



DESBRAVADORES com Rosier Alexandre

**OBJETIVOS VOCÊ JÁ TEM.
APRENDA A TRAÇAR
CAMINHOS EM UM EVENTO
TRANSFORMADOR.**

Não perca essa incrível imersão.
Você vai participar de experiências
práticas focadas em planejamento,
estratégia e execução, com
orientação do alpinista que desafiou
seus limites e chegou ao topo.

De 4 a 6/11/2016
(sexta-feira à noite a domingo meio-dia)

Jangadeiro Praia Hotel
Praia do Presídio - Iguape/CE

Informações e inscrições:
consultoria@ce.sebrae.com.br
3255 6667 3255 6688



FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO
Empresários, gestores e potenciais
empresários.

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA

PROGRAMA
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.

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; conhecendo os
passos para baixa de empresas.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO
Empresários, gestores do atendimento e
potenciais empresários.

ATENDIMENTO AO CLIENTE COM FOCO EM RESULTADO

PROGRAMA
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 do cliente; Fidelização de
clientes; Medindo a satisfação do cliente.

ATENDIMENTO: A ARTE DE ENCANTAR O CLIENTE

PROGRAMA
O atendimento como diferencial
competitivo; O atendimento como a arte
de encantar; Praticando a empatia no
atendimento; Atender - Compreensão

de si e dos outros; Competências da
comunicação através do atendimento;
Atendimento como foco no resultado da
Venda; Conheça seu perfil de atendimento
através do teste DISC.

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.

A ARTE DE NEGOCIAR

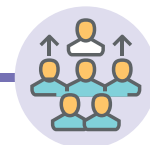
PROGRAMA
Conceitos e técnicas de negociação;
Etapas do processo de negociação; Estilos
de negociadores; Características do bom
negociador; Estratégias de negociação;
Habilidades comportamentais no processo
de negociação; Linguagem corporal.

GESTÃO DO VISUAL DE LOJA

PROGRAMA
Analisando o visual da loja com base
nos conceitos e técnicas para melhorar
a exposição dos produtos; reconhecendo
a importância do visual da loja como
estratégia de gestão; elaborando um
plano de ação para melhorar o visual da
loja, visando o incremento de vendas.

MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS

PROGRAMA
Planejamento de Marketing Digital;
Inbound Marketing como estratégia
para seu negócio; Os 5 passos para
obter resultados com o Facebook; A
importância do Google Meu Negócio;
Google Orgânico; Google Adwords;
Utilizando Email Marketing de forma
inteligente; Seu site como ferramenta
para geração de Negócios.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO
Empresários, gestores, supervisores, líderes
e potenciais empresários.

LÍDER COACH - DESENVOLVENDO NOVAS COMPETÊNCIAS

PROGRAMA
Seja um líder Coach; desenvolvendo novas

competências; líder coach como modelo;
promovendo mudanças comportamentais;
foco em soluções voltadas para resultados
pessoais e profissionais; como promover
o autocoaching; técnicas e ferramentas de
Coach; teste psicológico.

DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES GERENCIAIS EFICAZES

PROGRAMA
O parceiro estratégico da organização,
cultura organizacional, competências
requeridas da liderança, modelos de
competência; ferramentas de gestão;
a lei da eficiência, autoconsciência e
pró-atividade, liderança pessoal, tomada
de decisão, administração do tempo,
comunicação efetiva.

GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH

PROGRAMA
As novas relações de trabalho; os desafios
para a área de gestão de pessoas; etapas
e processos no ciclo de gestão; atração e
retenção de talentos; as técnicas de seleção;
aplicação de subsistemas em gestão de
pessoas: integração, desenhos de cargos,
descrição e análise de cargos e avaliação
de desempenho; comunicação assertiva e
eficaz no processo de feedback; estilos de
liderança com foco nos resultados; atuação
do líder no desenvolvimento de equipes.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

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

VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

PROGRAMA
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.



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



CURSOS SEBRAE

Prepare seu negócio para
os desafios do dia a dia.
Faça os cursos do Sebrae.



PROGRAMAÇÃO NOVEMBRO/2016

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



