

UM PEQUENO  
**INVESTIMENTO**  
COM UM GRANDE RETORNO  
para *voce* e o seu  
*negócio.*



## Programação **Belém** | JULHO e AGOSTO | 2019

### Consultoria em Aconselhamento em **Finanças** (Exclusivo para Pessoa Jurídica) 4h de **Consultoria Individual por Negócio** | Investimento R\$ 108,00

Somente no período de 01 à 30.08.2019, é necessário pré-agendamento/pagamento antecipado.

- **Objetivo:** Debater com o cliente assuntos relacionados à gestão financeira do empreendimento, tirando dúvidas e prestando esclarecimentos necessários, aconselhando e mostrando ferramentas que poderão ser utilizadas para melhoria de sua gestão e na tomada de decisão.
- **Conteúdo temas abordados:** A consultoria de aconselhamento consiste em um encontro onde o consultor verifica a necessidade do cliente e apresenta alternativas/soluções, de forma específica e imediata.

\* Exclusivo para Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP) e Produtor Rural.

### Curso de **Gestão de Pessoas Intermediário** (Exclusivo para Pessoa Jurídica) + 2h de **Consultoria por Empresa** Investimento R\$ 150,00 | Período: 05 a 14.08.2019\*

- O sistema de gestão de pessoas; Sistemas de remuneração e provisão de pessoas; Seleção, desempenho e retenção de pessoas; O trabalho em equipe; A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; O empresário como um coach da equipe.

\* O curso ocorrerá nos dias 05, 06, 07, 08, 09, 12, 13 e 14.08, no horário de 19h às 22h. As 2h de consultoria serão agendadas e exclusivas para proprietários de Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP) e Produtor Rural.

### MiniCurso de **Innovation Day** | Palestrante **Manoel Carlos Junior\*** 1 (um) workshop 3h, 1 (um) almoço experiência e 3 (três) visitas técnicas, num total de 10 (dez) horas de duração (Exclusivo para Pessoa Jurídica) Investimento R\$ 1.200,00 | Período: 22.08.2019 de 9h às 19h



**Objetivo:** O Innovation Day tem o objetivo de estimular a reflexão e de enxergar a inovação no mercado de varejo e serviços de forma vivencial. Os participantes terão contato com conteúdo exclusivo através de um seminário que ocorrerá na parte da manhã com duração de 3h, seguido de almoço experiência e, no período da tarde, 3 visitas técnicas com a presença dos gestores das empresas, conferindo inovações, quais os padrões utilizados, a resposta do mercado e entender a aplicação dessas estratégias.

#### **Conteúdo temas abordados:**

- ✓ A Experiencialize é uma abordagem exclusiva de relacionamento e vendas baseado na entrega da melhor experiência para seu cliente;
- ✓ Aplicação prática e simplificada para o seu negócio junto ao seu consumidor;

#### **Resultados:**

- ✓ Orientar sobre mudanças do mercado;
- ✓ Mostrar novas estratégias através de exemplos práticos baseados em cases de sucesso;
- ✓ Criar uma cultura de inovação nos pequenos negócios.

\* Consultor e palestrante, pioneiro do marketing de experiência e autor do 1º livro sobre o tema no Brasil e criador do método **experiencialize!** Que ensina em 7 etapas, como as empresas podem criar um relacionamento afetivo com seus clientes e criando, dessa forma, um forte e decisivo diferencial competitivo.

UM PEQUENO  
**INVESTIMENTO**  
COM UM GRANDE RETORNO  
para *você* e o seu  
*negócio.*



Período	CURSO   Belém	Horário	CH	Investimento
15 à 18.07.2019	Como Elaborar um Plano de Negócio Facilitador: Nilberto Macêdo	14h às 19h	20h	R\$ 120,00
22 à 25.07.2019	Aprender e Empreender*	14h às 17h	15h	R\$ 80,00
05 a 09.08.2019 12 e 14.08.2019	Gestão de Pessoas Intermediário + 2h de Consultoria por Empresa**	19h às 22h	24h	R\$ 150,00
06 a 08.08.2019	Gestão de Estoque + 2h de Consultoria por Empresa	14h às 18h	12h	R\$ 80,00
19 à 23.08.2019	Como Elaborar um Plano de Negócios Facilitador: Nilberto Macêdo	18h às 22h	20h	R\$ 120,00
19 à 23.08.2019	Liderança Estratégica	14h às 18h	20h	R\$ 120,00
26 a 30.08.2019	Técnicas de Negociação	19h às 22h	15h	R\$ 80,00
26 a 31.08.2019	Seminário EMPRETEC	8h às 18h	60h	R\$ 1.100,00

\* O curso ocorrerá nos dias 22 a 24.07.2019, no horário das 14h às 18h. No dia 25.07.2019, ocorrerá no horário das 14h às 17h.

\*\* O curso ocorrerá nos dias 05, 06, 07, 08, 09, 12, 13 e 14.08, no horário de 19h às 22h. As 2h de consultoria serão agendadas e exclusivas para proprietários de Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP) e Produtor Rural.

Período	MINICURSO   Belém	Horário	CH	Investimento
03.07.2019	Como Controlar o Fluxo de Caixa	14h às 18h	4h	R\$ 30,00
04.07.2019	Como Definir Preço de Venda	14h às 18h	4h	R\$ 30,00
08.07.2019	Como Aumentar suas Vendas	14h às 18h	4h	R\$ 30,00
06.08.2019	Finanças Estratégicas – Acertando o Rumo da sua empresa Facilitador: Nilberto Macêdo	8h30 às 12h30	4h	R\$ 30,00
22.08.2019*	Innovation Day*** Facilitador: Manoel Carlos Junior	9h às 19h	10h	R\$ 1.200,00
29.08.2019	Finanças Estratégicas – Acertando o Rumo da sua empresa Facilitador: Nilberto Macêdo	14h30 às 18h30	4h	R\$ 30,00

\*\*\* Evento contendo: 1 (um) workshop, 1 (um) almoço experiência e 3 (três) visitas técnicas, num total de 10 (dez) horas.

Período	PALESTRA   Belém	Horário	CH	Investimento
01, 08, 15, 22, 29.07.2019	Como se Tornar um Microempreendedor Individual	9h às 10h30	1h30	Gratuito
03, 10, 17, 24, 31.07.2019	Como se Tornar um Microempreendedor Individual	15h às 16h30	1h30	Gratuito
02.07.2019	Orientação para Acesso a Crédito - Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (CEAPE)	10h às 12h	2h	Gratuito
08.07.2019	Como Gerir seus Negócios com Educação Financeira	14h às 16h	2h	Gratuita
05.08.2019	Como Gerir seus Negócios com Educação Financeira	14h às 16h	2h	Gratuita
12.08.2019	Entenda sua Ideia de Negócio Facilitador: Nilberto Macêdo	15h às 17h	2h	Gratuita
13.08.2019	Palestra EMPRETEC Facilitadora: Leda Magno	19h às 21h	2h	Gratuito
02, 05, 09, 12, 19, 23, 26 e 30.08.2019	Como se Tornar um Microempreendedor Individual	9h às 10h30	1h30	Gratuito
07, 14, 21 e 28.08.2019	Como se Tornar um Microempreendedor Individual	15h às 16h30	1h30	Gratuito



## Conteúdo Programático

<p style="text-align: center;"><b><u>Palestra do Microempreendedor Individual (2h)</u></b></p> <p>O que é? Requisitos Legais do MEI; Impedimentos para ser MEI; Atividades Permitidas ao MEI; Vantagens de formalizar; Como se formalizar?; Quanto vai pagar?; Obrigações do MEI; Custo com funcionário; Portal do Empreendedor.</p>	
<p><b><u>Palestra Orientação para Acesso a Crédito (2h)</u></b></p> <p>Na palestra os participantes serão apresentados aos seguintes assuntos: Conta corrente Pessoa jurídica. Operações de crédito - capital de giro, rotativos e antecipação. Serviços Bancários - credenciamento, folha de pagamento e cobrança bancária. Investimentos - aplicações financeiras para empresários.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Aprender a Empreender (15h)</u></b></p> <p>Mercado: Estrutura e Componentes; Princípios de Marketing; Projeção e Acompanhamento de Resultados; Gerenciamento do Fluxo de Caixa; Fundamentos do Empreendedorismo</p>
<p><b><u>Palestra 09 Passos para Planejar o seu Negócio Digital (2h)</u></b></p> <p>Serão abordados na palestra os seguintes assuntos: Perfil do Cliente; Canais de Relacionamento; Ferramentas necessárias para iniciar; Avaliação dos custos.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Minicurso Como Controlar o Fluxo de Caixa (4h)</u></b></p> <p>Conceitos Básicos de: Cuidando do caixa; Cuidando das contas a pagar e a receber; Conhecendo o caderno de ferramentas.</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Minicurso Como Definir Preço de Venda (4h)</u></b></p> <p>Conceitos Básicos de: O que são gastos; A importância da margem; Formação do preço; Ponto de equilíbrio operacional.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Minicurso Como Aumentar as Suas Vendas (4h)</u></b></p> <p>Conceitos Básicos de: Eu sei vender? Conversando sobre Marketing; Utilizando o Marketing para vender melhor; Construindo o futuro das minhas vendas.</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Gestão de Pessoas   Intermediário (24h) + 2h de Consultoria por empresa</u></b></p> <p>O sistema de gestão de pessoas; Sistemas de remuneração e provisão de pessoas; Seleção, desempenho e retenção de pessoas; O trabalho em equipe; A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; O empresário como um coach da equipe.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Gestão de Estoques (12h)</u></b></p> <p>A Gestão de Estoques está diretamente associada à eficiência do empreendimento, seja do ponto de vista operacional, seja do ponto de vista da sustentabilidade econômica. Existe uma estreita conexão entre mercado, produção, Gestão de Estoques e rentabilidade, sendo esta última a condição essencial para a manutenção do negócio "vivo" (em operação). <b>COMPETÊNCIAS TRABALHADAS:</b> Cognitiva: Compreender a importância da Gestão de Estoques para dimensionamento da produção e comercialização. Atitudinal: Predispor-se a adotar técnicas eficientes na Gestão de Estoques. Operacional: Selecionar e aplicar as ferramentas de Gestão de Estoques que melhor se ajustem aos demais instrumentos de gestão e aos objetivos do empreendimento.</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Como Elaborar um Plano de Negócio (20h)</u></b></p> <p>Demonstrar aos participantes a importância da coleta de informações para a realização do planejamento empresarial e posterior formatação de um plano de negócio, através de um processo interativo e dinâmico.</p>	
<p style="text-align: center;"><b><u>MiniCurso Finanças Estratégicas – Acertando o Rumo da sua Empresa (4h)</u></b></p> <p>Como o empresário pode despertar para a utilização das informações financeiras de sua empresa como fonte de competitividade, inovação e olhar diferenciado para o mundo empresarial.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Palestra Entenda sua Ideia de Negócio (2h)</u></b></p> <p>Fundamentos do Empreendedorismo: Mercado, Princípios de Marketing; Projeção e Acompanhamento de Resultados; Gerenciamento do Fluxo de Caixa.</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Liderança Estratégica (20h)</u></b></p> <p>O Líder e a sua realidade local; Planejamento para uma liderança eficaz; Gestão de soluções: a gestão das pessoas, a gestão de ideias e a gestão dos resultados; Caixa de ferramentas; Resultados da liderança eficaz.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Técnicas de Vendas (15h)</u></b></p> <p>A Profissão de Vendas; O quê, para quem vendemos e como vendemos; Negociação em Vendas; Fechamento e pós-venda.</p>

UM PEQUENO  
**INVESTIMENTO**  
COM UM GRANDE RETORNO  
para *você* e o seu  
*negócio.*



**Vagas LIMITADAS | Não fazemos RESERVAS |**  
[www.pa.sebrae.com.br](http://www.pa.sebrae.com.br) | [metropolitana-treinamento@pa.sebrae.com.br](mailto:metropolitana-treinamento@pa.sebrae.com.br)

Todos os eventos (gratuitos e pagos) podem ser adquiridos através do site <http://eventos.pa.sebrae.com.br/loja/> ou se preferir informação ou inscrição em eventos gratuitos, ligue **0800-570-0800** (7h às 19h).

As inscrições também podem ser feitas presencialmente (8h às 17h).

**Endereço Belém:** Rua Municipalidade, 1461 (entre Dom Pedro I e Dom Romualdo de Seixas).  
Fone: 3181-9002 / 9003 / 9004.

**Endereço da Sala do Empreendedor em Ananindeua:** Local: Dentro da Secretaria de Educação  
Endereço: Rua José Marcelino de Oliveira, 399 (em frente ao Supermercado Mateus, ao lado da Igreja matriz)  
Fone: (91) 3250-1015 | 3250-1085 | E-mails: [sedesananindeua.pa@gmail.com](mailto:sedesananindeua.pa@gmail.com)  
Horário de Funcionamento: 8h às 14h (de segunda a sexta-feira)

**Endereço da Sala do Empreendedor em Benevides:**  
Local: Prefeitura Municipal de Benevides | Endereço: Praça Central (Centro)  
Fone: (91) 98233-6583 | E-mails: [easbenevides@hotmail.com](mailto:easbenevides@hotmail.com)

**Endereço da Sala de Atendimento em Icoaraci:**  
Local: Agência Distrital de Icoaraci, Rua Manoel Barata, 900 | Bairro: Cruzeiro  
Horário de Funcionamento: 8h às 12h e das 13h às 15h (somente às quintas-feiras)

**Endereço da Sala de Atendimento em Outeiro:**  
Local: Administração Regional de Outeiro, Rua Manoel Barata, S/N | Bairro: São João do Outeiro  
Horário de Funcionamento: 8h às 12h e das 13h às 15h (somente às terças-feiras)

**Endereço da Sala do Empreendedor em Marituba:**  
Local: SEDETER – Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico, Turismo, Trabalho, Emprego e Renda  
Endereço: Rua do Fio nº 10 – Novo Centro | Fone: 3256-3333 | Horário de Funcionamento: 8h às 14h (de segunda a quinta-feira)

**Endereço da Sala do Empreendedor em Mosqueiro:**  
Local: Dentro da Agência Distrital de Mosqueiro | Endereço: Rua 15 de novembro, 664 – 4ª Rua – Vila  
Fone: (91) 98939-1957 | E-mails de Contato: [ananonata20@gmail.com](mailto:ananonata20@gmail.com)  
Horário de Funcionamento: 8h às 12h e das 14h às 18h (de segunda a sexta-feira)

**Endereço da Sala do Empreendedor em Santa Bárbara do Pará:**  
Rua Procópio Ramos, S/N (altos do Supermercado Dois Irmãos, ao lado do Estádio Municipal) (8h às 14h).  
Fone: (91) 99617-2789 | 99613-7980 | 99985-0802 | E-mail: [empreender.santabarbara@gmail.com](mailto:empreender.santabarbara@gmail.com)  
Horário de Funcionamento: 8h às 14h (de segunda a sexta-feira)

#### **Documentos Necessários para Inscrição:**

Pessoa Física: Nome Completo, CPF, Endereço Completo e Telefone.

Pessoa Jurídica: Razão Social, N.º CNPJ, Endereço Completo e Telefone. No caso de empregado, além dos documentos supracitados, é necessário a apresentação de documento comprobatório de vínculo empregatício.

Formas de Pagamento Presenciais: Dinheiro, Cartão Débito ou Crédito. Formas de Pagamento no Site: Cartão Crédito.

Peça a programação do SEBRAE, para começar ou aprimorar o seu negócio através do [WhatsApp \(91\) 98446-9414](https://api.whatsapp.com/send?phone=91984469414).