



RODADA DE NEGÓCIOS

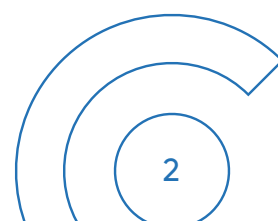
GUIA DE BOAS PRÁTICAS





É um evento empresarial organizado pelo Sebrae em Minas Gerais para aproximar compradores e vendedores com objetivos em comum: gerar negócios.

Esses encontros podem ser multissetoriais ou voltados apenas para um segmento do mercado. Entre as vantagens estão: negociações diretas com empresas de médio e grande porte, ampliação do portfólio de fornecedores e barganha por melhores preços. Além disso, há a possibilidade de firmar parcerias comerciais entre os participantes, expandir horizontes de mercado, acessar produtos de qualidades e ampliar sua rede de contatos empresariais.



COMO FUNCIONA

O Sebrae convida empresas de médio e grande porte, também conhecidas como “âncoras”, para participarem da Rodada de Negócios, com base em necessidades específicas de compra ou venda.

Uma vez que a demanda é identificada, o Sebrae abre inscrições para micro e pequenas empresas interessadas e com capacidade para atender as necessidades dessas “âncoras”. A partir desse cruzamento de informações, é elaborada a agenda da Rodada. Os participantes recebem sua agenda com antecedência para que possam planejar suas apresentações em horários designados, permitindo que os pequenos negócios interajam com diversas empresas no mesmo dia, otimizando suas participações. Cada encontro tem duração de 20 a 30 minutos.

Devido à dinâmica do evento, caso um ofertante identifique outras oportunidades além da sua agenda, ele pode realizar encontros adicionais no decorrer do evento. Além disso, muitas vezes, uma negociação acontece também entre os pequenos negócios participantes e não apenas com empresas “âncoras”.

Após a Rodada de Negócios, os participantes recebem um catálogo virtual com informações sobre compradores e fornecedores, assim como seus produtos e serviços.

PREPARAÇÃO

Antes de participarem dos encontros, os pequenos negócios inscritos recebem o “Guia de Boas Práticas da Rodada de Negócios”, além de participarem de uma palestra para aprimorar suas habilidades em negociar com eficácia junto a médias e grandes empresas. Isso capacita os participantes a otimizar suas oportunidades comerciais e fortalecer alianças estratégicas. O conteúdo abordado inclui:

- **Orientações:** informações e sugestões para um preparo eficaz, capacitando os participantes a enfrentarem os desafios desses encontros de forma a maximizar suas chances de sucesso nas negociações.
- **Postura:** diretrizes sobre a apresentação pessoal e profissional, condução de diálogos, transmissão de confiança e criação de conexões com outros participantes.
- **Eficiência:** estratégias práticas para gerir o tempo das negociações com produtividade e precisão, permitindo alcançar acordos mais ágeis e vantajosos.
- **Feedbacks:** identificação de áreas passíveis de melhoria e aprimoramento das competências de negociação para futuros eventos.
- **Networking:** maiores possibilidades de despertar o interesse de potenciais parceiros comerciais, o que pode resultar no estabelecimento de novas parcerias.



RODADA DE
NEGÓCIOS

sebrae.mg
0800 570 0800

