

# PROJETO CONEXÕES

## Saúde



# O PROJETO

O setor de saúde é um dos mais importantes da economia brasileira, representando cerca de **9%** do PIB e gerando mais de **5 milhões** de empregos (Fonte IBGE). No Estado do Rio de Janeiro, há muitos hospitais, laboratórios e operadoras que precisam de fornecedores cada vez mais preparados.

Diante desse cenário, o projeto tem como objetivo capacitar micro e pequenas empresas da cadeia produtiva da saúde, ajudando-as a se tornarem mais competitivas, atender às exigências do setor, acessar novos mercados, fortalecer a compra local e gerar impacto econômico.





Conexões Empresariais

# PORQUE PARTICIPAR?

Este projeto foi criado para micro e pequenas empresas que desejam **atender aos requisitos do setor de saúde** e se tornar fornecedoras de grandes compradores.

Ao participar, sua empresa terá apoio para **organizar a gestão, fortalecer o posicionamento comercial** e se tornar **mais competitiva e preparada para o mercado**.

Durante a jornada, as empresas contarão com **consultorias individuais especializadas, cursos, oficinas práticas, palestras, rodadas de negócios e acompanhamento técnico**, com uma visão completa do negócio.

O projeto prepara sua empresa para:

- Atender aos requisitos exigidos pelo setor de saúde
- Ampliar o acesso a novos mercados
- Fornecer para grandes empresas e instituições do setor

# REQUISITOS PARA PARTICIPAR

- 01** Possuir cadastro válido no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica -CNPJ;
- 02** Estar enquadrada como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte;
- 03** Possuir faturamento anual máximo de R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais)
- 04** Estar legalmente constituída com sede ou filial no Estado do Rio de Janeiro;
- 05** Ter realizado atividade econômica com faturamento nos últimos 12 meses;

# DAS VAGAS E INVESTIMENTO



- **Valor: 12 X R\$50,00 ou R\$ 600,00 (à vista)**
- **90%** Subsidiado pelo Sebrae/RJ
- **25** vagas (MEs e EPPs)
- **Aproximadamente 68** horas de Capacitações individuais e Atividades coletivas.

# PROCESSO DE INSCRIÇÃO



**09/03 a 22/04**

Neste período os interessados devem **fazer sua inscrição** no site do Sebrae.

**Até o dia 22/04**

**Pagamento da inscrição** no valor de **\*R\$ 600,00 ou 12 X de R\$ 50,00, no cartão, sem juros.**

\*Contrapartida da empresa para participação no projeto

**28/04**

**Divulgação do Resultado Final da Seleção e Classificação**

Seleção e classificação final de empresas para participação do projeto (após revisão de período de recurso indicado no edital)

**30/04**

**Previsão de Início do Projeto**

# TEMPO DE DURAÇÃO - 8 MESES

DE: ABR/2026 - ATÉ: DEZ/2026



**abertura** Momento de início da imersão com apresentação da Palestra “Perspectivas e Tendências do Setor Saúde”.

**término** Encerramento do projeto será realizado um encontro presencial e apresentação dos resultados alcançados, com apresentação das empresas participantes

# CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL



- A realização das atividades ocorrerá em **formato online** para realização da maior parte das ações de capacitação.
- Serão mais de **68 horas de capacitações** (cursos, palestras, oficinas, consultorias individuais e outras atividades extras, como **sessão e rodada de negócios** para realização de **networking e negócios**).
- O projeto contará com **25 vagas** e a participação estará condicionada a **seleção das empresas e ao pagamento da inscrição**.
- **As vagas são limitadas** e as empresas selecionadas que não realizarem o pagamento dentro do prazo, estarão automaticamente desclassificadas.

# CAPACITAÇÕES PREVISTAS



## ➤ **DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL**

Consultoria – Diagnóstico Empresarial Inicial e Final

## ➤ **INTRODUÇÃO A ESTRATÉGIA COMERCIAL**

Palestra – B2B de Alta Performance em Vendas

Palestra – Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda

## ➤ **ESTRATÉGIA COMERCIAL E POSICIONAMENTO**

Curso – Alcance melhores resultados por meio de uma estratégia de vendas

Oficina – Pitch de Vendas

Consultoria - Pitch de Vendas

Oficina – Estratégia Empresarial ESG (Social, Ambiental e Governança)

## ➤ **DIGITALIZAÇÃO**

Oficina – Implantando um canal digital de vendas (ChatGPT e IA para aumentar as vendas)

Curso – Transformação Digital (Fase 1)

Oficina – Funil de Vendas para Negócios

## ➤ **GESTÃO FINANCEIRA E PRECIFICAÇÃO**

Oficina – Como definir preço de venda para melhorar a comercialização

Consultoria – Gestão Financeira

## ➤ **GESTÃO INTERNA E MELHORIA CONTÍNUA**

Consultoria – Gestão de Documentos

Consultoria – Transformação Digital (Fase 2)

## AMPLIAÇÃO DE MERCADOS

- Rodada de Negócios com grandes compradores
- Missão Empresarial à Feira do segmento (à confirmar)  
\*opcional e com custo adicional para participação

## ENCERRAMENTO E VALORIZAÇÃO DOS RESULTADOS

- Apresentação dos resultados obtidos no desenvolvimento das empresas participantes do projeto, em evento de encerramento presencial.