

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA AVALIAÇÃO DE HABILIDADE E PERFIL (PITCH)
EDITAL DE CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS PARA A EXECUÇÃO
DA ESTRATÉGIA DE ATENDIMENTO DENOMINADA
REDE DE AGENTES SEBRAE

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Pará – SEBRAE/PA, em conformidade com o Edital 01/2025 publicado 07/03/2025, **convoca** os candidatos a Agente habilitados para a **Etapa da Avaliação de Habilidades e Perfil (Pitch) - de caráter eliminatória**, a ser realizada nos dias **02 e 03 de Abril de 2025**, na Plataforma Online, por meio de inserção por link eletrônico.

1. OBJETIVO DA ETAPA

A Etapa **Avaliação de Habilidades e Perfil (Pitch)** do processo seletivo consiste na apresentação de um **Pitch Pessoal** de até 4 minutos, no qual os Agentes deverão demonstrar suas qualificações e competências, bem como sua compreensão e alinhamento com os objetivos do Rede de Agentes do Sebrae/PA.

1. A apresentação deverá ser realizada por meio de um vídeo gravado, publicado no YouTube e enviado em formato de link. O vídeo terá caráter exclusivamente voltado ao Processo Seletivo.
2. Cada empresa habilitada deverá enviar o link individual de apresentação de **cada Agente Habilitado**, com o vídeo publicado no YouTube, contendo as respostas às perguntas específicas da modalidade e a apresentação do Estudo de Caso. A duração máxima do vídeo deve ser de até 4 (quatro) minutos. O link deverá estar **disponível para visualização pública**, de modo a permitir o acesso da banca examinadora, composta por representantes da Concepção Consultoria e do Sebrae-PA.
3. O link do vídeo deverá ser enviado para o e-mail: pessoajuridica@concepcaoconcursos.com.br, devidamente identificado com o nome da empresa.
4. Para a modalidade Agente de Mercado Internacional (AMI), toda a apresentação deverá ser realizada em língua estrangeira (inglês).

2. INSTRUÇÕES PARA O PITCH PESSOAL CONFORME CADA MODALIDADE:

➤ Agente de Crédito e Finanças (ACF)

Parte A – Apresentação Pessoal (até 1 minuto)

O candidato deverá se apresentar brevemente, contemplando:

- ✓ Nome completo;
- ✓ Formação acadêmica e trajetória profissional (de forma resumida) na área de Finanças e crédito;
- ✓ Interesse em atuar no SEBRAE/PA na modalidade de agente de crédito e finanças;

Parte B – Estudo de Caso

Tema: Agente de Crédito e Finanças (ACF)

Contexto: Você foi designado para prestar atendimento a micro e pequenas empresas da sua região que estão com dificuldades para equilibrar suas finanças e pensam em buscar crédito para capital de giro. Sabemos que o acesso ao crédito é uma alternativa válida, mas que precisa ser bem planejada. Antes de buscar empréstimos, é fundamental avaliar a viabilidade da operação. Após a obtenção do crédito, o desafio é manter a empresa financeiramente saudável, com capacidade de pagamento e controle dos riscos.

Tarefa: Realize uma apresentação (pitch) com até 3 minutos de duração respondendo à seguinte situação:

1. Você está atendendo 03 clientes diferentes, cada um deles manifesta interesse em uma modalidade específica de crédito (giro, maquinário e equipamento e investimento).
2. Com base em seu conhecimento, elabore uma apresentação clara, objetiva e didática, destacando:
3. Qual a recomendação que você daria a cada um deles?

➤ **Agente de Roteiro Turístico (ART)**

Parte A – Apresentação Pessoal (Tempo sugerido: até 1 minuto)

O candidato deverá apresentar:

- ✓ Nome completo;
- ✓ Formação acadêmica e experiência profissional relevante na área de turismo;
- ✓ Interesse em atuar no SEBRAE/PA e na função de Agente de Roteiros Turísticos.

Parte B – Estudo de Caso

Tema: Agente de Roteiro Turístico (ART)

Contexto: Você foi designado para apoiar o fortalecimento do turismo em um município do Pará com grande potencial turístico, porém com baixa estruturação de roteiros e produtos. O município possui atrativos naturais e culturais, mas carece de planejamento integrado, parcerias locais e posicionamento de mercado.

Tarefa: Realize um pitch de até 3 minutos com base na situação a seguir:

Imagine que você está em uma reunião com representantes da prefeitura, lideranças comunitárias e empresários locais do setor de turismo. Todos estão interessados em tornar o município um Destino Turístico Inteligente (DTI), mas não sabem por onde começar.

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA AVALIAÇÃO DE HABILIDADE E PERFIL (PITCH)
EDITAL DE CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS PARA A EXECUÇÃO
DA ESTRATÉGIA DE ATENDIMENTO DENOMINADA
REDE DE AGENTES SEBRAE

Com base nas atribuições do Agente de Roteiro Turístico (ART), apresente de forma clara e objetiva:

1. Como o Sebrae/PA pode apoiar o desenvolvimento turístico local com base na estratégia DTI?
2. Quais ações iniciais devem ser priorizadas para estruturar roteiros e produtos turísticos?
3. Qual a importância da governança e da articulação entre setor público e privado nesse processo?
4. Depois de estruturado o Roteiro, quais as ações são recomendadas para promoção comercial para atrair mais turistas?

➤ **Agente de Mercado (AM)**

Parte A – Apresentação Pessoal (Tempo sugerido: até 1 minuto)

O candidato deverá apresentar:

- ✓ Nome completo
- ✓ Formação acadêmica e trajetória profissional na área de mercado e vendas;
- ✓ Interesse pela atuação no SEBRAE/PA e como Agente de Mercado nacional e Internacional.

Parte B – Estudo de Caso

Tema: Agente de Mercado (AM)

Contexto: Você foi designado para atuar em uma região onde há diversas pequenas empresas com potencial de fornecimento de produtos, mas que têm dificuldades em acessar novos mercados e firmar parcerias comerciais sustentáveis. O SEBRAE/PA quer fortalecer a conexão entre essas empresas fornecedoras e potenciais compradoras, usando ferramentas da Rede Nacional MOVE + Vendas.

Tarefa: Realize um pitch de até 3 minutos com base na situação a seguir:

Relate uma situação em que esteve em negociação, em acompanhando e ou fechamento de negócios entre empresários locais e representantes de pequenas empresas, centrais de compra e ou grandes redes compradoras. Seu objetivo é apresentar como se fortalece a competitividade dos pequenos negócios e amplia as oportunidades de comercialização no b2b (business to business).

Descreva a situação e as orientações realizadas com base nas seguintes questões, de forma clara e objetiva:

1. Quais são os principais fatores que influenciaram o fechamento de negócios?
2. Quais as orientações, em termos de produtos e serviços, foram realizadas para que a empresa fechasse a venda?

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA AVALIAÇÃO DE HABILIDADE E PERFIL (PITCH)
EDITAL DE CREDENCIAMENTO DE PESSOAS JURÍDICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS PARA A EXECUÇÃO
DA ESTRATÉGIA DE ATENDIMENTO DENOMINADA
REDE DE AGENTES SEBRAE

3. Como o empresário deve proceder ou procedeu quando na negociação houve/houvesse objeções dos compradores relacionadas a orçamento ou decisão prolongada de entrega?
4. Quais técnicas de negociação foram utilizadas para fechar negócios entre fornecedores e compradores?

➤ **Agente de Mercado Internacional (AMI)**

Toda apresentação deverá ser em língua estrangeira (inglês)

Parte A – Apresentação Pessoal (Tempo sugerido: até 1 minuto)

O candidato deverá apresentar:

- ✓ Nome completo
- ✓ Formação acadêmica e experiência profissional em comércio exterior;
- ✓ Interesse em atuar no SEBRAE/PA e na função de Agente de Mercado Internacional.

Parte B – Estudo de Caso

Tema: Agente de Mercado Internacional (AMI)

Contexto: Você foi designado para atuar no apoio à internacionalização de micro e pequenas empresas do Pará que desejam exportar seus produtos. A maioria dessas empresas tem produtos com potencial competitivo, mas ainda não está estruturada para acessar mercados internacionais. O SEBRAE, por meio da atuação do Agente de Mercado Internacional (AMI), quer fortalecer a inserção dessas empresas no comércio exterior, utilizando a Rede de Mercado de Internacionalização.

Tarefa: Realize um pitch de até 3 minutos com base na situação a seguir:

Com base em uma situação vivenciada no atendimento empresarial com o comércio exterior (Exportação), relate uma situação real, descrevendo às orientações realizadas, de forma clara e objetiva. Seu objetivo é apresentar como se fortalece a competitividade dos pequenos negócios e amplia as oportunidades de comercialização no mercado internacional.

1. Quais são os principais fatores que influenciaram a decisão de comprador em adquirir os produtos?
2. Quais as orientações em termos regulamentação comercial você realizou para o empresário que vendeu ou comprou de outro país?