

Cursos Sebrae

PROGRAMAÇÃO

Junho /2017



| Finanças

| Gestão

| Criatividade

**"Já não basta simplesmente satisfazer clientes.
É preciso encantá-los."**

Philip Kotler

PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - JUNHO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 05 a 09/06			Com desconto até: 29/05	
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	8h30 às 17h30	40h	R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Sérgio Dal Corso
LIDERANDO PESSOAS E RESULTADOS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Fátima Carvalho
Período: 05 a 10/06			Entrevistas: 23/05 a 02/06	
SEMINÁRIO EMPRETEC	8h30 às 19h30	60h	R\$ 980,00 ou 5 x R\$ 196,00	Fred Gurgel e Jack Schumann
Período: 05 a 12/06			Com desconto até: 29/05	
GESTÃO FINANCEIRA  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	20h	R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Alexandre Ângelo
Período: 05 a 14/06			Com desconto até: 29/05	
LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES	18h30 às 21h30	24h	R\$ 170,00 ou 5 x R\$ 34,00	Sáskya Gurgel
Período: 06/06			Com desconto até: 30/05	
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	José Lima Neto
Período: 07 a 09/06			Com desconto até: 31/05	
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM Modelo de negócio	14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	João Moisés
Período: 12 a 14/06			Com desconto até: 05/06	
A ESCOLHA DA FRANQUIA CERTA	18h às 22h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Alexsandra Carlos
Período: 12 a 23/06			Com desconto até: 05/06	
GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h30	24h	R\$ 240,00 ou 5 x R\$ 48,00	Rosa Paiva
Período: 13/06			Com desconto até: 06/06	
OFICINA INTERNET  – COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE	14h às 17h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 19 a 22/06 - MÓDULO I				
APERFEIÇOAMENTO EM CONSULTORIA ORGANIZACIONAL COM FOCO EM RESULTADOS	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	88h	R\$ 1.699,00 ou 5 x R\$ 339,80	Roberto Grimaldi
Período: 19 a 23/06			Com desconto até: 12/06	
COMO MAXIMIZAR RESULTADOS COM UMA GESTÃO EFICIENTE DE ESTOQUES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rudi Appio
ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ana Cláudia Supucira
REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Honório Melo
Período: 19 a 30/06			Com desconto até: 12/06	
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Sérgio Dal Corso
Período: 20 a 23/06			Com desconto até: 13/06	
 CURSO COMO VALIDAR O SEU MODELO DE NEGÓCIO	14h às 17h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Marcelo Coutinho
Período: 26 a 30/06			Com desconto até: 19/06	
TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Patrícia Porto
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Luciano Lopes
GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Cláudia Beatriz
RELACIONAMENTO INTERPESSOAL E A CONVIVÊNCIA EM EQUIPE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Análise Ramos
A ARTE DE LIDERAR PESSOAS – UM DIFERENCIAL COMPETITIVO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Sandra Jucá
Período: 27/06			Com desconto até: 20/06	
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Leopoldo Nunes
Período: 28/06			Com desconto até: 21/06	
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Alberto Aragão
Período: 29/06			Com desconto até: 22/06	
 OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão

(*) Pré-requisito para o curso “Como Validar seu Modelo de negócio”: já ter participado do curso “Transforme sua Ideia em Modelo de negócio”.



Começar bem o seu empreendimento é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. É preciso se preparar, buscar conhecimento e contar com o apoio de especialistas em pequenos negócios.

PÚBLICO-ALVO

Potenciais empreendedores decididos a implantar, a curto prazo, suas empresas, de forma planejada e focada no mercado.

06/06

COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO

Programa

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 de sua empresa.

07 a 09/06

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDÉIA EM MODELO DE NEGÓCIO

Programa

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.

20 a 23/06

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Programa

O modelo de negócio é um instrumento que contribui 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.

27/06

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO

Programa

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 será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em seu negócio.

28/06

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO

Programa

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.

29/06

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO

Programa

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.

05 a 09/06

INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO

Programa

O PERFIL DO EMPREENDEDOR - Porque 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.



05 a 10/06

SEMINÁRIO EMPRETEC

O EMPRETEC é um seminário voltado para atuais e futuros empresários e tem como objetivo estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor através de uma metodologia vivencial especialmente desenvolvida para este fim. Sua abordagem se dá pelas 10 características empreendedoras (CCE's) que são: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e eficiência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informação; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança.



Os cursos integrantes do Projeto NAMEDIDA dão direito a **02 participantes e a 01 consultoria de 2 horas por empresa**, sobre o tema abordado no curso. As consultorias serão realizadas nas dependências do SEBRAE/CE e os horários serão acordados entre o consultor e os empresários durante o curso, em conformidade com os horários de funcionamento do SEBRAE/CE. No caso do curso D'OLHO NA QUALIDADE dá direito a **01 consultoria de 8 horas por empresa**.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

05 a 12/06

GESTÃO FINANCEIRA NAMEDIDA

Programa

Planejamento e controle financeiro; fluxo de caixa; demonstrativo de resultado – identificando o lucro; análise dos indicadores de resultados; formação do preço de venda.

12 a 23/06

GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES NAMEDIDA

Programa

O sistema de gestão de pessoas; os sistemas de remuneração e provisão de pessoas; seleção, desempenho e retenção de pessoas; o trabalho em equipe e a percepção humana; a comunicação

interpessoal e os conflitos em uma equipe; o empresário como um coach da equipe.

OFICINAS INTERNET NAMEDIDA

O Internet NAMEDIDA oferece uma série de Oficinas sobre questões relacionadas à internet como ferramenta para o sucesso do negócio, com 3h ou 6h de duração cada uma.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

13/06

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE

Programa

Conhecer as estratégias de como vender pela internet, por meio de um site gratuito como o mercado livre, de como construir seu espaço virtual e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.



GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

19 a 30/06

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO

Programa

A Empresa; 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).

05 a 14/06

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES

Programa

Licitação: conceito e sujeitos; competência para legislar; contratação direta; modalidades: concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão. Do pregão presencial e eletrônico - histórico,

objetivos, legislação aplicável, conceito de pregão presencial, procedimento do certame, classificação, recurso, cancelamento, sessão pública do pregão presencial, contrato administrativo. Do pregão eletrônico - origem; legislação aplicável; conceito e objetivos; provedor do sistema eletrônico; acompanhamento do sistema; semelhanças entre tradicional e o eletrônico; inovações; procedimento do certame; recursos. Desconexão do sistema. Procedimento de licitação; licitações com MPes; contratos administrativos; punições.

12 a 14/06

A ESCOLHA DA FRANQUIA CERTA

Programa

Fatores de sucesso: quando dá certo; introdução ao sistema de franchising; visão estratégica e sistêmica do franchising; como funciona; interdependência; o papel das partes, vantagens para franqueadores e franqueados; pontos críticos do sistema; risco e retorno financeiro no sistema de franchising; perfil mínimo e perfil ideal; fontes potenciais de conflito (do conflito à motivação); procedimentos formais; pontos chave da COF e do contrato a serem esclarecidos; a Lei 8955/94; planejamento passo a passo; reconhecimento de procedimentos e atitudes suspeitas de franqueadores; o franqueado profissional; como selecionar a franquia certa; pesquisa na web e em catálogos - onde buscar informações; auto avaliação de perfil; como franqueadores selecionam franqueados.

19 a 23/06

COMO MAXIMIZAR RESULTADOS COM UMA GESTÃO EFICIENTE DE ESTOQUES

Programa

Logística integrada, um novo conceito na gestão de estoques; ciclo da logística de suprimentos; importância das embalagens para qualidade; classificação ABC para tomada de decisões; como mapear os processos; ferramentas do ciclo de serviço logístico; indicadores de resultados; prevenção e combate de perdas; impacto das perdas sobre os estoques e a rentabilidade da empresa; diagnóstico para identificar falhas na operação; pontos críticos frequentes na operação; cálculo do índice de perdas; inventários de estoque como ferramenta de medição e controle; segurança eletrônica de mercadorias X núcleo de etiquetagem na origem.



FINANÇAS /CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

26 a 30/06

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA

Programa

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.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

19 a 23/06

ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA

Programa

Atendimento: a alma do negócio; O que importa no atendimento; Conhecer para atender; Atendimento cidadão; Comunicação: falar ou ouvir?

26 a 30/06

TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE

Programa

Desenvolvendo habilidades de prospecção de mercado e busca de clientes; desenvolvendo a habilidade de levantar necessidades de clientes; negociações, objeções e fechamento de venda; organização das ações de pós-venda; atitudes e comportamentos profissionais adequados de um vendedor.

19 a 23/06

REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK

Programa

Como promover sua marca, produto ou serviço nas redes sociais ou aprimorar sua presença digital; as redes sociais; o marketing de guerrilha; as estratégias de marketing digital, os recursos do

facebook, página empresarial versus perfil, ferramentas de métricas e estatísticas; seguidores no facebook e links patrocinados.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

05 a 09/06

LIDERANDO PESSOAS E RESULTADOS

Programa

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.

26 a 30/06

A ARTE DE LIDERAR PESSOAS-UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

Programa

Hoje o esperado de cada gestor não é apenas ser um líder efetivo, mas também formar novos líderes, sendo treinador e mentor. Equilibrar as relações interpessoais, a liderança e a motivação é o foco de todos os gestores e líderes. O que é liderar? Gerenciar x liderar; perfil do líder de ontem e de hoje; estilos de liderança; descobrindo as necessidades dos líderes e liderados; líder teórico x líder de resultado; o processo de comunicação; as ferramentas de gestão; as atitudes e atributos de um líder.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em desenvolver e aprimorar competências profissionais e pessoais.

26 a 30/06

VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

Programa

O Poder da comunicação e o marketing pessoal; informações para o

autoconhecimento; vencendo o medo do público; dominando a ansiedade; planejando a apresentação; nossa melhor voz, nossa melhor comunicação; as habilidades comportamentais que facilitam durante a narrativa; controlando a qualidade da apresentação; aprimorando a linguagem corporal; interação com a plateia; usando o tempo disponível de forma equilibrada; cuidados com o visual.

26 a 30/06

RELACIONAMENTO INTERPESSOAL E A CONVIVÊNCIA EM EQUIPE

Programa

Entendendo o ser humano; o comportamento humano nas organizações; individualidade e individualismo; cooperação e competição; grupos x equipes; trabalho em equipe: interdependência, diversidade e sinergia; inteligência emocional; os três tipos básicos de comportamento: passivo, agressivo e assertivo; administração de conflitos; comunicação e feedback.

DESTAQUE DO MÊS

CURSO APERFEIÇOAMENTO EM CONSULTORIA ORGANIZACIONAL COM FOCO EM RESULTADOS

MÓDULO I: 19 a 22/06/17 - 32h/a

MÓDULO II: 17 a 21/07/17 - 40h/a

HORÁRIOS:

8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30

APRESENTAÇÃO DE TRABALHOS EM GRUPOS (02 encontros a agenda): 16h/a

FACILITADOR: Adm. Roberto Grimaldi

PÚBLICO-ALVO: Profissionais graduados, que já atuam com a atividade de consultoria organizacional para micro e pequenas empresas e que possuem domínio do Excel.

OBJETIVO: Aperfeiçoar os conhecimentos em consultoria organizacional com abordagem direcionada à gestão voltada para resultados, de forma que os consultores sejam capazes de:

- Orientar os empresários das MPE na identificação dos principais resultados de seu negócio, dando foco e eficácia a sua ação de gestão, através de metas e indicadores de desempenho;
- Orientar os empresários na implementação e monitoramento de processos de levantamento de dados e informações estratégicas, de forma simples e rápida.



APRIMORAMENTO CRESCIMENTO

É muito mais que rima!
É o que você vai alcançar participando do curso:

APERFEIÇOAMENTO EM CONSULTORIA ORGANIZACIONAL COM FOCO EM RESULTADOS

Facilitador: ADM. ROBERTO GRIMALDI

Participe e aprimore habilidades para orientar empresários das MPE a:

- Dar foco e eficácia em suas gestões
- Estabelecer metas e indicadores de desempenho
- Monitorar levantamento de dados e informações estratégicas
- Identificar resultados de seus negócios
- Atuar de forma simples e rápida

MÓDULO I: 19 a 22/06/17 - 32h/a • MÓDULO II: 17 a 21/07/17 - 40h/a

HORÁRIOS: 8h30 às 12h30 • 13h30 às 17h30

APRESENTAÇÃO DE TRABALHOS EM GRUPOS (02 encontros a agendar): 16h/a

Informações:
0800 570 0800

Inscrições:
www.ce.sebrae.com.br

Vagas limitadas e programação sujeita à alteração

Especialista em pequenos negócios



PROGRAMAÇÃO FIM DE SEMANA CURSOS - JUNHO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 02 e 03/06 – Sexta e Sábado				
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM Modelo de negócio	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Marcelo Coutinho
Período: 03 e 10/06 - Sábados				
D'OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (curso + 8 horas de consultoria na empresa)	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	16h	R\$ 350,00 ou 5 x R\$ 70,00	Sérgio Dal Corso
Período: 03/06 - Sábado				
OFICINA INTERNET  – COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA	9h às 12h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Honório Melo
PALESTRA PONTO DE VENDA – COMO ESCOLHER?	9h30 às 11h30	2h	GRATUITA	Mônica Tomé
Período: 09 e 10/06 – Sexta e Sábado				
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Leopoldo Nunes
Período: 10/06 - Sábado				
OFICINA INTERNET  – COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK	9h às 12h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
PALESTRA COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO	9h30 às 11h30	2h	GRATUITA	Sílvia Moreira
Período: 10 e 17/06 – Sábados				
CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Alexandre Jácome
Período: 17/06 – Sábado				
OFICINA INTERNET  – COMO VENDER MAIS NO SEU E-COMMERCE	9h às 16h	6h	R\$ 80,00 ou 5 x R\$ 16,00	Honório Melo
OFICINA INTERNET  – COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO	9h às 12h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
PALESTRA O PODER DA AÇÃO	9h30 às 11h30	2h	GRATUITA	Rochele Walker
Período: 17 e 24/06 – Sábados				
ESTRATÉGIAS EFICAZES PARA NEGOCIAÇÃO DE COBRANÇAS	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rose Pontes
Período: 23 e 24/06 – Sexta e Sábado				
GESTÃO DE ESTOQUES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Haroldo Ribeiro
Período: 24/06 - Sábado				
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Leopoldo Nunes
OFICINA INTERNET  – COMO VENDER POR SITE DE COMÉRCIO ON LINE	9h às 12h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Honório Melo
PALESTRA GESTÃO POR RESULTADOS	9h30 às 11h30	2h	GRATUITA	Marcos Masiero
Período: 24/06 e 01/07 – Sábados				
INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA UM AMBIENTE DE TRABALHO MAIS SAUDÁVEL	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
Período: 30/06 e 01/07 – Sexta e Sábado				
GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Claúdia Dias
Período: 01/07 – Sábado				
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	70,00 ou 5 x 14,00	Alberto Aragão
OFICINA INTERNET  – COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL	9h às 12h	3h	50,00 ou 5 x 10,00	Honório Melo

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



FAÇA SUA INSCRIÇÃO DE ONDE VOCÊ ESTIVER!
ACESSE: WWW.CE.SEBRAE.COM.BR OU LIGUE: 0800 570 0800



Começar bem o seu empreendimento é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. É preciso se preparar, buscar conhecimento e contar com o apoio de especialistas em pequenos negócios.

PÚBLICO-ALVO

Potenciais empreendedores decididos a implantar, a curto prazo, suas empresas, de forma planejada e focada no mercado.

02 E 03/06 - SEXTA E SÁBADO

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO

Programa

Aprenda a criar modelo de negócio 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.

09 E 10/06 - SEXTA E SÁBADO

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Programa

O modelo de negócio é um instrumento que contribui 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.

24/06 - SÁBADO

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO

Programa

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 será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em seu negócio.

01/07 - SÁBADO

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO

Programa

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 de consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento da sua empresa.



Os cursos integrantes do Projeto NAMEDIDA dão direito, a **02 participantes e a 01 consultoria de 2 horas por empresa**, sobre o tema abordado no curso. As consultorias serão realizadas nas dependências do SEBRAE/CE e os horários serão acordados entre o consultor e os empresários durante o curso, em conformidade com os horários de funcionamento do SEBRAE/CE. No caso do curso D'OLHO NA QUALIDADE dá direito a **01 consultoria de 8 horas por empresa**.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

03 E 10/06 - SÁBADOS

D-OLHO NA QUALIDADE: 5S PARA MICROEMPRESA

Programa

Desenvolver competências para compreender a filosofia do 5S, conhecer e praticar o método do D - OLHO (Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem mantida), a fim de implementá-lo na empresa combatendo o desperdício, otimizando os recursos, melhorando o bem-estar físico e

social e respeitando a relação com o meio ambiente.

23 E 24/06 - SEXTA E SÁBADO

GESTÃO DE ESTOQUES NAMEDIDA

Programa

A gestão de estoques: importância e consequências para dimensionamento da produção e comercialização; como desenvolver um sistema de gestão de estoques, com técnicas eficientes, de acordo com as metas e expectativas de vendas da empresa; conhecendo o sistema de gestão de estoques na prática, através de ferramentas que se ajustem aos objetivos do negócio.

OFICINAS INTERNET NAMEDIDA

O Internet NAMEDIDA oferece uma série de Oficinas sobre questões relacionadas à internet como ferramenta para o sucesso do negócio, com 3h ou 6h de duração cada uma.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

03/06 - SÁBADO

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA

Programa

Despertar para a possibilidade da empresa atrair clientes com a produção de conteúdos relevantes e avaliar as potencialidades e oportunidades da criação de um blog para divulgação do negócio e troca de informações.

10/06 - SÁBADO

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK

Programa

Conhecer o passo a passo, desde a montagem da página no facebook até a operação das funcionalidades de gestão, mensuração de resultados, promoção e marketing digital buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através de uma fanpage.

17/06 - SÁBADO

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO VENDER MAIS NO SEU E-COMMERCE

Programa

Destinado a empresas, que já exerçam atividade comercial na internet, interessadas em melhorar ou estruturar as suas vendas através do E-Commerce. Nessa oficina, serão abordados as etapas de comercialização dos produtos e serviços e as técnicas de vendas destinadas a conquista e a fidelização dos clientes.

17/06 - SÁBADO

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO

Programa

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 e as métricas de gestão e controles.

24/06 - SÁBADO

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE

Programa

Conhecer as estratégias de como vender pela internet, por meio de um site gratuito como o mercado livre, de como construir seu espaço virtual e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.

01/07 - SÁBADO

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL

Programa

Conhecer estratégias de como integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual, de como montar e gerenciar um e-commerce e de como mensurar os resultados da loja virtual.

^ Educação ^ Executiva Sebrae 2017 ^ DESBRAVADORES



com
**Rosier
Alexandre**

Turma 1
9 a 11 de junho
Início: 09/06 - 19h
Final: 11/06 - 12h

PARTICIPE E DESCUBRA OS CAMINHOS DA SUPERAÇÃO!

Com habilidades para planejar, estabelecer metas, liderar, administrar conflitos, estimular a cooperação com foco em resultados e construir estratégias vencedoras.

Quem é Rosier Alexandre

O cearense Rosier Alexandre consagrou-se ao realizar o PROJETO 7 CUMES, escalando as maiores montanhas de cada continente. Graduado em marketing, é consultor e palestrante de sucesso em empresas como Mc Donalds, Esmaltec, Phillips, Danone e muitas outras.

INVESTIMENTO: R\$ 1.200,00

Inclusos: material didático, hospedagem e alimentação (no hotel do evento).

DESCONTOS:

10% para inscrições até 7 dias antes do curso
5% para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP)

PAGAMENTO FACILITADO:

Nos cartões Visa ou Master
ou 1X no boleto bancário



INSCRIÇÕES:
www.ce.sebrae.com.br

INFORMAÇÕES:
0800 570 0800

LOCAL:
Fortaleza/CE

Vagas limitadas e programação
sujeita a alteração.



QUER ACELERAR SEU CRESCIMENTO? FAÇA EMPRETEC JÁ.

oportunidade e iniciativa

persistência

comprometimento

qualidade e eficiência

esta



Com atividades interativas e práticas, o Empretec é uma imersão de seis dias na qual você vivencia e potencializa as 10 características empreendedoras essenciais para o sucesso.

PRÓXIMA OPORTUNIDADE:
05/06 A 10/06

Ligue 0800 570 0800
e faça a sua inscrição.

Empretec

EMPREENDADORISMO

PÚBLICO-ALVO

Potenciais empreendedores decididos a implantar, a curto prazo, suas empresas, de forma planejada e focada no mercado.

10/06 - SÁBADO

PALESTRA COMO ELABORAR O SEU PLANO DE NEGÓCIO

Programa

Errar no papel é bem melhor do que errar no mercado! Planejar é um dos passos mais importantes para o empreendedor e pode definir o sucesso de sua empresa ou do seu projeto. Como o plano em mãos, o empreendedor tem a oportunidade de antecipar-se aos possíveis erros e conhecer os pontos fracos e fortes do negócio. Dessa forma, poderá chegar ao mercado com mais segurança e conhecimento.

GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

03/06 - SÁBADO

PALESTRA PONTO DE VENDA: COMO ESCOLHER?

Programa

Conheça o conceito de ponto de venda tão importante para a sua empresa. O que é ponto de venda? Qual a importância de escolher bem um ponto de venda? O ponto de venda tem sido considerado uma "mídia". É essencial que as ações promocionais, juntamente com o preço adequado e a boa qualidade dos produtos se concretizem em vendas no ponto comercial. Sabendo da importância dessa decisão, como escolher bem o ponto de venda?

24/06 - SÁBADO

PALESTRA GESTÃO POR RESULTADO

Programa

Diferentemente da gestão tradicional que foca em processos, a gestão por

resultados evidencia os objetivos a serem alcançados e os valores da organização. A concepção desse tipo de gerenciamento visa priorizar os resultados em todas as ações, com o objetivo de potencializar o desempenho da empresa, em diferentes aspectos tais como: reduzir custos, otimizar recursos e aumentar a produtividade, independente do seu porte ou área de atuação.



FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

10 E 17/06 - SÁBADOS

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO

Programa

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.

30/06 E 01/07 - SEXTA E SÁBADO

GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS

Programa

Planejamento orçamentário: orçamento pessoal, receitas, despesas; resultado final; consumo consciente; método 50/30/20; evitando dívidas; poupança e investimento; opções de investimentos; utilizando bem o crédito; controle e monitoramento (contratos, bancos e outros) e dicas valiosas.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

17 E 24/06 - SÁBADOS

ESTRATÉGIAS EFICAZES PARA NEGOCIAÇÃO DE COBRANÇAS

Programa

O conceito de negociação no contexto da cobrança; princípios norteadores da negociação em cobrança; mapeamento dos principais obstáculos para chegar ao acordo; identificando o perfil do devedor; o perfil do novo profissional/negociador de cobranças; ampliando as competências em relações humanas e comunicação; estratégias que elevam o nível de propriedade do pagamento da dívida; identificando motivações, interesses e valores do devedor; trabalhando com moedas intangíveis de troca; como gerar argumentos consistentes para chegar ao acordo.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em desenvolver e aprimorar competências profissionais e pessoais.

17/06 - SÁBADO

PALESTRA O PODER DA AÇÃO

Programa

Baseada no livro O Poder da Ação, a palestra se destina aos interessados em melhorar sua performance profissional se conscientizando sobre o poder da ação como chave para a mudança pessoal. Essa mudança de atitude focada em objetivos previamente determinados é o que potencializará a capacidade de realização e o alcance de novos resultados.

24/06 E 01/07 - SÁBADOS

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA UM AMBIENTE DE TRABALHO SAUDÁVEL

Programa

A inteligência emocional no trabalho, como competência profissional; autoconhecimento; crenças que limitam o desempenho; sentimentos x

comportamentos; desejo: a força motriz da automotivação; consciência social: entendendo as razões do comportamento; desenvolvendo a comunicação assertiva e a empatia; administração de relacionamentos; abertura às mudanças; gerenciamento de conflitos e negociação; trabalho em equipe e colaboração.



PARCELA SUA INSCRIÇÃO EM ATÉ 5X SEM JUROS

FORMAS DE PAGAMENTO

Cartão de débito (Visa Eletrôn, Rede Shop), cartão de crédito (Visa, MasterCard, Hipercard, American Express). Parcelamos em até 5x sem juros nos cartões de crédito Visa, American Express e MasterCard e em até 4x no Hipercard.

Boleto Bancário em parcela única ou dividido em até 03 vezes, com parcela mínima de R\$ 50,00 e vencimento máximo até a data de início do(s) curso(s).

CONSIDERAÇÕES GERAIS PRE-INSCRIÇÕES

As pré-inscrições serão válidas até uma semana antes do início do curso. A partir deste período, a pré-inscrição perde a validade e a vaga será preenchida, sem aviso prévio, por parte do Sebrae/CE. Todos os cursos têm número de vagas limitado.

DESCONTOS

Serão concedidos descontos de 10% à pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) em pagamentos realizados até 7 dias antes do início do curso e descontos de 5% à pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) que efetuar a partir de 02 inscrições. Sendo o desconto máximo para pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) de 15%. Na impossibilidade de comparecimento ao curso, o participante deverá informar à Central de Relacionamento SEBRAE ou pelo email [cursos@ce.sebrae.com.br](mailto: cursos@ce.sebrae.com.br) com 03 dias úteis de antecedência ao início do curso.

CERTIFICADOS

Serão emitidos para os participantes que obtiverem, no mínimo, 80% de frequência.

FAÇA SUA INSCRIÇÃO

www.ce.sebrae.com.br
0800.570.0800
Horário de atendimento: 8h às 20h
Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema

