



É tempo bom para  
o produtor rural.

É tempo de  **no campo**



**SEBRAE**



# **nocampo** A QUEM SE DESTINA?

**5,4 milhões de propriedades rurais**



**Faturamento até R\$ 3,6 milhões  
CNPJ, IE, DAP , Registro no Ministério da Pesca**



**Fonte: Características do Público-Alvo – Produtor Rural UGE Nacional**

# **nocampo** AGROINDÚSTRIA



## Pesquisa

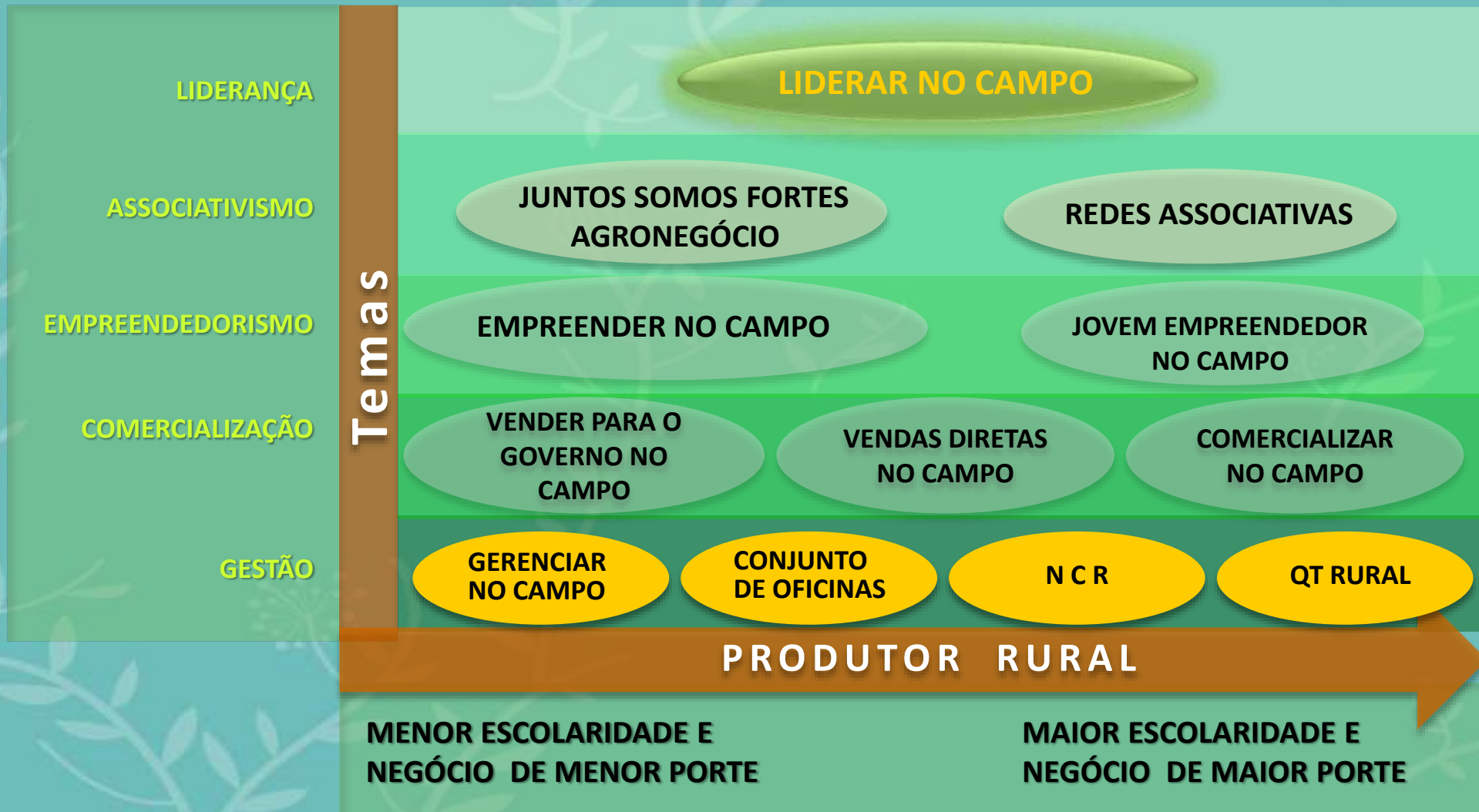
- Avaliação das Soluções existentes
- Identificação das necessidades

## Público

- Porte
- Escolaridade

## Soluções

- Cinco temas
- Cinco modalidades



## Oficina

**Agricultura Familiar**

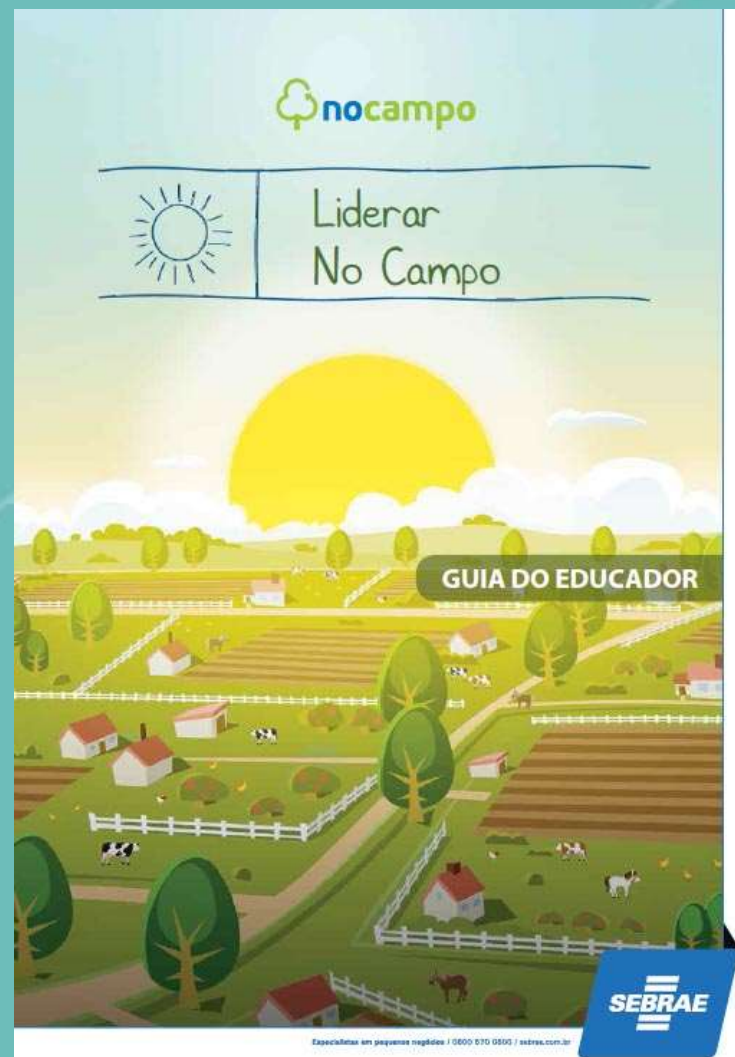
**Pequeno Empreendimento Rural**

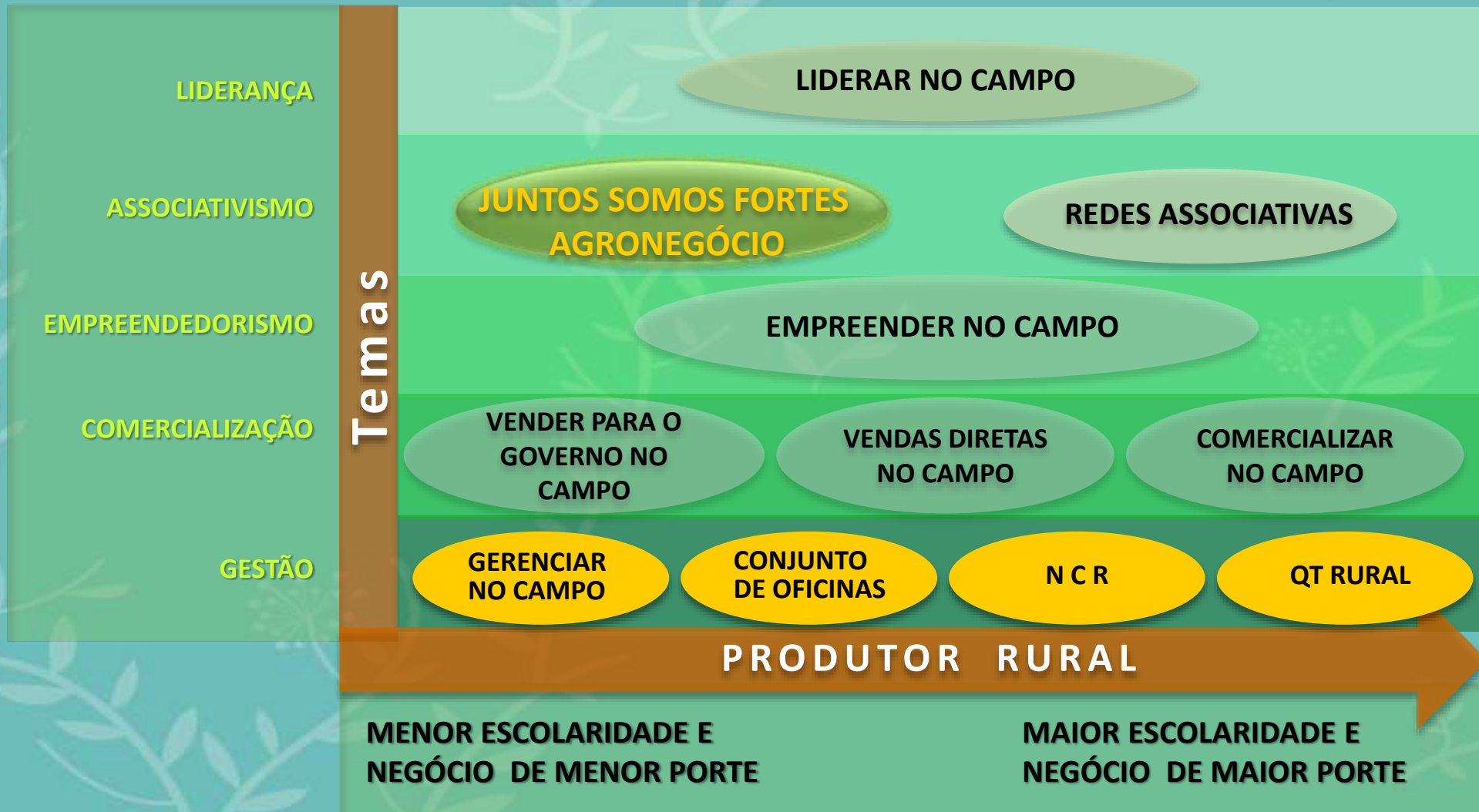
**Conceito de Liderança**

**Perfil e desafios do Líder**

**Alcance de objetivos comuns**

**Carga horária: 4h**







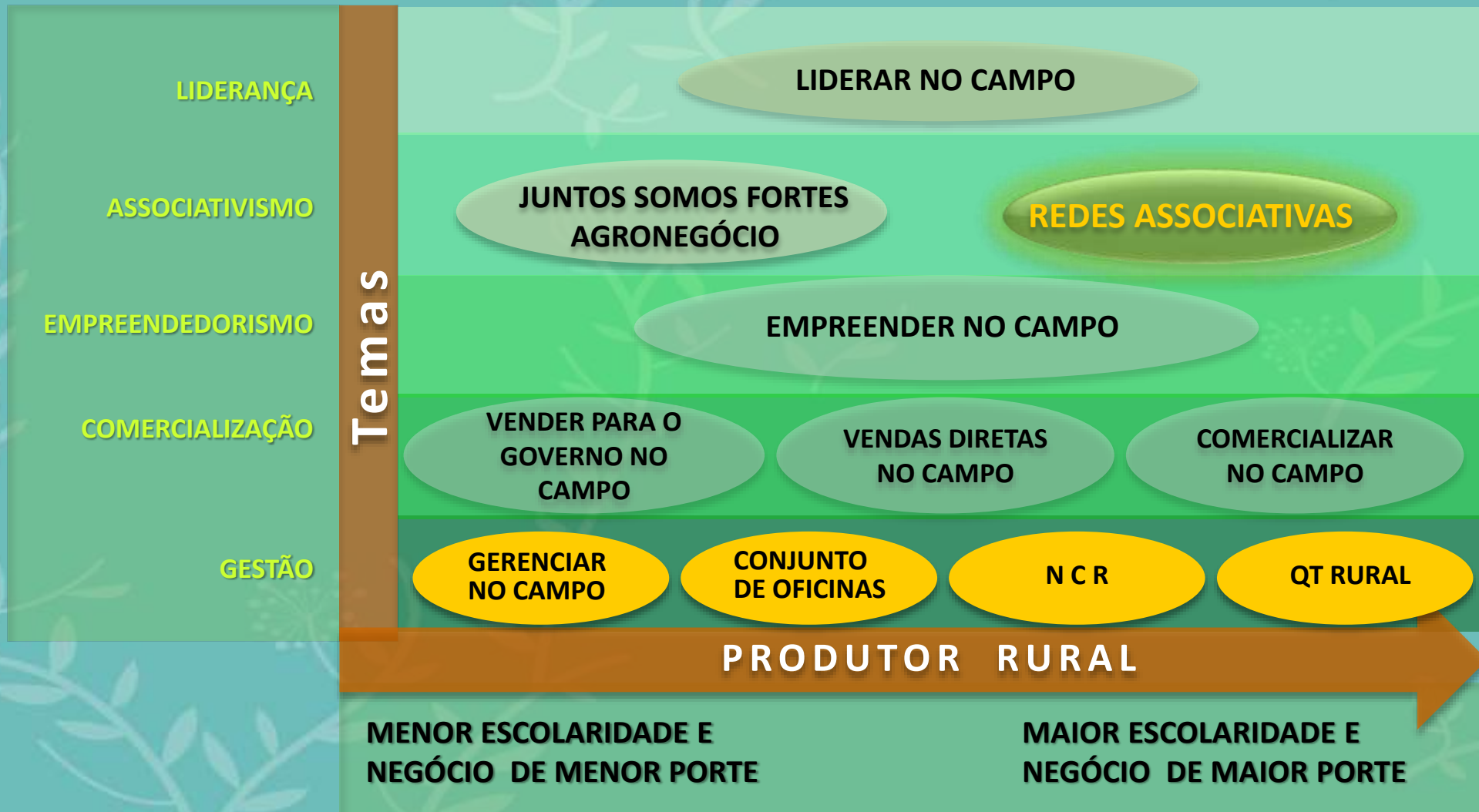
**Juntos Somos Fortes**  
**Agronegócios**

**Kit educativo**  
**Agricultura Familiar**

**Cooperar é legal**  
**Administrar juntos**  
**Cooperar para competir**

**Carga horária: 12h**





# REDES ASSOCIATIVAS

## Pequeno Empreendimento Rural

**Módulo 1: Despertando para o Associativismo (Oficina 4 h)**

**Módulo 2: Planejando Nosso Empreendimento Coletivo  
(20 h Curso + 9 h consultoria)**

**Módulo 3: Praticando o Associativismo (Curso 16 h)**

**Módulo 4: Legalizando Nossa Associação (Curso 16h)**



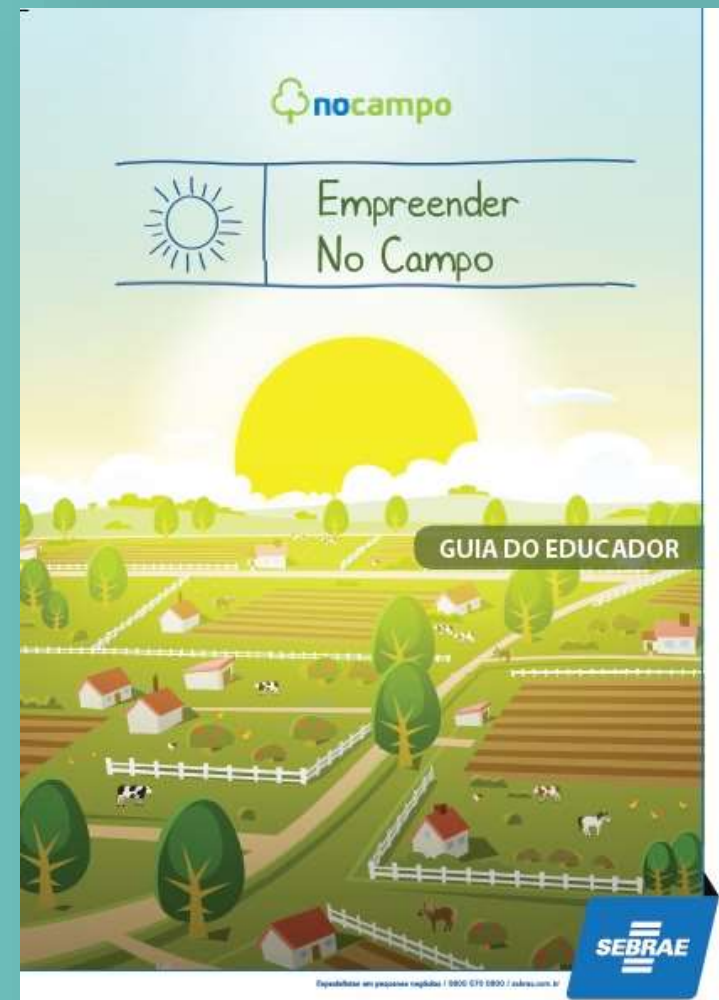


## Oficina

### Agricultura Familiar Pequeno Empreendimento Rural

O que é empreender  
Definindo metas e planos  
Empreendendo na prática

Carga horária: 3h





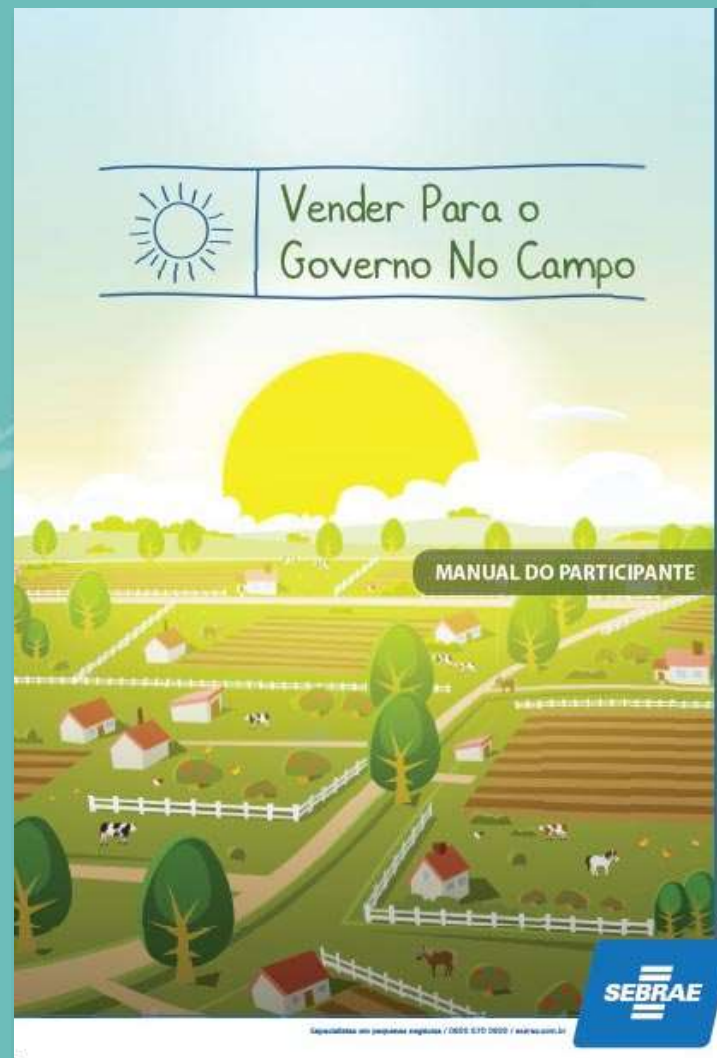
# VENDER PARA O GOVERNO

## **Palestra**

### **Agricultura Familiar**

**Agricultura Familiar x Mercado**  
**Vantagens de vender para o Governo**  
**Iniciativas de compras Governamentais**

**Carga horária: 2h**







# VENDAS DIRETAS

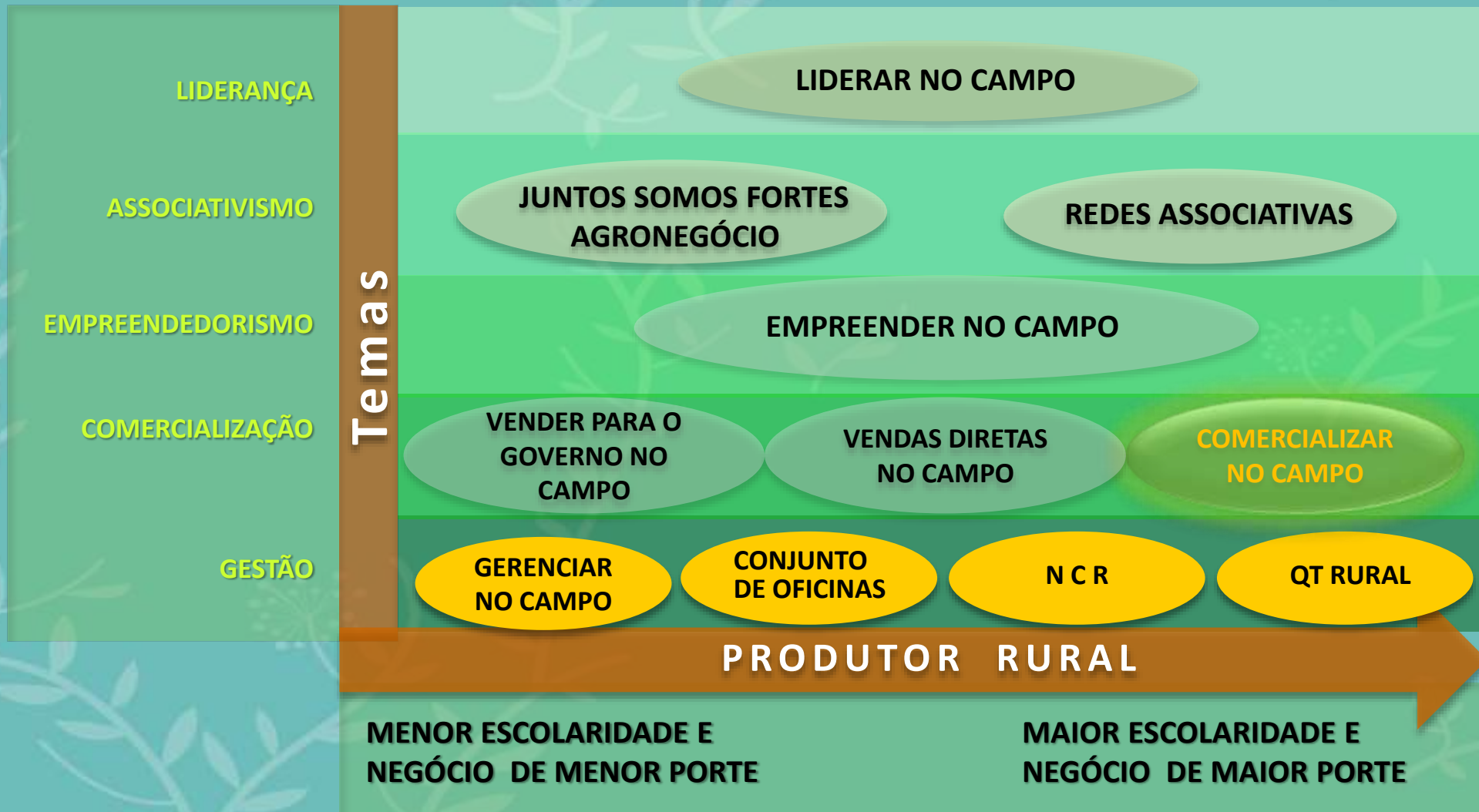
## **Oficina**

### **Agricultura Familiar**

**Prática de Comercialização e Cooperação**  
**Planejamento de Vendas Diretas**  
**Alternativas de Vendas Diretas**

**Carga horária: 4h**





# COMERCIALIZAR no campo

## Curso

### Agricultura Familiar

**Conhecer o contexto da comercialização no agronegócio e suas principais estratégias e ferramentas.**

**Reconhecer a importância da gestão comercial na propriedade rural.**

**Atuar de forma estratégica nos processos de compra e venda na propriedade rural.**

**Carga horária: 12h**



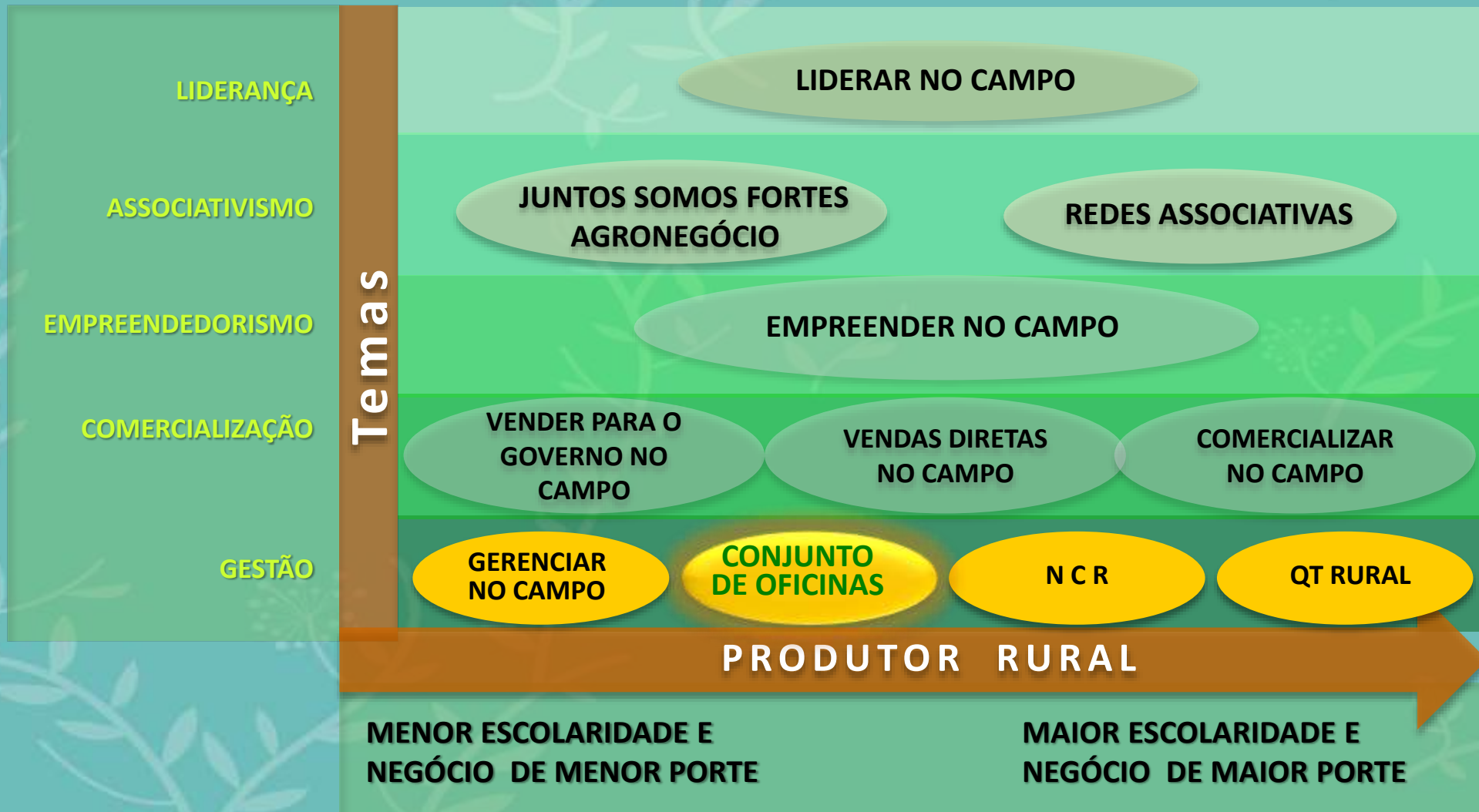


## **Oficina** **Agricultura Familiar**

**Compra e Venda**  
**Atendimento ao Cliente**  
**Controles financeiros básicos**

**Carga horária: 8h**





## Oficina

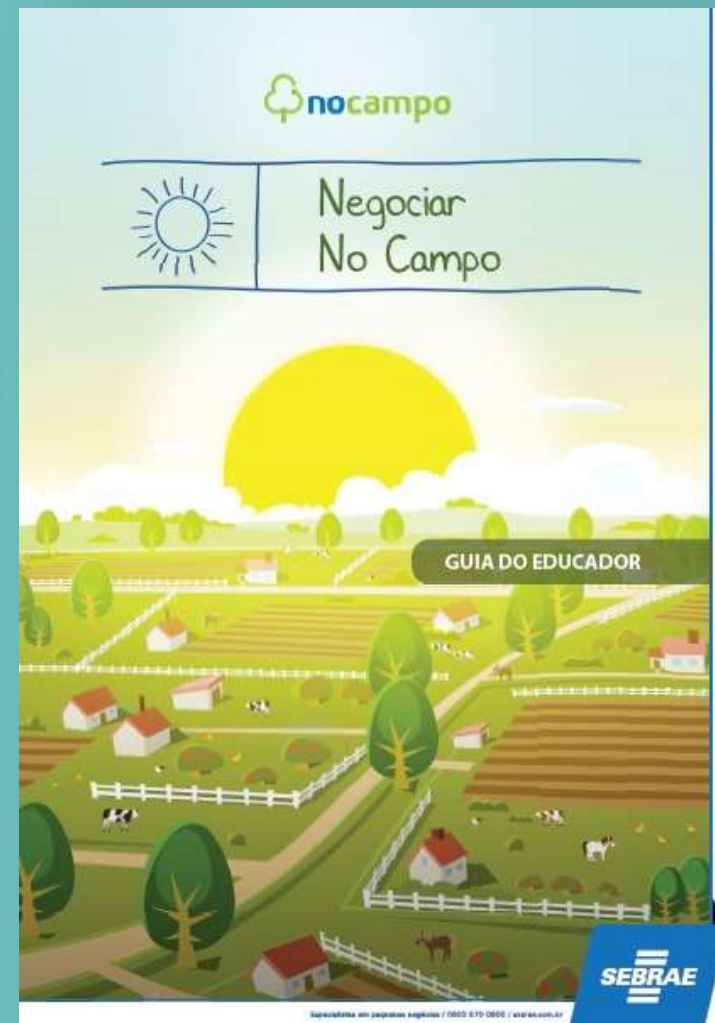
## Agricultura Familiar

Desafios de uma boa negociação

Negociar = Compartilhar

Matriz de limites da negociação

Carga horária: 4h



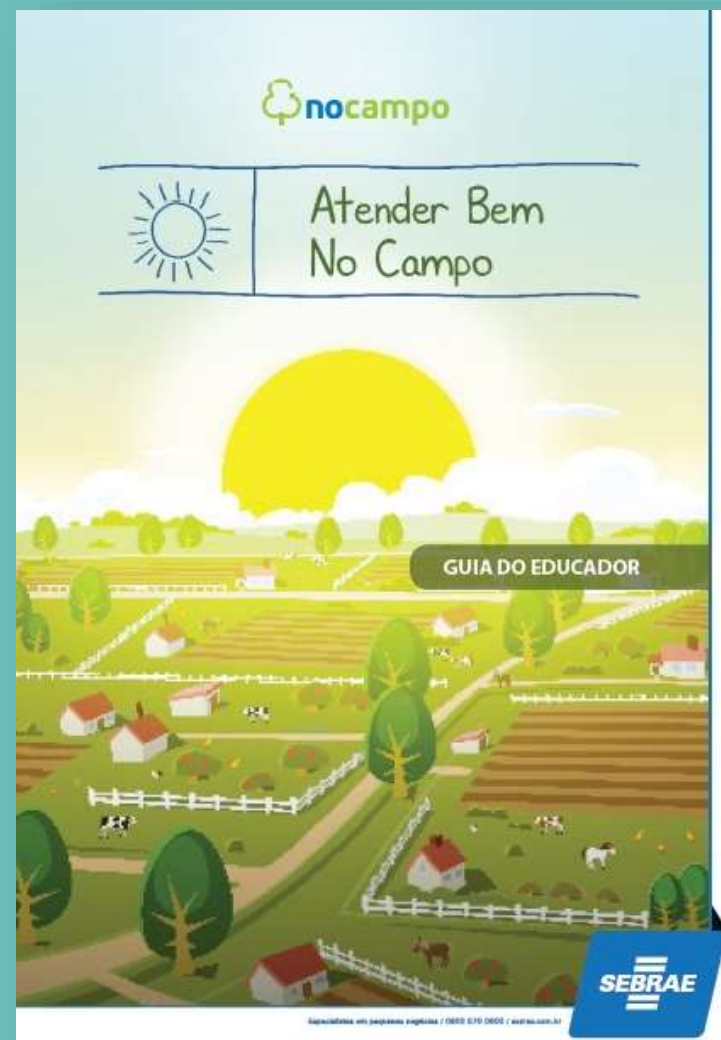
# ATENDER BEM

## Oficina

## Agricultura Familiar

Entendendo as necessidades dos clientes para fazer bons negócios

Carga horária:4h





# CONTROLAR MEU DINHEIRO

## Oficina

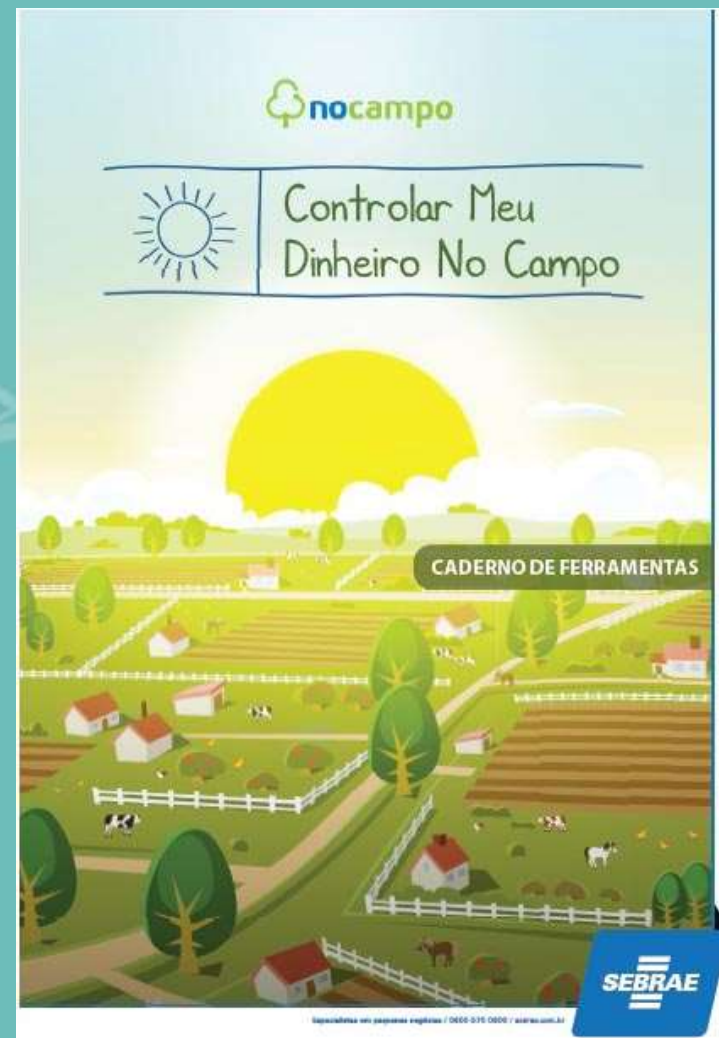
### Agricultura Familiar

Compreender a importância dos controles financeiros

Implantar os controles financeiros na propriedade rural

Utilizar ferramentas de controle financeiro

Carga horária:4h



# CUSTOS PARA PRODUZIR

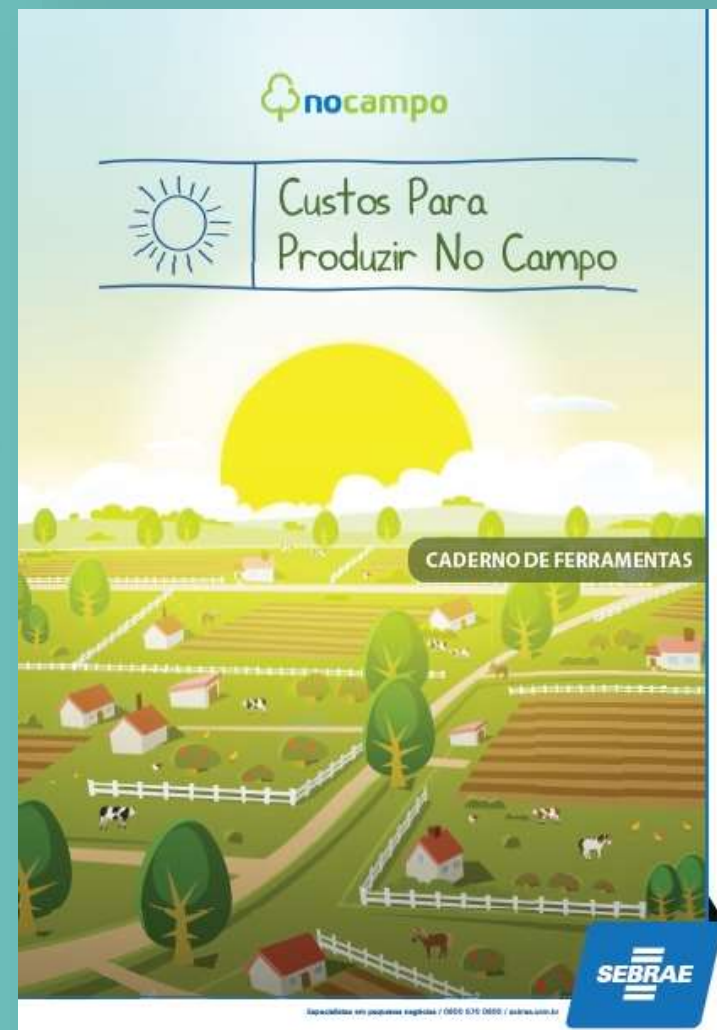
## Oficina

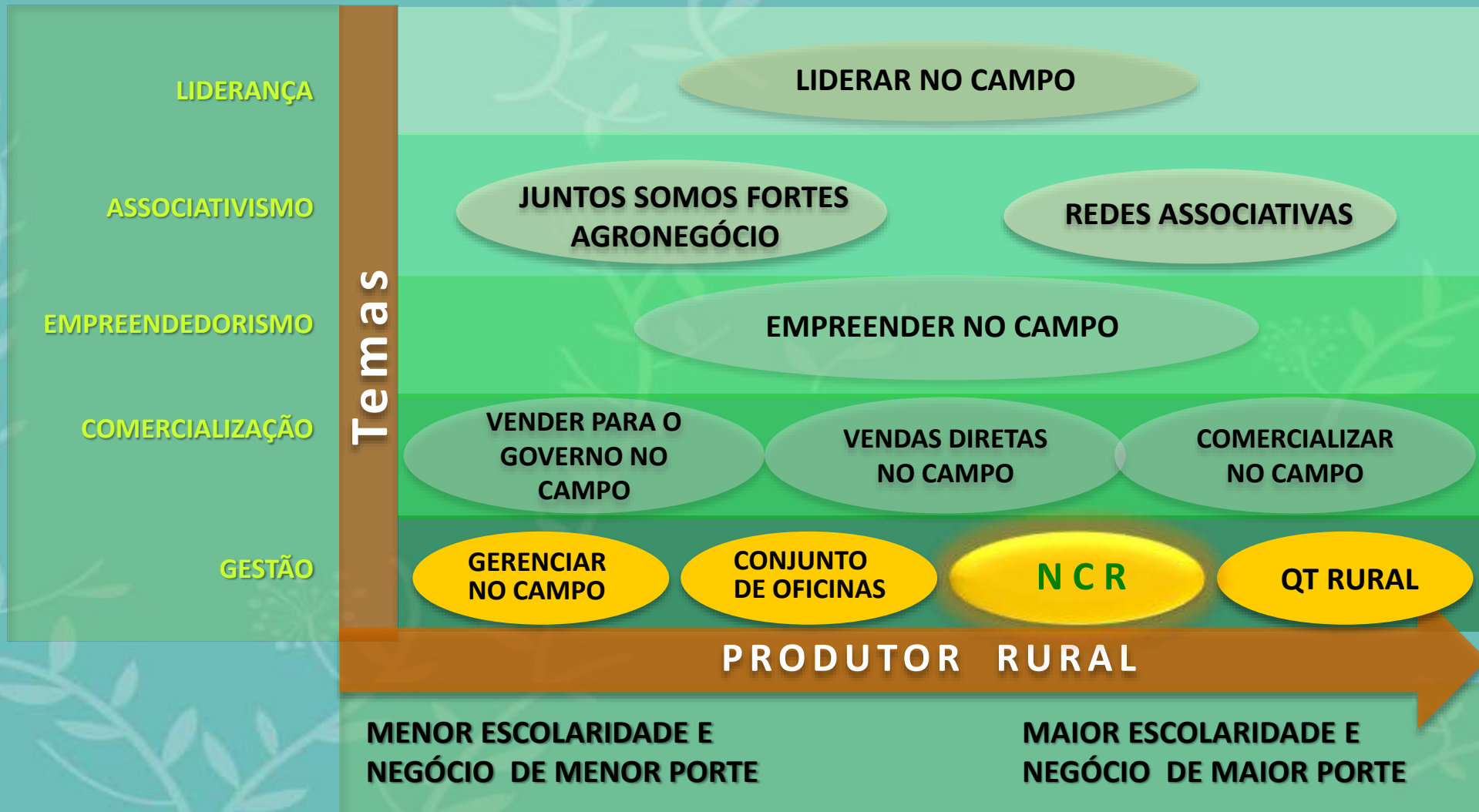
### Agricultura Familiar

Compreender a composição do custeio  
Sensibilizar para a importância de controlar os custos

Controlar os custos visando melhores resultados econômicos

Carga horária:4h





## **Negócio Certo Rural**

**Curso+Consultoria**

**Pequeno Empreendimento Rural**

**Gestão da propriedade rural**

**Análise de viabilidade financeira**

**Elaboração do plano de negócios**

**Carga horária: 40 h + 6h consultoria**



**Negócio Certo**  
rural

O empreendedorismo  
chegando ao meio rural



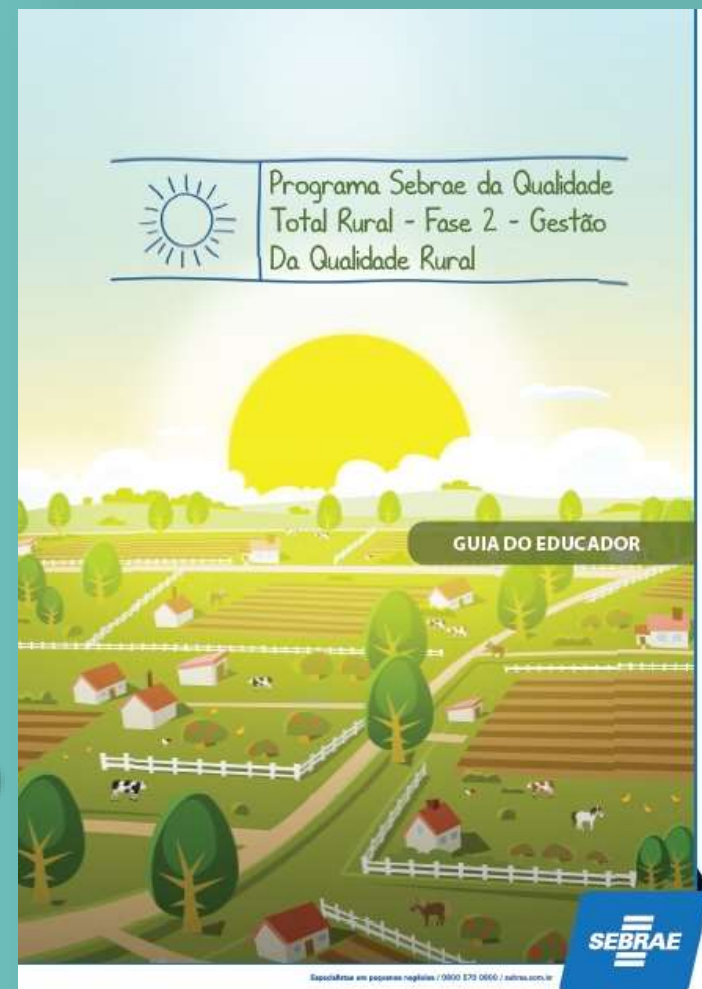
## **Qualidade Total Rural**

### **Curso+Consultoria**

### **Pequeno Empreendimento Rural**

**DeOlho na Qualidade**  
**Filosofia 5S**  
**(24h + 4,5 de consultoria)**

**Gestão da Qualidade Rural**  
**Gestão da empresa rural (ciclo PDCA, visão**  
**estratégica, planejamento e avaliação)**  
**(44h +15h de consultoria)**



## LIDERANÇA

Liderar **No Campo**

## ASSOCIATIVISMO

Juntos Somos Fortes Agronegócios  
Redes Associativas **No Campo**

## EMPREENDEDORISMO

Empreender **No Campo**  
Jovem Empreendedor **No Campo**

## COMERCIALIZAÇÃO

Vender para o Governo **No Campo**  
Vendas Diretas **No Campo**  
Comercializar **No Campo**

## GESTÃO

Gerenciar **No Campo**  
Negociar **No Campo**  
Atender Bem **No Campo**  
Controlar Meu Dinheiro **No Campo**

Custos para Produzir **No Campo**  
Negócio Certo Rural  
Qualidade Total Rural

# Avaliação

Como forma de **avaliação dos cursos e oficinas** do SEBRAE, foi solicitado que os entrevistados dessem uma nota entre zero e dez, onde zero é **insatisfação total** e dez **completamente satisfeito**, para a satisfação com os **cursos** e com os **resultados** após a participação.



	Nota média 2016	Nota média 2015
Satisfação geral com cursos, oficinas e consultorias do Sebrae No Campo	<b>9,3</b>	<b>9,2</b>
Resultados obtidos após a participação nos cursos e oficinas	<b>8,7</b>	<b>8,7</b>

# Avaliação

Quanto à chance de recomendar os cursos e atividades do SEBRAE a outras pessoas, onde, quando mais próximo de dez, mais provável do entrevistado recomendar temos a notas médias.



	Nota média 2016	Nota média 2015
Qual a chance de recomendar os cursos, oficinas e consultorias do Sebrae No Campo para outras pessoas	9,5	9,5

O índice NPS\* foi 87,24%

O índice NPS\* em 2015 foi 83%

\*NPS = % promotores (notas 9 ou 10) - % depreciadores (notas de 0 a 6)







É tempo bom para  
o produtor rural.

É tempo de  **no campo**

**Reginaldo Barroso de Resende**

[reginaldo.resende@sebrae.com.br](mailto:reginaldo.resende@sebrae.com.br)

(61) 3348-7386

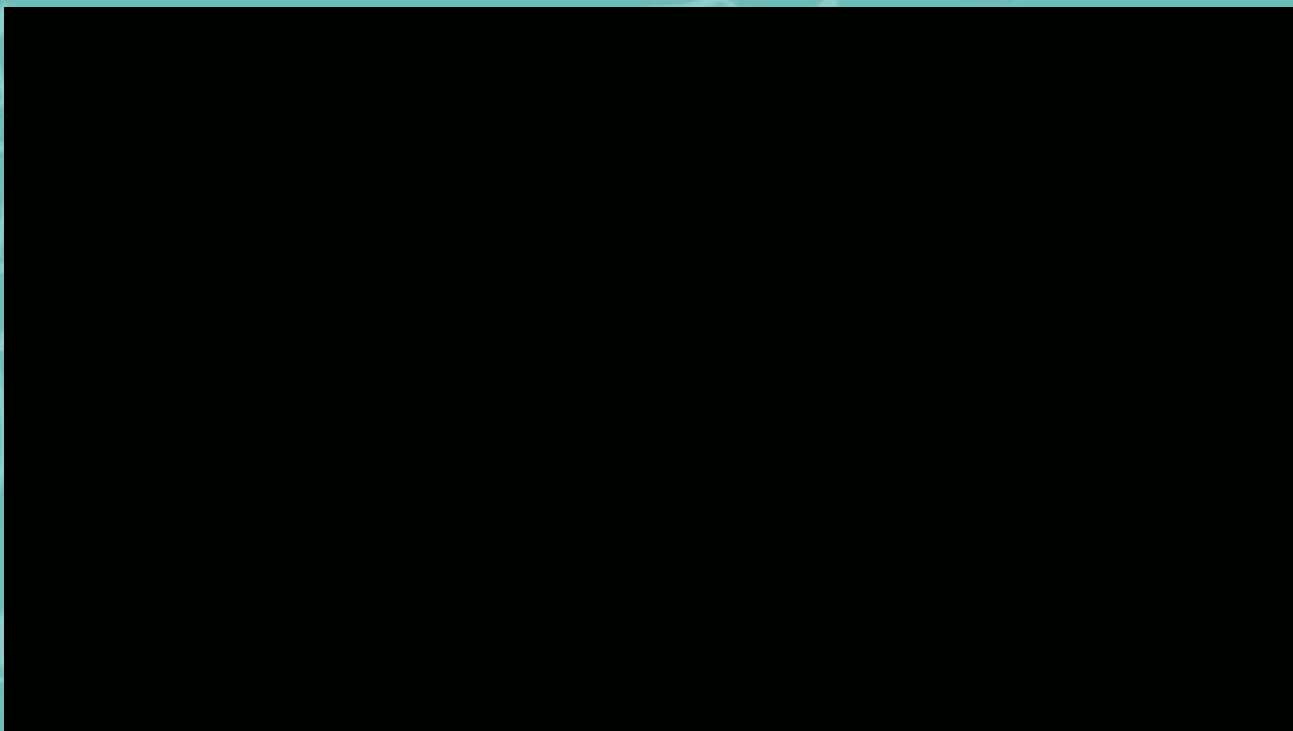


CHAMADA



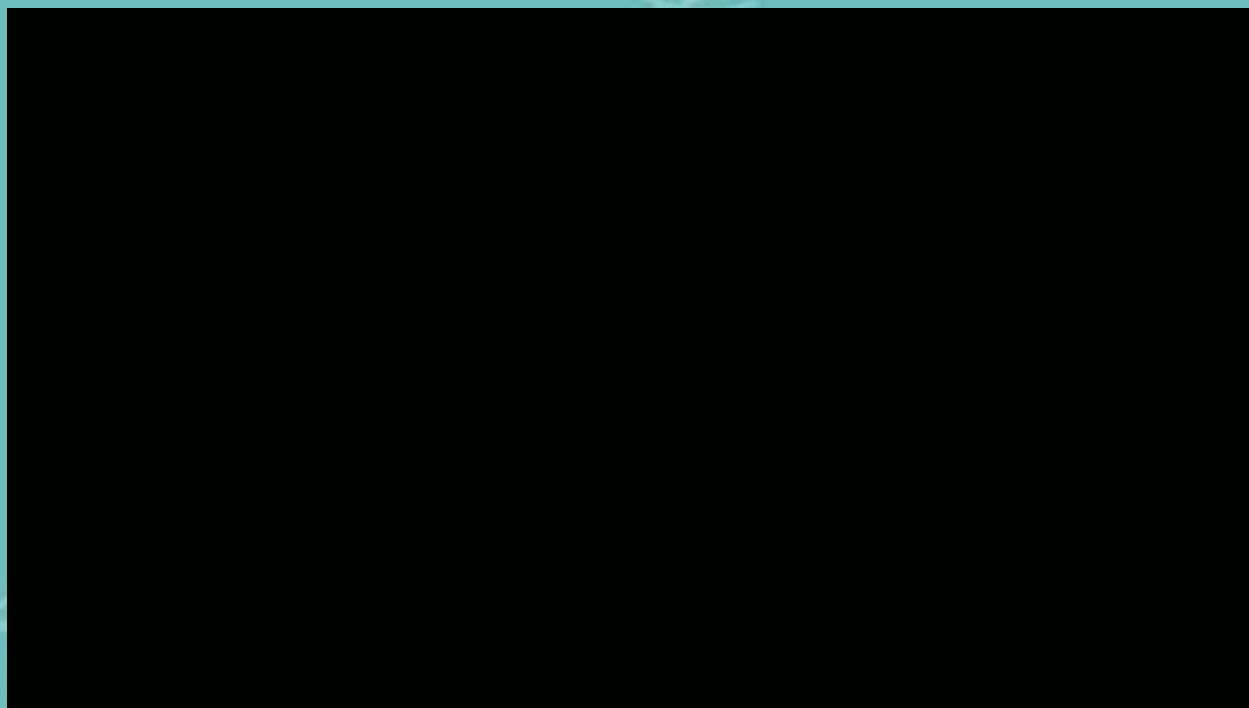
VIDEO GERAL





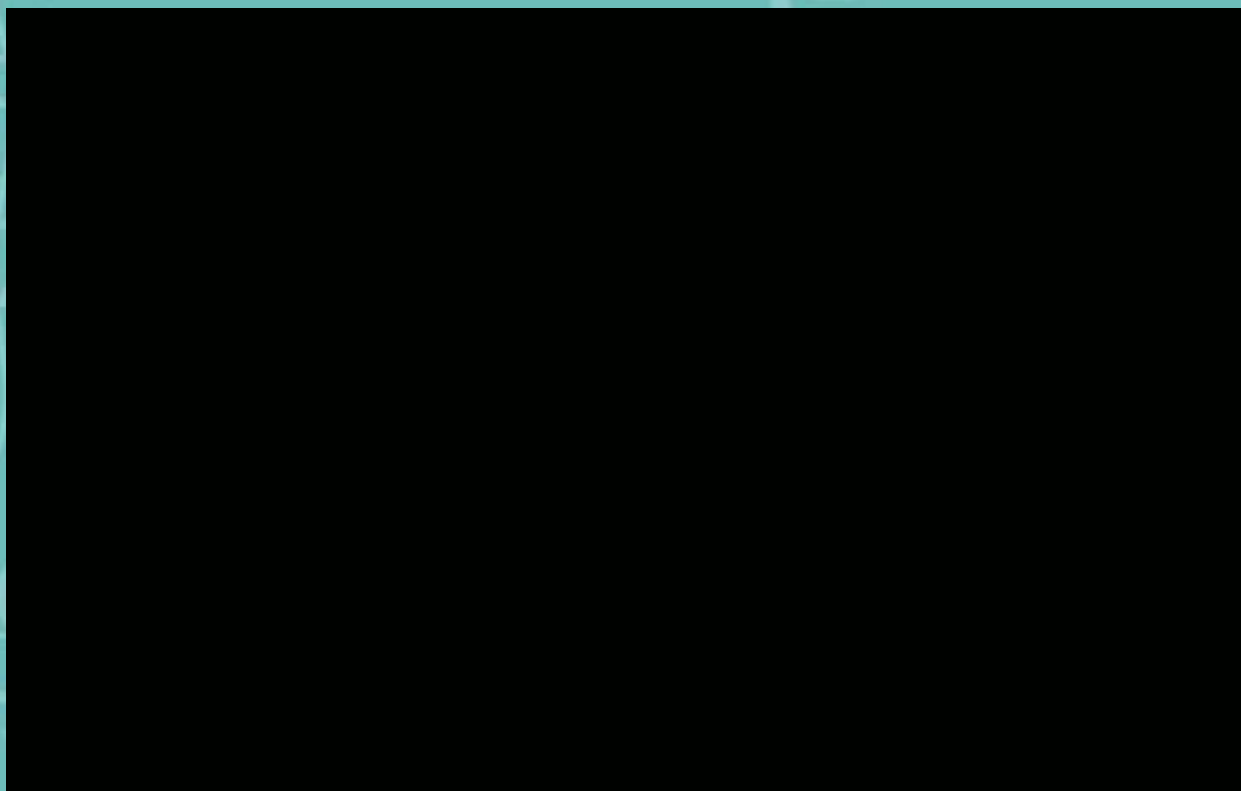
**VIDEO DA REGIÃO  
CENTRO-OESTE**





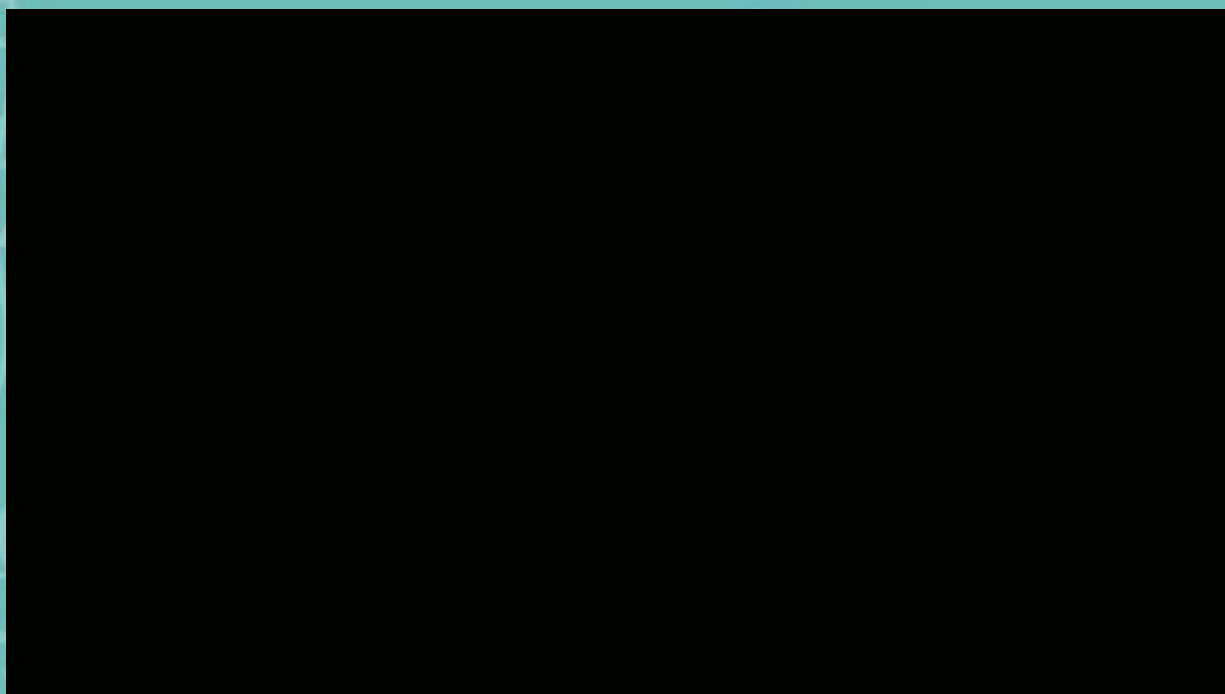
**VIDEO DA REGIÃO  
NORTE**





## VIDEO DA REGIÃO NORDESTE

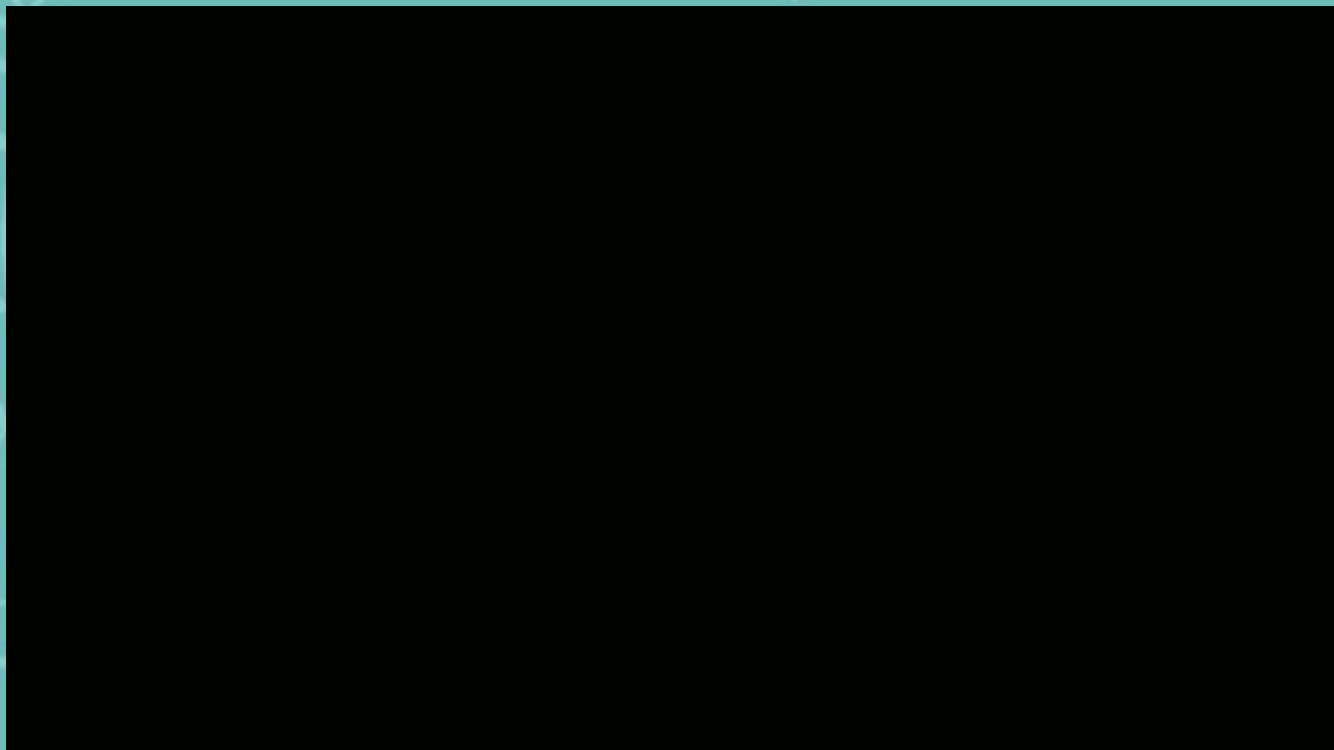




## VIDEO DA REGIÃO SUDESTE







## VIDEO DA REGIÃO SUL



# ESTRATÉGIA DE APLICAÇÃO

- **Parceria com a UAGRO/NA;**
- **Parcerias internas e externas;**
- **Capacitação de gestores estaduais;**
- **Capacitação de multiplicadores;**
- **Visitas às unidades estaduais do Sebrae;**
- **Projeto gráfico – Material didático e de apoio;**
- **Vídeo de sensibilização;**
- **Folder, camisetas e bonés;**
- **Site do Projeto.**