

SÉRIE **empretec**


1

**BUSCA DE
OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

SEBRAE


SUMÁRIO

O QUE É O EMPRETEC?.....	2
COMO FUNCIONA O EMPRETEC?.....	5
QUEM PODE PARTICIPAR DO EMPRETEC?.....	7
POR QUE O EMPREENDEDOR DEVE PARTICIPAR DO EMPRETEC?.....	9
COMO PARTICIPAR DO EMPRETEC?.....	11
O QUE SIGNIFICA A CARACTERÍSTICA BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA?.....	14
POR QUE A BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA É IMPORTANTE PARA O EMPREENDEDOR?.....	16
COMO DEVE SE COMPORTAR O EMPREENDEDOR QUE DESEJA DESENVOLVER A CARACTERÍSTICA BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA?.....	25
COMO AGE O EMPREENDEDOR QUE DESENVOLVEU A CARACTERÍSTICA BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA.....	33
CONCLUSÃO.....	38



Empreender é um grande desafio, uma vez que o empreendedor não tem a estabilidade da contratação CLT e ainda assume riscos constantemente.


No entanto, o empreendedorismo pode trazer resultados muito superiores quando comparado ao mercado de trabalho formal, possibilitando ao empreendedor a tão sonhada liberdade financeira.



Para isso, é imprescindível que o empreendedor esteja preparado para enfrentar as dificuldades que se apresentarem no seu negócio.

O Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) existe justamente para facilitar este caminho ao empreendedor, de modo que ele possa minimizar os riscos do seu negócio e maximizar os ganhos.

Uma das formas mais eficazes pela qual o Sebrae possibilita esse auxílio aos empreendedores é através do Seminário Empretec.



1



1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**





O QUE É O EMPRETEC?

O Empretec é uma metodologia para o desenvolvimento das principais características do empreendedor. Este método foi criado pela ONU (Organização das Nações Unidas) e atualmente, é aplicado em mais de 40 países. No Brasil, o Empretec é ministrado exclusivamente pelo Sebrae há quase três décadas.

Na prática, o Empretec é um curso com carga horária de 60 horas, distribuídas em 6 dias. Nele, os participantes são estimulados ao desenvolvimento de 10 (dez) Características do Comportamento Empreendedor (CCEs).

2

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

As características trabalhadas nestes dias são as seguintes:

1. Busca de oportunidades e iniciativa.
2. Planejamento e monitoramento sistemático.
3. Busca de informações.
4. Estabelecimento de metas.
5. Correr riscos calculados.
6. Exigência de qualidade e eficiência.
7. Persistência.
8. Comprometimento.
9. Persuasão e rede de contatos..
10. Independência e autoconfiança.

3

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**



Todas estas características são imprescindíveis para o empreendedor que deseja alcançar o sucesso do seu negócio.

Nesta série de e-books abordaremos em detalhes cada uma delas. Neste material, nosso foco será na **busca de oportunidades e iniciativa.**

4

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**



COMO FUNCIONA O EMPRETEC?

O Empretec é elaborado para funcionar como um seminário imersivo. Nele, os participantes, chamados de empretecos, além do conhecimento teórico em cada uma das 10 características do comportamento empreendedor, são estimulados a desenvolvê-las a partir de atividades práticas e dinâmicas.

5

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

Durante os 6 dias de curso, o participante poderá tirar todas as suas dúvidas com profissionais altamente qualificados além de estabelecer relacionamentos com vários outros empreendedores, aumentando assim a sua rede de contatos.

Ademais, a partir da participação no Empretec, o empreendedor terá o seu olhar sobre o negócio totalmente transformado, o que possibilitará que ele enxergue com mais facilidade as oportunidades de seu negócio.

**6****1****BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**



QUEM PODE PARTICIPAR DO EMPRETEC?

O Empretec é uma formação destinada a todas as pessoas que desejam desenvolver o comportamento empreendedor, tendo já iniciado um negócio ou não.

7

1

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

Ter o espírito empreendedor é a principal atitude para uma pessoa participar do Empretec, já que o objetivo central do curso é estimular que os participantes iniciem ou façam crescer os seus negócios, contribuindo para a melhora econômica e social da região em que atuam.

Para que o perfil das turmas do Empretec esteja alinhado, todas as pessoas que manifestam interesse em participar do programa são direcionadas a um processo seletivo.



8

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**



POR QUE O EMPREENDEDOR DEVE PARTICIPAR DO EMPRETEC?

O Empretec é um curso com alto grau de satisfação entre os participantes e a experiência comprova que a maioria dos empretecos tem suas vidas completamente transformadas após participarem desta imersão.

9

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

Além do rico e completo conteúdo recebido nos 6 dias de curso, os empretecos ainda participam do Workshop W21, em até 30 dias após o encerramento do programa.

Se bem aplicados, os conhecimentos adquiridos no Empretec podem ajudar o empreendedor a aumentar o seu faturamento, ter visão mais estratégica do seu negócio e sentir mais segurança no processo de tomada de decisões.

A maioria dos empreendedores que passaram pelo Empretec relataram significativas mudanças positivas em seus negócios. E mais: perceberam uma transformação real na maneira como se comportam diante das oportunidades e das ameaças do mercado.





COMO PARTICIPAR DO EMPRETEC?

Se você se interessou em participar do Empretec saiba que é algo muito fácil de ser feito e acessível a todos. Abaixo, indicamos os 3 passos que devem ser seguidos por todos os que desejam se tornar empretecos:

11

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

1. PRÉ-INSCRIÇÃO

A inscrição é o momento no qual a pessoa manifesta o seu interesse no Empretec. Ela é feita diretamente no site do Empretec do Sebrae pelo preenchimento do formulário de pré-inscrição.

2. ENTREVISTA COM SELECIONADORA

Após a inscrição, um dos representantes do Sebrae entrará em contato através dos canais de comunicação disponibilizados pelo interessado no Empretec.

Neste contato, será agendada uma entrevista, que pode ocorrer tanto de forma presencial quanto online.

Esta entrevista não tem por objetivo avaliar habilidades técnicas, mas sim identificar que o candidato se encontra num momento favorável para receber o conteúdo da imersão.

3. EFETIVAÇÃO DA INSCRIÇÃO E PAGAMENTO

Os candidatos aprovados são direcionados para a equipe de inscrição, onde confirmam a sua participação e pagam a taxa de inscrição.

O pagamento pode ser feito através de depósito em conta ou parcelado no cartão de crédito em até 10 vezes.

Após a efetivação da inscrição, o participante será informado sobre a data de início de sua turma.





O QUE SIGNIFICA A CARACTERÍSTICA BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA?

A característica **busca de oportunidades e iniciativa** é a primeira a ser abordada no Empretec.

Através do comportamento baseado nesta habilidade, o empreendedor aumentará de forma significativa as chances de fazer o seu negócio crescer de maneira sustentável.

14

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

De acordo com o dicionário, a palavra 'oportunidade' caracteriza uma circunstância favorável para a realização de algo.

Certamente, o empreendedor precisa estar muito atento a todas as oportunidades que se apresentem diante de si, de modo a saber aproveitá-las da melhor maneira possível. Esta é uma atitude essencial para quem deseja o sucesso de seu negócio, afinal, há algumas oportunidades que são únicas e irrepetíveis.

Já a palavra 'iniciativa' está relacionada à realização de uma ação antecipada, ou seja, à disposição de realizar algo antes de todos os outros.

Num negócio, ter iniciativa pode fazer com que a empresa se destaque de maneira muito significativa no mercado e ganhe a preferência dos clientes. Ademais, com iniciativa o empreendedor pode se antecipar aos riscos e até evitá-los.

Tanto a busca por oportunidades quanto a iniciativa são características fundamentais no comportamento do empreendedor e devem ser exercidas conjuntamente, pois uma não pode atuar sem o apoio da outra.



POR QUE A BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA É IMPORTANTE PARA O EMPREENDEDOR?

Como vimos, buscar oportunidades e agir com iniciativa são ações fundamentais para o empreendedor que deseja o sucesso em seu negócio, uma vez que esta característica pode ser um canal para que o empreendimento tenha mais valor agregado e aumente sua vantagem competitiva.

16

1

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

Buscar oportunidades e agir com iniciativa é importante para que o empreendedor não fique à mercê dos acontecimentos do mercado e consiga ter uma atitude proativa diante de quaisquer situações, sejam elas positivas ou negativas.

Outrossim, a busca por oportunidades e iniciativa possibilita ao empreendedor trabalhar os seguintes comportamentos:

1. Antecipar-se aos fatos.
2. Agir de forma a expandir o negócio.
3. Aproveitar oportunidades de negócios fora do comum.

Abaixo, explicaremos cada um destes importantes comportamentos.

ANTECIPAR-SE AOS FATOS

Antecipar-se aos fatos é a atitude do empreendedor que o permite fazer as coisas antes de ser solicitado ou forçado pelas circunstâncias.

Ao antecipar-se, o empreendedor poderá ter mais tempo para resolver problemas ou ainda sentir de forma menos significativa o impacto deles.

Um bom exemplo da importância de se antecipar aos fatos foi o que aconteceu durante o período de quarentena por causa da crise sanitária da Covid-19. De um dia para o outro, muitos empresários se viram obrigados a fecharem os seus negócios, reduzindo consideravelmente o seu faturamento.

As empresas que se anteciparam a esta situação e, por exemplo, já atuavam no mercado online conseguiram se manter mais estáveis durante o período em que a empresa “ficou de portas fechadas”.

Certamente, ninguém previu que o mundo vivenciaria uma situação como esta. No entanto, o fato de um negócio permanecer fechado já era algo possível de acontecer, por diversos outros motivos. Assim, esta situação já deveria ter sido pensada e as possíveis soluções indicadas no Plano de Contingência da empresa.

Como antecipar-se aos fatos?

Há duas ferramentas que podem ajudar de forma significativa o empreendedor que deseja antecipar-se aos fatos: o Plano de Contingência e a Matriz SWOT.

A efetividade de ambas dependerá do comprometimento do empreendedor e do seu nível de conhecimento no mercado.

Plano de Contingência

O Plano de Contingência é um documento no qual são indicadas todas as situações anormais ou adversas que podem acontecer com o negócio.

Também chamado de plano de continuidade de negócios, plano de recuperação de desastres ou plano de gerenciamento de incidentes, esta análise tem como objetivo principal possibilitar a antecipação dos problemas, bem como a identificação dos meios para resolvê-los.

São exemplos de situações adversas:

- Desastres naturais.
- Crises econômicas.

- Acidentes de trabalho.
- Incêndios.
- Falta de energia elétrica ou falta de água.
- Demissão em massa dos colaboradores.
- Greves e paralisações.

• MATRIZ SWOT

A Matriz SWOT consiste na análise de quatro fatores fundamentais para a sustentabilidade negócio: suas forças (strengths), fraquezas (weaknesses), oportunidades (opportunities) e ameaças (threats).

Através desta ferramenta estratégica, o empreendedor conseguirá avaliar o seu ambiente interno e externo com mais facilidade, identificando o que de negativo pode acontecer com o negócio (fraquezas e ameaças) e o que pode ser feito para amenizar esta situação (forças e oportunidades).



AGIR DE FORMA A EXPANDIR O NEGÓCIO

Agir de forma a expandir o negócio é uma atitude do empreendedor que lhe permite enxergar oportunidades de crescimento onde a maioria vê dificuldades, possibilitando a entrada em novas áreas ou mercados e o desenvolvimento de novos produtos ou serviços.

Esta postura pode ser facilitada com o desenvolvimento da Matriz SWOT, explicada acima, principalmente ao se considerar o campo das oportunidades.

Como agir de forma a expandir o negócio?

Para expandir o negócio e encontrar novas áreas ou mercados de atuação, é fundamental que o empreendedor esteja muito atento ao cenário em que atua, principalmente aos clientes ou potenciais clientes.

Com esse objetivo, o empreendedor deve constantemente analisar o mercado para identificar as necessidades que ainda não foram atendidas.

Ademais, deve estar disposto a se reinventar e mesmo mudar completamente a atuação de sua empresa caso a situação assim o exija.



APROVEITAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS FORA DO COMUM

Este é um comportamento que pode, certamente, ser um grande diferencial para o empreendedor que conseguir desenvolvê-la.

Aproveitar oportunidades fora do comum significa atuar em mercados desconhecidos até então, de modo a fazer o negócio crescer ou se adequar às novas necessidades.

Para que isso seja possível é preciso que o empreendedor esteja disposto a correr uma dose de riscos, desde que calculados.

Como aproveitar as oportunidades fora do comum?

Para que as oportunidades fora do comum sejam identificadas, é necessário, em primeiro lugar, que o empreendedor se mantenha informado sobre o que acontece em seu país e no mundo, não se limitando ao seu mercado de atuação.

De modo a deixar mais claro este processo, vamos a um exemplo real, acontecido com um dos participantes do Empretec.

23

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

Um empresário cuja empresa atua com brindes corporativos e embalagens plásticas sentiu de forma significativa o impacto negativo da pandemia. Diante deste cenário adverso, ele percebeu a urgência de desenvolver uma estratégia que o permitisse continuar sua atuação.

Então, ele buscou no mercado um negócio que se relacionasse de alguma forma com a sua área de atuação, mas que diferentemente de sua empresa, estivesse em crescimento.

Em sua pesquisa de mercado, este empresário identificou que, em decorrência da pandemia, o mercado de pet shop estava se expandindo consideravelmente.

Desse modo, o empreendedor em questão começou a pensar em possibilidades para que sua empresa também conseguisse atender a este mercado. Após algum tempo de estudo, a empresa desenvolveu uma cama térmica para transporte de animais de pequeno porte.

O produto oferecido já existe no mercado internacional, mas foi adaptado à realidade brasileira e oferecido a um custo menor. Além deste produto, a empresa também desenvolveu um comedor portátil.

É interessante observar que este empreendedor continuou a utilizar a mesma matéria-prima de sempre, o plástico, no entanto, começou a atender um mercado totalmente diferente.

Este exemplo mostra com muita clareza que até os momentos de crise podem se tornar impulsionadores do negócio.



COMO DEVE SE COMPORTAR O EMPREENDEDOR QUE DESEJA DESENVOLVER A CARACTERÍSTICA BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA?

Para que o empreendedor adote a postura de constantemente buscar por oportunidades e ter iniciativa é necessário que alguns comportamentos sejam modificados ou desenvolvidos.

25

1

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

Neste processo de desenvolvimento, mais uma vez o Empretec será um facilitador, pois na formação o empreendedor será apresentado a diversos meios que possibilitarão a mudança em sua postura.

Há 7 (sete) competências essenciais que precisam ser encontradas no empreendedor que deseja agir conforme a característica empreendedora que estamos abordando neste material.

Antes de falarmos sobre cada uma delas, é importante que o conceito de competência seja esclarecido.

O QUE É UMA COMPETÊNCIA?

Popularmente conhecida como CHA, a competência se refere ao somatório de três aspectos: **Conhecimento, Habilidade e Atitude.**

Para que uma pessoa seja considerada competente em algo, é necessário que os três pontos do CHA sejam encontrados.

O conhecimento está relacionado ao saber. Ele envolve tudo o que a pessoa aprendeu, seja através de cursos, formações, leituras ou até mesmo pela sua própria experiência.

No Empretec, por exemplo, o participante toma ciência de várias teorias. Todas elas se referem ao conhecimento.

No entanto, apenas conhecer sobre algo, não torna a pessoa competente. É necessário que ela tenha a capacidade de colocar o seu conhecimento em prática. A esta ação, dá-se o nome de habilidade.

Igualmente, no Empretec o aspecto habilidade é desenvolvido, sobretudo no formato das atividades aplicadas, nas quais o empreteco será submetido a situações reais nas quais possa agir de acordo com o conteúdo aprendido.

Por fim, deve haver na pessoa o desejo e a disposição de colocar em prática os seus conhecimentos e habilidades, ou seja, ela precisa verdadeiramente querer agir de acordo com a teoria e a prática que já conhece. A esse comportamento, chamamos atitude.

A atitude não pode ser aprendida em nenhuma escola ou formação, pois ela depende exclusivamente da pessoa. No Empretec, estimulamos todos os participantes a agirem de acordo com o conteúdo transmitido na imersão, no entanto, a decisão precisa ser totalmente dele.

Abaixo, listamos as 7 (sete) competências que todo o empreendedor que deseja agir de acordo com a característica busca de oportunidades e iniciativa precisa desenvolver.

PROATIVIDADE

A proatividade é uma das competências mais exigidas, atualmente, no mundo empresarial. Ser proativo significa agir espontaneamente e sem a necessidade de estímulos externos.

A proatividade está na própria definição da característica busca de oportunidades e iniciativa. No início deste material dissemos que o empreendedor que age de acordo com esta competência consegue antecipar-se aos fatos. Esta é justamente a aplicação prática da competência proatividade.

Um empreendedor proativo consegue ter visão de futuro, o que possibilita que ele identifique as necessidades de seu negócio, antecipando-se aos problemas, promovendo vantagem competitiva ao negócio.

ADAPTABILIDADE

A adaptabilidade se refere à capacidade de adequar-se de maneira positiva às situações adversas. Esta é uma competência essencial, sobretudo ao considerarmos a busca de oportunidades.

Para se manter em atuação, em muitos casos, será necessário que o empreendedor saiba se adaptar a diferentes cenários e agir de acordo com aquilo que não lhe é comum ou que não foi planejado.

Igualmente, no cenário de constantes mudanças em que vivemos, a adaptabilidade se torna uma competência indispensável, não apenas para o empreendedor, mas para todos os que desejam sucesso pessoal e profissional.

CRIATIVIDADE

Ser criativo significa pensar em novas formas de resolver os mais variados desafios e propor soluções nunca antes consideradas. A criatividade é o talento para a criação e inovação e é uma competência que pode facilitar de forma significativa a busca de oportunidades.

O empreendedor criativo está atento a tudo o que acontece a sua volta e tem a predisposição para transformar os desafios em oportunidades.

CORAGEM

A coragem é a competência que faz as pessoas assumirem riscos e enfrentarem desafios. Todo empreendedor precisa ser corajoso desde o início do seu negócio, afinal, é necessária muita coragem para começar a empreender.

Na busca por oportunidades e iniciativa, o empreendedor deve agir de forma corajosa frente aos desafios e às incertezas do mercado, de modo a conseguir enfrentar os problemas e superá-los.

DETERMINAÇÃO

A determinação é a competência daquele que tem foco e persistência. Tal competência é valiosa e pode ser o grande diferencial entre o sucesso e o fracasso.

30

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

É importante que o empreendedor saiba que nem sempre o seu planejamento acontecerá conforme o esperado. Da mesma forma, o mercado pode reagir contrariamente ao que se deseja e a oportunidade pode não ser alcançada.

Diante destes acontecimentos, o empreendedor deve persistir com determinação, sem tirar o foco de seu objetivo, independentemente do que aconteça.

HUMILDADE

Há muitas definições para a palavra humildade, mas para o empreendedor ela deve significar a capacidade de assumir os seus erros e de reconhecer quando precisa de ajuda.

Nem sempre, o empreendedor conseguirá por si só enxergar as oportunidades de seu negócio. Quando isso acontecer, é necessário humildemente pedir auxílio para quem pode ajudar.

Ademais, a falta de humildade é um dos maiores motivos que levam muitos empreendedores a perderem boas oportunidades de negócios.

RELACIONAMENTO INTERPESSOAL

O relacionamento interpessoal é a capacidade de lidar de forma positiva com as pessoas que estão à sua volta.

Para o empreendedor, é fundamental estabelecer relacionamentos saudáveis, seja com seus funcionários, parceiros ou clientes.

Esta competência pode, inclusive, ser uma impulsionadora de novas oportunidades, uma vez as pessoas sentem-se muito mais dispostas a ajudar aqueles com quem estabelecem bons relacionamentos.





COMO AGE O EMPREENDEDOR QUE DESENVOLVEU A CARACTERÍSTICA BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

O empreendedor que assume o compromisso de buscar oportunidades e ter iniciativa, perceberá uma mudança significativa no seu modo de agir e de enxergar o seu negócio.

33

1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**

Todas estas mudanças serão muito positivas, pois ele se sentirá mais seguro para assumir riscos e resolver problemas.

Dentre as principais mudanças no comportamento do empreendedor, podemos destacar:

BUSCA SEMPRE ESTAR INFORMADO SOBRE O SEU NEGÓCIO

A primeira grande mudança percebida é a iniciativa de buscar informação.

Ao desenvolver esta importante característica, o empreendedor se sentirá estimulado a sempre estar informado sobre o seu negócio, uma vez que percebe que as oportunidades são identificadas a partir do conhecimento do mercado.

IDENTIFICA MERCADOS AINDA NÃO ATENDIDOS

O conhecimento de seu mercado possibilitará ao empreendedor entender melhor as necessidades de seus clientes, e assim, identificar mercados que ainda não são atendidos, gerando novas oportunidades de negócios.

ADAPTA A SUA EMPRESA DE ACORDO COM A REALIDADE

Esta forma de agir permitirá que a empresa se adapte de acordo com a realidade, adequando-se às novas formas de negócios e até aos novos mercados.

35

1

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

AMPLIA A SUA REDE DE APOIO E SUPORTE E PEDE AJUDA QUANDO NECESSÁRIO

A busca de oportunidade e iniciativa ainda permite que o empreendedor amplie de forma significativa a sua rede de apoio e de suporte. Esta deve ser consultada sempre que necessário, principalmente quando o empreendedor se encontrar em situações que não sabe resolver.


NEGOCIA CONSTANTEMENTE COM OS SEUS PARCEIROS

Em situações adversas, principalmente nos momentos de crise, pode ser necessário que alguns acordos sejam revistos e renegociados com os parceiros, sejam eles fornecedores ou clientes.

36


1

**BUSCA DE OPORTUNIDADES
E INICIATIVA**



O empreendedor com iniciativa se antecipará a problemas maiores e procurará, já no início deles, alternativas que os minimizem.


APRENDE A USAR A TECNOLOGIA A SEU FAVOR



A tecnologia já se tornou algo indispensável, e o empreendedor precisa saber utilizá-la a seu favor.

Neste sentido, a busca por informações ganha um papel relevante, pois o empreendedor poderá conhecer aquilo o que de mais novo está disponível no mercado, otimizando os seus processos e reduzindo os custos.

Ademais, a tecnologia é um excelente meio para antecipar e resolver os problemas.





CONCLUSÃO

Através da busca de oportunidades e iniciativa, o empreendedor assume um papel de protagonista em seu negócio.

Como vimos no decorrer deste material, as situações adversas podem acontecer e, provavelmente acontecerão, afinal, o mercado e a economia são variáveis instáveis e que não estão sob o controle do empreendedor.

Diante desses cenários, o empreendedor não pode ficar à mercê das crises e da situação econômica e financeira do país. De modo contrário, ele precisa aprender a aproveitar as oportunidades que se apresentarem diante dele.

Aqui, destacamos que as oportunidades sempre existirão, no entanto, nem todos serão capazes de percebê-las.

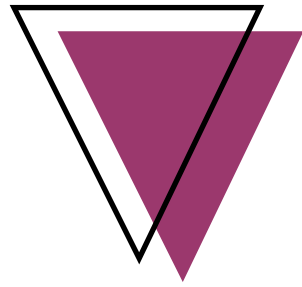
E como enxergar as oportunidades? O meio mais efetivo é através da antecipação dos problemas, alcançada pela iniciativa.

Como podemos perceber, a busca por oportunidades depende diretamente da iniciativa e vice-versa. No mundo dos negócios, uma não pode existir sem a outra.

Por todos estes motivos a busca por oportunidades e iniciativa é a primeira característica do comportamento do empreendedor aprendida no Empretec, pois ela se refere a uma mudança completa na postura e no modo de agir e pensar do empreendedor. Desenvolver essa característica é fundamental para o sucesso do negócio!

Muitos empreendedores já conquistaram seu espaço e transformaram suas vidas a partir do Empretec. Agora é a sua vez, aponte a câmera do seu celular para o QR CODE e vem para o Empretec.





SEBRAE

www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

