

Feira do Empreendedor

Tudo para você abrir ou melhorar o seu negócio

2 a 6 de setembro - 10h às 22h - Expominas-BH



ENTRADA GRATUITA

Inscrição www.sebraemg.com.br

Informação **0800 570 0800**



Durante **cinco dias**, o **maior evento** de **empreendedorismo**



Palestras, seminários, oficinas de aprendizagem, orientação empresarial, oportunidades de negócios.

A Feira do Empreendedor apresenta 21 casos de sucesso de empresários de micro e pequenas empresas mineiras, que obtiveram resultados positivos na abertura, ampliação e gestão do empreendimento, com apoio do SEBRAE Minas.

O conjunto das atividades estruturadas na Feira para os empreendedores e empresas integra três conceitos



Objetivos

- Estimular a criação, a ampliação e a diversificação de novos empreendimentos
- Difundir o empreendedorismo na comunidade
- Orientar a abertura a gestão do negócio
- Proporcionar conhecimento em empreendedorismo, gestão, tecnologia, inovação e mercado
- Oferecer soluções práticas para empresários e candidatos a empresários
- Propor novos negócios e formação de parcerias
- Propiciar idéias práticas e mostras interativas de negócio

Mostra do Negócio Cor

Avenida decorada com 20 idéias de negócio sob a orientação de especialistas em design de ambientes

Pesquisa: Ponto de Partida do SEBRAE-MG

Parceria: AMIDE | CDL-BH | UEMG | SEBRAE-MG

Mostra dos Empresários Casos de sucesso

Histórias reais de empresários de micro e pequenas empresas, cujos negócios são exemplos de sucesso

Pesquisa: Projetos Coletivos e Individuais do SEBRAE-MG



NEGÓCIO

Gerar negócio é o foco das Ilhas de Oportunidade e Empresarial. Abrangem áreas da indústria, comércio, serviço, agronegócios, cultura e turismo. Contato com fornecedores de produtos e serviços, empresas franqueadoras, entidades empresariais, tecnológicas e da cadeia produtiva dos setores em crescimento.

415 estandes

Ilha de Oportunidades e Negócios

- Artesanato
- Agronegócios
- Confeção e Moda
- Educação
- Embalagens
- Franquia
- Beleza e Cosméticos
- Tecnologia da Informação e Software
- Turismo e Gastronomia
- Cultura
- Multisetorial
- Porta Porta
- Máquinas e Equipamentos

Ilha Empresarial

- Rodada de Negócios | Promover encontros entre demanda e oferta
- Instituições financeiras | Orientação de financiamento e crédito
- Bolsa de Negócios | Oportunidades de Negócios Virtuais
- Prêmio da Pequena Empresa | Diagnóstico de Gestão Empresarial Gerdau / Sebrae MG
- Educação Empreendedora | Novos Produtos e Serviços do SEBRAE
- Bússola SEBRAE | Georreferenciamento da viabilidade de Negócios

- Espaço Inovação | Produtos e Serviços inovadores
- Comércio Brasil | Práticas Mercadológicas Inteligentes
- Comércio Justo | Parceria Comercial com Responsabilidade Social
- Turismo de Negócios - BH | Novas Tendências de Mercado
- Bares e Restaurantes | Orientação sobre Alimentação e Higiene
- Rede Integrar / Contabilizando o Sucesso / CRCMG

- Espaço Municipal | Abertura e formalização de Empresas
Municípios MG
- Espaço do Conselho do SEBRAE-MG | Tendências Empresariais
- Espaço Governo Estadual | Serviços para a Comunidade e Pequenos Negócios
- Mostra Design-UEMG | Serviço para pequenas empresas



■●■● Espaço Franquia

Empresas franqueadoras apresentam modelos de negócios para a captação de franquizados.

Orientação, palestras e seminários

Parceria: ABF e AC Minas e SEBRAE

🧴💄🧴🧴 Espaço Beleza e Cosméticos

Empresas do setor mostram a aplicação dos produtos para a geração de negócios

Pesquisa: Senac e Sindusfarf

👉👉👉👉 Espaço Inovação

Exposição interativa, oficinas de inovação, clínica tecnológica, incubadora de inovação e show de ciências

Parceria: Fundação Ciência Jovem



ENTRETENIMENTO

Ambiente de cultura e turismo, demonstrando por meio de atividades interativas que o investimento e o conhecimento podem gerar oportunidades de negócio.

Ilha Cultural

- **Negócios da Cultura** | Informações do setor cultural
- **Rádio e TV** | Entrevistas ao vivo com participantes da Feira
- **Cine Sebrae** | Filmes comentados sobre empreendedorismo e negócio
- **Portal Sebrae** | Informações, produtos e serviços on-line na web

- **Estação da Moda** | Exposição e atividades interativas
Seminário: "Moda, que negócio é esse?"
- **Desfile de Tendências** | Novidades da estação com criatividade
- **Saúde e Bem-estar** | Os cuidados com a saúde pessoal

- **Jogos do Empreendedor** | Jogos lúdicos e vivenciais
- **Caricaturas, Grafologia e Numerologia do Empreendedor** | Análise individual das características empreendedoras
- **Perfil do Potencial Empreendedor** | Testes com resultado on line
- **Teatro Empresarial** | Apresentação interativa sobre abertura de empresas
- **"Abri minha empresa, e agora?"** | Apresentação interativa sobre abertura de empresas

Ilha Gastronômica

- **Estação do Café** | Degustação de café especiais
- **Bares e Restaurantes** | Pratos Típicos de Minas

Do tira gosto de boteco ao tradicional feijão tropeiro, cada prato ostenta o charme e a riqueza gastronômica de Minas Gerais.

Oficinas

- **Artesanato** | Bijouteria, bonecas, marcheteria e reciclagem
- **Arranjos Florais** | Criação e concepção de arranjos
- **Alimentos Artesanais** | Sanduíches, sobremesas, coffee break e cozinha
- **Moda** | Reciclagem, adereços e desenho da moda
- **Educação - EFTG** | Selo Musicale, Século XX, Motivação, Arte, Andy Warhol, Empreender com Alegria, Tecnologia para Empreender, Jogos, A Escola e a Vida em Plenitude, o Empreendedor Cristóvão Colombo na Navegação

Encerramento da Feira

Apresentação Artística Musical "Vozes do Morro"



Espaço do Empreendedor

Jogos empresariais, caricaturas, grafologia e numerologia do empreendedor.

Teste PPE - Perfil do Potencial Empreendedor

Parceria nos Jogos: Centro CAPE



Estação da Moda e Desfile

Palestras, oficinas, exposição, seminário e desfiles criativos de tendências da moda

Parceria: CIMO | SEBRAE-MG



Eventos Culturais

Gastronomia, atividades culturais e artísticas, seminários, palestras e oficinas

Parceria: ABRASEL | ICC - Instituto Cidade Cataguases

Fórum da Música | Secretaria do Estado da Cultura

CONHECIMENTO

O aprendizado por meio da capacitação, da orientação, do atendimento e da vivência. Este processo contribui para propor soluções na hora de abrir, ampliar ou melhorar a gestão do negócio.

550 atividades

Palestras

- **Palestras Setoriais** | Especialistas abordam temas atuais sobre setores estratégicos
- **Palestras Casos de Sucesso** | Empresários relatam a trajetória dos seus negócios
- **Palestra Temáticas** | Especialistas focam temas com abordagens diferenciadas
- **Palestras Gerenciais** | Técnicos abordam temas de gestão empresarial nos pequenos negócios
- **Práticas Empresariais** | Profissionais apresentam soluções aplicativas nos negócios

Seminários

- Como fazer Negócios utilizando a Tecnologia da Informação
- Grandes Compradores Pequenos Fornecedores
- Bares e Restaurantes
- Construindo a Marca de um Destino Turístico
- Seminário de Encerramento da Feira

Atendimento

- **Orientação Empresarial** | Atendimento personalizado sobre abertura e ampliação do negócio
- **Consultoria de Gestão** | Consultoria individual ou em grupo sobre finanças, marketing, legislação e gestão
- **Clínica Tecnológica** | Orientação sobre melhorias tecnológicas e inovação em produtos e serviços
- **Ponto de Partida** | Idéias estruturadas para abertura do negócio Mostra Negócio Cor
- **Atendimento Coletivo** | Soluções gerenciais com aplicação prática

ETFG

Escola Técnica de Formação Gerencial

- **Projeto Vitrine** | Idéias de Negócio Empresarial
- **CESBRASIL** | Empresas Simuladas
- **Diagnóstico Empresarial** | Estudos Técnicos das Empresas
- **Palestras e Oficinas** | Gestão, teatro e apresentação cultural



Palestras Magnas

Oscar Motomura

Abertura - Liderança e inovação

Paulo Storani

Construindo uma Tropa de Elite

Ricardo Amorim

Globalização e cenário mundial para empresas brasileiras

Carlinhos de Jesus

Motivação para empreender



Seminários



Comércio e Serviço

Parceria: FATEC/CDL-BH | SEBRAE-MG



Moda, que negócio é esse?

Parceria: CIMO | SEBRAE-MG



Franquia: Um negócio de sucesso

Parceria: ABF | SEBRAE-MG



Contabilizando o Sucesso

Parceria: CRCMG | SEBRAE | Rede Contabilizando



Micro e Pequena Empresa

Parceria: JUCEMG | SEBRAE-MG



Inovação - A regra do jogo empresarial



Comércio Justo - Internacional



Turismo de Negócio - Grandes eventos



Nosso Negócio é Cultura



Educação e Empreendedorismo

PROGRAMAÇÃO FEIRA DO EMPREENDEDOR 2008

Para visitar e se inscrever nos eventos da Feira do Empreendedor, pela internet ou no local é necessário o número do CPF.

PALESTRAS MAGNAS - Auditório 1 - 2000 pessoas					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
19:30 - 21:30	Abertura da Feira Liderança e Inovação Oscar Motomura	Globalização e Cenário Mundial: Riscos e oportunidades para empresas brasileiras Ricardo Amorim	Construindo uma Tropa de Elite Paulo Storani	Motivação para Empreender Carlinhos de Jesus	Apresentação Musical de Artistas Mineiros

SEMINÁRIOS - Auditório 1 - 2000 pessoas					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 18:30	-----	10h - 13h Seminário Construindo a Marca de um Destino Turístico • Valorização dos Aspectos Socioculturais Maria Alice Braga • A Formação de Redes Empresariais no Turismo Flávio Vitarelli • O Caso da Nova Zelândia	14h - 18h Seminário Turismo de Negócios: Grandes Eventos • Organização de um Destino para Sediar Grandes Eventos Nacionais e Internacionais • Sala de Visita: Belo Horizonte e as Potencialidades do seu Entorno - Roberto Noronha / Convetion and Visitors Bureau - Baques Sanna / Instituto Estrada Real - Júlio Pires / Belotur • Políticas de Promoção para Destinos Anfitriões de Grandes Eventos Representante da EMBRATUR	10h30 - 18h Seminário de Educação e Empreendedorismo • O Aprendiz do Futuro Gilberto Dimenstein • Painel de Excelência de Sucesso - Inatel / Mário Augusto Nunes - Endeavor / Marcelo Nakagawa - Embraer / Luiz Sérgio Cardoso Moderadora: Inácia Soares • O Poder Humanizador das Relações Doutores da Alegria • Empreendedorismo na Veia Rogério Chér • Ensinar a Aprender Geraldo Eustáquio de Souza	-----
	14h - 18h Seminário de Comércio e Serviços - A Relação com o Cliente Além da Venda • Como Entender o Comportamento dos Clientes Carlos Alberto Júlio • Tendências de Consumo Fátima Merlim • Relacionamento como Estratégia de Marketing Mário Castelar • Características do Empreendedor Walter Longo	14h30 - 18h30 Seminário Moda que Negócio é Esse? • Negócio Moda Giselda Moreira Garcia • Indústria Têxtil Aguinaldo Diniz • Varejo Sapato Alexandre Birman • Indústria da Moda Ronaldo Fraga CIMO / SEBRAE MG	-----	-----	-----

SEMINÁRIOS - Auditório 2 - 500 pessoas					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 19:00	9h - 18h Encontro Mineiro da Central de Negócios • Situação da Central no Brasil e no Mundo Edmir Dumke • Caso de Sucesso: Material de Construção Rede Construir • Tributação nas Centrais de Negócios Mauro Rocha da Cruz • Caso de Sucesso Nacional • Peça Teatral: A Importância do Trabalhar Coletivamente Grupo de Teatro: Plêiades • Caso de Sucesso: Café de Varginha José Ferraz • Marketing - Explosão de Soluções Para as Centrais de Negócios • Caso de Sucesso Nacional • Caso de Sucesso: Produtores de Morango Bom Repouso • A Importância da Cooperação José Paz Curry	10h30 - 13h Seminário Contabilizando o Sucesso • Cartas Poéticas Grupo Voz & Poesia • Rede Contabilizando o Sucesso Ivana Lima - SEBRAE NA • A Arte da Estratégia Carlos Alberto Júlio - HSM CRCMG / SEBRAE / Rede Contabilizando o Sucesso	10h30 - 12h Palestra Nunca Desista do Seu Sonho Prof. Pachecão	-----	-----
		14h30 - 18h30 Seminário Inovação: A Regra do Jogo Empresarial • Abertura: Anízio D. Vianna • A Embalagem como Ferramenta de Inovação Fábio Mestriner • Painel: Inovação e Soluções Tecnológicas • Produtores Rurais Pequi / ETEG/ Pousada Encanto da Serra / Maquiné Park Hotel Mediadora: Inácia Soares • Estratégia, Marketing e Inovação Clemente Nóbrega	13h - 19h Seminário Internacional de Comércio Justo - C.J. • Oportunidades do C.J. no Brasil e no Mundo Johann Schneider • Mercado Norte-Americano de C.J. Julia Delafield • Casos de Sucesso de Agronegócio Naji Harb • Casos de Artesanato no C.J. Europeu Fabiana Dumont • Experiência Inglesa de Um Trader de C.J. Edson Marinho • Debate e Apresentação Artística	14h - 18h30 Seminário Minas Franchising: Franquia - Um Negócio de Sucesso • Programa SEBRAE de Franquia Mara Veit • O Negócio Franquia - ABF Renata Moraes • Casos de Sucesso Giraffas - Cláudio Miccieli Habib's - João Penna Livreria Nobel - Sérgio Milano O Boticário - Sérgio Barbi Portobello - Ricardo Marcondes ABF - SEBRAE MG	14h - 18h Seminário de Encerramento da Feira do Empreendedor • Teatro Empresarial: Abri Minha Empresa, e Agora? Grupo de Teatro Plêiades • Doce Sabor no Negócio Empresa Doce Cacaú Flávia Falci • Seja um Vencedor na Vida e na Venda Sávio Normando

SEMINÁRIOS SETORIAIS - Sala 1 - 100 pessoas					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 18:30	13h - 18h Seminário Como Realizar Negócios Utilizando a Tecnologia da Informação • Inovação e Tecnologia Lúcio de A. Fonseca • Informática como Investimento Arquimedes B. de Oliveira • Redes Sociais e Ferramentas Web 2.0 para as MPES Antônio C. Amorim • A Hora Certa de Organizar Sua Rede de Computadores Eduardo Zambaldi • O ECF e as Obrigações Fiscais Alcides Junqueira	10h30 - 18h30 Seminário Nosso Negócio é Cultura • Habilidades e Características do Empreendedor Cultural Ricardo Nicolliello Pinho • A Música Como Instrumento de Transformação Social Reinaldo Pamponet Filho • Empreendimento Cultural e Sustentabilidade André Martinez • Casos de Sucesso da Cultura Henrique Portugal / Márcio Borges/ André Carrara / Ilvio Amaral / Maurício Canguçu	10h30 - 13h30 Seminário Grandes Compradores, Pequenos Fornecedores - Fiat Automóveis - Cemig - Sebrae- MG - Tampgraf	11h - 13h30 Seminário Mulher Empreendedora Mineira Casos e Acasos com Mulheres de Negócios do Estado de Minas	-----
			14h30 - 18h Seminário de Bares e Restaurantes • A Consciência da Cooperação Alavancando os Negócios José da Paz Cury	14h - 18h30 Seminário da Micro e Pequena Empresa • Simplificando e Agilizando a Legalização da sua Empresa Lígia Xenex, Alex Barbosa, Marcelo de Souza • Como Vender para o Governo de Minas Felipe Ansaloni JUCEMG / SEBRAE MG	

PALESTRAS CASOS DE SUCESSO - Sala 2 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	A Passos Largos Empresa: Arpé Calçados Negócio: Calçados Empresária: Érika de Souza	Pão com sabor de Sucesso Empresa: Padaria e Confeitaria Center Pão Negócio: Panificação Empresário: Ricardo Alencar	Tradição e Gestão Empresa: Fazenda Mateira Negócio: Gado Empresário: Rivaldo Machado Borges	Pioneirismo na Qualidade e Inovação Empresa: Idem per Idem Negócio: Farmácia de Manipulação Empresária: Denise Polato	Profissionalismo para Crescer e Vencer Desafios Empresa: Relogaria Central Negócio: Joalheria Empresário: Wagner de Brito
12:10 - 13:10	Tecnologia contra a Dengue Empresa: Ecovec Negócio: Pesquisa e desenvolvimento Empresário: Álvaro Eiras	Jeito Mineiro de Acolher Empresa: Pousada Encanto da Serra Negócio: Pousada Empresária: Cristina de Paiva Garcia	Persistência e Determinação para uma Gestão de Qualidade Empresa: AIX Sistemas Negócio: Software Empresário: Ian Campos	Inspiração Familiar gera Negócio de Sucesso Empresa: Móveis Matos Negócio: Móveis Empresário: Adilson Matos	Aumento da Produtividade com Organização do Trabalho Empresa: Divino Ofício Negócio: Artesanato Empresários: Marilene e Josias
13:50 - 14:50	Foco no Cliente Empresa: Lux Color Negócio: Fotografia e Filmagem Empresário: Renato Braga	Gestão e Conhecimento para crescer Empresa: Fazenda Cinco Estrelas Negócio: Fazenda de Café Empresário: Ricardo dos Santos	A Consolidação do Negócio com Gestão Qualidade e União Empresa: Agropecuária Tucaninha Negócio: Agronegócio Empresário: Ricardo Godinho ou Izilda	União e Integração fazem Renascer uma Pioneira Empresa: Parma Móveis Negócio: Móveis Empresário: Silber Silveira	Planejamento e Inovação - Pilares de Referência de um Negócio Empresa: Lilia Decorações e Festas Negócio: Buffet Empresária: Maria Aparecida dos Anjos
15:30 - 16:30	Sem Medo de Competir Empresa: Métodos Laboratório Negócio: Laboratório Empresária: Luzia Almeida	Plantando Flores, Colhendo Resultados Empresa: Abarfiores Negócio: Cultivo de Flores Empresária: Scheila Loschi	A Profissionalização de um Sonho Empresa: Versátil Cabelereiros Negócio: Salão de Beleza Empresária: Enizanete Maria de Freitas	Como Administrar uma Empresa para ter Sucesso Empresa: Água de Cheiro Negócio: Perfumaria Empresária: Beth Pimenta	Passo bem Pensado para Expansão do Negócio Empresa: Pão com Linguíça e Cia Negócio: Lanchonete Empresários: Luiz Augusto e Bianca Lage
17:10 - 18:10	Qualidade como Princípio Empresa: Engedlan Engenharia Negócio: Construção Civil Empresário: Eduardo Moreira	Melhoria no Negócio com Qualificação Empresarial Empresa: Cetemec Negócio: Oficina Mecânica Empresário: Moacir Chapinotti	Uma Mecânica que Funciona Empresa: Monterauto Negócio: Oficina Mecânica Empresário: Joaquim Monteiro	A Consolidação da Maior Produtora de Cachaça Artesanal do País Empresa: Seleta e Boazinha Ind. e Com. Import. e Export. Negócio: Cachaça Artesanal Empresário: Antônio Eustáquio Rodrigues	O Perfil Empreendedor Empresa: Luzianna Lanna Negócio: Escola de idiomas Empresária: Luzianna Lanna
18:50 - 19:50	Educação sem Fronteiras Empresa: WebAula Negócio: Educação Empresário: Marcos Resende Vieira	Investindo em Criatividade e Marketing Empresa: Lindelucy Moda Íntima Negócio: Moda Íntima Empresária: Lúcia Aparecida da Silva	Rede de Lojas Contribui para Superação de Desafios Empresa: Associação dos Comerciantes de Material de Construção - Rede Construir Negócio: Material de Construção Empresário: Anderson Garcia Lima	Circuito de Aventuras e Desafios Empresa: Ibitipoca Hotel de Lazer Negócio: Hotelaria Empresário: José Cândido	-----

PALESTRAS GERENCIAIS - Sala 3 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Entendendo Custos, Despesas e Preço de Vendas	Administração Competitiva	Empreendedorismo - Rumo ao Próprio Negócio	Promoção de Vendas	Determinação do Capital de Giro
12:10 - 13:10	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer	Como Crescer em Vendas	Como Conquistar e Manter Clientes	Praticando a Qualidade	Como Vender a Prazo com Baixa Inadimplência
13:50 - 14:50	Determinação do Capital de Giro	Crédito: Problema ou Solução	Empreendedorismo: Rumo ao Próprio Negócio	Entendendo Custos, Despesas e Preço de Vendas	Administração Competitiva
15:30 - 16:30	Como Vender a Prazo com Baixa Inadimplência	Empreendedorismo - Rumo ao Próprio Negócio	Responsabilidade Social - Passo a Passos	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer	Aumentando suas Vendas com Criatividade
17:10 - 18:10	Administração Competitiva	Responsabilidade Social - Passo a Passos	Promoção de Vendas	Determinação do Capital de Giro	Crédito: Problema ou Solução
18:50 - 19:50	Aumentando suas Vendas com Criatividade	Como Conquistar e Manter Clientes	Praticando a Qualidade	Como Vender a Prazo com Baixa Inadimplência	-----

PALESTRAS GERENCIAIS - Sala 4 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Crédito: Problema ou Solução	Empreendedorismo: Rumo ao Próprio Negócio	Entendendo Custos, Despesas e Preço de Vendas	Administração Competitiva	Empreendedorismo - Rumo ao Próprio Negócio
12:10 - 13:10	Empreendedorismo - Rumo ao Próprio Negócio	Responsabilidade Social - Passo a Passos	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer	Aumentando suas Vendas com Criatividade	Atendimento a Clientes
13:50 - 14:50	Faça o Dinheiro Trabalhar por Você	Promoção de Vendas	Determinação do Capital de Giro	Crédito: Problema ou Solução	Como Conquistar e Manter Clientes
15:30 - 16:30	Como Conquistar e Manter Clientes	Praticando a Qualidade	Como Vender a Prazo com Baixa Inadimplência	Qualidade no Relacionamento com Clientes	Empreendedorismo: Rumo ao Próprio Negócio
17:10 - 18:10	Empreendedorismo: Rumo ao Próprio Negócio	Entendendo Custos, Despesas e Preço de Vendas	Administração Competitiva	Atendimento a Clientes	Responsabilidade Social - Passo a Passos
18:50 - 19:50	Responsabilidade Social - Passo a Passos	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer	Aumentando suas Vendas com Criatividade	Como Conquistar e Manter Clientes	-----

PALESTRAS GERENCIAIS - Sala 5 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Promoção de Vendas	Determinação do Capital de Giro	Crédito: Problema ou Solução	Empreendedorismo: Rumo ao Próprio Negócio	Promoção de Vendas
12:10 - 13:10	Praticando a Qualidade	Como Vender a Prazo com Baixa Inadimplência	Qualidade no Relacionamento com Clientes	Responsabilidade Social - Passo a Passos	Praticando a Qualidade
13:50 - 14:50	Entendendo Custos, Despesas e Preço de Vendas	Administração Competitiva	Atendimento a Clientes	Promoção de Vendas	Entendendo Custos, Despesas e Preço de Vendas
15:30 - 16:30	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer	Aumentando suas Vendas com Criatividade	Como Conquistar e Manter Clientes	Praticando a Qualidade	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer
17:10 - 18:10	Determinação do Capital de Giro	Microcrédito - Alternativa de Financiamento para Empreendimentos Informais	Empreendedorismo: Rumo ao Próprio Negócio	Microcrédito - Alternativa de Financiamento para Empreendimentos Informais	Determinação do Capital de Giro
18:50 - 19:50	Como Vender a Prazo com Baixa Inadimplência	Qualidade no Relacionamento com Clientes	Responsabilidade Social - Passo a Passos	Lucratividade: Crescer, Sobreviver ou Morrer	-----

PALESTRAS TEMÁTICAS - Sala 6 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Educação Financeira e Associativismo Marden Marques Soares	Negociação: A base para o Sucesso Pessoal e Profissional Suzely Orliênzio	Competências Necessárias - Profissionais do século XXI Marcelo Arteiro de Oliveira	O Novo Consumidor Brasileiro Jadilson Borges	Show de Atendimento a Clientes Willian Caldas
12:10 - 13:10	Empreendedorismo e Gestão Privada no Turismo Ewerthon Pires	Empreendedorismo - O Caminho para o Sucesso Márcia Machado	As novas tribus Gabriela Marcondes	Competências Necessárias aos Profissionais do século XXI Marcelo Arteiro de Oliveira	Trade Inteligente da Moda Rui Gonçalves de Souza
13:50 - 14:50	O Empreendedor e as Finanças Pessoais Erasmio Vieira	O Mercado de Panificação: Oportunidades e Tendências Márcio Rodrigues	Saber e Conhecimento: a gestão do futuro Alexandre Michalik	Estratégia Empresarial - primeiro passo para o sucesso nos negócios Ronaldo Guimarães	Planejamento Estratégico e Aposentadoria Fátima Ferreira

PALESTRAS TEMÁTICAS - Sala 6 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
15:30 - 16:30	O Desafio de Empreender no Pequeno Negócio Marcio Rodrigues	A Grafologia como ferramenta para o Empreendedorismo Sandra Santos	Poder, Liderança e Gestão de Pessoas Ricardo Nicolielo Pinho	Como se preparar e portar em eventos empresariais Júlio César de Souza Júnior	Como Pensar e Planejar o Futuro da Empresa Mário Mateus
17:10 - 18:10	Desenvolvimento de Equipe Valdirene Prado e Ylaska Bambiira	Como vencer a maior empresa do mundo Rodrigo Paiva	Encarando Desafios e Superando Obstáculos na Construção do Sucesso Cleire Rossi	Palestra: Como usar a Logística para concorrer Osmar Vieira Souza Filho	A Grafologia como ferramenta para o Empreendedorismo Sandra Santos
18:50 - 19:50	Entendendo o Cenário Econômico Atual e Prospectivo Antonio Eustáquio	Como usar a Logística para concorrer Ricardo Martins	Desmistificando a Bolsa de Valores Lucas Roque de Castro	Carreira e Empregabilidade Fátima Ferreira	-----

PALESTRAS TEMÁTICAS - Sala 7 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Um Impulso para o Sucesso Suzely Orlêncio	Internet que Gera Negócio para a Pequena Empresa Daniela Almeida	Educação Financeira e Associativismo Marden Marques Soares	Como montar um Call Center na Pequena Empresa Helena Leite Dolabella	Internacionalização das MPes Britânicas no Brasil: Lições para as Empresas Brasileiras Suzana Braga Rodrigues
12:10 - 13:10	Tecnologia e novas mídias aplicadas à indústria da moda Breno Pessoa	Lei Geral para Micro e Pequena Empresa Sebastião Moreira	Como Organizar o Conteúdo do Seu Site para o Cliente Daniela Almeida	Moda e Comunicação - O desfile como forma de expressão Heloisa Aline	A Terceirização como oportunidade para os pequenos negócios Ricardo José Fonseca Ferreira
13:50 - 14:50	Os Desafios da Gestão para o Sucesso Carlos G. Caixeta	Como o administrador pode contribuir na gestão da Pequena Empresa Francisco Vidal Barbosa	Personal Stylist Rodrigo Cesário	Inteligência Interpessoal e Oratória: Como ter Sucesso nas Relações e na fala em público Antônio Carlos Pereira	O consumo de moda de luxo Letícia Abras
15:30 - 16:30	Seja um Empresário de Sucesso Sebastião Moreira	Os Sete Pecados do Empreendedor Mara Veit	Estratégias de Comunicação para Novos Empreendimentos João Roberto Lobo	Gerenciando com Sucesso a sua Empresa Anízio Dutra	Design, valor para sua empresa Marcos Breder
17:10 - 18:10	O Mercado de Moda Giselda Moreira Garcia	Como se preparar e portar em eventos empresariais Júlio César Júnior	Torne sua empresa competitiva: Trilhe o caminho da excelência na gestão Mateus Melo	Como Atrair e Manter Clientes Marcelo Rother	Preparando sua Equipe para a Estratégia Daniel Bizon
18:50 - 19:50	Franchising: O que é, Como Funciona e Como Adquirir Carlos Ruben Pinto	Preparando sua Equipe pra a Estratégia Daniel Bizon	O Empreendedor e as Finanças Pessoais Erasmio Vieira	Preparando sua Equipe para a Estratégia Daniel Bizon	-----

PALESTRAS TEMÁTICAS - Sala 8 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Inverno 2009 - Confirmações das principais tendências Rochele Gonçalves	Empreendedorismo e Gestão Privada no Turismo Ewerthon Pires	O uso da tecnologia na moda Lectra Brasil	Moda e Austeridade Geanneti Tavares Solamom	Design de Jóias Maria Bernadete Santos Teixeira
12:10 - 13:10	Não use a TI contra seu negócio. Alie-se Mauro Carrusca	Comunicação: instrumento de melhoria da eficácia organizacional Cleuza Pimenta	Não use a TI contra seu negócio. Alie-se Mauro Carrusca	Gestão de Recursos Humanos como fator de competitividade Cleuza Pimenta	O que Design pode fazer para a sua empresa Andrea Tristão
13:50 - 14:50	Faça o dinheiro trabalhar por você Gutemberg Rodrigo da Silva	Terapia Financeira Erasmio Vieira	Conveniência e Convergência, a Estratégia Cooperativista do Sucesso da Farmácia das Palmeiras João Paulo Machado	Empreendedorismo - O Caminho para o Sucesso Márcia Machado	Teoria dos Sonhos para formulação dos objetivos Luis Gustavo
15:30 - 16:30	Atitude Vencedora Charleston Tomé de Souza	Superando os dois primeiros anos: a estratégia da Alertse CRM Chana Vasco	Figurino e Carnaval - Como criar figurino para escola de samba Alexandre Colla	A história do calçado Caio Vinícius Alvi de Souza	Faça o dinheiro trabalhar por você Gutemberg Rodrigo da Silva
17:10 - 18:10	Como se preparar e portar em eventos empresariais Júlio César Júnior	Faça o Dinheiro Trabalhar por Você Gutemberg Rodrigo da Silva	Palestra: Gestão de Moda Palestrante: Albino	Arte e Moda Giselle Hissa Safar	A importância da Comunicação para as Pequenas e Médias Empresas Chana Vasco
18:50 - 19:50	Comércio Exterior: Superando Barreiras Técnicas com o Apoio do INMETRO Rogério Corrêa	Franchising: O que é, Como Funciona e Como Adquirir Carlos Ruben Pinto	Franchising: O que é, Como Funciona e Como Adquirir Carlos Ruben Pinto	Franchising: O que é, Como Funciona e Como Adquirir Carlos Ruben Pinto	-----

PRÁTICAS EMPRESARIAIS DO COMÉRCIO / FATEC-BH - Sala 9 - 100 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 11:30	Impacto do Merchandising Visual no Varejo Juliana Lobo	Técnicas de Vendas Rosilaine Carvalhais	Lucratividade: Estratégia ou Conseqüência Paulo de Tarso	Cenários prospectivos em planejamento estratégico Marco Antônio Freitas	Motivação para o ambiente de trabalho Júgara Rossi
12:10 - 13:10	Capacitação e Qualificação Profissional Juliana Lobo	Campanhas Promocionais Mauro Venício	Marketing Relacionamento Angela Ramalho	O trabalho do adolescente no setor de comércio e serviço Leonardo Lopes dos Santos	A importância do sistema de informação na gestão financeira das empresas Renato Bergamini
13:50 - 14:50	Gerando vendas em dobro, através da venda complementar Paulo Costa	Motivação para o ambiente de trabalho Paulo Roberto de Carvalho	Impacto dos descontos sobre os lucros Alexandre Vinicius	Tecnologia dos processos para uma qualidade total da empresa Rogério Trigueira	O trabalho do adolescente no setor de comércio e serviço Leonardo Lopes
15:30 - 16:30	Empreendedorismo social: Como desenvolver a responsabilidade social Leonardo Lopes	A gestão financeira como ferramenta para atingir lucratividade Lawrence Machado	A gestão de estoque como forma de sucesso nas empresas Rogério Guelfi	Trabalho em equipe - vivendo e convivendo no ambiente de trabalho Helóisa Fonseca	Relacionamento do operador de caixa no atendimento ao cliente Rodrigo Horta
17:10 - 18:10	Inteligência financeira nas empresas Carlos Starling	Trabalhando a inteligência emocional Kafía Cotta	Atendimento personalizados a clientes José Luciano S. Furtado	Impacto de merchandising visual no Varejo Renato Trigueiro	Empreendedorismo social: Como desenvolver a responsabilidade social Leonardo Lopes
18:50 - 19:50	O processo de comunicação para o desenvolvimento organizacional Maria Neide Rodrigues	Sustentabilidade no Varejo Antonio Tafuri	Planejamento Financeiro: Como administrar melhor o dinheiro, noções sobre orçamento empresarial, compras a prazo, aplicações e consumo planejado Flávio Longhi	Pesquisa de Mercado para Empreendedores: reduzindo riscos ao criar uma empresa Dênio Cunha	-----

ATENDIMENTO COLETIVO - Sala 1 - 30 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 13:00	Controles Financeiros	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	Controles Financeiros
14:30 - 17:00	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	Cadastro, Crédito e Cobrança	Cadastro, Crédito e Cobrança
19:00 - 21:30	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	Cadastro, Crédito e Cobrança	Estratégia de Comercialização	
ATENDIMENTO COLETIVO - Sala 2 - 30 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 13:00	Plano de Negócios	Cadastro, Crédito e Cobrança	Estratégia de Comercialização	Plano de Vendas	Plano de Marketing
14:30 - 17:00	Cadastro, Crédito e Cobrança	Estratégia de Comercialização	Plano de Vendas	Controles Financeiros	Pesquisa de Mercado
19:00 - 21:30	Estratégia de Comercialização	Plano de Vendas	Controles Financeiros	Plano de Marketing	
ATENDIMENTO COLETIVO - Sala 3 - 30 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 13:00	Plano de Vendas	Controles Financeiros	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Estratégias de Comercialização
14:30 - 17:00	Controles Financeiros	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	Plano de Vendas
19:00 - 21:30	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	Cadastro, Crédito e Cobrança	
ATENDIMENTO COLETIVO - Sala 4 - 30 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 13:00	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	Cadastro, Crédito e Cobrança	Estratégia de Comercialização	Plano de Negócios
14:30 - 17:00	Plano de Negócios	Cadastro, Crédito e Cobrança	Estratégia de Comercialização	Plano de Vendas	Controles Financeiros
19:00 - 21:30	Cadastro, Crédito e Cobrança	Estratégia de Comercialização	Plano de Vendas	Controles Financeiros	
ATENDIMENTO COLETIVO - Sala 5 - 30 lugares					
HORÁRIOS	02/09	03/09	04/09	05/09	06/09
10:30 - 13:00	Estratégia de Comercialização	Plano de Vendas	Controles Financeiros	Plano de Marketing	Plano de Marketing
14:30 - 17:00	Plano de Vendas	Controles Financeiros	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Cadastro, Crédito e Cobrança
19:00 - 21:30	Controles Financeiros	Plano de Marketing	Pesquisa de Mercado	Plano de Negócios	

CLÍNICA TECNOLÓGICA - Sala 1 - 1º Pavimento

2 e 3 / 09

TEMAS

Manejo para produção de mel | Fabricação de queijos | Produção de cogumelo | Manipulação de alimentos | Legislação de Bares e Restaurantes | Design de embalagens | Merchandising e Lay-out | Iluminação eficiente | Vitrinismo | Como vender para o Governo |

Pesquisar os demais temas da consultoria tecnológica e realizar inscrições no site www.sebraemg.com.br ou no local do evento.

OFICINAS DE APRENDIZADO - Sala 1 a 11 - 3º Pavimento

2 a 6 / 09

TEMA

• Arranjos Florais - Teoria da arte floral | Formas florais | Cobertura de base | Confeção de arranjos decorativos | Confeção de bouquet | Centro de mesa
• Alimentos Artesanais - Sanduíches leves, light e diet | sobremesas | Coffee break | Kit festas e eventos | Cozinha variada
• Moda - Reciclagem de materiais | criação de adereços e adornos | desenho da moda | criação de produtos
• Educação ETEG - Selo Musicale | Século XX | Motivação | Arte | Andy Warhol | Empreender com Alegria | Tecnologia para Empreender | Jogos Educacionais | A Escola e a Vida em Plenitude | O Empreendedor Cristóvão Colombo na Navegação

Pesquisar os demais temas da consultoria tecnológica e realizar inscrições no site www.sebraemg.com.br ou no local do evento.

Informações para participar e se inscrever nos eventos da Feira

1) INSCRIÇÕES ANTECIPADAS COM CPF

A inscrição antecipada para os eventos facilita à entrada no credenciamento da Feira.

2) CPF PARA FACILITAR O ACESSO

Ao chegar ao evento esteja com o CPF para agilizar a entrada.

3) EMISSÃO DO CRACHÁ DE CREDENCIAMENTO

Para emitir o crachá vá ao CREDENCIAMENTO com comprovante de inscrição já emitido pelo site www.sebraemg.com.br.

4) TERMINAL DE AUTO ATENDIMENTO

Após a emissão do crachá pelo CREDENCIAMENTO, consulte ou emita a lista do(s) evento(s) em que você está inscrito nos terminais de auto atendimento no 1º e 3º pavimento.

5) INSCRIÇÕES EM EVENTOS DURANTE A FEIRA

Informações gerais, alterações e inscrições nos eventos não serão prestadas pela equipe do credenciamento. De posse do crachá procure na Avenida do Negócio a torre Fale Conosco, para consultar programação, alterar inscrição e obter informações sobre a área de exposição da Feira. Você também pode procurar os terminais de auto atendimento do evento e realizar ou alterar a inscrição.

6) POR QUE ALTERAR/CANCELAR A INSCRIÇÃO

A inscrição antecipada ocupa uma vaga em nosso sistema. Em caso de mudança ou desistência esta vaga pode ser disponibilizar sua vaga para outro cliente interessado.

7) FAVOR CHEGAR COM ANTECEDÊNCIA

A entrada nos eventos da Feira (palestras, seminários, oficinas) é liberada com 30 minutos de antecedência. Caso de não comparecimento com até 10 minutos antes do início, você perde a garantia da vaga de pré-inscrição.

8) LOCAL DO EVENTO E TRANSPORTE

EXPOMINAS - Avenida Amazonas 6.030 - Belo Horizonte/Minas Gerais

Saiba como chegar ao Expominas pelo Google Maps, que vai traçar a rota.

Metrô – Terminal no Expominas

Linhas de Ônibus – Centro/Gameleira

30, 32, 33, 35, 1145, 1205, 1502, 1505, 1509, 1510, 2104, 4195, 5401.

9) ALIMENTAÇÃO

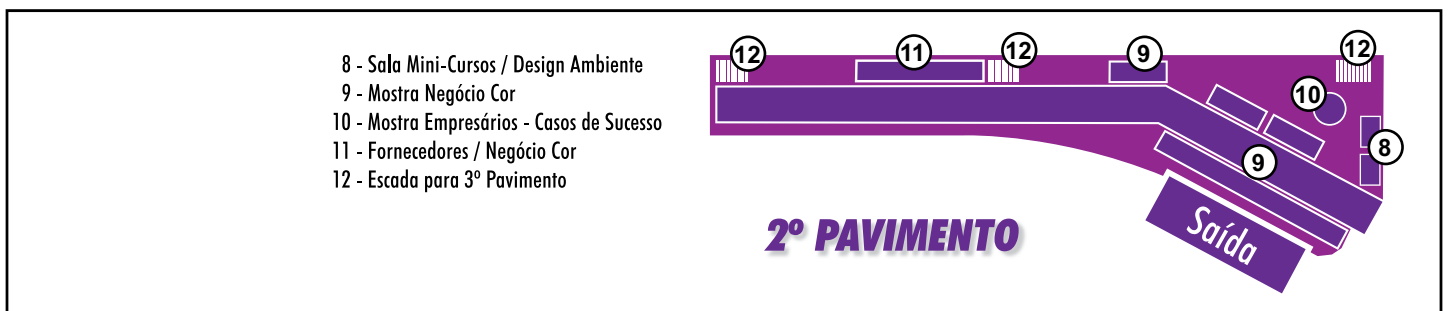
No evento os participantes poderão usufruir da Ilha de Gastronomia com pratos da culinária Mineira

10) CERTIFICADO DE PARTICIPAÇÃO

Após 10 dias do evento o Sebrae MG disponibilizará os certificados de participação no site www.sebraemg.com.br



FEIRA DO EMPREENDEDOR 2008



Parcerias

ABF - Abrasel - ACMinas - Agência Surf - AMIDE - Aprile Eventos - BH Convention Buareau - Brastoa - Café das Matas de Minas - Café do Cerrado - Café do Sul de Minas - Cemil - Centro CAPE - CRA/Conselho Regional de Administração - CRCMG/Conselho Regional de Contabilidade - Drogaria Araújo - Embratel - Fábrica do Futuro - Faculdade Cimo - Faculdade Estácio de Sá - FATEC/BH - Fórum da Música - Fumec - Fundação Ciência Jovem - Fundação Ormeu Junqueira Botelho - HBA Tecnologia - IAB - Instituto Estrada Real - Instituto Francisco de Souza Peixoto - Mão de Minas - Perfil Publicidade - Plêiades - Prominas - Protótipo Arquitetura e Design - Rádio Inconfidência - RBarros - SENAC - Sindusfarc - UEMG - Unimed - Vilma Alimentos - WRW Projetos.

<h4>Apoio</h4>	<h4>Patrocínio</h4>	<h4>Realização</h4>