

GERENCIAMENTO ECONÔMICO E FINANCEIRO PARA EMPRESAS COMERCIAIS DE PEQUENO PORTE

1. JUSTIFICATIVA

Gerenciamento, é uma das principais causas de descontinuidade das micro e pequenas empresas brasileiras.

Nenhum administrador consegue gerenciar com eficiência sua empresa, se não tiver um mínimo de informações disponíveis.

Embora presentes em toda a empresa, para servirem como ferramentas, essas informações necessitam ser compiladas e formatadas.

2. OBJETIVOS

De forma simples e prática, o curso objetiva em síntese, transformar as informações disponíveis nas próprias empresas, em um pequeno sistema de gerenciamento que possibilite:

- a) Elaborar um diagnóstico dos resultados atuais da empresa, elaborando um planejamento básico, objetivando resultados e liquidez.
- b) Aplicar ferramentas para adequar os resultados da empresa a nível satisfatório
- c) Calcular mensalmente os resultados da empresa.
- d) Aprender gerenciar resultados, quando os preços são definidos pelo mercado ou concorrência.
- e) Calcular (utilizando raciocínio matemático) os preços ideais de vendas bem como o ponto de equilíbrio para a empresa
- f) Tomar decisões “acertadas” na gestão de vendas
- g) Administrar eficientemente o capital de giro

h) Montar o próprio fluxo de caixa, objetivando planejamento de recursos necessários ao longo do tempo.

i) Apurar as diferenças apuradas entre o planejado e o realizado (ocorrido) para corrigi-las.

3. PROGRAMA

3.1 Empresa: conceito e objetivos

3.2 Critérios para apuração dos resultados empresariais

3.3 Elaboração do diagnóstico inicial

3.4 Informações necessárias para o diagnóstico

3.5 Levantamento dos dados para elaboração do diagnóstico

3.6 Planejando resultados

3.6.1 Obtendo resultados planejados por aumentos nos preços de vendas

3.6.2 Obtendo resultados planejados por aumento nos volumes (quantidades)

3.6.3 Obtendo resultados planejados por movimentação em custos ou despesas

3.6.4. Obtendo resultados planejados pela movimentação de mais de uma variável

3.7 Terminologias gerais aplicadas

3.8 Calculo do custo efetivo dos salários para a Micro e Pequena Empresa

3.9 Formação do preço de venda pela metodologia do Mark Up

3.10 Formas de apresentação do Mark up

3.11 Definição do Mark up ideal para inicio de atividades

3.12 Definição do Mark up ideal para empresas em atividade

3.13 Ajustando o Mark Up por alterações nos preços de vendas

3.14 Análise de custos x volumes x lucros

3.15 Apuração dos resultados periódicos da empresa

3.16 Margem de contribuição

3.16.1 Utilizando margem de contribuição para formação do preço de venda

3.16.2 Utilizando o valor de contribuição para formação do preço de venda

3.17 Cálculo do ponto de equilíbrio

3.17.1 Resolução com lucro desejado em R\$ (valores)

3.17.2 Resolução com lucro desejado em % (percentual) sobre vendas

3.18 Administrando preços de vendas definidos pelo mercado

3.19 Definindo prioridade dos produtos pela rentabilidade

3.19.1 Inexistência de limitação na venda ou demanda

3.19.2 Existência de limitação na venda ou demanda

3.20 Análise de propostas especiais e ações de mercado

3.21 Orçamento e Fluxo de caixa

4. PUBLICO ALVO

Proprietários ou administradores de Micros e Pequenas Empresas Comerciais ou atividade mista (comércio e serviços) e ainda pretensos investidores na atividade.

5. METODOLOGIA

Com carga horária prevista de 12 horas aulas, além de apostila impressa, o cursando receberá arquivos em CD, com planilhas de gerenciamento básicas e essenciais formatadas, para baixar e aplicar na própria empresa.

6. FACILITADOR

Professor Osmar José Paganini, pós-graduado em Contabilidade Gerencial pela UEM – Universidade Estadual de Maringá, professor titular das disciplinas de Custos, Contabilidade Gerencial e Controladoria, da UNOESC – Universidade do Oeste de Santa Catarina e FACC Faculdade Concórdia, das faculdades de Administração e Ciências Contábeis. Diretor geral da CONGER CONTABILIDADE GERENCIAL E ASSESSORIA EMPRESARIAL S/C.LTDA, atuando como Contador e Consultor empresarial nas áreas de custos, formação de preços e resultados.

**APRENDA VOCÊ MESMO GERENCIAR OS
RESULTADOS DE SUA EMPRESA**