



CRESCIMENTO



**FAÇA O CRESCIMENTO
DA SUA EMPRESA
SAIR DO PAPEL.**

**Confira a
programação
completa no site.**

www.ce.sebrae.com.br

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES

PROGRAMA

Licitação: conceito e sujeitos; competência para legislar; contratação direta; modalidades: concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão. Do pregão presencial e eletrônico - 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 MPE's; contratos administrativos; punições.



FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS

PROGRAMA

Importância dos controles financeiros e do plano de contas; controle dos recursos no dia a dia de uma empresa; o fluxo de caixa; análise do fluxo de caixa e determinação do capital de giro na empresa; apuração dos resultados da empresa.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTES

PROGRAMA

Tendências do mercado consumidor; diferencial no perfil do profissional de

atendimento e vendas; atendimento humanizado: fatores que garantem a satisfação dos clientes; o que é preciso para ser um bom ouvinte; o ciclo da confiança; gerenciamento de problemas; aprendendo a lidar com críticas e reclamações; a importância do comportamento assertivo ao lidar com clientes; estratégias de fidelização: medindo a satisfação do cliente; relacionamento com o cliente: estratégia para o sucesso; plano de ação para aprimoramento do atendimento baseado na análise SWOT.

ESTRATÉGIAS EFICAZES PARA NEGOCIAÇÃO DE COBRANÇAS

PROGRAMA

O conceito de negociação no contexto da cobrança; princípios norteadores da negociação em cobrança; mapeamento dos principais obstáculos para chegar ao acordo; identificando o perfil do devedor; o perfil do novo profissional/negociador de cobranças; ampliando as competências em relações humanas e comunicação; estratégias que elevam o nível de propriedade do pagamento da dívida; identificando motivações, interesses e valores do devedor; trabalhando com moedas intangíveis de troca; como gerar argumentos consistentes para chegar ao acordo.

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.

SUPERVISÃO DA EQUIPE DE VENDAS

PROGRAMA

O que é a gerência avançada; perfil e papel da gerência de vendas; endomarketing para gerentes; o que é necessário para comandar pessoas; como alcançar a cooperação de sua equipe; supervisionar desempenhos de pessoas; conduzir a equipe para atingir metas de vendas; o poder e seu exercício; sintomas de conflitos na equipe de vendas; o trabalho em grupo; dificuldades dos grupos de trabalho; chefiar e liderar; motivar atitudes positivas; porque os gerentes de vendas falham; como surge um líder; planejamento e supervisão de vendas.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

LIDERANÇA ASSERTIVA - APLICANDO FERRAMENTAS DE COACHING

PROGRAMA

Perfil do líder assertivo; mudança de paradigma: nova perspectiva de liderança; competências de coaching na liderança; reconhecimento e comunicação efetiva; relacionamento e clima organizacional; motivação e feedback; uso dos recursos internos para superação dos desafios; o coaching e suas aplicações (desenvolvendo habilidades de coach).

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.

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

**Capacite seus colaboradores
com quem, há mais de 40 anos,
faz isso com sucesso.**











PROGRAMAÇÃO OUTUBRO/2016

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



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - OUTUBRO 2016

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 03 a 07/10			Com desconto até: 26/09	
ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Fátima Carvalho
ESTRATÉGIAS EFICAZES EM NEGOCIAÇÃO DE COBRANÇAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rose Pontes
PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Paulo César
APERFEIÇOAMENTO EM VENDAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Pedrina de Deus
Período: 06/10			Com desconto até: 29/09	
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	José Lima Neto
Período: 07/10			Com desconto até: 30/09	
OFICINA INTERNET  - COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 10 e 11/10			Com desconto até: 03/10	
 CURSO: TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Marcelo Coutinho
Período: 13 e 14/10			Com desconto até: 06/10	
 CURSO: COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (+)	8h30 às 11h30 e 13h30 às 16h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	João Moisés
Período: 14/10			Com desconto até: 07/10	
OFICINA INTERNET  - COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 17 a 21/10			Com desconto até: 10/10	
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	14h às 22h	40h	R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Sérgio Dal Corso
LIDERANÇA ASSERTIVA: APLICANDO FERRAMENTAS DE COACHING	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
D'OLHO NA QUALIDADE – 5S PARA MICRO E PEQUENA EMPRESA (curso + 8 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 350,00 ou 5 x R\$ 70,00	Ernesto Antunes
Período: 17 a 26/10			Com desconto até: 10/10	
GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h30	24h	R\$ 240,00 ou 5 x R\$ 48,00	Hilton Queiroz
Período: 17 a 26/10			Com desconto até: 10/10	
LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES	18h30 às 21h30	24h	R\$ 170,00 ou 5 x R\$ 34,00	Sáskya Gurgel
Período: 17 a 28/10			Com desconto até: 10/10	
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Jorge Torres
Período: 18/10			Com desconto até: 11/10	
 OFICINA: ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Michele Ribeiro
Período: 19/10			Com desconto até: 11/10	
 OFICINA: PLANO DE NEGÓCIO	08h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Alberto Aragão
Período: 20/10			Com desconto até: 13/10	
 OFICINA: ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão
Período: 21/10			Com desconto até: 14/10	
OFICINA INTERNET  - COMO USAR O TWITTER PARA SUA EMPRESA	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 24 a 28/10			Com desconto até: 17/10	
 GESTÃO EMPRESARIAL INTEGRADA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Alberto Aragão
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Luciano Lopes
ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
SUPERVISÃO DA EQUIPE DE VENDAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Pedrina de Deus
Período: 24 a 31/10			Com desconto até: 17/10	
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: 26 a 28/10			Com desconto até: 19/10	
GESTÃO DE ESTOQUES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h às 22h	12h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Ernesto Antunes
Período: 28/10			Com desconto até: 21/10	
OFICINA INTERNET  - GESTÃO DE E-COMMERCE	9h30 às 12h30 e 14h30 às 17h30	6h	R\$ 80,00 ou 4 x R\$ 20,00	Honório Melo
 OFICINA DE FORMALIZAÇÃO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Cláudia Dias

(*) Pré-requisito para o curso “Como validar seu modelo de negócio”: já ter participado do “Transforme sua Ideia em modelo de negócio”.



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 DE 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 característica, bem trabalhada, pode contribuir para o sucesso de sua empresa.

COMEÇAR BEM - CURSO: TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO

PROGRAMA

Aprenda a criar modelo de negócio para empresas inovadoras, a partir da Metodologia Canvas (O Quadro). Nesse curso, você será estimulado a buscar soluções criativas e transformá-las em benefícios para sua empresa.

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 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 que sua empresa seja competitiva.

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 na sua empresa.

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 seu crescimento.

COMEÇAR BEM - OFICINA: ANÁLISE DE NEGÓCIO

PROGRAMA

Conhecer 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 DE 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.

INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN

PROGRAMA

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 (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.

D'OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICROEMPRESA

PROGRAMA

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

GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES NAMEDIDA

PROGRAMA

O sistema de gestão de pessoas; os sistemas de remuneração e provisão de pessoas; seleção, desempenho e retenção de pessoas; o trabalho em equipe e a percepção humana; a comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; o empresário como um coach da equipe.

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.

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.

OFICINA 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.

PÚBLICO-ALVO

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

OFICINA INTERNET NAMEDIDA – COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL

PROGRAMA

Conhecer estratégias de como integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual, montar e gerenciar um e-commerce e mensurar os resultados da loja virtual.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA – COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO

PROGRAMA

Avaliar a melhor opção para divulgar o negócio, a partir do planejamento de um site, despertando para a necessidade de conhecer o público-alvo, o seu propósito na internet, conteúdos relevantes e as métricas de gestão e controles.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA – COMO USAR O TWITTER PARA SUA EMPRESA

PROGRAMA

Despertar para a possibilidade da empresa atrair clientes com a produção de conteúdo relevante e avaliar as potencialidades e oportunidades de ter uma página no twitter, compreendendo quais são as vantagens competitivas para o seu negócio.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA – GESTÃO DE E-COMMERCE

PROGRAMA

Destinado a empresas que já exerçam atividade comercial na internet e desejam aperfeiçoar ou estruturar as vendas online. Nesse módulo, o empresário conhecerá as práticas de gestão e as principais técnicas e estratégias comerciais para tornar o seu e-commerce mais competitivo.



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).



Junte sua experiência com nossa especialidade em pequenos negócios e trilhe o melhor caminho para o sucesso.

