

PROGRAMAÇÃO
FORTALEZA

Cursos Sebrae

Setembro
/2017



| Processos

| Estratégia

| Vendas/Comercial

“Você não perde vendas pela qualidade ou pela natureza do produto; perde pela falta de relacionamento.”

Tom Peters

SEBRAE

VOCÊ QUER MONTAR OU ESTÁ MONTANDO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO? O SEBRAE/CE pode ajudar você, confira!

Siga a trilha do Começar Bem em 6 passos ou participe do IPGN numa jornada de 40 horas!



Começar bem é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. Por isso, participe da trilha de capacitação do programa COMEÇAR BEM e conte com o apoio de especialistas em pequenos negócios para implantar sua empresa a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado. Confira os passos e não perca tempo!



1º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA EMPREENDEDORISMO – 05/09

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

Carga horária: 4 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 29/08
Valor: 50,00 ou 5 x 10,00
Instrutor: José Lima Neto

2º PASSO

COMEÇAR BEM CURSO TRANSFORME SUA IDÉIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 12 A 14/09

Aprenda a criar modelo de negócios inovadores e soluções criativas 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.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 05/09
Valor: 100,00 ou 5 x 20,00
Instrutor: Marcelo Coutinho

5º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA PLANO DE NEGÓCIO - 27/09

O planejamento é um passo necessário para o êxito da sua empresa. Aprenda a elaborar um plano de negócio e a utilizar essa ferramenta na consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento do seu negócio.

Carga horária: 8 h/a
Horário: 08h30 às 12h30 e 14h às 18h
Prazo para desconto: até 20/09
Valor: 70,00 ou 5 x 14,00
Instrutor: Gilcarlos Crispim

4º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA ANÁLISE DE MERCADO - 26/09

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 sua empresa.

Carga horária: 8 h/a
Horário: 08h30 às 12h30 e 14h às 18h
Prazo para desconto: até 19/09
Valor: 70,00 ou 5 x 14,00
Instrutor: José David Ferreira

3º PASSO

COMEÇAR BEM CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO* - 19 A 22/09

O modelo de negócio é um instrumento estratégico para o sucesso de seu empreendimento. Saiba como avaliar o seu modelo de negócio, minimizando riscos e aumentando as chances de sucesso do novo empreendimento. Entender o funcionamento do mercado em que você irá atuar é importante para sua empresa ser competitiva.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 12/09
Valor: 100,00 ou 5 x 20,00
Instrutor: Giovani Nogueira

* Pré-requisito para o curso "Como Validar seu Modelo de Negócio": já ter participado do curso "Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio".

6º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO - 28/09

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.

Carga horária: 6 h/a

Horário: 09h às 12h e 14h às 17h

Prazo para desconto: até 21/09

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor: Gilcarlos Crispim



SUCESSO



Inscreva-se na trilha completa do Programa Começar Bem

FAÇA 6 Passos* e ganhe

30%
de Desconto
no valor total

*4 cursos e 2 oficinas

TODOS OS CONHECIMENTOS PARA INICIAR SEU NEGÓCIO EM UMA JORNADA DE 40 HORAS. PARTICIPE!



INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - 11 A 15/09

O PERFIL DO EMPREENDEDOR - Por que 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 (fluxo e capital de giro); planejamento de custos; projeção de resultados.

Carga horária: 40 h/a

Horário: 13h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 04/09

Valor: 200,00 ou 5 x 40,00

Instrutor: Daniele Brasil

VOCÊ VAI COMEÇAR OU JÁ TEM UM NEGÓCIO? QUER FICAR MAIS PREPARADO PARA IMPULSIONÁ-LO? FAÇA EMPRETEC JÁ!



empretec

SEMINÁRIO EMPRETEC - 18 A 23/09

Criado pela ONU - Organização das Nações Unidas e aplicado com sucesso no mundo todo, o EMPRETEC é um seminário voltado para atuais e futuros empresários e tem como objetivo estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor por meio de uma metodologia vivencial focada em 10 características empreendedoras essenciais (CCE's). São elas: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e ciência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informação; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança. Não deixe para depois, inscreva-se já!

Carga horária: 60 h/a

Horário: 8h30 às 19h30

Prazo para inscrições: 05 a 15/09

Valor: 980,00 ou 5 x 196,00

Instrutores: Fred Gurgel e Ana Cláudia Sucupira

VOCÊ JÁ TEM SEU NEGÓCIO E BUSCA APRIMORAMENTO? Conte com o SEBRAE/CE para superar todos os desafios!

SEU DESEJO É MELHORAR A GESTÃO DA SUA EMPRESA? NÓS TEMOS OS CURSOS QUE VOCÊ PRECISA, CONFIRA!



GESTÃO DE ESTOQUES* - 04 A 08/09

A gestão de estoques: importância e consequências para 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.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 28/08
Valor: 180,00 ou 5 x 36,00
Instrutor: Haroldo Ribeiro

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO - 11 A 22/09

Gerencie de forma eficaz todas as áreas da sua empresa. Confira o conteúdo: 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).

Carga horária: 30 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 04/09
Valor: 180,00 ou 5 x 36,00
Instrutor: Sérgio Dal Corso

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES - MÓDULO I - 18 A 21 E 25 A 28/09

Amplie oportunidades preparando sua empresa para participar de licitações, confira o conteúdo: licitação (conceito e sujeitos); competência para legislar; contratação direta; modalidades: concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão; do pregão presencial: histórico, objetivos, legislação aplicável, conceito de pregão presencial, procedimento do certame, classificação, recurso, cancelamento, sessão pública do pregão presencial, contrato administrativo; do pregão eletrônico: origem, legislação aplicável, conceito e objetivos; provedor do sistema eletrônico; acompanhamento do sistema; semelhanças entre o tradicional e o eletrônico; inovações; procedimento do certame; recursos; desconexão do sistema. procedimento de licitação; licitações com MPEs; contratos administrativos; punições. Inscreva-se já!

Carga horária: 24 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 11/09
Valor: 170,00 ou 5 x 34,00
Instrutora: Sáskya Gurgel

D-OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS** - 25 A 29/09

Desenvolva competências para compreender a filosofia do 5S, conhecendo e praticando o método do D - OLHO (Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem mantida), a fim de implementá-lo na empresa visando combater o desperdício, otimizando os recursos, melhorando o bem-estar físico e social e respeitando a relação com o meio ambiente.

Carga horária: 16 h/a
Horário: 18h30 às 21h45
Prazo para desconto: até 18/09
Valor: 350,00 ou 5 x 70,00
Instrutor: Ernesto Antunes

GESTÃO DE COMPRAS E SUPRIMENTOS - 25 A 29/09

Comprar bem é importante em um negócio e exige conhecimentos específicos. Confira os conteúdos deste curso e aprimore-se: definições da gestão de compras e suprimentos; o setor de compras e a logística de suprimentos: funções, atribuições e organização; perfil do comprador; política de compras; procedimentos de compras; estratégias de compras; princípios éticos em compras; concorrência e contratação.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 18/09
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor: Thiago Vasques

BUSCANDO SOLUÇÕES EFICAZES EM FINANÇAS E CONTABILIDADE? TEMOS VÁRIAS OPÇÕES PARA VOCÊ ESCOLHER, APROVEITE!



EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA EMPREENDEDORES - 04 A 08/09

O controle das próprias finanças é fundamental para o empreendedor, confira os tópicos e não perca: planejamento e orçamento pessoal; importância e preparação do planejamento financeiro; análise e organização financeira; liquidando dívidas; plano de emergência.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 28/08
Valor: 100,00 ou 5 x 20,00
Instrutor: Alex Miranda

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA – 11 A 15/09

Saber calcular preço de venda é essencial em todo negócio, confira os conteúdos: conceito e entendimento de custos e despesas; definindo pró-labore; custos fixos e variáveis; cálculos para formação do preço; margem de contribuição; análise para definição do preço de venda.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 04/09

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: Bruno Letiere

GESTÃO FINANCEIRA* 11 a 18/09

Capacite-se para aprofundar conhecimentos sobre as finanças da sua empresa, melhorando sua capacidade de decisão e gestão. Veja os conteúdos: planejamento e controle financeiro; fluxo de caixa; demonstrativo de resultado – identificando o lucro; análise dos indicadores de resultados; formação do preço de venda.

Carga horária: 20 h/a

Horário: 18h30 às 21h45

Prazo para desconto: até 04/09

Valor: 230,00 ou 5 x 46,00

Instrutor: Cláudia Beatriz

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO – 18 A 22/09

Conheça as rotinas contábeis de uma empresa e aprimore o seu controle para tomada de decisões no seu negócio. Veja o conteúdo: conhecendo os regimes tributários, as obrigações acessórias e suas implicações; entendendo o cálculo de impostos, folha de pagamento, 13º salário, férias e rescisões; identificando os entes tributários (fisco); entendendo a relação fisco X contribuinte (empresário); conhecendo os principais impostos e contribuições e seus documentos de arrecadação; conhecendo os passos para constituição e baixa de empresas.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 11/09

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutora: Cláudia Dias

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA – 25 A 29/09

Desenvolva habilidades para trabalhar a gestão do capital de giro e o fluxo de caixa da sua empresa sob uma ótica estratégica. Confira os conteúdos: a administração contábil e financeira; análise e administração do capital de giro; entendendo o ciclo

operacional e financeiro da empresa; os controles financeiros da empresa; o fluxo de caixa.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 18/09

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: Cláudia Dias

SUA EMPRESA PRECISA VENDER MAIS, ATRAINDO E FIDELIZANDO NOVOS CLIENTES? NÃO PERCA NOSSOS CURSOS DE MARKETING E VENDAS!



COMO DIVULGAR SEU NEGÓCIO NAS REDES SOCIAIS - 04 A 08/09

Os consumidores estão em massa nas redes sociais, por isso elas têm um forte potencial para alavancar negócios. Veja os conhecimentos desse curso e inscreva-se já: entendendo o surgimento das redes sociais como forma de aproximação entre empresa e consumidor; os pilares da comunicação digital para empresas; as principais redes sociais e a criação de páginas; a criação de Persona; o gerenciamento de conteúdo e a publicidade digital.

Carga horária: 12 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 28/08

Valor: 100,00 ou 5 x 20,00

Instrutora: Honório Melo

ATENDIMENTO COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE 11 a 15/09

Faça do atendimento um diferencial da sua empresa. Confira o conteúdo: o perfil do profissional de atendimento; atendimento x tratamento; escada da lealdade; os sete pecados do atendimento; lidando com queixas; reclamações e clientes agressivos; a fórmula da satisfação do cliente; agregando valor e gerando encantamento ao cliente; fidelização de clientes; medindo a satisfação do cliente.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 04/09

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutora: Analice Ramos

TÉCNICAS DE VENDAS – A VENDA COM FOCO NO CLIENTE – 18 A 22/09

Adquira conhecimentos que ajudarão a potencializar suas vendas, confira: visão histórica da profissão do vendedor; as diversas funções do vendedor; desenvolvendo habilidades de prospectar e levantar necessidades de clientes; negociações, objeções e fechamento de venda; organização das ações de pós-venda; atitudes e comportamentos profissionais adequados de um vendedor.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 11/09

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutora: Profissional credenciado

REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK - 25 a 29/09

Desenvolva neste curso habilidades para promover sua marca, produto ou serviço no meio digital usando recursos de grande potencial, como redes sociais e marketing de guerrilha; estratégias de marketing digital, recursos do facebook, página empresarial versus perfil, ferramentas de métricas e estatísticas; seguidores no facebook e links patrocinados.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 18/09

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: Honório Melo

(*) Os cursos NAMEDIDA são destinados a empresas (MEI, ME e EPP) que no ato da inscrição devem apresentar o número do CNPJ. Cada inscrição dá direito a 02 participantes e 01 consultoria de 02 horas por empresa, no SEBRAE/CE.

(**) O curso D'OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NAMEDIDA é destinado a empresas (MEI, ME e EPP) que no ato da inscrição devem apresentar o número do CNPJ. Cada inscrição dá direito a 02 participantes e 01 consultoria de 08 horas na empresa.

VOCÊ SABE COMO OBTER OS MELHORES RESULTADOS COM A SUA EQUIPE? CONHEÇA OS NOSSOS CURSOS DE LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS!



LIDERANDO PESSOAS E RESULTADOS - 11 a 15/09

Autoconhecimento - a base para maturidade e autonomia do líder; entendendo o desafio empresarial; os papéis da liderança na dinâmica organizacional; comunicação e feedback; gestão de conflitos; o líder como gestor de transformação e resultados.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 04/09
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Fátima Carvalho

DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES E EQUIPES - 18 a 22/09

Desenvolvimento de habilidades na condução de pessoas; formação de equipes de trabalho altamente eficazes; autoconhecimento - a importância da influência comportamental nas relações; eu e os outros - como lidar com as diferenças; a soma das diferenças; atribuições de um líder; o papel do líder na formação de uma equipe constelar; o papel da comunicação; as dificuldades de dar e receber feedback; o que é gestão por competência; autoridade x autoritarismo.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 11/09
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Hilton Queiroz

CHEFIA E LIDERANÇA I - CONQUISTANDO RESULTADOS EFICAZES - 25 a 29/09

O 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.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 18/09
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Luciano Lopes

PRECISANDO DESENVOLVER OU APRIMORAR SUAS HABILIDADES? APROVEITE NOSSOS CURSOS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL!



VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO - 18 a 22/09

O Poder da Comunicação e o Marketing Pessoal; informações para o autoconhecimento; vencendo o medo do público; dominando a ansiedade; planejando a apresentação; nossa melhor voz, nossa melhor comunicação; as habilidades comportamentais que facilitam durante a narrativa; controlando a qualidade da apresentação; aprimorando a linguagem corporal; Interação com a plateia; usando o tempo disponível de forma equilibrada; cuidados com o visual.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 11/09
Valor: 160,00 ou 5 x 32,00
Instrutor: Luciano Lopes

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA UM AMBIENTE DE TRABALHO SAUDÁVEL - 25 a 29/09

A inteligência emocional no trabalho, como competência profissional; autoconhecimento; crenças que limitam o desempenho; sentimentos x comportamentos; desejo: a força motriz da automotivação; consciência social: entendendo as razões do comportamento; desenvolvendo a comunicação assertiva e a empatia; administração de relacionamentos; abertura às mudanças; gerenciamento de conflitos e negociação; trabalho em equipe e colaboração.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 18/09
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor: Analice Ramos

Inscriva-se em
4 CURSOS DO
MESMO MÊS
E GANHE

30% DE
DESCONTO
NO VALOR TOTAL

*Exceto Empretec e os cursos da grade do Educação Executiva.

SEBRAE
IN COMPANY



O SEBRAE DENTRO DA SUA EMPRESA
PARA AJUDÁ-LA A CRESCER.

Aproveite nossos cursos personalizados de acordo as necessidades da sua empresa. Solicite-nos um orçamento.

SUA EMPRESA AINDA NÃO ESTÁ NA INTERNET E NAS MÍDIAS SOCIAIS? ENTÃO APROVEITE AS OFICINAS INTERNET



OFICINA INTERNET COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE - 06/09

Conheça e adote estratégias de vendas pela internet por meio de um site gratuito como o mercado livre; como construir e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.

Carga horária: 3 h/a
Horário: 14h às 17h
Prazo para desconto: 30/08
Valor: 50,00 ou 5 x 10,00
Instrutor: Vanessa Teixeira

OFICINA INTERNET COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL TURMA 1 - 13/09 TURMA 2 - 23/09 (sábado)

Desenvolva estratégias para integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual; como montar

e gerenciar um e-commerce e como mensurar os resultados da loja virtual.

Carga horária: 3 h/a
Horário: 14h às 17h (turma 1) - 9h às 12h (turma 2)
Prazo para desconto: até 06/09 (turma 1) - até 15/09 (turma 2)
Valor: 50,00 ou 5 x 10,00
Instrutor: Honório Melo

OFICINA INTERNET COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO - 20/09

Sua empresa ainda não tem um site ou ele é pouco eficaz? Então existe uma grande chance de o cliente comprar do seu concorrente. Por isso não espere mais, participe deste curso e prepare-se para avaliar a melhor opção para divulgar seu negócio a partir do planejamento de um site; entender a necessidade de conhecer o público-alvo; identificar o seu propósito na internet, selecionar conteúdos relevantes, estabelecer links com as redes sociais e adotar métricas de gestão e controles.

Carga horária: 3 h/a
Horário: 9h às 12h
Prazo para desconto: 13/09
Valor: 50,00 ou 5 x 10,00
Instrutora: Vanessa Teixeira

OFICINA INTERNET COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK - 27/09

Conheça o passo a passo para criar sua página no Facebook, desde a montagem até a operação das funcionalidades de gestão, mensuração de resultados, promoção e marketing digital

buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através desse excelente recurso.

Carga horária: 3 h/a
Horário: 14h às 17h
Prazo para desconto: até 20/09
Valor: 50,00 ou 5 x 10,00
Instrutor: Honório Melo



QUER ACELERAR SEU CRESCIMENTO? FAÇA EMPRETEC JÁ.

oportunidade e iniciativa

persistência

comprometimento

qualidade e eficiência

esta



AINDA NÃO PARTICIPOU DE NOSSAS PALESTRAS GRATUITAS? VEJA A PROGRAMAÇÃO E APROVEITE!

Instrutora: Ana Balbina
Público-alvo: Empresários e gestores de microempresas e empresas de pequeno porte.

PALESTRA O EMPREENDEDOR E AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS - 23/09 - (Sábado)

O empreendedorismo é um universo de oportunidades ilimitadas, mas você só identificará as mais promissoras e compatíveis com você, se estiver preparado. Confira o conteúdo dessa palestra e aproveite: comportamento empreendedor com foco em resultados; motivações do empreendedor, visão do futuro e estabelecimento de metas; inovação, geração de ideias, identificação e análise de oportunidades de negócios.

Carga horária: 2 h/a
Horário: 9h30 às 11h30
Valor: GRATUITA
Instrutor: Mônica Arruda

PALESTRA ESTRATÉGIAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA - 23/09 - (Sábado)

A competitividade de um negócio são dois fatores relacionados com a definição do preço de venda. Veja o conteúdo dessa palestra e participe: estabelecimento da política de preços; objetivos da determinação do preço; estimativa de custos: custos fixos e variáveis; análise de custos, preços e ofertas dos concorrentes; seleção de um método para determinação de preços.

Carga horária: 2 h/a
Horário: 9h30 às 11h30
Valor: GRATUITA
Instrutor: Marcos Venícius

Com atividades interativas e práticas, o Empretec é uma imersão de seis dias na qual você vivencia e potencializa as 10 características empreendedoras essenciais para o sucesso.

PRÓXIMA OPORTUNIDADE:
18/09 A 23/09

Ligue 0800 570 0800 e faça a sua inscrição.





SEBRAE MAIS - GESTÃO FINANCEIRA - ANÁLISE PARA TOMADA DE DECISÕES - 14/09

Entendendo a relação entre caixa, lucro e patrimônio; gere utilizando as ferramentas de fluxo de caixa e demonstrativo de resultados; como transformar números em informações para auxiliar a tomada de decisões.

Carga horária: 2 h/a
Horário: 19h às 21h
Valor: GRATUITA

^ Educação
^ Executiva Sebrae
2017

GESTÃO FINANCEIRA



27/09 a
14/12 /2017

FACILITADORA:
ANA BALBINA GOMES SILVA

Economista com especialização em Economia Aplicada à Empresa e Mestre em Ciências Econômicas. É professora universitária, consultoria empresarial em gestão financeira e instrutora de cursos nas áreas de empreendedorismo e finanças.

ALCANÇE UMA GESTÃO FINANCEIRA SAUDÁVEL E EFICAZ.

Aprender a controlar, analisar, planejar e até simular informações financeiras, desenvolvendo competências para alcançar uma gestão financeira segura e para uma eficiente tomada de decisões.

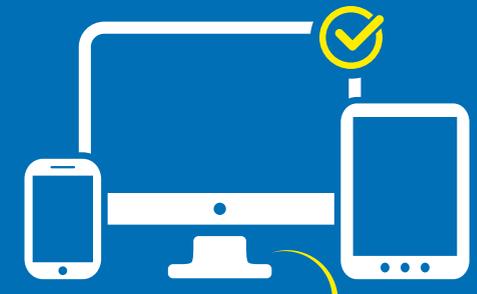
Investimento:
R\$ 1.200,00

Descontos: 10% para pagamentos até 7 dias antes do curso e de 5% para empresas associadas a entidades de classe.

Pagamento: 5x sem juros nos cartões Visa, MasterCard ou American Express, em 4x no Hipercad, ou no boleto em até 12x sem juros.

Inscrições: www.ce.sebrae.com.br
Informações: **0800 570 0800**

FAÇA SUA PRÉ-INSCRIÇÃO DE ONDE VOCÊ ESTIVER



Pelo nosso site:
www.ce.sebrae.com.br

Pela nossa Central
de Relacionamento:



ou na nossa sede: Av. Monsenhor Tabosa, 777 - 1º andar - Praia de Iracema - Fortaleza-CE

FORMAS DE PAGAMENTO:

CARTÕES DE CRÉDITO

Cartões Visa, Master e Elo e American Express em até **5X SEM JUROS**

Hipercard em até **4X SEM JUROS**

CARTÕES DE DÉBITO

Cartões Visa, Master e Elo.

BOLETO BANCÁRIO

Parcela única.

(valor mínimo R\$ 100,00)

DESCONTOS

10%

Para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP) em pagamentos realizados até 7 dias antes do início do curso.

5%

Para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP) que efetuarem a partir de duas inscrições.

15%

Desconto máximo para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP), atendendo aos dois requisitos acima.



NÃO DESCARTE ESTE MATERIAL EM VIAS PÚBLICAS. PRESERVE O MEIO AMBIENTE.

IMPORTANTE

Impossibilidade de comparecimento:

o participante deverá informar com, no mínimo, 3 dias úteis de antecedência ao início do curso, através do e-mail: [cursos@ce.sebrae.com.br](mailto: cursos@ce.sebrae.com.br) ou da Central de Relacionamento 0800 570 0800.

Certificados: serão emitidos para os participantes que obtiverem, no mínimo, 80% de frequência.

Devido à nossa política de sustentabilidade, os materiais didáticos dos cursos, oficinas e palestras são entregues em meios eletrônicos.

