

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



Programação de Capacitações – Setembro e Outubro 2017 – Belém

Período	CURSOS Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
11 a 22.09.2017	Excelência no Atendimento ao Cliente	08h30 as 12h30	40h	R\$ 160,00
18 a 22.09.2017	Gestão de Estoque	18h as 22h	20h	R\$ 80,00
18 a 22.09.2017	Gestão para Pequenos Negócios	14h as 18h	20h	R\$ 80,00
18 a 22.09.2017	Como Elaborar um Plano de Negócios	18h as 22h	20h	R\$ 80,00
25 a 29.09.2017	Contabilidade para Não Contadores	14h as 18h	20h	R\$ 80,00
25.09 a 06.10.2017	Departamento de Pessoal	18h as 22h	40h	R\$ 160,00
25 a 29.09.2017	Comunicação Oral A Arte de Falar em Público	14h as 18h	20h	R\$ 80,00
16 a 20.10.2017	Marketing e Vendas	14h as 18h	20h	R\$ 80,00
16 a 20.10.2017	Como Elaborar um Plano de Negócios	18h as 22h	20h	R\$ 80,00
06 a 11.11.2017	Seminário EMPRETEC	08h as 18h	60h	R\$ 900,00

Período	MINI-CURSO Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
01, 04, 05 e 06.09	Como Validar Seu Modelo de Negócio	14h as 17h	12h	R\$ 50,00*

Período	PALESTRAS Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
04, 06, 11, 13, 18, 20, 25 e 27.09.2017	Passo a Passo para a Formalização do Microempreendedor Individual	09h as 11h ou 15h as 17h	02h	Gratuita
04.09.2017	Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes	14h as 16h	02h	R\$ 15,00*
04.09.2017	Atendimento ao Cliente Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	16h30 as 18h30	02h	R\$ 15,00*
04.09.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Banco do Brasil	10h as 12h	02h	Gratuita
06.09.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Banco da Amazônia	10h as 12h	02h	Gratuita
20.09.2017	A Importância do Capital de Giro Para o Sucesso do Seu Negócio	14h as 16h	02h	R\$ 15,00*
20.09.2017	Fluxo de Caixa Controle e Planeje as Finanças de Sua Empresa	16h30 as 18h30	02h	R\$ 15,00*
21.09.2017	Atendimento ao Cliente Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	14h as 16h	02h	R\$ 15,00*
21.09.2017	Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes	16h30 as 18h30	02h	R\$ 15,00*
22.09.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Caixa Econômica Federal	10h as 12h	02h	Gratuita
02, 04, 11, 16, 18 e 30.10.2017	Passo a Passo para a Formalização do Microempreendedor Individual	09h as 11h ou 15h as 17h	02h	Gratuita
04.10.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Banco do Brasil	10h as 12h	02h	Gratuita
06.10.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Banco da Amazônia	10h as 12h	02h	Gratuita
13.10.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Caixa Econômica Federal	10h as 12h	02h	Gratuita
18.10.2017	Palestra EMPRETEC	19h as 21h	02	Gratuita

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



Período	CURSOS Nome do Evento ICOARACI	Horário	CH	Investimento
25 a 29.09.2017	Comunicação Oral A Arte de Falar em Público	18h as 22h	20h	R\$ 80,00
16 a 20.10.2017	Marketing e Vendas	18h as 22h	20h	R\$ 80,00

Período	MINI-CURSO Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
31.10.2017	Aprendendo a Formar Preço	08h as 12h	04h	R\$ 30,00* MEI R\$ 20,00**

Período	PALESTRAS Nome do Evento ICOARACI	Horário	CH	Investimento
06, 13, 20 e 27.09.2017	Passo a Passo para a Formalização do Microempreendedor Individual	09h as 11h ou 15h as 17h	02	Gratuita
05.09.2017	SICOOB Cooperativa de Crédito	09h as 11h	02	Gratuita
14.09.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Banco do Brasil	09h as 11h	02	Gratuita
21.09.2017	Descobrimos Como Vender Mais e Melhor	09h as 11h	02	R\$ 15,00*
28.09.2017	Atendimento ao Cliente Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	09h as 11h	02	R\$ 15,00*
04, 11, 18 e 25.10.2017	Passo a Passo para a Formalização do Microempreendedor Individual	09h as 11h ou 15h as 17h	02	Gratuita
05.10.2017	SICOOB Cooperativa de Crédito	09h as 11h	02	Gratuita
19.10.2017	Linhas de Crédito ao Microempreendedor Individual Banco do Brasil	09h as 11h	02	Gratuita
26.10.2017	Controles Financeiros	09h as 11h	02	R\$ 15,00*

Consultorias Individuais em sua Empresa

Somente para Proprietários e Gerentes (líderes) – Belém

Período	Cursos + Consultorias Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
04.09 a 02.10.2017	Orientações em Vendas	18h as 22h	17h	R\$ 500,00

Visa auxiliar os empresários na gestão de suas vendas, buscando a melhoria de sua competitividade comercial, apontando caminhos para sensibilizar seus clientes para experiências de compras positivas, envolvendo as etapas de criação de interesse, pré-compra, compra e pós-compra.

Ao contratar a consultoria especializada em gestão de vendas, você poderá:

- Promover a interface entre a sua empresa e consumidores por meio de um conjunto de atividades mercadológicas;
- Diagnosticar os pontos fortes e as oportunidades de melhorias, de acordo com a demanda da sua empresa;
- Constatar as necessidades de gestão e técnicas de promoção de vendas do seu negócio;
- Identificar e interpretar o mercado-alvo da sua empresa por meio de fontes experimentais e do diagnóstico;
- Apresentar um conjunto de técnicas, ações e estratégias de divulgação utilizadas para motivar e influenciar as decisões do seu cliente;
- 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.



Cursos + Consultorias

Somente para Proprietários e Gerentes (líderes) – Belém

Período	Cursos + Consultorias Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
18 a 22.09.2017	Gestão Financeira + 02h Consultoria por empresa	18h as 22h	20h	R\$ 150,00 para 2 participantes
04 a 06.09 e 11 a 13.09	Gestão de Pessoas e Equipes + 02h Consultoria por empresa	18h as 22h	24h	R\$ 150,00 para 2 participantes
17 a 20.10.2017	Gestão Estratégica de Vendas + 02h Consultoria por empresa	18h as 22h	16h	R\$ 150,00 para 2 participantes
06 a 11.11.2017	Gestão de Pessoas e Equipes + 02h Consultoria por empresa	18h as 22h	24h	R\$ 150,00 para 2 participantes

Conteúdo Programático de Cursos + Consultoria

<p><u>Gestão Financeira (20h) + 02h de Consultoria Individual para o Gestor da Empresa</u></p> <p>Planejamento Financeiro Fluxo de Caixa Preço de Venda Demonstrativo de Resultados Análise de Resultados</p>	<p><u>Gestão Estratégica de Vendas (16h) + 02h de Consultoria Individual para o Gestor da Empresa</u></p> <p>Analisando o processo de compra do cliente e o de venda da empresa; Planejando e gerenciando a equipe de vendas; Atendimento qualificado gera venda diferenciada; Trabalhando para fidelizar o cliente.</p>
<p><u>Gestão de Pessoas e Equipes (24h) + 02h de Consultoria Individual para o Gestor da Empresa</u></p> <p>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>	

Conteúdo Programático de Cursos e MiniCursos

<p><u>Curso Departamento de Pessoal (40h)</u></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><u>Mini-Curso Como Validar seu modelo de Negócio (12h)</u></p> <p>Descoberta do Cliente; Validação pelo Cliente; Criação do Cliente; Criação do Negócio.</p>	<p><u>Curso Gestão para Pequenos Negócios (20h)</u></p> <p>Gestão empreendedora; Gestão de mercado; Gestão financeira; Gestão de pessoas; Gestão de marketing.</p>
<p><u>Curso Contabilidade para Não Contadores (20h)</u></p> <p>Conteúdo Programático: A função do contador; Controles Financeiros; As contas e suas classificações; Lançamentos; Relatórios Contábeis.</p>	<p><u>Curso Comunicação Oral A Arte de Falar em Público (20h)</u></p> <p>Conteúdo Programático: Desenvolvendo a Autoconfiança; O uso inteligente dos recursos de apoio numa apresentação; Planejamento; Ciclo de Palestras.</p>
<p><u>Curso Como Elaborar um Plano de Negócios (20h)</u></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><u>Curso Gestão de Estoque (20h)</u></p> <p>Planejamento; Questões Fundamentais do Planejamento; Administração de Materiais; Gestão de Compras; Gestão de Estoques; Organização de Estoques; Depósitos e Almoxarifado Determinação dos níveis de Estoque.</p>
<p><u>Curso Marketing e Vendas (20h)</u></p> <p>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.</p>	

Vagas LIMITADAS / Não fazemos RESERVAS

www.pa.sebrae.com.br | metropolitana-treinamento@pa.sebrae.com.br

Para informação ou inscrição em eventos gratuitos, ligue 0800-570-0800 (07h as 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 (08h as 17h).

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

Fone: 3227-7080 (08h as 12 e das 14h as 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.

****Desconto para o Microempreendedor Individual (proprietário).**

*****Somente para CNPJ.**