

EDITAL DE PROCESSO SELETIVO DE PRESTADORAS DE SERVIÇO (PJ) Nº 02/2026

PROJETO: Impacto Feminino - Inteligência Artificial Para Pequenos Negócios Liderados Por Mulheres

PARCERIA: Projeto executado pelo Instituto Rede Mulher Empreendedora (IRME) em parceria com o Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (MEMP).

INSTRUMENTO: TERMO DE FOMENTO Nº 985277/2025

FONTE DO RECURSO: Emenda Parlamentar

O **INSTITUTO REDE MULHER EMPREENDEDORA - IRME**, entidade privada sem fins lucrativos, torna pública a abertura de Processo de Cotação e Seleção para contratação de **serviços técnicos especializados (Facilitação/Pessoa Jurídica)** visando à execução do projeto "Impacto Feminino - Inteligência Artificial Para Pequenos Negócios Liderados Por Mulheres", financiado com recursos de Emenda Parlamentar em conformidade com a Lei nº 13.019/2014 e o Decreto nº 8.726/2016.

1. DO OBJETIVO

1.1. O presente Edital tem por objeto a seleção de profissionais especializadas (Pessoa Jurídica) para atuar como Facilitadoras/Especialistas de Treinamento no projeto "Impacto Feminino - Inteligência Artificial Para Pequenos Negócios Liderados Por Mulheres", conforme Termo de Fomento nº 985277/2025.

1.2. O serviço consiste na ministração de aulas online ao vivo (síncronas), condução de mentorias coletivas, elaboração de material didático de apoio e suporte ao tira-dúvidas de mulheres empreendedoras participantes.

2. DAS ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS E PERFIS

O objeto é dividido em **10 aulas**. A candidata deve observar as especificações e o perfil exigido para cada tema:

- **Formato de transmissão:** Zoom (Ao vivo).
- **Carga Horária por tema:** 1 hora de aula ao vivo + 1 hora de mentoria coletiva ao vivo (totalizando 2 horas de entrega síncrona por tema).
- **Horário Das Atividades:** 17h às 18h

Aula/Tema	Ementa	Perfil Esperado	Datas previstas
01. IA para pequenos negócios: onde ela realmente pode fazer diferença	Nesta aula, as empreendedoras compreendem o papel da IA generativa no ambiente de negócios, desmistificando a tecnologia para usá-la como uma assistente estratégica na tomada de decisão. O foco está no mapeamento dos gargalos operacionais e na identificação de tarefas repetitivas ou demoradas que podem ser otimizadas sem perder a essência da liderança humana.	Especialista em Transformação Digital, Consultor(a) de Inovação para PMEs ou Empreendedor (a) Tech com foco em produtividade. Domínio das principais ferramentas de IA generativa no mercado (ChatGPT, Gemini, Claude). Mapeamento e otimização de processos operacionais em micro e pequenas empresas. Diagnóstico de maturidade digital de negócios. Didática humanizada (capacidade de traduzir tecnologia complexa em conceitos acessíveis).	01/09/2026
02. Conversando com a IA: prompts que funcionam de verdade	Nesta aula, as alunas aprendem a estrutura completa de um prompt eficiente (contexto, papel, tarefa, público, formato e critérios), aplicável às rotinas de gestão, vendas, marketing e análise, além de técnicas para auditar e refinar as respostas obtidas.	Engenheiro (a) de Prompts, Designer Instrucional Digital ou Consultor (a) de Produtividade com foco em Inteligência Artificial Generativa. Domínio de técnicas de verificação e checagem de fatos (mitigação de alucinações de IA). Criação e organização de bibliotecas/repositórios de prompts em ferramentas como Notion, Trello ou Google Docs	08/09/2026
03. Conheça seu negócio: planejamento estratégico com IA	Esta aula utiliza a IA como parceira analítica na estruturação do modelo de negócios. As participantes realizam diagnósticos de mercado, análises de concorrência e revisões de posicionamento, aprendendo a desdobrar objetivos em metas mensuráveis e planos de ação realistas.	Consultor(a) de Negócios/Estratégia Empresarial, Administrador (a) de Empresas. Planejamento Estratégico (Análise SWOT, OKRs, Matriz Ansoff, Planos de Ação 5W2H). Aplicação de IA para análise prospectiva, estudo de concorrentes e inteligência de mercado. Construção e acompanhamento de Indicadores Chave de Desempenho (KPIs).	15/09/2026
04. Ferramentas de IA: uma caixa de ferramentas para o seu negócio	Nesta aula as alunas exploram diferentes categorias de ferramentas (texto, design, áudio, vídeo, automação e dados), aprendendo a avaliar critérios de escolha entre planos gratuitos e pagos, além das diretrizes essenciais de segurança e proteção de dados corporativos.	Especialista em Ferramentas de Produtividade (No-code/AI). Domínio prático e atualizado do ecossistema de ferramentas de IA (geração de texto, imagem, áudio, vídeo, automação e análise de dados). Análise de viabilidade financeira de softwares (modelos Freemium vs. Paid). Fundamentos de Segurança da Informação, LGPD e governança de dados para pequenos negócios.	22/09/2026

05. Portfólio que vende: produtos, serviços e ofertas	Nesta aula as empreendedoras utilizam a IA para analisar a viabilidade, a margem e a percepção de valor da sua esteira de produtos e serviços. O objetivo é reorganizar ofertas de entrada, recorrência e alto valor, além de identificar falhas na precificação.	Designer de Produtos/Serviços, Consultor de Engenharia de Menu/Catálogo ou Estrategista Comercial. Estruturação de esteira de produtos/serviços Análise de precificação, cálculo de margem de contribuição e percepção de valor. Uso de IA para análise preditiva de portfólio e benchmarking de preços.	29/09/2026
06. Marketing e posicionamento: fazendo sua empresa ser encontrada	Uma aula voltada para a diferenciação de mercado e atração de clientes. Com o suporte da IA para pesquisas de público e mapeamento da jornada do consumidor, as participantes aprendem a validar personas, definir a proposta de valor da marca e planejar campanhas de forma ágil e direcionada.	Estrategista de Marketing Digital, Consultor de Branding, Especialista em Growth para PMEs. Construção de Personas, Proposta Única de Valor (UVP) e Mapeamento da Jornada do Cliente. Análise de canais de aquisição de clientes (Mídias Sociais, SEO, Inbound Marketing). Aplicação de IA para pesquisas de mercado, geração de insights de público e planejamento de campanhas.	06/10/2026
07. Conteúdo que vende: IA na prática para comunicação	Esta aula ensina a utilizar a IA para planejar e produzir conteúdos persuasivos que convertem seguidores em clientes. O conteúdo abrange copywriting, criação de briefings para design, roteirização de vídeos e adaptação multicanal (redes sociais, e-mail e WhatsApp).	Gestor de Conteúdo/Social Media Manager, Especialista em Comunicação Digital. Técnicas de Copywriting e adaptação de tom de voz Utilização de IA generativa para redação de posts, e-mails, scripts e criação de briefs visuais Gestão e planejamento de calendários editoriais multicanal.	13/10/2026
08. Vendas e relacionamento: da oportunidade ao cliente	Esta etapa aborda a estruturação da jornada de vendas, desde a atração e qualificação de leads até a fidelização no pós-venda. As empreendedoras aprendem a usar a IA para personalizar abordagens, contornar objeções de clientes, automatizar atendimentos e gerenciar a rotina comercial com apoio de CRM.	Consultor(a) de Vendas B2B/B2C, Especialista em CRM e Automação Atendimento. Estruturação de Funil de Vendas, Playbook Comercial, Matriz de Objeções e Pós-Venda. Implantação e uso de softwares de CRM e automações de mensagem (WhatsApp Business, chatbots). Uso de IA para personalização de abordagens comerciais e análise de conversão.	20/10/2026

09. Números que importam: gestão e decisão baseada em dados	Aula voltada para a gestão financeira e operacional, a aula demonstra como organizar dados dispersos (faturamento, margem, ticket médio, fluxo de caixa e conversão) e utilizar a IA para encontrar padrões, interpretar relatórios e subsidiar decisões rápidas de negócios.	Consultor(a) Financeiro, Analista de Dados de Negócios. Gestão financeira e de indicadores (Fluxo de Caixa, Ticket Médio, Margem de Lucro). Modelagem de planilhas inteligentes (Google Sheets/Excel) Análise de dados por IA (interpretação de tabelas, identificação de padrões e desvios).	27/10/2026
10. IA aplicada: transforme o conhecimento em um plano de implementação	A aula final consolida todo o aprendizado do programa. As alunas escolhem um desafio real prioritário do seu negócio e desenham o projeto de adoção tecnológica, avaliando a relação custo-benefício, os recursos necessários e os prazos de execução. Entrega do plano de implementação de IA para 30, 60 e 90 dias, pronto para execução imediata na empresa.	Gerente de Projetos (Agile/Scrum), Consultor em Gestão de Mudança/Inovação. Gestão de Projetos (Scrum, Kanban, Cronogramas 30-60-90 dias). Análise de ROI (Retorno sobre Investimento) e Relação Custo x Benefício de soluções de tecnologia. Metodologias de teste rápido, validação de hipóteses	03/11/2026

3. DOS REQUISITOS DE PARTICIPAÇÃO E HABILITAÇÃO

3.1. Poderão participar deste processo seletivo Pessoas Jurídicas (incluindo Microempreendedor Individual - MEI), que atendam aos seguintes requisitos cumulativos:

- Possuir CNPJ ativo perante a Receita Federal com CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) compatível com os serviços de treinamento, ensino, consultoria, palestras ou facilitação;
- Comprovar regularidade fiscal mediante apresentação de Certidões Negativas de Débitos Municipal, Estadual, Federal e FGTS no momento da contratação;
- A profissional (Pessoa Física) representante da PJ deverá comprovar experiência técnica e didática comprovada nos temas da aula escolhida.

4. DO ESCOPO DA ENTREGA, VALOR E FORMA DE PAGAMENTO

4.1. A contratada deverá entregar para cada tema:

- Ministração de 01 (uma) aula online ao vivo (1h de duração);
- Ministração de 01 (uma) mentoria online ao vivo (1h de duração)
- Elaboração e envio de material didático de apoio em formato digital;

4.2. É permitida a candidatura e contratação da mesma profissional (PJ) para **mais de uma aula/tema**, desde que a mesma comprove especialização e experiência em todos os temas pleiteados.

4.3. O valor de referência é de **R\$500,00 (quinhentos reais) por tema**, sendo R\$300,00 (trezentos reais) referentes à aula ao vivo e R\$200,00 (duzentos reais) referentes a mentoria coletiva ao vivo. O valor contempla a preparação, ministração, material didático e impostos incidentes.

4.4 É obrigatória a emissão de Nota Fiscal correspondente aos serviços prestados pela Pessoa Jurídica contratada.

4.5. O pagamento será realizado em até **15 (quinze) dias úteis** após a execução do serviço e apresentação da Nota Fiscal, **exclusivamente em conta bancária de titularidade da Pessoa Jurídica contratada (vinculada ao CNPJ), sendo vedado o pagamento em conta física/CPF**

5. COMO PARTICIPAR

As interessadas deverão enviar sua candidatura através do [formulário eletrônico de inscrição](#), anexando obrigatoriamente:

- a) Currículo ou Portfólio atualizado (destacando experiência nos temas escolhidos);
- b) Proposta Financeira e Comercial (Cotação formal em PDF);
- c) Comprovante de Inscrição e Situação Cadastral do CNPJ.

6. ETAPAS DO PROCESSO SELETIVO E CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

O processo será dividido em 3 (três) etapas:

- **Etapa 1 - Habilitação e Cotação (Eliminatória):** Verificação da entrega completa da documentação, validade do CNPJ e análise da proposta financeira. Propostas incompletas ou com valores acima do teto orçamentário serão desclassificadas.
- **Etapa 2 - Análise Técnica e Curricular (Classificatória):** Avaliação da experiência profissional comprovada no tema escolhido (cursos, palestras, artigos ou consultorias prestadas), qualidade da didática demonstrada e facilidade de comunicação com o público de microempreendedoras.
- **Etapa 3 - Entrevista Remota (Classificatória e Eliminatória):** Entrevista online com as candidatas selecionadas para alinhamento pedagógico, validação da didática e confirmação da disponibilidade de agenda.

7. CRONOGRAMA DO PROCESSO SELETIVO

ETAPA	DATA
Lançamento do Edital	12/08/2026
Período de Recebimento de Propostas	13/08/2026 a 19/08/2026
Análise Curricular e Técnica	20/08/2026 a 24/08/2026
Entrevistas	25/08/2026 a 27/08/2026
Divulgação do Resultado Final	27/08/2026
Assinatura de Contrato	28/08/2026 a 31/08/2026
Início das Aulas	01/09/2026

O calendário pode ser alterado a qualquer momento.

8. DAS VEDAÇÕES E COMPLIANCE

8.1. É estritamente vedada a contratação de facilitadoras que tenham vínculo de parentesco (cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau) com a Diretoria do IRME ou com agentes públicos ocupantes de cargo de chefia no MEMP, conforme Decreto nº 8.726/2016.

8.2. A facilitadora selecionada deverá assinar Declaração de Inexistência de Vínculo de Parentesco.

9. DA PROPRIEDADE INTELECTUAL E USO DE IMAGEM

9.1. A participação neste processo seletivo implica na **cessão gratuita e definitiva** dos direitos de uso de imagem e voz da selecionada para fins de registro, divulgação e prestação de contas do Projeto.

9.2. Os materiais didáticos produzidos e as aulas ministradas (gravadas) passarão a integrar o acervo do projeto, podendo ser utilizados pelo IRME e pelo Ministério concedente (MEMP) para fins educacionais, de comprovação de execução e auditoria, pelo prazo mínimo de 10 (dez) anos.

10. DÚVIDAS E DISPOSIÇÕES FINAIS

10.1. A presente seleção é regida pelos princípios da transparência e da economicidade. A contratação efetiva está condicionada à confirmação de dotação orçamentária específica e à vigência do Termo de Fomento nº 985277/2025.

10.2. Todas as dúvidas sobre o presente Edital poderão ser esclarecidas exclusivamente pelo e-mail: projetos@rme.net.br.

10.3. O IRME reserva-se o direito de proceder à contratação de forma gradual, conforme cronograma financeiro, ou ainda cancelar/suspender esta cotação pública a qualquer tempo, por razões de interesse público ou operacional, sem que caiba às participantes qualquer direito a reclamação ou indenização.

10.4. Os casos omissos serão resolvidos pela Diretoria do IRME.

10.5. Fica eleito o Foro da Comarca de São Paulo/SP para dirimir quaisquer controvérsias decorrentes deste instrumento.

São Paulo, 12 de agosto de 2026.

INSTITUTO REDE MULHER EMPREENDEDORA