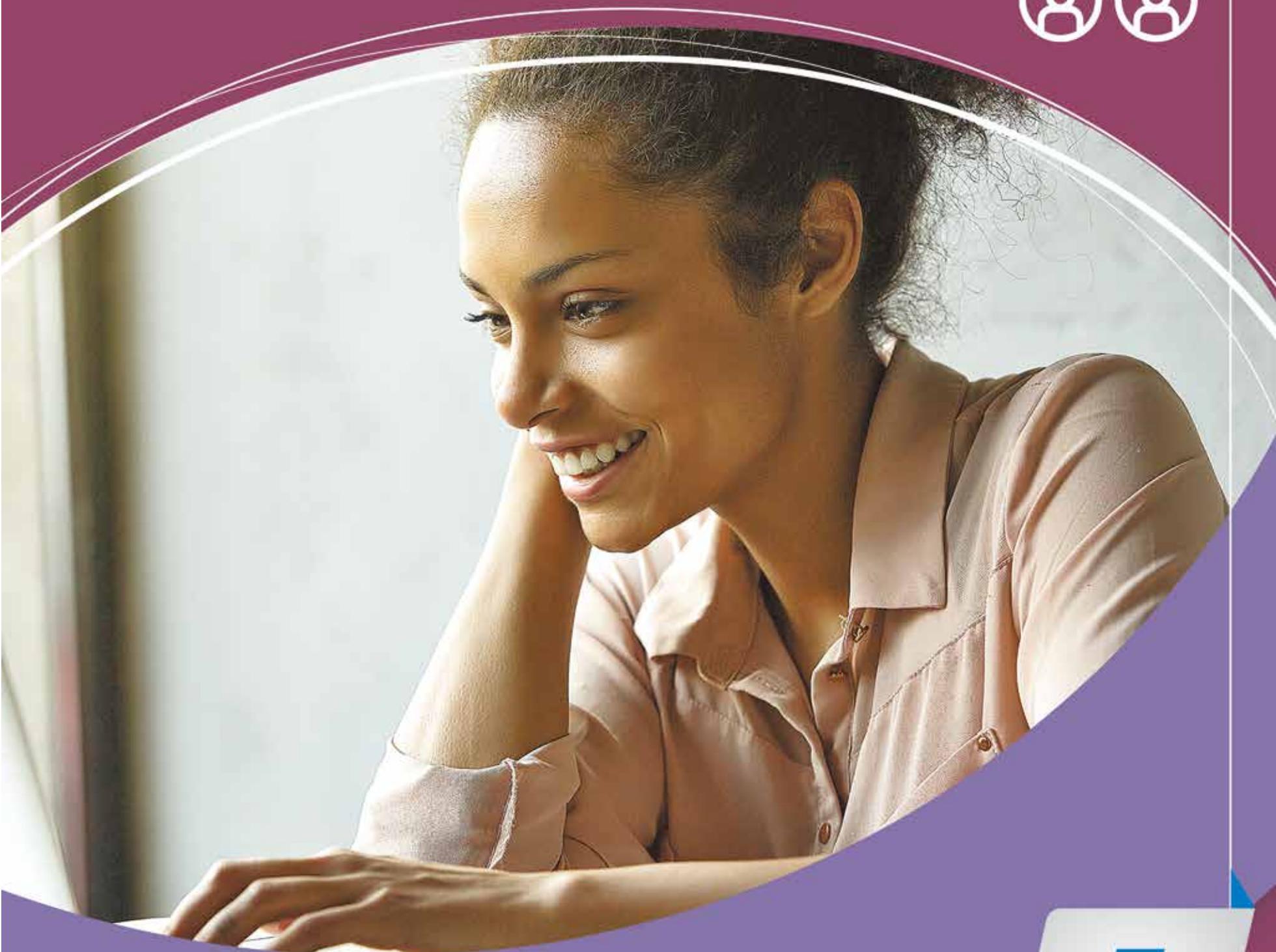


CURSOS SEBRAE

Faça da capacitação o grito de independência da sua empresa.



PROGRAMAÇÃO SETEMBRO/2016

0800 570 0800 / www.ce.sebrae.com.br



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - SETEMBRO 2016

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 01/09				
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	José Lima Neto
Período: 05 e 06/09				
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO	8:30 às 12h30 e 14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	David Ferreira
Período: 08 e 09/09				
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO	9h às 12h e 14h30 às 17h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Michelle Ribeiro
Período: 09/09				
OFICINA INTERNET  COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 12 a 16/09				
GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Wagner César
CHEFIA E LIDERANÇA I	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Luciano Lopes
ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Ernesto Antunes
Período: 12 a 23/09				
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Jorge Torres
Período: 13/09				
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Moisés Brito
Período: 14/09				
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alexandre Alencar
Período: 15/09				
 OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão
Período: 16/09				
 OFICINA DE FORMALIZAÇÃO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Cláudia Dias
OFICINA INTERNET  COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 19 a 23/09				
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	14h às 22h	40h	R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Sérgio Dal Corso
MARKETING  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Helena Botelho
ATENDIMENTO: COMO CONQUISTAR O CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Hilton Queiroz
 GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rosa Paiva
Período: 19/09 a 26/09				
GESTÃO FINANCEIRA  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h15 às 21h45	20h	R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Paulo César
Período: 23/09				
OFICINA INTERNET  COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON-LINE	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 26 a 30/09				
CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Eugênia Araújo
RELAÇÕES INTERPESSOAIS: UMA VISÃO COMPARTILHADA DE EQUIPE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Sandra Jucá
ETIQUETA CORPORATIVA E MARKETING PESSOAL	14h às 18h	20h	R\$ 140,00 ou 5 x R\$ 28,00	Onilda Gomes
APERFEIÇOAMENTO EM VENDAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Pedrina de Deus
Período: 26/09 a 01/10				
SEMINÁRIO 	8h30 às 19h30	60h	R\$ 980,00 ou 5 x R\$ 196,00	Fred Gurgel / Sérgio Dal Corso
Período: 28 a 30/09				
GESTÃO DE ESTOQUES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h às 22h	12h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Carlos Paulinelli
Período: 30/09				
OFICINA INTERNET  COMO VENDER MAIS NO SEU E-COMMERCE	9h30 às 12h30 e 14h30 às 17h30	6h	R\$ 80,00 ou 4 x R\$ 20,00	Honório Melo



Começar bem o seu empreendimento é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. É preciso se preparar, buscar conhecimento e contar com o apoio de especialistas em pequenos negócios.

PÚBLICO-ALVO

Potenciais empreendedores decididos a implantar suas empresas, a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado.

COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO

PROGRAMA

O autoconhecimento é muito importante para o sucesso do seu negócio. Identifique suas características empreendedoras e entenda como elas o influenciam. Perceba como cada uma bem trabalhada pode contribuir para o sucesso da sua empresa.

COMEÇAR BEM: CURSO "TRANSFORME SUA IDÉIA EM MODELO DE NEGÓCIOS"

PROGRAMA

Aprenda a criar um modelo de negócio inovador, a partir da Metodologia Canvas (O Quadro). Nesse curso, você será estimulado a buscar soluções criativas e transformá-las em benefícios para o seu negócio.

COMEÇAR BEM: CURSO "COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO"

PROGRAMA

O modelo de negócio é um instrumento que contribui para o sucesso de seu empreendimento. Saiba como avaliá-lo, minimizando riscos e aumentando as chances de sucesso do novo empreendimento. Entender o funcionamento do mercado em que você irá atuar é importante para que sua empresa seja competitiva no mercado.

COMEÇAR BEM: OFICINA "ANÁLISE DE MERCADO"

PROGRAMA

Entenda como o mercado consumidor, a concorrência e o mercado fornecedor influenciam na tomada de decisão do empreendedor e no sucesso do negócio. Nessa oficina, você será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em seu negócio.

COMEÇAR BEM: OFICINA "PLANO DE NEGÓCIO"

PROGRAMA

O planejamento é um passo necessário para o sucesso de sua empresa. Aprenda a elaborar um plano de negócio e como utilizar essa ferramenta no planejamento e consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento da sua empresa.

COMEÇAR BEM: OFICINA "ANÁLISE DE NEGÓCIO"

PROGRAMA

Conheça os instrumentos, métodos e técnicas de análise de negócio para tomar decisões, manter a competitividade e minimizar os riscos diante das ameaças do mercado.

COMEÇAR BEM: CURSO "GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA"

PROGRAMA

Conhecer os diversos atores empresariais, seus papéis, expectativas e relações para alcançar o sucesso empresarial. Avaliar as expectativas de cada ator empresarial: proprietário, colaboradores, fornecedores e clientes. Compreender a empresa em seu todo, de forma a praticar a gestão empresarial integrada para a busca dos melhores resultados.

COMEÇAR BEM: OFICINA "FORMALIZAÇÃO"

PROGRAMA

Entenda os procedimentos para o registro do seu negócio, os aspectos legais mais importantes e os caminhos para se formalizar.



EMPREENDEDORISMO

PÚBLICO-ALVO

Potenciais empreendedores decididos a implantar suas empresas, a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado.

INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO

PROGRAMA

O PERFIL DO EMPREENDEDOR: Porque se tornar um empresário; características do comportamento empreendedor. IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS: Análise de cenários e tendências; identificação e seleção de oportunidades promissoras de negócios no mercado. ANÁLISE DE MERCADO: Quantificação de mercado; pesquisa de mercado; análise do mercado concorrente; análise do mercado fornecedor.

CONCEPÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS: Desenvolvendo as características dos produtos e serviços; projeto do produto; componentes da gestão dos processos. ANÁLISE FINANCEIRA: Conceitos de custos, investimento e receitas; planejamento do investimento (fixo e capital de giro); planejamento de custos; projeção de resultados.



SEMINÁRIO EMPRETEC

O EMPRETEC é um seminário voltado para atuais e futuros empresários e tem como objetivo estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor através de uma metodologia vivencial especialmente desenvolvida para este fim. Sua abordagem se dá pelas 10 características empreendedoras (CCE's) que são: Busca de oportunidades e iniciativa, Persistência, Comprometimento, Exigência de qualidade e eficiência, Correr riscos calculados, Estabelecimento de metas, Busca de informação, Planejamento e monitoramento sistemático, Persuasão e rede de contatos, Independência e autoconfiança.



Os cursos integrantes do Projeto NAMEDIDA dão direito a 02 participantes por empresa e a 01 consultoria de 2 horas, sobre o tema abordado no curso. As consultorias serão realizadas nas dependências do SEBRAE/CE e os horários serão acordados entre o consultor e os empresários, durante o curso, em conformidade com os horários de funcionamento do SEBRAE/CE.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

PROGRAMA

Analisando o processo de compra do cliente e o de vendas da empresa; Planejando e gerenciando a equipe de vendas; Atendimento qualificado gera venda diferenciada; Trabalhando para diferenciar o cliente.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NAMEDIDA

PROGRAMA

Reflexão sobre planejamento: os primeiros passos; Missão, Visão, Valores e Metas; Contornos da Empresa e Análise Ambiental; Balanced Scorecard e Indicadores; Planejamento e Avaliação de Resultados.

GESTÃO FINANCEIRA NAMEDIDA

PROGRAMA

Planejamento e controle financeiro; Fluxo de caixa; Demonstrativo de resultado – identificando o lucro; Análise dos indicadores de resultados; Formação do preço de venda.

MARKETING NAMEDIDA

PROGRAMA

Principais conceitos e ferramentas de marketing na gestão do negócio; Análise do ambiente interno e externo da empresa; Posicionamento competitivo; Perfil de clientes; Diferenciais competitivos; Mix de marketing; Marca; Vendas; Planejamento; Plano de marketing.

GESTÃO DE ESTOQUES NAMEDIDA

PROGRAMA

A gestão de estoques: importância e consequências para o dimensionamento da produção e comercialização; Como desenvolver um sistema de gestão de estoques, com técnicas eficientes, de acordo com as metas e expectativas de vendas da empresa; Conhecendo o sistema de gestão de estoques na prática, através de ferramentas que se ajustem aos objetivos do negócio.

OFICINAS INTERNET NAMEDIDA

O Internet NAMEDIDA oferece uma série de Oficinas sobre questões relacionadas à internet como ferramenta para o sucesso do negócio, com 3h ou 6h de duração cada uma.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA

PROGRAMA

Despertar para a possibilidade da empresa, atrair clientes com a produção de conteúdos relevantes e avaliar as potencialidades e oportunidades da criação de um blog para divulgação do negócio e troca de informações.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK

PROGRAMA

Conhecer o passo a passo, desde a montagem da página no facebook até a operação das funcionalidades de gestão, mensuração de resultados, promoção e marketing digital buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através de uma fanpage.



Você tem poderes que às vezes nem desconfia.

Transforme seu negócio e sua vida,
Ligue: 3255-6621
3255-6753.





Como lidar com os impostos a pagar?

Vale a pena investir em marketing?

Como faço para capacitar os funcionários?

Quer respostas para essas e outras questões?

Conheça as soluções do NAMEDIDA e melhore a gestão da sua microempresa.

Procure o Sebrae ou ligue 0800 570 0800. sebrae.com.br/namedida



OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON-LINE

PROGRAMA

Conheça as estratégias para vender pela internet, por meio de um site gratuito como o Mercado Livre, e de como construir seu espaço virtual para comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO VENDER MAIS NO SEU E-COMMERCE

PROGRAMA

Destinado a empresas que já exerçam atividade comercial na internet, interessadas em melhorar ou estruturar as suas vendas através do e-commerce. Nessa oficina, serão abordadas as etapas de comercialização dos produtos e serviços, além das técnicas de vendas destinadas à conquista e a fidelização dos clientes.



GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO

PROGRAMA

A Empresa; Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); Compras (fatores de influência, planejamento e controle); Estoques; Finanças (cálculo de capital de giro, fluxo de caixa); Custos (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); Vendas (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda).



FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO

PROGRAMA

Conhecendo os regimes tributários;

conhecendo obrigações acessórias e suas implicações; entendendo o cálculo dos impostos; cálculo de folha de pagamento, 13º salário, férias, rescisões; Identificando os entes tributários (fisco); entendendo a relação fisco X contribuinte (empresário); Conhecendo os principais impostos e contribuições; Conhecendo os documentos de arrecadação de impostos e contribuições; Conhecendo os passos para constituição de empresas e para baixa de empresas.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

ATENDIMENTO: COMO CONQUISTAR O CLIENTE

PROGRAMA

Autoconhecimento, automotivação e entusiasmo: o diferencial no atendimento; Fator humano nas organizações; Como manter boas relações no ambiente de trabalho; O perfil desejado; Razões pelas quais estamos na era do cliente; Postura; Excelência no atendimento; Regras básicas; Como tratar as reclamações.

APERFEIÇOAMENTO EM VENDAS

PROGRAMA

Cenário do mercado competitivo e desafios do profissionalismo; Perfil e características de personalidade do vendedor; Comunicação e expressão em vendas; Atenção e abordagem; Fidelização de clientes com o atendimento; Comportamento do consumidor; Argumento e persuasão em vendas; Vendas adicionais e vendas alternativas; Relacionamentos comerciais com clientes; Motivação e automotivação.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

CHEFIA E LIDERANÇA I: CONQUISTANDO RESULTADOS EFICAZES

PROGRAMA

Impacto das mudanças ambientais nas organizações; Compreendendo as

pessoas e os resultados; A técnica de chefiar x a arte de liderar; Autocontrole no comportamento de gerenciar e como conviver com o estilo dominante; Analisando o potencial de liderança; O que é e quais as vantagens da liderança situacional; Resolvendo casos práticos.

ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS

PROGRAMA

As relações humanas: emoções, limites e diferenças; O conflito: o que é; Como diagnosticar o grupo: na solução de conflitos, enquanto equipe, estereótipos; Campo tenso x campo relaxado; Conflitos individuais e nas inter-relações; Lidando com os conflitos; Revendo o papel individual em grupo.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em desenvolver e aprimorar competências profissionais e pessoais.

RELAÇÕES INTERPESSOAIS: UMA VISÃO COMPARTILHADA DE EQUIPE

PROGRAMA

Identificar os objetivos para melhoria de performance; Identificar as competências essenciais para a autogestão e o trabalho em equipe; Como trabalhar a CHAVE (Conhecimentos, Habilidades, Atitudes, Valores e Entorno); As ferramentas de gestão: reconhecimento e feedback; Princípios das Relações Humanas; Comunicação assertiva e eficaz; Discorde de ideias e não de pessoas.

ETIQUETA CORPORATIVA E MARKETING PESSOAL

PROGRAMA

As regras e tendências de comportamentos; Como utilizar as regras de apresentações; As formas de tratamento e tipos de cumprimentos; O uso do cartão de visitas profissional; Posturas, atitudes e gestos; Como se comportar em eventos; O uso do celular no ambiente social e profissional; Regras à mesa: copos, taças, talheres, pratos, alimentos e bebidas; Ao receber convites, como agir; Imagem social e profissional: trajes e acessórios.



PARCELE SUA INSCRIÇÃO EM 5X SEM JUROS

FORMAS DE PAGAMENTO

À vista (dinheiro, cheque, Visa Eletron, Rede Shop), cartão de crédito (Visa, MasterCard, Hipercard, American Express).

Parcelamos em 5x sem juros nos cartões de crédito Visa e MasterCard e em 4x no Hipercard.

CONSIDERAÇÕES GERAIS

PRÉ-INSCRIÇÕES

As pré-inscrições serão válidas até uma semana antes do início do curso. A partir desse período, a pré-inscrição perde a validade e a vaga será preenchida sem aviso prévio por parte do SEBRAE/CE. Todos os cursos têm número de vagas limitado.

INSCRIÇÕES

As inscrições deverão ser efetuadas, havendo disponibilidade de vaga, no máximo até o último dia útil que antecede o curso.

DESCONTOS

Serão concedidos descontos de 10% aos clientes que efetuarem a inscrição até uma semana antes do início do curso e descontos de 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas que efetuarem a partir de 02 inscrições. Na impossibilidade de comparecimento ao curso, o participante deverá informar à Central de Relacionamento SEBRAE com 03 dias úteis de antecedência ao início do curso.

CERTIFICADOS

Serão emitidos para os participantes que obtiverem, no mínimo, 80% de frequência.

CENTRAL DE RELACIONAMENTO SEBRAE

0800.570.0800
www.ce.sebrae.com.br
Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema

