

PROGRAMAÇÃO

Cursos Sebrae

MARÇO E
ABRIL/2018 **ARACATI**

GESTÃO

PLANEJAMENTO

VENDAS



OPERACIONAL



ESTRATEGIA



TIME



OBJETIVO



"Quanto mais você aprende, mais você ganha."

Warren Buffet

SEBRAE

MARÇO



PALESTRA: COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO

27/03/2018

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: 2 h

Horário: 18h às 20h

Valor: Gratuito

Instrutor: Felipe Melo

CURSO: COMO MELHORAR O VISUAL DA SUA LOJA

26 a 28/03/2018

O conteúdo irá abordar o visual de loja, com base nos conceitos e técnicas para melhorar a exposição dos seus produtos, tornando a empresa mais competitiva; reconhecer a importância do visual da loja como uma estratégia para a gestão da sua empresa e elaborar um plano de ação para melhorá-lo, visando o incremento das vendas.

Carga horária: 15 h

Horário: 17h às 22h

Valor: R\$ 130,00

Instrutor: Marco Mendonça

ABRIL



OFICINA: ESTRATÉGIAS DE VENDAS PARA COMÉRCIO ELETRÔNICO

05/04/2018

O conteúdo reúne informações sobre internet e e-commerce; ferramentas e técnicas de vendas; planejamento de ações e divulgação; métricas e pós-venda.

Carga horária: 6 h

Horário: 15h às 21h

Valor: R\$ 30,00

Instrutora: Patrícia Leitão

CURSO: ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTE - 16 a 19/04/2018

O conteúdo irá abordar: 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.

Carga horária: 15 h

Horário: 18h às 21h45

Valor: R\$ 130,00

Instrutor: Hilton Queiroz

CURSO: DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇAS - 23 a 26/04/2018

O conteúdo irá abordar: os estilos de liderança com foco nos resultados; competências do líder; autoconhecimento, autocontrole e a influência comportamental do líder; o papel do líder no desenvolvimento de equipes; motivação e resultados eficazes nas equipes; o papel da comunicação e o processo de feedback; liderança compartilhada; delegação x responsabilidade.

Carga horária: 15 h

Horário: 18h às 21h45

Valor: R\$ 130,00

Instrutor: Ítalo Robson

**INSCREVA-SE NA SEDE DO SEBRAE/CE E CONFIRA
CONDIÇÕES DE DESCONTOS E PAGAMENTOS:**

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, em pagamentos realizados até 7 dias antes do início do curso.

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.

ENDEREÇO: SEBRAE/CE - R. CEL. ALEXANZITO, 812 - CENTRO, ARACATI - TELEFONE: (88) 3421-2869

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: suyanne.costa@ce.sebrae.com.br

Informações e Reservas



08h às 20h

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



FORMAS DE PAGAMENTO: Cartão de Crédito: em até 10 parcelas nos cartões Visa, Mastercard, Hipercard, Elo e American Express. Boleto Bancário: parcela mínima de R\$ 100,00 e número máximo de 6 (seis) parcelas.



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

 SebraeCE  CEsebrae