anterior vocês definiram uma lista de preços dos produtos/serviços que vocês prestam?
 - Se o cliente pedisse para dar um desconto, o que vocês fariam?
 - E os prazos de pagamento, vocês pensaram nisso?
- Ao finalizar as perguntas, dê uma explicação sobre os 3 temas (lista de preços, descontos e prazos de pagamento), conforme conteúdo da Apostila de conteúdo. Lembre-se sempre de traçar um paralelo entre cada um dos itens e o jogo, e depois com a realidade dos negócios. Aproveite as respostas dadas pelos empreendedores para as perguntas feitas no começo da atividade.

- Quando tiver finalizado a explicação, retome com os empreendedores as decisões que eles tomaram durante o jogo, em relação ao preço que seria praticado. Pergunte a cada equipe porquê e como eles definiram o preço.
- Depois que todas as equipes tiverem contribuído, diga aos participantes que existem algumas estratégias que podem ser adotadas na hora de formar o preço, e que ajudam o empreendedor, principalmente para definir a margem de lucro que irá colocar no produto ou serviço.
- Cole na parede o gráfico de estratégias de preço. Cole primeiramente a tarjeta “Premium”. Faça uma breve explicação sobre ela, e pergunte aos participantes se alguém tem algum exemplo de empresa ou de produto/serviço, que se encaixa nela. Caso alguém traga um exemplo que não corresponde àquela estratégia, explique o porquê e peça para a pessoa “guardar” o exemplo, para depois encaixá-lo em outra estratégia.
- Siga o mesmo procedimento para explicar as outras 8 estratégias de preço. Siga uma ordem lógica, para facilitar o entendimento dos participantes. Sugerimos que seja seguida a ordem que está na Apostila de Conteúdo.
- Após terminar a explicação, pergunte aos empreendedores qual foi a estratégia de preço que eles adotaram para os seus produtos e serviços durante o jogo. Se necessário, corrija as respostas, procurando fazer isso sempre por meio de perguntas, que levem os próprios participantes à reflexão.
- Depois que todas as equipes apresentarem suas estratégias, pergunte qual a estratégia que os empreendedores utilizam nos seus negócios. Aguarde as respostas e faça as correções necessárias (sempre por meio de perguntas).
- Depois, diga aos empreendedores que existem também algumas formas de desconto, que eles podem utilizar, com o objetivo de aumentar suas vendas. Cole na parede a tarjeta “DESCONTOS” e logo abaixo dela, as tarjetas “de caixa”, “sobre volume”, “comercial” e “de baixa estação”. Explique cada uma delas, conforme o conteúdo apresentado na Apostila de Conteúdo, fazendo sempre um link com o que eles vivenciaram no jogo, e se utilizaram ou não algum destes pontos.
- Quando terminar a explicação, pergunte aos participantes se eles possuem alguma dúvida em relação ao conteúdo que foi trabalhado. Esclareça as dúvidas que surgirem.
- Para finalizar a atividade, diga aos empreendedores que agora eles terão a oportunidade de pensar em como todo esse conteúdo pode se aplicar ao seu empreendimento.

Orientações

- Para facilitar a explicação, prepare as tarjetas de conteúdo previamente.

Atividade 5 – Desafio do Encontro
--

Objetivo

Apresentar aos empreendedores o desafio do encontro.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 12 - Desafio 3 (1 folha por participante)

Procedimentos

- Diga para os empreendedores que chegou o momento do desafio, e que hoje eles terão a oportunidade de refletir um pouco mais sobre os preços de seus produtos/serviços.

- Explique que o desafio será olhar para os dois produtos/serviços que mais vendem e mostrar como calcularam seu preço. Para quem vende por catálogo ou produto com preço fechado: Mostrar como os 02 produtos mais vendidos contribuem para cobrir os custos.
- Entregue a folha do desafio 3 para cada empreendedor e explique seu preenchimento.
- Verifique se ficou alguma dúvida.
- Por fim, diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas que antes, você gostaria de fazer uma breve avaliação com eles.

Atividade 6 - Fechamento

Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com uma avaliação simples e rápida.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

- Folha sulfite
- Caneta

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Entregue para cada empreendedor uma folha sulfite e uma caneta.
- Peça para que eles escrevam na folha e completem essas 3 frases: Que bom (pontos positivos do encontro), Que pena (pontos negativos do encontro), Que tal (sugestões para os próximos encontros). Diga que eles podem escrever quantas coisas quiserem e que não é necessário se identificarem.
- Combine o tempo de 5 minutos para essa atividade.
- Ao final, peça para que eles coloquem as folhas em um envelope, pasta ou sobre uma mesa.
- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro, bem como o tema que será abordado.

Encontro 4 – Gerindo as Finanças

O objetivo deste encontro é sensibilizar o empreendedor para a importância de utilizar controles financeiros simples e apresentar de forma prática instrumentos que podem contribuir para organização financeira do negócio.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competência para:

1. Dimensão Cognitiva

- Conhecer ferramentas simples de controle financeiro e fluxo de caixa.
- Saber como separar as finanças pessoais e do negócio.
- Saber analisar os dados financeiros levantados por meio dos controles.

2. Dimensão Atitudinal

- Predispor-se a controlar e analisar as finanças do negócio.
- Dispor-se a realizar o desafio proposto no encontro.

3. Dimensão Operacional

- Preencher um controle financeiro e o fluxo de caixa do negócio fictício.
- Realizar, entre este e o próximo encontro, o desafio do encontro.

Carga Horária

2 horas e 30 minutos.

Plano do Encontro 4 – Gerindo as Finanças

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Boas Vindas	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none">-	5'
	Atividade 2: Alinhamento Conceitual	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">Tarjetas ou flipchartCanetas hidrocorFita crepe	10'
Controles financeiros	Atividade 3: Gerindo as finanças	Atividade em grupo	<ul style="list-style-type: none">Anexo 13 – Controles financeirosAnexo 14 – Contas extrasCanetas	60'
	Atividade 4: Conhecendo os controles financeiros	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">Tarjetas ou flipchartCanetas hidrocorFita crepeAnexo 15 – Fluxo de Caixa	60'
Encerramento	Atividade 5: Desafio do Encontro	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">Anexo 16 - Desafio 4	10'
	Atividade 6: Fechamento	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none">-	5'

Atividade 1 – Boas vindas

Objetivo

Acolher os participantes e recolher os desafios.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Receba todos os participantes cordialmente, a medida em que forem chegando.
- Quando todos os participantes ou boa parte deles tiverem chegado, inicie o encontro.
- Fale que antes de iniciar o encontro sobre o tema de hoje, você gostaria de saber como foi a realização do desafio, se conseguiram fazer, se ficou alguma dúvida, caso surjam, esclareça-as.
- Peça a quem fez para te entregar, lembre-os de colocar o nome.
- Então diga que agora irão começar a falar do tema do encontro de hoje que será: Gestão Financeira.

Observação

- Caso falem empreendedores e algum grupo fique muito desfalcado, peça que a equipe se desfaça e os participantes se integrem a novas equipes.

Atividade 2 – Alinhamento conceitual

Objetivo

Alinhar com os empreendedores o conceito do tema central, que será trabalho neste encontro.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Tarjetas ou flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe

Procedimentos

- Escreva o conceito de Gestão Financeira e apresente para o grupo: É a administração do dinheiro de seu negócio. Trata da organização das finanças, controlando as entradas (o que você recebe) e saídas (O que você gasta) e permite o planejamento de seus investimentos lembrando que o negócio deve ter um controle diferente da casa.
- Pergunte aos empreendedores se era isso que eles entendiam sobre gestão financeira ou se tem algo que eles acham importante acrescentar. Caso ache necessário complemente o conceito com as contribuições do grupo.
- Por fim, diga aos empreendedores que, agora que o conceito já está alinhado, é hora de aprofundar nesse tema. Peça então para que eles se reúnam nos mesmos grupos do encontro anterior, pois hoje terão um novo desafio na empresa.

Orientações

- Deixe as tarjetas ou o flipchart à vista de todos os empreendedores, para que possam checar o conceito sempre que necessário.

Atividade 3 – Gerindo as finanças

Objetivo

Proporcionar aos empreendedores a construção dos controles financeiros do negócio.

Tempo

60 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 13 – Controles financeiros
- Anexo 14 – Contas extras
- Canetas

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que nas últimas semanas eles trabalharam bastante, e acabaram não fazendo os controles financeiros, mas guardaram as informações do que gastaram e do que ganharam, agora é hora de passar tudo para o controle.
- Entregue para cada equipe: 01 folha de controle financeiro, 01 folha de despesas, 01 folha de vendas realizadas (Anexo 13).
- Peça para que eles façam o controle financeiro do negócio, que organizem todas as contas que ficaram atrasadas.
- Depois de um tempo, informe que sua filha passou e deixou algumas outras contas que tinham ficado esquecidas. Então entregue a folha com as contas para pagamento (Anexo 14).
- Convide-os para conversar um pouco sobre a atividade, sugestão de perguntas:
 - Como foi fazer a atividade?
 - Como foi lidar com os custos extras?
 - Como foi lidar com a pressão do tempo? Foi bom ou ruim?
 - Vocês separaram as contas pessoais das contas do negócio?
 - Qual o resultado financeiro desse mês?
 - Qual a relação dessa atividade com o dia a dia no negócio?
- Após a conversa, faça uma apresentação do controle para que eles possam ir acompanhando.
- Ao final pergunte se eles conseguiram chegar ao mesmo resultado, caso não pergunte o que aconteceu.

Observação

- Se puder providenciar um prêmio simples para o grupo vencedor é ótimo.
- Se houver espaço nas paredes cole os flipcharts nas paredes para usar os orçamentos como exemplos.

Atividade 4 – Conhecendo os controles financeiros

Objetivo

Apresentar aos empreendedores conteúdo sobre gestão financeira a partir das reflexões e conhecimentos que eles têm sobre o assunto.

Tempo

60 minutos

Recursos Necessários

- Tarjetas ou flipchart
- Canetas hidrocor
- Fita crepe
- Anexo 15 – Fluxo de Caixa

Procedimentos

- Aproveite o gancho da última pergunta do processamento para coletar as contribuições de como eles controlam as finanças do negócio.
- Conforme os empreendedores forem dando sua contribuição, faça perguntas de aprofundamento, considerando o tipo e forma de controlar o negócio.
- Resgate o que eles responderam da pergunta sobre como fizeram na atividade com as contas pessoais que foram acrescentadas e pergunte quem separa finanças pessoais das do negócio. Conforme forem contribuindo, pergunte como é feita esta separação.
- Após a conversa diga que ao controlar as finanças do negócio e separá-la das finanças de casa eles tem a chance de ter muito mais sucesso no negócio.
- Diga que para que se possa ter essa separação do dinheiro de casa e do negócio é preciso que o negócio pague um salário para o empreendedor. Pergunte quem estabelece um valor que irá receber por mês do negócio.
- Diga esse valor é chamado de pró-labore, e pode ser calculado a partir de um valor fixo, baseado na média que o mercado paga para quem realiza essa função, ou pela porcentagem do lucro do negócio. A desvantagem essa última opção é que senão houver lucro, não terá salário e isso pode ser muito complicado, pois as contas de casa irão chegar. Por isso, é ainda mais importante ter claro as contas do negócio, até mesmo para saber se seu negócio consegue pagar o salário que você quer e senão, quais alternativas para melhorar os ganhos.
- Explique que uma das formas de registro das finanças é o controle financeiro que eles fizeram na atividade anterior. Esse controle pode ser bem simples usando um caderno, mas algumas coisas são importantes de se registrar: Data, o que está sendo registrado, se é entrada ou saída e o valor. Inclusive nas papelarias eles podem comprar o livro caixa, que é um documento usado para controlar as entradas e saídas do negócio.
- Diga que existem aplicativos para o celular que também podem ser usados para controlar as finanças do negócio e para quem preferir é possível fazer tabelas no computador.
- Diga que o controle fornece algumas informações sobre o negócio, olhando para o controle que vocês construíram no flichart, pergunte aos empreendedores:
 - Qual foi o total de entradas no mês?
 - Qual o total de saídas?
 - Houve lucro ou prejuízo? De quanto?
 - Todas as despesas estão registradas aí?
- Aproveite essa resposta para dizer que algumas entradas não são registradas no controle pois ainda não entraram no caixa. Como por exemplo as vendas a prazo ou parceladas, mas que precisam ser registradas em algum lugar, para que não se percam.
- Diga para os participantes que é preciso ter um controle das vendas que faz a prazo, colocando quem é o cliente, o valor da venda, a data de pagamento ou da entrada do valor.

- Fale que tem uma ferramenta onde essas vendas a prazo ficam bem visíveis, e que agora eles irão recebe-la, que é o Fluxo de Caixa. Ele é utilizado para reunir todas as movimentações de entradas e saídas do negócio em um lugar só e ajudar nesta análise. É considerado um “mapa” que mostra todas as entradas e saídas em um determinado período que pode ser diário, semanal, mensal, etc... No caso desta atividade, temos os dados de um mês, que foi preenchido na atividade anterior.
- Entregue para os empreendedores uma cópia do ANEXO 15 – Fluxo de Caixa, e convide-os a preencher uma ferramenta mais evoluída do que a anterior com os dados do negócio. Diga que eles terão 15 minutos para isso.
- Explique o preenchimento da ferramenta item por item, da seguinte forma:
 - Peça que eles considerem fevereiro sendo o mês 1. Primeiro preencham as entradas considerando o que é a vista e entrada em novembro e as demais parcelas nos meses correspondentes.
 - Em seguida peça para agruparem cada item das SAÍDAS do negócio com nas categorias que estão nas SAÍDAS do Fluxo de Caixa. Por exemplo: se no controle caixa existem saídas de compra papel e flores, o empreendedor deve somar estes 2 itens e escrever o resultado mês 1 da categoria “matéria-prima e insumos”. Peça para repetirem o mesmo procedimento para todos os itens que estiverem nas SAÍDAS no controle. Caso algum dos itens não se aplique a nenhuma categoria dada na planilha, diga que eles podem criar uma nova categoria.
 - Diga agora para somarem todas as SAÍDAS do Fluxo de caixa.
 - Por fim, peça para subtraírem do valor da célula ENTRADAS, o valor SAÍDAS e escreverem o resultado na célula SALDO.
- Conforme for dando as instruções, circule entre os empreendedores e ofereça ajuda, se achar necessário para que todos terminem o preenchimento.
- Ao finalizarem, pergunte aos empreendedores como foi preencher o modelo simplificado de Livro caixa e Fluxo de caixa.
- Aguarde as respostas e diga então aos empreendedores que, na próxima atividade, eles terão a oportunidade de analisar os números que obtiveram.
- Diga que esta ferramenta que preencheram de Fluxo de Caixa, permite um detalhamento e uma análise ainda mais profunda do negócio, mas para o preenchimento dela, precisam de outros dados do negócio, como as vendas à vista e a prazo e quanto de dinheiro tem em caixa no início e no final do mês. Peça que eles a guarde para o dia seguinte em que vocês irão conversar melhor sobre ela.

Observação

- Você pode ir anotando as considerações da equipe sobre o cálculo do preço para apresentação do conteúdo.

Atividade 5 – Desafio do Encontro
--

Objetivo

Apresentar aos empreendedores o desafio do encontro.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 16 - Desafio 4 (1 folha por participante)

Procedimentos

- Diga para os empreendedores que chegou o momento do desafio, e que hoje eles terão a oportunidade de experimentar o controle de caixa do negócio.
- Explique que o desafio será anotar as entradas e saídas do negócio até o encontro, se alguém trabalha com vendas por catálogo ou vendendo algum que não funcionará no dia seguinte, tente lembrar as informações do último dia de venda, senão tiver anotado, se tiver é só passar para essa folha.
- Entregue a folha do desafio 4 para cada empreendedor e explique seu preenchimento.
- Verifique se ficou alguma dúvida.
- Por fim, diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas que antes, você gostaria de fazer uma breve avaliação com eles.

Atividade 6 - Fechamento

Objetivo

Fazer o fechamento deste encontro, com uma avaliação simples e rápida.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

- -

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que o encontro de hoje chegou ao fim, mas antes, você gostaria de saber o que foi mais marcante para eles neste dia.
- Convide os empreendedores a se levantarem e formarem um círculo.
- Peça para eles dizerem, em 1 palavra, como foi o encontro de hoje ou como estão saindo do encontro.
- Deixe os empreendedores livres para falarem quando se sentirem a vontade. Ninguém é obrigado a falar.
- Você também pode fazer sua avaliação, dizendo uma palavra.
- Após a avaliação, agradeça as contribuições dadas pelos empreendedores e encerre o encontro, lembrando o dia, a hora e o local do próximo encontro, bem como o tema que será abordado.

Encontro 5 – Celebrando a Caravana

O objetivo deste encontro é aprofundar o uso de instrumentos financeiros e realizar o encerramento da Caravana de forma celebrativa e promovendo o reconhecimento de um empreendedor destaque na turma.

O propósito deste encontro é propiciar condições para que o participante desenvolva competência para:

1. Dimensão Cognitiva

- Entender a interdependência entre controle e análise financeira para o alcance dos sonhos e promoção de mudanças em seu negócio.
- Saber analisar os dados financeiros levantados por meio dos controles.

2. Dimensão Atitudinal

- Predispor-se a controlar e analisar as finanças do negócio.
- Dispor-se a reconhecer um empreendedor da turma como destaque.

3. Dimensão Operacional

- Fazer uma análise do controle preenchido no desafio do encontro anterior.
- Realizar uma avaliação do grupo, da metodologia, do assessor e uma autoavaliação.
- Votar em um empreendedor destaque da turma.

Carga Horária

2 horas e 30 minutos.

Plano do Encontro 5 – Celebrando a Caravana

TEMAS	ATIVIDADES	ESTRATÉGIAS	RECURSOS	TEMPO
Introdução	Atividade 1: Boas Vindas	Discussão em Grupo	<ul style="list-style-type: none">-	5'
Gestão Financeira	Atividade 2: Entendendo os controles financeiros	Atividade em grupo	<ul style="list-style-type: none">Anexo 17 – Fluxo de Caixa Preenchido	40'
	Atividade 3: Votação	Atividade individual	<ul style="list-style-type: none">PapelCaneta	10'
	Atividade 4: Avaliação	Atividade Individual	<ul style="list-style-type: none">Anexo 18- Avaliação	10'
Encerramento	Atividade 5: Fechamento	Exposição Dialogada	<ul style="list-style-type: none">Anexo 19 – Modelo de Certificado	90'

Atividade 1 – Boas vindas

Objetivo

Acolher os participantes, recolher os desafios.

Tempo

5 minutos

Recursos Necessários

-

Procedimentos

- Receba todos os participantes cordialmente, a medida em que forem chegando.
- Quando todos os participantes ou boa parte deles tiverem chegado, inicie o encontro.
- Fale que hoje será o último encontro e que vocês irão conversar um pouco mais sobre Gestão Financeira, mas antes de iniciar o encontro, você gostaria de saber como foi a realização do desafio, se conseguiram fazer, se ficou alguma dúvida. Peça a quem fez para te entregar, lembre-os de colocar o nome.
- Diga que hoje eles não irão se reunir nas equipes hoje e que juntos irão conversar um pouco mais sobre as finanças.

Atividade 2 – Entendendo os controles Financeiros

Objetivo

Aprofundar a conversa e as discussões sobre a gestão financeira e o uso das ferramentas para tomar decisões no negócio.

Tempo

40 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 17 – Fluxo de Caixa Preenchido

Procedimentos

- Peça para os empreendedores pegarem o Fluxo de Caixa que preencheram no dia anterior.
- Pergunte a eles, quais informações eles conseguem perceber olhando para o fluxo preenchido.
- Vá estimulando para que eles percebam, os totais de vendas, as despesas que tem por categoria, o saldo mensal...
- Entregue o fluxo de caixa de uma loja e peça que em grupos de 3 ou 4 eles vejam quais informações eles conseguem ver no fluxo. Combine 10 minutos para eles conversarem sobre o fluxo.
- Após esse tempo faça algumas perguntas para ajuda-los a perceber como utilizar a ferramenta:
 - As entradas do negócio são suficientes para mantê-lo funcionando?
 - Com o que vocês gastam mais?
 - Tem gordurinhas?
 - Dá para reduzir alguma coisa?
 - Qual a melhor época para fazer um investimento no negócio?

- Qual época é melhor para se fazer uma promoção?
- Quanto o negócio precisa vender por mês para pagar suas contas fixas?
- Vá fazendo as perguntas e discutindo com o grupo sobre as tomadas de decisão.
- Fale que o fluxo é uma ferramenta importante para saber se como estão as formas de pagamento nas vendas, se você está vendendo muito a prazo, seja com cheques, seja para receber depois e se terá que negociar com os fornecedores.
- Caso isso esteja acontecendo, pergunte ao quais as alternativas para melhorar o recebimento dentro do mês?
- Aproveite a fala deles e fale sobre as máquinas de cartão, negociar com o cliente um valor pago no ato e outra parte paga depois...
- Pergunte a eles se essa loja consegue pagar o salário do empreendedor (pró-labore), complemente se necessário que em alguns meses a receita é alta e o que sobra acaba cobrindo os custos, inclusive o salário dos meses de receita baixa. E esse é mais uma informação importante da ferramenta.
- Diga que agora, com esses controles simples, e esta análise podem planejar melhor suas ações de melhoria do negócio, tomar decisões mais acertadas para chegar mais próximo dos seus sonhos e dos crescimentos que desejam.
- Fale que para isso acontecer, depende de cada um se dedicar e esforçar para realizar o que deseja. E no dia de hoje será escolhido um empreendedor que se destacou pela participação e dedicação nessa semana.

Atividade 3 – Votação

Objetivo

Eleger um empreendedor destaque com base nas presenças, cumprimento dos desafios e votação da turma.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Papel
- Caneta

Procedimentos

- Convide os empreendedores a votarem no empreendedor que eles acreditam que tenham mais contribuído com a turma nessa semana.
- Lembre-os que é muito importante esse voto, mas que não se pode votar em si mesmo.
- Entregue para cada empreendedor um papel e uma caneta e peça que eles votem e depositem no envelope seu voto.

Atividade 4 – Avaliação

Objetivo

Receber dos empreendedores uma devolutiva relacionada à metodologia e ao assessor.

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 18 - Avaliação

Procedimentos

- Após todos os empreendedores terem votado, peça-os que preencham a avaliação do programa enquanto você irá contabilizar os votos.
- Ressalte que é muito importante que eles sejam sinceros nessa avaliação, pois dessa maneira é possível estarmos sempre melhorando o nosso trabalho.
- Entregue uma folha de avaliação para cada um e peça que ao terminar coloque a avaliação no envelope.
- Após todos terem terminado e você ter computados os votos, diga que darão início ao momento celebrativo do encontro.

Observação

- Se houver empate entre o empreendedor destaque, proponha uma nova votação entre os empreendedores empatados.

Atividade 5 – Fechamento

Objetivo

Realizar o fechamento do Programa e a realizar uma breve confraternização entre os participantes.

Tempo

90 minutos

Recursos Necessários

- Anexo 19 – Modelo de Certificado (1 por participante)

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que, após todo este tempo de trabalho em conjunto, vocês estão chegando ao fim desta etapa na vida deles como empreendedores. Este é um momento especial, que não representa o fim, mas sim o início de uma nova caminhada rumo ao sucesso nos negócios.
- Chame os empreendedores e faça a entrega dos certificados do Programa (Anexo 17), com a carga horária, o número de ciclos e os temas que foram trabalhados com a turma.
- Após todos terem recebido seu certificado explique que chegou o momento de saberem quem é o empreendedor destaque da turma. Agradeça a todos pela participação e presença e então chame o empreendedor para receber a carta de reconhecimento, que descreve o que ele irá receber.
- Convide o grupo a se reunir para tirar uma foto, que será o marco final do grupo. Assim, todos poderão se recordar deste momento.
- Finalize o encontro agradecendo ao grupo pelo empenho e trabalho durante todos os encontros. Deseje boa sorte a todos em sua empreitada empreendedora e lembre-os que quem desejar poderão utilizar de seus vales-assessoria para dar continuidade ao apoio.

Observação

- Se a equipe da Santander Microcrédito estiver presente, convide-os a participar do momento de entrega de certificados e a fazer uma fala final.