



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



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - NOVEMBRO 2016

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 01/11 <small>começarbem</small> OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	Com desconto até: 25/10 R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	João Moisés
Período: 03 e 04/11 <small>começarbem</small> CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	8:30h às 12:30h e 14h às 18h	12h	Com desconto até: 27/10 R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Michele Ribeiro
Período: 07 a 11/11 ATENDIMENTO AO CLIENTE COM FOCO EM RESULTADO	18h30 às 21h30	15h	Com desconto até: 31/10 R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rafhael Lopes
ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Zuila Cabral
CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Gilcarlos Crispim
Período: 07 a 12/11 SEMINÁRIO EMPRETEC	8h30 às 19h30	60h	Com desconto até: 01/11 R\$ 980,00 ou 5 x R\$ 196,00	Fred Gurgel /Luciano Lopes
Período: 08 a 11/11 <small>começarbem</small> CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	14h às 17h	12h	Com desconto até: 01/11 R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Michele Ribeiro
Período: 09/11 ENTENDENDO O FRANCHISING (**)	8h às 12h e 13h às 17	8h	Com desconto até: 01/11 R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Facilitador da Assoc. Bras. Franchising - ABF
Período: 10/11 OFICINA INTERNET <small>namedida</small> COMO USAR UM BLOG PARA A SUA EMPRESA	14h30 às 17h30	3h	Com desconto até: 03/11 R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 16 a 18/11 GESTÃO DE ESTOQUES <small>namedida</small> (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h às 22h	12h	Com desconto até: 09/11 R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Carlos Paulineli
Período: 16/11 <small>começarbem</small> OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	Com desconto até: 09/11 R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	João Moisés
Período: 17/11 <small>começarbem</small> OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	Com desconto até: 10/11 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Alberto Aragão
Período: 18/11 <small>começarbem</small> OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	Com desconto até: 11/11 R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão
Período: 21 a 25/11 INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	14h às 22h	40h	Com desconto até: 14/11 R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Alexandre Ângelo
LÍDER COACH – DESENVOLVENDO NOVAS COMPETÊNCIAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Alexsandra Carlos
<small>começarbem</small> GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Fátima Carvalho
APERFEIÇOAMENTO EM VENDAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Pedrina de Deus
A ARTE DE NEGOCIAR	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
Período: 21 a 28/11 GESTÃO FINANCEIRA <small>namedida</small> (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h15 às 21h45	20h	Com desconto até: 14/11 R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Cláudia Beatriz
Período: 23/11 OFICINA INTERNET <small>namedida</small> COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK	14h30 às 17h30	3h	Com desconto até: 16/11 R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 28/11 a 02/12 ATENDIMENTO: A ARTE DE ENCANTAR	18h30 às 21h30	15h	Com desconto até: 21/11 R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Alexsandra Carlos
GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rosa Paiva
DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES GERENCIAIS EFICAZES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Luciano Lopes
GESTÃO DO VISUAL DE LOJA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Paulo Marcante
Período: 28/11 a 09/12 GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	Com desconto até: 21/11 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Sérgio Dal Corso
Período: 28/11 <small>começarbem</small> OFICINA DE FORMALIZAÇÃO	14h às 18h	4h	Com desconto até: 22/11 R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Cláudia Dias
Período: 29/11 <small>começarbem</small> OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	Com desconto até: 23/11 R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Cláudia Dias
Período: 30/11 OFICINA INTERNET <small>namedida</small> COMO VENDER POR SITE DE COMÉRCIO ON LINE	14h30 às 17h30	3h	Com desconto até: 23/11 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 30/11 a 02/12 <small>começarbem</small> CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	14h às 18h	12h	Com desconto até: 23/11 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	David Ferreira

(*) Pré-requisito para o Curso Como Validar seu Modelo de Negócios: já ter participado do Transforme sua Ideia em Modelo de Negócios

(**) Inscrições pelo link: <https://goo.gl/OxibkS>

2



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, a curto prazo, suas empresas, 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 influenciam o seu negócio. Perceba como cada característica bem trabalhada pode contribuir para o sucesso de sua empresa.

COMEÇAR BEM CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS

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.

COMEÇAR BEM CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

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.

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, a curto prazo, suas empresas, de forma planejada e focada no mercado.



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.

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.



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 DE ESTOQUES NAMEDIDA

PROGRAMA

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.

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.

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.

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

PROGRAMA

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



GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO

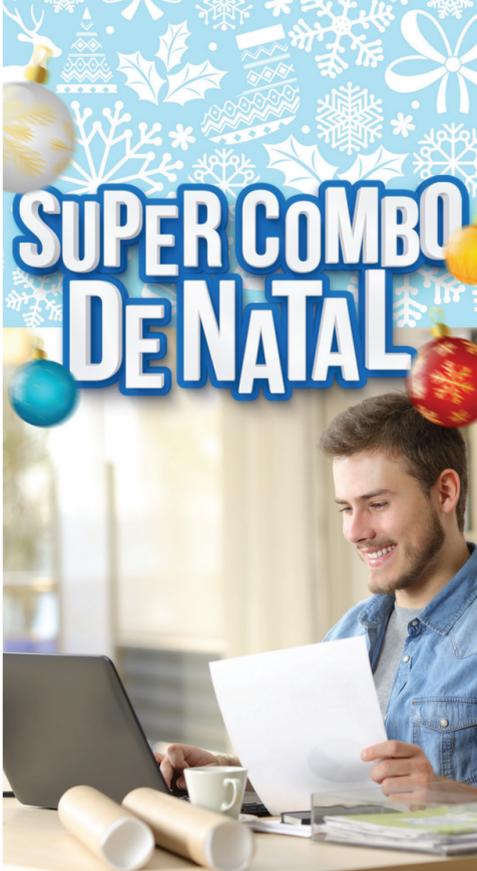
PROGRAMA

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).

ENTENDENDO O FRANCHISING

PROGRAMA

Conceitos de Franchising; Vantagens e Desvantagens do Sistema de Franchising; Mitos e Verdades do Sistema; Escolha da Franquia; Expectativas e Auto-avaliação; Análise de Investimento/ Taxas; Aspectos Legais; Tomada de Decisão.



3 SUPER CURSOS IMPERDÍVEIS PARA MELHORAR SEUS RESULTADOS NESSE FIM DE ANO!

1 Atendimento ao cliente com foco em resultados

2 Gestão do visual de loja

3 Aperfeiçoamento em vendas

Prepare-se para deixar sua loja mais atraente, convencer o cliente, vencer a forte concorrência do período e lucrar mais.

GANHE 20% DE DESCONTO Fazendo os 3 cursos. APROVEITE!

