



ERRAR É HUMANO, EVITAR O ERRO TAMBÉM É.

PALESTRA: OS GRANDES ERROS DAS PEQUENAS EMPRESAS

Utilizar constantemente de empréstimos para suprir a falta de capital de giro é o exemplo mais clássico da adoção de medidas paliativas pelos empreendedores de pequenos negócios.

Nesta palestra a plateia compreenderá que o diagnóstico empresarial é uma ferramenta simples e indispensável para uma boa gestão, pois apresenta a situação atual da empresa e os problemas que estão impedindo o seu crescimento, sobrevivência ou desenvolvimento. Conhecendo este instrumento gerencial será possível o gestor detectar as reais causas dos sintomas de problemas e, a partir daí, estabelecer os esforços necessários para encontrar as medidas mais eficazes para a “saúde organizacional”.

Pesquisas indicam que a maioria dos empresários de pequenas empresas utiliza de medidas paliativas, uma vez que não sabem identificar com precisão os sintomas de problemas empresariais e suas respectivas causas. Assim, os gestores cometem erros básicos no processo decisório, pois não utilizam o “remédio certo na dose certa” para combater as causas e, dessa forma, cortar o “mal pela raiz”. Na realidade as decisões tomadas, muitas vezes, são “meros analgésicos”, pois surtem apenas efeito de caráter temporário.

A didática utilizada permitirá aos participantes entenderem com facilidade a execução do diagnóstico empresarial, com exemplos do cotidiano e uma correlação bem apropriada entre o nosso organismo e a estrutura empresarial. A comparação entre o processo de diagnose realizado por um médico, em um organismo doente, facilitará o entendimento dos sintomas de problemas empresariais, suas respectivas causas e adoção das medidas corretivas acertadas. Diante do entendimento do diagnóstico empresarial, os empreendedores terão, na informação obtida, o melhor caminho para reestabelecerem normalidade empresarial e, assim, sobrarão mais tempo para planejar o futuro da empresa, dedicar-se às oportunidades, ao invés de ficar o tempo todo “apagando incêndio”.

Trata-se de uma palestra essencialmente prática, com muitos exemplos do cotidiano, oferecendo aos participantes ferramentas gerenciais indispensáveis, para minimizar os riscos na tomada de decisões. Assim, os participantes entenderão que é necessário as empresas varejistas se adaptarem às mudanças de conceitos e formas de gestão atualmente vivenciadas, a ponto de demandarem pessoas em seu corpo gerencial com atitudes e comportamentos empreendedores, cada vez mais elaborados.

INFORMAÇÕES IMPORTANTES:

O CONTEÚDO PODE AJUSTADO AO EVENTO E À REALIDADE LOCAL: O conteúdo da palestra pode ser customizado a partir de contato prévio com os organizadores do evento, ou seja, pode ser ajustado aos objetivos dos parceiros, bem como as características da plateia e da comunidade empresarial local.

PÚBLICO-ALVO: Empreendedores varejistas, futuros empreendedores, gestores, consultores, estudantes universitários, bem como todas as pessoas que buscam melhorar o seu conhecimento sobre gestão de uma empresa.

HONORÁRIOS: O valor dos honorários segue a tabela do Sebrae-MG, sendo:

Complexidade	Faixa KM	Tabela Março 2019
Palestras	0 a 100	R\$ 4.000,00
	101 a 400	R\$ 4.500,00
	401 a 700	R\$ 5.000,00
	Acima de 701	R\$ 5.500,00

MATERIAL DE DIVULGAÇÃO: No valor dos honorários está incluso o envio de um “kit” de material para divulgação da palestra em mídias sociais, como: **banners, vídeos e gifs**. Outro grande diferencial é o fato de fornecermos certificado.

INFRAESTRUTURA NECESSÁRIA: Sonorização, microfone sem fio; projetor multimídia e tela para projeção em tamanho que permita uma ótima visualização por parte da plateia.

METODOLOGIA UTILIZADA: O conteúdo será apresentado com acompanhamento de slides no PowerPoint e vídeos de curta metragem pertinentes ao tema. A palestra tem ingredientes de descontração e constante interação com a plateia.

CARGA HORÁRIA: A carga horária é flexível, ajustada ao tempo disponibilizado no cronograma do evento. Apesar do dinamismo do palestrante, é interessante que a palestra nunca exceda à 2(duas) horas de duração.



QUEM É O PALESTRANTE?

Além de palestrante, Cajaiba é pesquisador e conferencista com atuação nacional. De origem humilde, construiu uma trajetória profissional de sucesso. Suas palestras encantam os participantes pelo conteúdo sempre atualizado, pela aplicabilidade no cotidiano e pela descontração.

Mestre em Administração pelo Instituto Novo Horizontes, de Belo Horizonte. É pesquisador de temas relevantes, como: *empreendedorismo, inovação, comportamento humano, planejamento de carreiras, vendas, qualidade no atendimento, desenvolvimento econômico municipal, educação financeira, planejamento e estratégia.*

Foi funcionário do Sebrae-MG; atua como membro do Banco de Palestrantes do Sebrae-MG; parceiro das FCDLs, da FIEMG, FECOMÉRCIO e Sistema SICOOB; palestrante membro do RECOMENDA CNDL. Cajaiba ministra palestras em parceria com CDLs, Associações Comerciais, Sindicatos do Comércio e da Indústria, Cooperativas, Associação de Empretec, Câmaras de Vereadores, Prefeituras e para clubes sociais como Lions e Rotary Clube.

Nesses 30 anos atuando como palestrante, professor e instrutor foram mais de 1 MILHÃO DE PESSOAS TREINADAS!

Tem como incrível habilidade a capacidade de prender a atenção da plateia do início ao fim do evento, sempre utilizando humor inteligente, mas sem nunca se distanciar do conteúdo proposto. Além do que, sua habilidade técnica e experiência, permite ajustar a palestra às características locais e aos objetivos do evento. É um verdadeiro *showman!*

CONTATOS:

(33) 98709-7080

(33) 99114-6292 (Whatsapp)

E-mail: cajaiba@uol.com.br

Site: www.palestrantejrcajaiba.com.br



REFERÊNCIAS PROFISSIONAIS		
NOME	ENTIDADE	CONTATO
Dr. Afonso M. Rocha	Superintendente – Sebrae/MG	(31) 99978.8695
Iesser Anis Lauar	Vice-Presidente FECOMÉRCIO/MG	(33) 98801.4664
Frank Sinatra	Presidente FCDL-MG	(31) 98802.0687
José César	Presidente da CNDL	(31) 98462.6078
Carlos Roberto Ávila Filho	CNDL RECOMENDA	(51) 98144.7759
Ana Luiza Amaral	Gerência de Projetos / FIEMG	(31) 98857.7522
Reginaldo Bezerra	Gestor Varejo Sebrae–MA/ Açailândia	(99) 99123.2837
Wander Luis	Diretor da FEDERAMINAS	(31) 98782.5063
Cláudio Luiz	Gerente Regional - Sebrae/ MG	(38) 99986. 2797
Wanderson Portugal	Diretor Técnico - Sebrae/GO	(62) 98416.3121
Ricardo Capelini	Sebrae – Gov. Valadares/MG	(33) 99987.0804
Cláudio Luiz	Gerente Regional - Sebrae/ MG	(38) 99986.2797
Marcelo Gonçalves	Gestor Microrregião Sebrae-MG	(33) 99981.8217
Sidinei Calisto	Gestor Microrregião/ Sebrae-MG	(31) 99769.3123
Fank Alves	Presidente CDL de Teófilo Otoni-MG	(33) 98802.0410
Wladimir Alves	Gerente Regional / Sebrae-MT	(66) 99610.6111
Flávia D'Avila	Diretora Sicoob/ Credileste	(33) 99118.6282
Jane Ferreira da Silva	Gerente do Sebrae-BA/ Eunapólis	(73) 99974.2259
Isabela Conselho	Analista de Projetos/ FIEMG	(31) 99888.0484
Aristides Araújo	Gestor Microrregião Sebrae-MG	(31) 99959.3871
Gilma Lúcia	Gerente da CDL de Arcos	(37) 99833.1552
Maria Auxiliadora	Diretora da ACEde Pompeú-MG	(37) 99961.4210
Mara Cristina	Gestora de Projeto / Sebrae-GO	(62) 99293.9392
Giovane Ferreira	Gerente Regional Sudoeste/ Sebrae-GO	(64) 98442.2418
Walmath Ferreira	Gestor Microrregião/ Sebrae-MG	(38) 99982.0166
Sebastião Calais	Presidente ACE de Santa Bárbara	(31) 99184.3000
Elisângela Brito	Gerente da CDL de Salinas	(38) 99122.0480
Carlito Pereira	Presidente da ACE de Taiobeiras	(38) 99919.5671
Ricardo Capelini	Gestor Microrregião Sebrae -MG	(33) 99987. 0804
Silvana Savini	Gerente da CDL de Machado	(35) 98707.8030
Saulo Geraldo	Presidente ACE de Araújo	(37) 99118.1356
João Paulo Palmieri	Gestor do Sebrae –MG/ Juiz de Fora	(32) 99983. 0314
Dilson Di Donato Jr.	Diretor da FCDL-MG	(34) 99975. 3067
Rita de Cássia	Gerente Sebrae-RO/Porto Velho	(69) 98116.6111
Adriana Soares	Gerente/ CDL de Monte Alegre	(34) 99167.2876
Renné Moraes	Associação Com. Ituiutaba	(34) 99962.0610
Reynaldo Moraes	Presidente da ACE de Lambari	(35) 99990.8545