

# Educação **SEBRAE**











O POVO **SEBRAE**



## PROGRAMAÇÃO DE CURSOS

ABRIL / 2016

# PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - ABRIL/ 2016

4 A 8/04	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$)	FACILITADOR (A)
➤ TÉCNICAS DE VENDAS - A VENDA COM FOCO NO CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	130,00 ou 5 x 26,00	Paulo Marcante
➤ GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH	18h30 às 21h30	15h	130,00 ou 5 x 26,00	Izabel Bandeira
4 A 15/04				
➤ GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	180,00 ou 5 x 36,00	Jorge Torres
➤ INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	14h às 18h	40h	200,00 ou 5 x 40,00	Mona Waleska / Ana Balbina Gomes
05/04				
➤ OFICINA INTERNET  COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA	14h30 às 17h30	3h	40,00 ou 4 x 10,00	Honório Melo
06 A 08/04				
➤  CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	14h às 18h	12h	100,00 ou 5 x 20,00	Lee Fontenele
11 A 15/04				
➤ ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA	18h30 às 21h30	15h	130,00 ou 5 x 26,00	Ana Cláudia Sucupira
➤ A ARTE DE LIDERAR PESSOAS	18h30 às 21h30	15h	130,00 ou 5 x 26,00	Mona Waleska
➤ ETIQUETA CORPORATIVA E MARKETING PESSOAL	14h às 18h	20h	140,00 ou 5 x 28,00	Onilda Gomes
11 A 18/04				
➤ GESTÃO FINANCEIRA  (CURSO + 2 HORAS DE CONSULTORIA POR EMPRESA) (*)	18h15 às 21h15	20h	230,00 ou 5 x 46,00	Paulo César
12 A 15/04				
➤  CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO	14h30 às 17h30	12h	100,00 ou 5 x 20,00	Talles Gomes
18/04				
➤  OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	70,00 ou 5 x 14,00	Fátima Carvalho
19/04				
➤  OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	9h às 12h e 14h às 17h	6h	50,00 ou 5 x 10,00	Zuila Cabral
20/04				
➤  OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	9h às 12h e 14h às 17h	6h	50,00 ou 5 x 10,00	Alexandre Alencar
22/04				
➤ OFICINA INTERNET  COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK	14h30 às 17h30	3h	40,00 ou 4 x 10,00	Patrícia Leitão
25 A 29/04				
➤ MARKETING  (CURSO + 2 HORAS DE CONSULTORIA POR EMPRESA) (*)	18h30 às 21h45	16h	210,00 ou 5 x 42,00	Andrea Cristina
➤ TÉCNICAS DE VENDAS - A VENDA COM FOCO NO CLIENTE	14h30 às 17h30	15h	130,00 ou 5 x 26,00	Paulo Marcante
➤  GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA	14h30 às 17h30	15h	130,00 ou 5 x 26,00	Ivonildo Pereira
25 A 30/04				
➤ SEMINÁRIO EMPRETEC	8h30 às 19h30	60h	980,00 ou 5 x 196,00	Luciano Lopes /Jack Schaumann Jr
26/04				
➤ OFICINA INTERNET  COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE	14h30 às 17h30	3h	40,00 ou 4 x 10,00	Patrícia Leitão
25/04 a 02/05				
➤ COMO ORGANIZAR, PLANEJAR E EXECUTAR COM SUCESSO O SEU EVENTO	14h às 18h	20h	140,00 ou 5 x 28,00	Onilda Gomes

(\*) Os cursos integrantes do Projeto  dão direito, a cada empresa participante, a uma **consultoria** de 02 horas, sobre o tema abordado no curso. As consultorias serão agendadas após o início dos cursos. No caso do curso **D'Olho na Qualidade - 5S para Microempresas** serão 08 horas de consultoria, na própria empresa.

**EDUCAÇÃO SEBRAE** é um produto do LAB 282 do Grupo de Comunicação O POVO, sob a coordenação da Diretoria de Marketing. Não pode ser vendido separadamente. Editoras-Executivas: **Adailma Mendes e Andrea Araujo** | Edição: **Adailma Mendes** | Edição de Arte e Design: **Darwin Marinho** | Colaboração: **Alisson Gomes, Daniel Kaúla e Maria Lédio Vieira** | Capa: **Shutterstock** | Diretor-geral do Comercial: **Edson Barbosa** | Gerente-Geral Comercial: **Aline Viana** | Fale Conosco: **nucleoderevistas@opovo.com.br - www.opovo.com.br**





Os cursos integrantes do Projeto NAMEDIDA dão direito, a cada empresa participante, a 01 (uma) 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.

#### **GESTÃO FINANCEIRA NA MEDIDA (20h/a)**

**PERÍODO:** 11 a 18/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 04/04/16

##### **PROGRAMA**

Importância da Gestão Financeira; Análise e Planejamento Financeiro; Projeção do Fluxo de Caixa; Reflexão sobre Formação do Preço de Venda; Análise do Demonstrativo de Resultados.

##### **DESTINADO A**

Empresários e gerentes de microempresas.

#### **MARKETING NAMEDIDA (16h/a)**

**PERÍODO:** 25 a 29/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 18/04/16

##### **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.

##### **DESTINADO A**

Empresários e gerentes de microempresas.

#### **OFICINAS INTERNET NA MEDIDA**

O Internet NAMEDIDA oferece uma série de Oficinas sobre questões relacionadas à internet, com 3h e 6h de duração cada uma.

#### **OFICINA INTERNET NAMEDIDA – COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA**

**PERÍODO:** 05/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 29/03/16

#### **OFICINA INTERNET NAMEDIDA – COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK**

**PERÍODO:** 22/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 15/04/16

#### **OFICINA INTERNET NAMEDIDA – COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE**

**PERÍODO:** 26/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 19/04/16



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. O melhor caminho para isso é o Começar Bem, um conjunto de soluções como palestras, oficinas e cursos desenvolvidos pelo SEBRAE para capacitar novos empreendedores que, já têm ou estão buscando uma ideia com potencial de sucesso. O Começar Bem coloca ao seu dispor informações e ferramentas que ajudam a amadurecer a sua ideia e orientam sobre como construir e validar o seu modelo de negócio.

#### **COMEÇAR BEM – CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS**

**PERÍODO:** 06 a 08/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 30/03/16

##### **PROGRAMA**

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.

##### **DESTINADO A**

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

#### **COMEÇAR BEM – CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO**

**PERÍODO:** 12 a 15/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 05/04/16

##### **PROGRAMA**

O modelo de negócios é um instrumento que contribui para o sucesso de seu empreendimento. Saiba como avaliar o seu modelo de negócios, 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.

##### **DESTINADO A**

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

#### **COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO**

**PERÍODO:** 18/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 11/04/16

##### **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.

##### **DESTINADO A**

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

#### **COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO**

**PERÍODO:** 19/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 12/04/16

##### **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.

##### **DESTINADO A**

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

#### **COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO**

**PERÍODO:** 20/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 3/04/16

##### **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.

##### **DESTINADO A**

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

#### **COMEÇAR BEM: GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA**

**PERÍODO:** 25 a 29/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 18/04/16

##### **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.

##### **DESTINADO A**

Potencial empresário com uma ideia de negócio ou que já tenha uma iniciativa de negócio.



#### **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.

**PERÍODO:** 25 a 30/04/16

**PERÍODO DE SELEÇÃO:** 12 a 22/04/16



#### **MERCADO**

#### **TÉCNICAS DE VENDAS – A VENDA COM O FOCO NO CLIENTE**

**1ª TURMA:** 04 a 08/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 28/03/16

**2ª TURMA:** 25 a 29/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 18/04/16

##### **PROGRAMA**

Visão histórica da profissão do vendedor; as diversas funções do vendedor; desenvolvendo habilidades de prospecção de mercado e busca de clientes; desenvolvendo a habilidade de levantar necessidades de clientes; negociações, objeções e fechamento de venda; organização das ações de pós-venda; atitudes e comportamentos profissionais adequados de um vendedor.

##### **DESTINADO A**

Empresários e profissionais de venda.

## ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA

**PERÍODO:** 11 a 15/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:**  
04/04/16

**PROGRAMA:** Atendimento: a alma do negócio; O que importa no atendimento; Conhecer para atender; Atendimento cidadão; Comunicação: falar ou ouvir?

### DESTINADO A

Empresários e profissionais que mantêm contato direto com cliente.



## LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

### GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH

**PERÍODO:** 04 a 08/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:**  
28/03/16

### PROGRAMA

O que é Gestão de Pessoas; A importância da Gestão de Pessoas para a empresa; O ciclo de sucesso de um colaborador; Os subsistemas de RH; Recrutamento e Seleção (Processo de Agregar Pessoas); Descrição de Cargos e Avaliação de Desempenho (Processo de Aplicar Pessoas); Remuneração e Benefícios (Processo de Recompensar Pessoas); Treinamento e Capacitação (Processo de Desenvolver Pessoas); A importância de todo alinhamento dos colaboradores da Área de Gestão de Pessoas no sucesso do colaborador da empresa.

### DESTINADO A

Empresários, gerentes, responsáveis pela gestão de pessoas e profissionais interessados nos subsistemas de RH.

### A ARTE DE LIDERAR PESSOAS

**PERÍODO:** 11 a 15/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:**  
04/04/16

### PROGRAMA

O perfil do líder contemporâneo na transformação da sociedade; Cooperando e competindo para vencer entre equipes; Descobrir as necessidades do líder e de seus liderados; Percebendo as diferenças individuais; Liderança colaborativa e compartilhada; Comunicação eficaz na liderança; Gestão de soluções: a gestão de pessoas, a gestão de idéias e a gestão de resultados.

### DESTINADO A

Empresários, gerentes, líderes e gestores.



## GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

### GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO

**PERÍODO:** 04 a 15/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:**  
28/03/16

### 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); custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda).

### DESTINADO A

Empresários e gerentes de micro e pequenas empresas.



## DESENVOLVIMENTO PESSOAL

### ETIQUETA CORPORATIVA E MARKETING PESSOAL

**PERÍODO:** 11 a 15/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:**  
04/04/16

### PROGRAMA

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; conduta adequada em visitas, velórios; o uso do celular no ambiente social e profissional; regras à mesa: copos, taças, talheres, pratos, alimentos e bebidas em refeições, lanches e café-da-manhã; ao receber convites, como agir; imagem social e profissional: trajes, casual-day, uniforme, calçados, maquiagem, acessórios, bijuterias, cabelo, barba, bigode, perfume.

### DESTINADO A

Profissionais que trabalham com eventos, demais profissionais que atendam ao cliente externo, pessoas interessadas em aprimorar seu comportamento em sociedade.



## EMPREENDEDORISMO

### INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO

**PERÍODO:** 04 a 15/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:**  
28/03/16

### PROGRAMA

O PERFIL DO EMPREENDEDOR - Porque se tornar um empresário; histórico do empreendedorismo; características do comportamento empreendedor;

operacionalização de uma empresa.

IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

- Análise de cenários e tendências; identificação e seleção de oportunidades promissoras de negócios no mercado; oportunidades de parcerias; definição da missão do negócio. ANÁLISE DE MERCADO - Quantificação de mercado (segmentação e estimativa de mercado potencial); pesquisa de mercado (cálculo de amostra, instrumentos e aplicação da pesquisa); análise do mercado concorrente; análise do mercado fornecedor.

CONCEPÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS

- Desenvolvendo as características dos produtos e serviços; produtos e serviços com diferencial; 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 (levantamento e análise dos custos fixos e variáveis); projeção de resultados.

### DESTINADO A

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



## GESTÃO DE EVENTOS

### COMO ORGANIZAR, PLANEJAR E EXECUTAR COM SUCESSO SEU EVENTO

**PERÍODO:** 25 a 29/04/16

**PAGAMENTO DAS PRÉ-INSCRIÇÕES:** 18/04/16

### PROGRAMA

Definição de evento: objetivos e fases; o papel dos profissionais que fazem o evento; elaboração do check-list de acordo com o evento; classificação dos eventos (sociais, profissionais, públicos); os encontros de convivência; a logística na composição de mesas; a composição de bufê; habilidades para administrar o evento e profissionais.

### DESTINADO A

Profissionais da área e de outros segmentos que necessitem desenvolver e promover eventos.

## PARCELE SUA INSCRIÇÃO EM 5x SEM JUROS

### Formas de pagamento

À vista (dinheiro, cheque, Visa Eletron, Rede Shop). Cartão de Crédito (Visa, Master Card, Hipercard e 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 início do curso.

### Desconto

Serão concedidos descontos de 10%, aos clientes que efetuarem a inscrição até uma semana antes do início do curso (conforme as datas informadas acima) e descontos de 5% para empresas que efetuarem a partir de duas inscrições.

\*Na impossibilidade de comparecimento ao curso, o participante deverá informar à Central de Relacionamento SEBRAE com três 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](http://www.ce.sebrae.com.br)

Av. Monsenhor  
Tabosa, 777 Meireles

