

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



**Programação de Capacitações – Outubro e Novembro 2017 – Belém**

Período	MINI-CURSO   Nome do Evento   Belém Somente para Pessoa Jurídica	Horário	CH	Investimento
26.10.2017	Como Impulsionar suas Vendas pela Internet	14h às 18h	4h	R\$ 40,00***
27.10.2017	Clínica Armazenamento apropriados das matérias prima, ingredientes e embalagens na Indústria	08h às 12h	4h	R\$ 40,00***
28.10.2017	Rotulagem de alimentos industrializados, o que devo saber? Quais as exigências legais?	08h às 12h	4h	R\$ 40,00***
28.10.2017	Criação de Cardápio e Técnicas para Empratar	14h às 20h	6h	R\$ 60,00***
30.10 a 01.11.2017	Tecnológico Boas práticas na fabricação e manipulação de alimentos. Padaria, confeitaria, doceria e indústria de massas.	14h às 18h	12h	R\$ 120,00***
30 e 31.10.2017	Normas Técnica para Salões de Beleza	Dia 30 das 08h as 12h e das 14h as 18h    Dia 31 das 08h as 12h	12h	R\$ 120,00***
30, 31.10 e 01.11.2017	Sistemas eficientes: Como Reduzir o Desperdício de Energia na sua Empresa	14h às 18h	12h	R\$ 120,00***
07, 08 e 09.11.2017	Economia Sustentável: Como promover o reaproveitamento e criar um novo prato	14h às 18h	12h	R\$ 120,00***
07, 08 e 09.11.2017	Adequação Ambiental de Oficinas Mecânicas, do Licenciamento a Execução.	18h às 22h	12h	R\$ 120,00***
07, 08 e 09.11.2017	Desenvolvimento e Montagem de Vitrines no Varejo de Moda	18h às 22h	12h	R\$ 120,00***
07, 08 e 09.11.2017	Práticas de Produtividade para a Economia Criativa - Moda e Artesanato	08h às 12h	12h	R\$ 120,00***
13.11.2017	Armazenamento Apropriados das Matérias Prima, Ingredientes e Embalagens na Indústria	14h às 18h	4h	R\$ 40,00***
14.11.2017	Rotulagem de Alimentos Industrializados, o que devo saber? Quais as exigências legais?	08h às 12h	4h	R\$ 40,00***
14.11.2017	Criação de Cardápio e Técnicas para Empratar	14h às 20h	6h	R\$ 60,00***
16.11.2017	Como Impulsionar suas Vendas pela Internet	14h às 18h	4h	R\$ 40,00***
16 e 17.11.2017	Montagem de Cardápio e Apresentação de Pratos	08h às 12h	8h	R\$ 80,00***
20 e 21.11.2017	Design de Ambiente para o Segmento de Beleza e Estética	Dia 20 das 08h as 12h e das 14h as 18h  Dia 21 das 08h as 12h	12h	R\$ 120,00***
20, 21, 22.11.2017	Sistemas eficientes: Como Reduzir o Desperdício de Energia na sua Empresa	18h às 22h	12h	R\$ 120,00***
21.11.2017	Como Controlar a Qualidade dos Produtos, Perdas e Desperdícios, para Restaurantes, Lanchonetes e Similares.	08h as 12h e das 14h as 18h	8h	R\$ 80,00***
21, 22 e 23.11	Gestão de Estoques para Oficinas Mecânicas	18h às 22h	12h	R\$ 120,00***

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



Período	CURSOS   Nome do Evento   Belém	Horário	CH	Investimento
06 a 10.11.2017	Gestão para Pequenos Negócios	14h às 18h	20h	R\$ 80,00
06 a 10.11.2017	Aprender a Empreender	18h às 21h	15h	R\$ 80,00
06 a 11.11.2017	Seminário EMPRETEC	8h às 18h	60h	R\$ 900,00*
20.11 a 01.12.2017	Departamento de Pessoal   Nova Legislação	14h às 18h	40h	R\$ 160,00
20 a 24.11.2017	Como Elaborar um Plano de Negócios	14h às 18h	20h	R\$ 80,00
20 a 24.11.2017	Contabilidade para Não Contadores	14h às 18h	20h	R\$ 80,00
20 a 24.11.2017	Comunicação Oral   A Arte de Falar em Público	18h às 22h	20h	R\$ 80,00
20 a 24.11.2017	Marketing e Vendas	18h às 22h	20h	R\$ 80,00
20.11 a 01.12.2017	Como Gerenciar e Liderar Pessoas	18h às 21h	30h	R\$ 110,00
20.11 a 01.12.2017	Formação Didática de Instrutores	18h às 22h	40h	R\$ 200,00

Período	PALESTRAS   Nome do Evento   Belém	Horário	CH	Investimento
30.10.2017	Passo a Passo para a Formalização do Microempreendedor Individual	9h às 11h ou 15h às 17h	2h	Gratuita
01, 06, 08, 13, 20, 22, 27 e 29.11.2017	Passo a Passo para a Formalização do Microempreendedor Individual	9h às 11h ou 15h às 17h	2h	Gratuita

Período	MINI-CURSO   Nome do Evento   ICOARACI	Horário	CH	Investimento
31.10.2017	Aprendendo a Formar Preço	8h às 12h	4h	R\$ 30,00* MEI R\$ 20,00**

## Conteúdo Programático de Cursos e MiniCursos

<b><u>Curso Marketing e Vendas (20h)</u></b>	<b><u>Mini-Curso Aprendendo a Formar Preço (4h)</u></b>
Conhecendo o marketing e sua importância nas empresas; Pesquisa de mercado e criação de valores; Ambiente de marketing interno, organizacional e do consumidor; Aplicando o mix de marketing; Qualidades indispensáveis do profissional de vendas.	O que são gastos; A importância da margem; Formação de Preço; Ponto de equilíbrio operacional.
Curso Marketing e Vendas (20h)  Conhecendo o marketing e sua importância nas empresas; Pesquisa de mercado e criação de valores; Ambiente de marketing interno, organizacional e do consumidor; Aplicando o mix de marketing; Qualidades indispensáveis do profissional de vendas.	<b><u>Mini-Curso Aprendendo a Formar Preço (4h)</u></b>  <b><u>O que são gastos;</u></b> <b><u>A importância da margem;</u></b> <b><u>Formação de Preço;</u></b> <b><u>Ponto de equilíbrio operacional.</u></b>



## Conteúdo Programático de Cursos e MiniCursos (cont.)

<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Departamento de Pessoal (40h)</u></b></p> <p>Admissão de Pessoal: Documentos; Preenchimento e Assinatura de Documentos; Atividade Prática: Preenchimento de Documentos de Admissão. Procedimentos da Jornada de Trabalho Período de Descanso: Intervalo entre a Jornada de Trabalho e Jornadas Especiais Gratificação Natalina - 13º Salário Programação e Concessão de Férias: Perda de Direito às Férias; Abono Pecuniário; Concessão das Férias; Pagamento das Férias; Férias em Dobro; Férias Proporcionais; Férias Coletivas; Prescrição das Férias; Anotação no Registro de Empregados e CTPS; Folha de Pagamento: Procedimentos Mensais Rescisão de Contrato de Trabalho Modalidade de Rescisão e Direitos do Empregado Aviso Prévio: Formas de Aviso Prévio; Reconsideração do Aviso Prévio; Prazo para Pagamento. Homologação da Rescisão de Contrato; Rescisão Antecipada (Prazo Determinado); Indenização Adicional; Seguro-Desemprego.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Formação Didática de Instrutores (40h)</u></b></p> <p>Análise comparativa de referências educacionais; A visão tradicional e o novo paradigma; Pressupostos e práticas da Pedagogia e Andragogia; Foco na educação de adultos; Os quatro pilares da educação; Orientação metodológica à prática do instrutor/facilitador; Atitudes do facilitador; O sistema de avaliação da aprendizagem; As relações interpessoais na facilitação da aprendizagem; Diferenças individuais; O processo de comunicação; As competências do educador/facilitador; Práticas estratégicas no trabalho com grupos \ Dinâmicas de jogos; Ciclo de aprendizagem vivencial (CAV); Oficina – Micro Ensino; Orientação para a utilização de instrumentos didáticos.</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Como Gerenciar e Liderar Pessoas (30h)</u></b></p> <p>Fundamento de Gestão no Cenário Global; Gerenciar Processos e Liderar Pessoas; Liderança; Administração de Conflitos; Atribuições e Responsabilidades do Gerenciador e da Liderança; Modelo Contingencial de Liderança; “Pecados Capitais” de um Líder; Líder X Poder; “Manda quem pode obedece quem tem juízo?”; Sol da Primavera da Liderança.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Como Elaborar um Plano de Negócios (20h)</u></b></p> <p>O Que é um Plano de Negócio?; Objetivo do Plano de Negócio; Mercado Consumidor; Mercado Fornecedor; Mercado Concorrente; Processo Operacional do Negócio; Necessidade de Pessoas – Recursos Humanos; Localização – Importância; Projeção do Volume de Vendas; Análise Financeira – Esse Negócio dá Dinheiro?</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Contabilidade para Não Contadores (20h)</u></b></p> <p>A função do contador; Controles Financeiros; As contas e suas classificações; Lançamentos; Relatórios Contábeis.</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Comunicação Oral A Arte de Falar em Público (20h)</u></b></p> <p>Desenvolvendo a Autoconfiança; O uso inteligente dos recursos de apoio numa apresentação; Planejamento; Ciclo de Palestras.</p>
<p style="text-align: center;"><b><u>Curso Gestão para Pequenos Negócios (20h)</u></b></p> <p>Gestão empreendedora; Gestão de mercado; Gestão financeira; Gestão de pessoas; Gestão de marketing.</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>

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



## Cursos + Consultorias

### Somente para Proprietários e Gerentes (líderes) – Belém

Período	Cursos + Consultorias   Nome do Evento   Belém	Horário	CH	Investimento
06 a 11.11.2017	<p>Gestão de Pessoas e Equipes + 02h Consultoria por empresa</p> <p>Conteúdo Programático: O sistema de Gestão de Pessoas; Sistemas de remuneração e provisão de pessoas; Seleção, desempenho e retenção de talentos; O trabalho em equipe e a percepção humana; A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; O empresário como um coach da equipe.</p>	18h às 22h	24h	R\$ 150,00 para 2 participantes

## Consultorias Individuais em sua Empresa

### Somente para Proprietários e Gerentes (líderes) – Belém

Consultorias   Nome do Evento   Belém	CH	Investimento
Orientações em Vendas	17h	R\$ 500,00
<p>Visa auxiliar os empresários na gestão de suas vendas, buscando a melhoria de sua competitividade comercial, apontando caminhos para sensibilização do público da sua empresa, para que o mesmo tenha experiências de compras positivas em todas as etapas: criação de interesse, pré-compra, compra e pós-compra.</p> <p>Ao contratar a consultoria especializada em gestão de vendas, você poderá:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover a interface entre a sua empresa e consumidores por meio de um conjunto de atividades mercadológicas;</li> <li>• Diagnosticar os pontos fortes e as oportunidades de melhorias, de acordo com a demanda da sua empresa;</li> <li>• Constatar as necessidades de gestão e técnicas de promoção de vendas do seu negócio;</li> <li>• Identificar e interpretar o mercado-alvo da sua empresa por meio de fontes experimentais e do diagnóstico;</li> <li>• Apresentar um conjunto de técnicas, ações e estratégias de divulgação utilizadas para motivar e influenciar as decisões do seu cliente;</li> <li>• Apontar caminhos de gestão de vendas que irão auxiliá-lo na sensibilização do público da sua empresa, de modo que tenham experiências de compras positivas em todas as etapas: criação de interesse, pré-compra, compra e pós-compra.</li> </ul>		

**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)

Para informação ou inscrição em eventos gratuitos, ligue 0800-570-0800 (7h às 19h).

Demais eventos, a inscrição deve ser feita presencialmente.

**Endereço Belém:** Rua Municipalidade, 1461 (entre Dom Pedro I e Dom Romualdo de Seixas).

**Fone:** 3181-9001 / 9002 / 9003 / 9004 (8h às 17h).

**Endereço Icoaraci:** Rua Padre Júlio Maria, 960 (3ª Rua) | Bairro: Cruzeiro

**Fone:** 3227-7080 (8h às 12h e das 14h às 18h).

#### Documentos Necessários para Inscrição:

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

Pessoa Jurídica: Razão Social, N.º CNPJ, Endereço Completo e Telefone.

Forma de Pagamento: Dinheiro, Débito Automático ou Cartão de Crédito.

No caso de empregado, além dos documentos supracitados, é necessário a apresentação de documento comprobatório de vínculo empregatício.

**Na apresentação de documentação empresarial (MEI, ME e EPP), tenha 10% de desconto em qualquer evento. \*Exceto.**

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

\*Desconto para o Microempreendedor Individual (proprietário).



\*\*\* Somente para CNPJ.