

PROGRAMAÇÃO FORTALEZA

# Cursos Sebrae

NOVEMBRO /2018



| Sucesso

| Metas

| Empreendedorismo

**“Comece onde você está. Use o que você tem. Faça o que você pode.”**  
- Arthur Ashe, ex-tenista.

**SEBRAE**

# VOCÊ QUER MONTAR OU ESTÁ MONTANDO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO? O SEBRAE/CE pode ajudar você, confira!

**Siga a trilha do Começar Bem em 6 passos ou participe do IPGN numa jornada de 40 horas!**

**Aproveite os preços reduzidos do Começar Bem e participe de todos os passos da trilha para o sucesso do seu negócio!**



Começar bem é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. Por isso, participe da trilha de capacitação do programa COMEÇAR BEM e conte com o apoio de especialistas em pequenos negócios para implantar sua empresa a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado. Confira os passos e não perca tempo!



## 1º PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO – 07/11

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 da sua empresa.

**Carga horária:** 4 h/a  
**Horário:** 14h às 18h  
**Valor:** R\$ 30,00  
**Instrutor(a):** João Moisés

## 2º PASSO

### COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 12 a 14/11

Aprenda a criar modelos 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.

**Carga horária:** 12 h/a  
**Horário:** 14h às 18h  
**Valor:** R\$ 70,00  
**Instrutor(a):** José David Ferreira



## 5º PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO – 28/11

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.

**Carga horária:** 8 h/a  
**Horário:** 08h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30  
**Valor:** R\$ 40,00  
**Instrutor(a):** José David Ferreira

## 4º PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO – 27/11

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 também será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em sua empresa.

**Carga horária:** 8 h/a  
**Horário:** 08h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30  
**Valor:** R\$ 40,00  
**Instrutor(a):** Fátima Carvalho

## 3º PASSO

### COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO\* – 20 a 23/11

O modelo de negócio é um instrumento estratégico 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 no mercado.

**Carga horária:** 12 h/a  
**Horário:** 14h às 17h  
**Valor:** R\$ 70,00  
**Instrutor(a):** Giovani Nogueira

\* Pré-requisito para o curso "Como Validar seu Modelo de Negócio": já ter participado do curso "Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio".

## 6º PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO – 29/11

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.

**Carga horária:** 4 h/a

**Horário:** 8h30 às 12h30

**Valor:** R\$ 30,00

**Instrutor(a):** José David Ferreira



# SUCESSO



O Programa **COMEÇAR BEM** está com os preços reduzidos. E comprando a trilha completa dos

**6** Passos\*,  
você ainda  
ganha mais  
**10%** de  
desconto.

\*4 oficinas e 2 cursos

## TODOS OS CONHECIMENTOS PARA INICIAR SEU NEGÓCIO EM UMA JORNADA DE 40 HORAS. PARTICIPE!



## INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO – 19 a 23/11

**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.

**Carga horária:** 40 h/a

**Horário:** 13h30 às 21h30

**Prazo para desconto\*:** até 12/10

**Valor:** R\$ 200,00

**Instrutor(a):** Alexandre Ângelo

## VOCÊ VAI COMEÇAR OU JÁ TEM UM NEGÓCIO? QUER FICAR MAIS PREPARADO PARA IMPULSIONÁ-LO? FAÇA EMPRETEC JÁ!



# empretec

### SEMINÁRIO EMPRETEC - 26/11 a 01/12

Criado pela ONU - Organização das Nações Unidas e aplicado com sucesso no mundo todo, o EMPRETEC é um seminário voltado para atuais e futuros empresários, e tem como objetivo estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor por meio de uma metodologia vivencial focada em 10 características empreendedoras essenciais (CCE's). São elas: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade eficiência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informação; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança. Não deixe para depois, inscreva-se já!

**Carga horária:** 60 h/a

**Horário:** 8h30 às 19h30

**Prazo para entrevistas:** 13 a 23/11

**Valor:** R\$ 980,00

(parcelado em até 10 vezes no cartão)

**Instrutores:** Luci Tanaka e Fred Gurgel

**Workshop Pós-Seminário:** 17/12



**VOCÊ JÁ TEM SEU NEGÓCIO  
E BUSCA APRIMORAMENTO?  
Conte com o SEBRAE/CE para  
superar todos os desafios!**

**SEU DESEJO É MELHORAR  
A GESTÃO DA SUA EMPRESA?  
NÓS TEMOS OS CURSOS QUE  
VOCÊ PRECISA. CONFIRA!**



### **GESTÃO DE ESTOQUES – 12 a 14/11**

Definições da gestão de estoques; Custos de estoques; Cadastramento de materiais; Curva ABC; Inventário; Cálculo de demandas; Giro de Estoques; Controle e organização de estoques.

**Carga horária:** 12 h/a  
**Horário:** 18h às 22h  
**Prazo para desconto\*:** até 05/10  
**Valor:** R\$ 100,00  
**Instrutor(a):** Ernesto Antunes

### **GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO – 19 a 30/11**

Gerencie de forma eficaz todas as áreas de sua empresa. Confira o conteúdo: 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).

**Carga horária:** 30 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 12/10  
**Valor:** R\$ 180,00  
**Instrutor(a):** Sérgio Dal Corso

**BUSCANDO SOLUÇÕES  
EFICAZES EM FINANÇAS  
E CONTABILIDADE? TEMOS  
VÁRIAS OPÇÕES PARA VOCÊ  
ESCOLHER. APROVEITE!**

### **FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA – 05 a 09/11**

Saber calcular preço de venda é essencial em todo negócio. Confira os conteúdos: Conceito e entendimento de custos; Conceito e entendimento de despesas; Definindo o pró-labore; Planilha de custos fixos e variáveis; Cálculos para formação do preço; Margem de contribuição; Análise para definição do preço de venda.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 29/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Rogeslan Gomes

### **CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO – 05 a 09/11**

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.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 29/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Cláudia Dias

### **GESTÃO DE CRÉDITO E COBRANÇA – 19 a 23/11**

Contextualização do cenário atual; Conhecendo seu devedor: qual o perfil do seu cliente; Como fazer gestão de crédito e cobrança; Políticas de crédito; 6 C's do crédito; Quais os mecanismos de cobrança; Negociação de dívidas; Direitos e deveres do credor e do devedor; Qual o passivo judicial e os impactos nos aspectos contábeis; Fluxo e prazos da cobrança; Habilidades do negociador/cobrador; Características do devedor; Técnicas e etapas da negociação de dívidas.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 12/11  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Rogeslan Gomes

### **GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA – 26 a 30/11**

Entendendo o ciclo operacional e financeiro da empresa; Levantamento dos elementos que compõem o capital de giro; Cálculo e análise do capital de giro para uma gestão eficaz da empresa, de acordo com as suas atividades; Analisando os principais controles financeiros da empresa; Cálculo e análise do fluxo de caixa, para a tomada de decisões, baseada nos resultados financeiros alcançados e projetados pela empresa.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 19/11  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Rogeslan Gomes

**SUA EMPRESA  
PRECISA VENDER  
MAIS, ATRAINDO  
E FIDELIZANDO  
NOVOS CLIENTES?  
NÃO PERCA NOSSOS  
CURSOS DE MARKETING  
E VENDAS!**



### **ATENDIMENTO COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE – 05 a 09/11**

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.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 29/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Analice Ramos

## FACEBOOK E INSTAGRAM PARA PEQUENOS NEGÓCIOS – 26 a 30/11

Em 2018, o Facebook atingiu a marca de mais de 2 bilhões de usuários cadastrados. Já, no Instagram, são publicadas por dia mais de 100 milhões de fotos que geram mais de 4.2 bilhões de curtidas. Conhecer e dominar os recursos dessas redes é fundamental para quem deseja utilizar o marketing digital como ferramenta para alavancar vendas. Neste curso você aprenderá a criar páginas empresariais no Facebook e perfis comerciais no Instagram, integrar seu Instagram com o WhatsApp, melhorar o desempenho orgânico das suas redes, trabalhar o marketing de conteúdo nas redes, segmentar seu público, formar um persona, criar campanhas publicitárias online (link patrocinado e anúncio impulsionado) e montar um catálogo de produtos no Facebook.

**Carga Horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 19/11  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Patrícia Leitão

## VOCÊ SABE COMO OBTER OS MELHORES RESULTADOS COM A SUA EQUIPE? CONHEÇA OS NOSSOS CURSOS DE LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS!



## GESTÃO DE PESSOAS: COMO LIDERAR EQUIPES DE TRABALHO – 05 A 09/11

Princípios básicos da gestão de pessoas; Conhecendo os subsistemas da gestão de recursos humanos (RH); A importância da seleção e contratação de pessoas para formação de equipes produtivas; Novos paradigmas organizacionais; O papel da liderança; Competências básicas indispensáveis ao perfil do líder de equipes; Da liderança situacional à liderança transformacional; Habilidades da liderança na gestão das equipes; Dicas práticas para auxiliá-la a obter os melhores resultados da sua equipe.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 29/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Hilton Queiroz

## LIDERANDO PESSOAS PARA RESULTADOS – 26 a 30/11

Autoconhecimento – a base para maturidade e autonomia do líder; Entendendo o desafio empresarial; Os papéis da liderança na dinâmica organizacional; Comunicação e feedback; Gestão de conflitos; O líder como gestor de transformação e resultados.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 19/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Fátima Carvalho

## PRECISANDO DESENVOLVER OU APRIMORAR SUAS HABILIDADES? APROVEITE NOSSOS CURSOS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL!



## INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NAS RELAÇÕES INTERPESSOIS – 19 a 23/11

Conceito e construção da Inteligência Emocional; Teste de inteligência emocional; Alinhamento dos níveis neurológicos; Como assumir adversidades; Como transformar reações irracionais em emoções produtivas; Estágios de adaptação e respectivos comportamentos.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 12/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Magui Guimarães

## A ARTE DE FALAR EM PÚBLICO – TREINANDO A EXCELÊNCIA NA COMUNICAÇÃO ORAL – 26 a 30/11

Entendendo as técnicas de oratória com base na programação Neurolinguística; Como melhorar a performance das apresentações em público; Como elaborar um plano de ação para desenvolvimento da apresentação; Como fazer apresentações interativas para envolver a plateia; Uso de congruência na mensagem aumentando o poder de convencimento; Treinando o resgate do melhor estado através de âncoras; Como pensar para além de transmitir, ser um construtor do conhecimento; Como motivar, inspirar e conduzir pessoas ou grupos em direção a um objetivo comum; Como

adaptar as apresentações a cada público específico incentivando a plateia à reflexão.

**Carga horária:** 15 h/a  
**Horário:** 18h30 às 21h30  
**Prazo para desconto\*:** até 19/10  
**Valor:** R\$ 130,00  
**Instrutor(a):** Magui Guimarães

(\*) **15% de desconto direto nas inscrições online** através do site: [www.ce.sebrae.com.br](http://www.ce.sebrae.com.br). Ver critérios de descontos nas **inscrições presenciais** na contracapa deste encarte.

(\*\*) Os cursos com consultoria de GESTÃO DE ESTOQUES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS e de GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS são destinados a pessoas jurídicas, empresas MEI, ME ou EPP que no ato da inscrição devem **apresentar o CNPJ**. Cada inscrição dá direito a **02 participantes** e **01 consultoria de 02 horas por empresa, no SEBRAE**.

# SEBRAE

## FALE COM UM ESPECIALISTA



[www.ce.sebrae.com.br](http://www.ce.sebrae.com.br)  
**0800 570 0800**



siga o Sebrae nas redes sociais

@SebraeCeara    @CESebrae  
 @sebraece    sebraece  
 Sebrae no Ceará



## SUA EMPRESA AINDA NÃO ESTÁ NA INTERNET E NAS MÍDIAS SOCIAIS? ENTÃO APROVEITE AS NOSSAS OFICINAS AGORA COM VALORES REDUZIDOS!

### OFICINA COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ONLINE – 08/11

Conheça e adote estratégias de venda pela internet, por meio de um site gratuito como o Mercado Livre; Como construir e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.

**Carga horária:** 3 h/a

**Horário:** 14h às 17h

**Valor:** R\$ 30,00

**Instrutor(a):** Patrícia Leitão

### OFICINA COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO – 13/11

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, links com as redes sociais e as métricas de gestão e controles.

**Carga horária:** 3 h/a

**Horário:** 14h às 17h

**Valor:** R\$ 30,00

**Instrutor(a):** Honório Melo

### OFICINA COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL – 22/11

Desenvolva estratégias para integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual; Como montar e gerenciar um e-commerce e como mensurar os resultados da loja virtual.

**Carga horária:** 3 h/a

**Horário:** 14h às 17h

**Valor:** R\$ 30,00

**Instrutor(a):** Honório Melo

### OFICINA COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK – 29/11

Conheça o passo a passo para criar sua página no Facebook, desde a montagem até a operação das funcionalidades de gestão, mensuração de resultados, promoção e marketing digital buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através desse excelente recurso.

**Carga horária:** 3 h/a

**Horário:** 14h às 17h

**Valor:** R\$ 30,00

**Instrutor(a):** Honório Melo



## AINDA NÃO PARTICIPOU DE NOSSAS PALESTRAS GRATUITAS? VEJA A PROGRAMAÇÃO E APROVEITE!

### PALESTRA ESTRATÉGIAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA – 01/12 (sábado)

A competitividade de um negócio são dois fatores relacionados com a definição do preço de venda. Veja o conteúdo dessa palestra e participe: Estabelecimento da política de preços; Objetivos da determinação do preço; Estimativa de custos: custos fixos e variáveis; Análise de custos, preços e ofertas dos concorrentes; Seleção de um método para determinação de preços.

**Carga horária:** 2 h/a

**Horário:** 9h às 11h

**Valor:** GRATUITA

**Instrutor(a):** Marcos Venícius – Analista Sebrae

### PALESTRA COMO TER UM BUSINESS DE SUCESSO – 01/12 (sábado)

Business de Sucesso é um processo que analisa importantes áreas do negócio, como: Foco, Planejamento, Compartilhamento e Emoção. Dispõe conteúdos de fácil comunicação e aprendizagem para que se possa implantá-los imediatamente em sua vida e em seu negócio. Ideal para quem quer começar, ampliar ou renovar o próprio negócio e a própria carreira. Aproveite essa oportunidade!

**Carga horária:** 2 h/a

**Horário:** 9h às 11h

**Valor:** GRATUITA

**Instrutor(a):** Massimo Boni – Empresário e Consultor de Marketing



## CONHEÇA A PROGRAMAÇÃO SEBRAELAB COM WORKSHOPS E BATE-PAPOS NO PONTO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE NA SEDE DO SEBRAE!

### TALK: GOOGLE, MEU NEGÓCIO\* – 06/11

O Google Meu Negócio é uma ferramenta gratuita e fácil de usar, que possibilita que empresas e organizações gerenciem suas presenças online no Google, inclusive na Pesquisa Google e no Maps. Ao verificar e editar as informações da sua empresa, você ajuda os clientes a encontrá-la e pode contar sua história a eles.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Alisson Gomes – Analista Sebrae

### WORKSHOP MODELANDO NEGÓCIOS COM O CANVAS\* – 08/11

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Glauber Almeida – Analista Sebrae

### BATE-PAPO EMPREENDEDOR SEM SE PERDER\* – 13/11

Como superar o medo de arriscar-se no empreendedorismo, driblando as incertezas e aumentando as possibilidades de ter uma empresa de sucesso.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Nivaldo Teixeira - Gestor da EIM Instalações Industriais e Prof. de Telemática do IFCE

### WORKSHOP: PREPARANDO SUA VITRINE PARA O NATAL – \* 20/11

Como está o seu planejamento para montar sua vitrine de Natal esse ano? Ele já está chegando e é hora de se preparar! Para quem trabalha com varejo, o Natal é a principal data do ano e uma grande oportunidade para recuperar suas vendas e surpreender seus clientes, não só com lançamentos e promoções, mas também com a decoração natalina que se inicia nas vitrines esse mês.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Credenciado Sebrae

### BATE-PAPO COMO ELABORAR PESQUISA DE MERCADO\* – 22/11

Se você deseja abrir seu próprio negócio ou ampliar e/ou mudar seu foco, uma pesquisa de mercado se apresenta como uma poderosa ferramenta para identificar quais os produtos e serviços podem ser os mais rentáveis. Mostra ainda tendências e nichos em potencial e também permite fazer um plano de negócios mais assertivo.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Mônica Tomé – Analista Sebrae

### WORKSHOP ORGANIZE O CAIXA DA SUA EMPRESA E NÃO PERCA DINHEIRO\* – 27/11

Toda empresa precisa manter os controles financeiros e o fluxo de caixa organizados e atualizados, constantemente. Saiba como tirar proveito dessa poderosa ferramenta.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Credenciado Sebrae

### BATE-PAPO COMO IMPLANTAR ESTRATÉGIAS DIGITAIS NA SUA EMPRESA\* – 29/11

Sua empresa já possui uma boa estratégia de marketing digital? Se não, é importante contar com aliados que possuem o conhecimento necessário para traçar estratégias e um plano de ação efetivo que apresente bons resultados. Independentemente do tamanho da sua empresa.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 14h30 às 16h30  
**Valor:** GRATUITO  
**Facilitador(a):** Kamila Nadja – Analista Sebrae

(\*) Os workshops e bate-papos serão realizadas no Ponto de Atendimento SEBRAE – na Av. Mons. Tabosa esquina com Rua João Cordeiro.

## TEMOS, TAMBÉM, UMA PROGRAMAÇÃO ESPECIAL PARA O MEI, NO PONTO DE ATENDIMENTO SEBRAE DA ASSOCIAÇÃO COMERCIAL! VOCÊ QUE É MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL, CONHEÇA E PARTICIPE!

### MEI- O SEBRAE TE AJUDA A CRESCER\*\* – 13/11

- Quem pode se formalizar;
- Obrigações;
- Benefícios.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 13h às 15h  
**Valor:** GRATUITO  
**Local:** Associação Comercial – Rua Dr. João Moreira, 207 - Centro  
**Facilitador(a):** Colaborador Sebrae

### O MEI E A EMISSÃO DA NOTA FISCAL\*\* – 13/11

- Você mesmo emitindo sua Nota Fiscal;
- Quais os passos para emitir a Nota Fiscal.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 15h às 17h  
**Valor:** GRATUITO  
**Local:** Associação Comercial – Rua Dr. João Moreira, 207 - Centro  
**Facilitador(a):** Parceiro – ACONTECE (Associação dos Contabilistas do Ceará)

### MEI- O SEBRAE TE AJUDA A CRESCER\*\* – 27/11

- Quem pode se formalizar;
- Obrigações;
- Benefícios.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 13h às 15h  
**Valor:** GRATUITO  
**Local:** Associação Comercial – Rua Dr. João Moreira, 207 - Centro  
**Facilitador(a):** Colaborador Sebrae

### COMO O MEI PODE TER UM EMPREGADO\*\* – 27/11

- Quem pode contratar;
- Como posso contratar;
- Quantos posso contratar.

**Carga Horária:** 2 h/a  
**Horário:** 15h às 17h  
**Valor:** GRATUITO  
**Local:** Associação Comercial – Rua Dr. João Moreira, 207 - Centro  
**Facilitador(a):** Parceiro – ACONTECE (Associação dos Contabilistas do Ceará)

(\*\*) **Informações e inscrições no local e através do 0800 570 0800**  
Toda a programação para o MEI é realizada no Ponto de Atendimento SEBRAE da Associação Comercial do Ceará – Rua Dr. João Moreira, 207 – Centro

## INSPIRADO EM VOÇÊ, NOSSO ATENDIMENTO FICOU AINDA MAIS PERSONALIZADO.

### Confira nossos serviços:

- Orientações empresariais
- Diagnóstico da situação atual do seu negócio
- Bate-papos e palestras gratuitas



Ligue 0800 570 0800 e agende o seu atendimento exclusivo gratuito na Av. Monsenhor Tabosa, esquina com Rua João Cordeiro.



### SEBRAE ONLINE

Inscreva-se nos cursos de novembro com o nosso Atendimento Online:  
[www.ce.sebrae.com.br](http://www.ce.sebrae.com.br)





**FAÇA EMPRETEC.  
O IMPULSO QUE  
VOCÊ PRECISA PRA  
CHEGAR NO TOPO.**

Próxima oportunidade:  
**26/11 A 01/12**

Ligue  
**0800 570 0800**  
e faça a sua inscrição.



**Exigência**

**EFICIÊNCIA**

**PERSISTÊNCIA**

**METAS**

**PERSUASÃO**

**CONTATOS**

**METAS**

**QUALIDADE**

**CONTATOS**

**Autoconfiança**

**CONTATOS**



**AGORA VOCÊ FAZ SUA  
INSCRIÇÃO E PAGAMENTO  
NO NOSSO SITE COM TODAS  
AS VANTAGENS DE  
PARCELAMENTO E COM**

**DESCONTOS  
ESPECIAIS**

ACESSE NOSSO SITE: [WWW.CE.SEBRAE.COM.BR](http://WWW.CE.SEBRAE.COM.BR)  
E APROVEITE!

**OU INSCREVA-SE NA SEDE DO SEBRAE/CE E CONFIRA CONDIÇÕES DE DESCONTOS  
E PAGAMENTOS ESPECÍFICOS PARA INSCRIÇÕES PRESENCIAIS:**

**CARTÃO DE DÉBITO\*** | **CARTÃO DE CRÉDITO\*\*** | **BOLETO BANCÁRIO\*\*\***  
(Parcela única)

**DESCONTOS:**

**5%** Para pessoas jurídicas  
(**MEI, ME e EPP**)  
que efetuarem a partir  
de duas inscrições.

**10%** Para pessoas jurídicas (**MEI,  
ME e EPP**) em pagamentos  
realizados até 7 dias antes do  
início do curso.

**15%** Desconto máximo para  
pessoas jurídicas (**MEI, ME  
e EPP**), atendendo aos dois  
requisitos anteriores.

### **IMPORTANTE**

**Certificados:** serão emitidos para os participantes que obtiverem, no mínimo, 80% de frequência.  
**Impossibilidade de comparecimento:** o participante deverá informar com, no mínimo, 3 dias úteis de antecedência ao início do curso, através do e-mail: [cursos@ce.sebrae.com.br](mailto: cursos@ce.sebrae.com.br) ou da Central de Relacionamento 0800 570 0800.

Informações e Reservas



08h às 20h

(\*) Cartões aceitos: Visa, Master e Elo (\*\*) Cartões aceitos: Visa, Master, Elo, American Express e Hipercard em até 10x sem juros com parcela mínima de 30,00 (\*\*\*) Valor mínimo de R\$ 100,00 emitido até 01 dia útil antes do início do evento.

Devido à nossa política de sustentabilidade, os materiais didáticos dos cursos, oficinas e palestras são entregues em meios eletrônicos.

