PROGRAMAÇÃO

Cursos Sebrae

Julho /2017

| Gestão

| Processos

| Gamificação

“Uma pessoa não consegue fazer muita coisa isoladamente. Você tem que criar um time ao seu redor.”

Steve Jobs

SEBRAE

PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - JULHO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 03 a 07/07			**Com desconto até: 26/06**	
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	13h30 às 21h30	40h	R$ 200,00 ou 5 x R$ 40,00	Iandra Nascimento
FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	José David Ferreira
DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES	13h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Hilton Queiroz
Período: 03 a 10/07			**Com desconto até: 26/06**	
GESTÃO FINANCEIRA namedida (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	20h	R$ 230,00 ou 5 x R$ 46,00	Cláudia Beatriz
Período: 03 a 06/07			**Com desconto até: 26/06**	
LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES - MÓDULO II – CASOS PRÁTICOS E SIMULADOS (*)	18h30 às 21h45	12h	R$ 100,00 ou 5 x R$ 20,00	Sáskya Gurgel
Período: 06/07			**Com desconto até: 29/06**	
comecarbem OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	**4h**	R$ 50,00 ou 5 x R$ 10,00	João Moisés
Período: 07 e 08/07 – Sexta e Sábado			**Com desconto até: 30/06**	
comecarbem 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	Giovani Nogueira
Período: 08 e 15/07 – Sábados			**Com desconto até: 30/06**	
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Luciano Lopes
Período: 08/07 - Sábado			**Com desconto até: 30/06**	
OFICINA INTERNET namedida – COMO USAR UM BLOG PARA SUA EMPRESA	9h às 12h	3h	R$ 50,00 ou 5 x R$ 10,00	Patrícia Leitão
PALESTRA AGREGANDO VALOR AO PRODUTO/SERVIÇO	9h30 às 11h30	2h	**GRATUITA**	Mônica Tomé
Período: 10 a 14/07			**Com desconto até: 03/07**	
INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NA BUSCA DE RESULTADOS CRESCENTES	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Luciano Lopes
ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Sidney Nogueira
Período: 10 a 15/07			**Entrevistas: 27/06 a 07/07**	
SEMINÁRIO empretec	8h30 às 19h30	60h	R$ 980,00 ou 5 x R$ 196,00	Fred Gurgel e Jack Schaumann
Período: 10 a 21/07			**Com desconto até: 03/07**	
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R$ 180,00 ou 5 x R$ 36,00	Sérgio Dal Corso
Período: 11 a 13/07			**Com desconto até: 04/07**	
comecarbem CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	14h às 18h	12h	R$ 100,00 ou 5 x R$ 20,00	João Moisés
Período: 12/07			**Com desconto até: 05/07**	
OFICINA INTERNET namedida – COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL	14h às 17h	3h	R$ 50,00 ou 5 x R$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 14 e 15/07 – Sexta e Sábado			**Com desconto até: 07/07**	
comecarbem 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	Giovani Nogueira
Período: 15/07 - Sábado			**Com desconto até: 07/07**	
OFICINA INTERNET namedida – 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**	Sílvio Moreira
Período: 15 e 22/07 – Sábados			**Com desconto até:07/07**	
TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Orlando Bezerra
Período: 17 a 21/07			**Com desconto até:10/07**	
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO namedida (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R$ 210,00 ou 5 x R$ 42,00	Profissional Credenciado
CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Cláudia Dias

PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - JULHO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 17 a 21/07			**Com desconto até:10/07**	
RELAÇÕES INTERPESSOAIS NO AMBIENTE DE TRABALHO	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Mona Waleska
ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Ivonildo Pereira
Período: 18 a 21/07			**Com desconto até: 11/07**	
comecarbem CURSO COMO VALIDAR O SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	14h às 17h	12h	R$ 100,00 ou 5 x R$ 20,00	Giovani Nogueira
Período: 21 a 22/07 – Sexta e Sábado			**Com desconto até: 14/07**	
ATENDIMENTO AO CLIENTE COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R$ 100,00 ou 5 x R$ 20,00	Ana Balbina
Período: 22/07 - Sábado			**Com desconto até: 14/07**	
comecarbem OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	R$ 70,00 ou 5 x R$ 14,00	Fátima Carvalho
OFICINA INTERNET namedida – COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO	9h às 12h	3h	R$ 50,00 ou 5 x R$ 10,00	Patrícia Leitão
WORKSHOP: MODELOS DE NEGÓCIOS INOVADORES – Utilizando Gamificação	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	R$ 120,00 ou 5 x R$ 24,00	Renato Melo
Período: 22 e 29/07 – Sábados			**Com desconto até: 14/07**	
MARKETING namedida – UM DIFERENCIAL COMPETITIVO (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	16h	R$ 210,00 ou 5 x R$ 42,00	Hilton Queiroz
Período: 24 a 28/07			**Com desconto até: 17/07**	
CHEFIA E LIDERANÇA I – CONQUISTANDO RESULTADOS EFICAZES	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Luciano Lopes
ORATÓRIA E APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R$ 160,00 ou 5 x R$ 32,00	Analice Ramos
TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Patrícia Porto
ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS	18h30 às 21h30	15h	R$ 130,00 ou 5 x R$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
Período: 25 a 28/07			**Com desconto até: 18/07**	
GESTÃO DE ESTOQUES namedida (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h30	12h	R$ 180,00 ou 5 x R$ 36,00	Thiago Vasques
Período: 25/07			**Com desconto até: 18/07**	
comecarbem OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R$ 70,00 ou 5 x R$ 14,00	João Moisés
Período: 26/07			**Com desconto até: 19/07**	
comecarbem OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R$ 70,00 ou 5 x R$ 14,00	Auridete Fonteles
Período: 27/07			**Com desconto até: 20/07**	
comecarbem OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R$ 50,00 ou 5 x R$ 10,00	Alexandre Alencar
Período: 28/07 e 29/07 – Sexta e Sábado			**Com desconto até: 21/07**	
MARKETING DIGITAL E AS BOAS PRÁTICAS	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R$ 100,00 ou 5 x R$ 20,00	Vanessa Teixeira
Período: 29/07 – Sábado			**Com desconto até: 21/07**	
comecarbem OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	R$ 70,00 ou 5 x R$ 14,00	Rosa Paiva
OFICINA INTERNET namedida – COMO VENDER POR SITE DE COMÉRCIO ON LINE	9h às 12h	3h	R$ 50,00 ou 5 x R$ 10,00	Patrícia Leitão
PALESTRA O IMPACTO DA GESTÃO DE ESTOQUES PARA AS VENDAS	9h30 às 11h30	2h	**GRATUITA**	Ernesto Antunes

(*) Pré-requisito para o curso "Licitação e Pregão para Iniciantes – Módulo II – Casos Práticos": já ter participado do curso "Licitação e Pregão para Iniciantes – Módulo I", ou ter domínio sobre o tema Licitação.

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

começarbem
SEBRAE O CAMINHO DO EMPREENDEDOR

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 suas empresas a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado.

06/07

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 08/07 (sexta e sábado)
11 a 13/07

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.

14 a 15/07 (sexta e sábado)
18 a 21/07

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Programa

O modelo de negócios 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.

22/07
25/07 (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.

26/07
29/07 (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 e consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento da sua empresa.

Período: 27/07

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.

03 a 07/07

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.

empretec

10 a 15/07

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.

15/07 (sábado)

PALESTRA COMO ELABORAR UM 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. Com 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

gamificação

TORNE SEU NEGÓCIO MAIS COMPETITIVO NO JOGO DO MERCADO.

O seu negócio também pode se beneficiar dessa técnica para engajar e estimular consumidores utilizada com sucesso por empresas do mundo todo.

CONTEÚDOS
Gamificação - Design Thinking
Lean Start-up - Inovação Disruptiva

TECNOLOGIA
Game XPER – planeje a modelagem produtos ou serviços inovadores

WORKSHOP:
MODELOS DE NEGÓCIOS INOVADORES – UTILIZANDO A GAMIFICAÇÃO

22/07 – Sábado

PARTICIPE!
E dê um upgrade no seu negócio!

SEBRAE

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

chegar ao mercado com mais segurança e conhecimento.

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. O 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 a 10/07

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.

17 a 21/07

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NAMEDIDA

Programa

Reflexão sobre planejamento: os primeiros passos; missão, visão, valores e metas; contornos da empresa e análise ambiental; *balanced scorecard* e indicadores; planejamento e avaliação de resultados.

22 e 29/07 - (sábados)

MARKETING NAMEDIDA: UM DIFERENCIAL COMPETITIVO

Programa

Principais conceitos e ferramentas de marketing na gestão do negócio; análise do ambiente interno e externo da empresa; posicionamento competitivo; perfil de clientes; diferenciais competitivos; mix de marketing; marca; vendas; planejamento; plano de marketing.

25 a 28/07

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.

08/07

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.

12/07

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.

15/07 (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.

22/07 (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.

29/07 (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.

GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

10 a 21/07

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).

03 a 06/07

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES: MÓDULO II – CASOS PRÁTICOS E SIMULADOS DAS MODALIDADES PRESENCIAIS

Programa

Trabalhar com a Lei n° 8.666/93 (Lei Geral de Licitações), assim como a Lei 10.520/02 (Lei do Pregão) de forma correta, gerando receitas nas empresas e segurança em utilizar os preceitos normativos de forma correta, nos órgãos públicos; conceito de licitação; compras diretas; edital; recurso; modalidades de licitação; simulado das modalidades: convite e tomada de preços; benefícios das micros e pequenas empresas; pregão presencial e eletrônico: conceito de pregão; simulado do pregão presencial; análise de casos práticos.

PRÉ-REQUISITO: Ter conhecimento sobre licitações ou ter feito o curso Licitação e Pregão para Iniciantes - Módulo I.

FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

03 a 07/07

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

Programa

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.

17 a 21/07

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.

17 a 21/07

ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Programa

A importância da gestão financeira integrada; conhecendo os principais controles financeiros; definições de receitas, custos e despesas; entendendo o fluxo de caixa e demonstrativo de resultados; análise dos fatores que influenciam no planejamento; cálculo dos indicadores de desempenho; definindo o ponto de equilíbrio da empresa.

MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

08/07 (sábado)

PALESTRA AGREGANDO VALOR AO PRODUTO/SERVIÇO

Programa

Conceito de valor agregado; vantagens oferecidas; valor percebido pelo cliente; preço x valor; melhorias do produto; redução de custos; adição de serviços; melhoria da imagem da marca; aplicando os conceitos no seu negócio; análises de casos reais.

10 a 14/07

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?

10 a 14/07

MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS

Programa

Planejamento de marketing digital; inbound marketing como estratégia para seu negócio; os 5 passos para obter resultados com o facebook; a importância do google meu negócio; google orgânico; google adwords; utilizando e-mail marketing de forma inteligente; como ampliar e converter leads do site em resultados para a empresa.

15 e 22/07 (sábados)
24 e 28/07

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.

21 a 22/07 (sexta e sábado)

ATENDIMENTO AO CLIENTE COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE

Programa

Tratar bem ou atender bem: perfil do profissional de atendimento; refletindo sobre o momento da verdade; como superar as expectativas dos clientes: quem são os clientes de hoje?; a fórmula da satisfação do cliente; como agir em situações de adversidade: análise do perfil psicológico do cliente; a força do comportamento; atrair, reter e fidelizar clientes: a escada da lealdade; estratégias para fidelizar e pesquisa de satisfação.

28 a 29/07 (sexta e sábado)

MARKETING DIGITAL E AS BOAS PRÁTICAS

Programa

Contextualização do marketing digital; oportunidades e geolocalização; conhecendo o inbound marketing; resultados com o Facebook/ Instagran; Google Adwords e Facebook ADS - melhores práticas; seu site como ferramenta para geração de negócios.

29/07 (sábado)

PALESTRA O IMPACTO DA GESTÃO DE ESTOQUES PARA AS VENDAS

Programa

A importância da gestão de suprimentos e o controle de compras e estoques; A relação direta entre compras - estoques – Vendas; a falta de produtos e a perda de transações futuras; a importância da gestão participativa entre o que comprar e o que vender; A relação direta entre os Indicadores de Estoque e Vendas.

LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

03 a 07/07

DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES

Programa

Desenvolvimento de habilidades na condução de pessoas; formação de equipes de trabalho altamente eficazes; autoconhecimento – a importância da influência comportamental nas relações; eu e os outros – como lidar com as diferenças; a soma das diferenças; atribuições de um líder; o papel do líder na formação de uma equipe; o papel da comunicação; as dificuldades de dar e receber feedback; o que é gestão por competência; autoridade x autoritarismo.

24 a 28/07

CHEFIA E LIDERANÇA I – CONQUISTANDO RESULTADOS EFICAZES

Programa

Impacto das mudanças ambientais nas organizações; compreendendo as pessoas e os resultados; a técnica de chefiar x a arte de liderar; autocontrole no comportamento de gerenciar e como conviver com o estilo dominante; analisando o potencial de liderança; o que é e quais as vantagens da liderança situacional; resolvendo casos práticos.

DESENVOLVIMENTO PESSOAL

PÚBLICO-ALVO

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

08 e 15/07 (sábados)

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.

10 a 14/07

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NA BUSCA DE RESULTADOS CRESCENTES

Programa

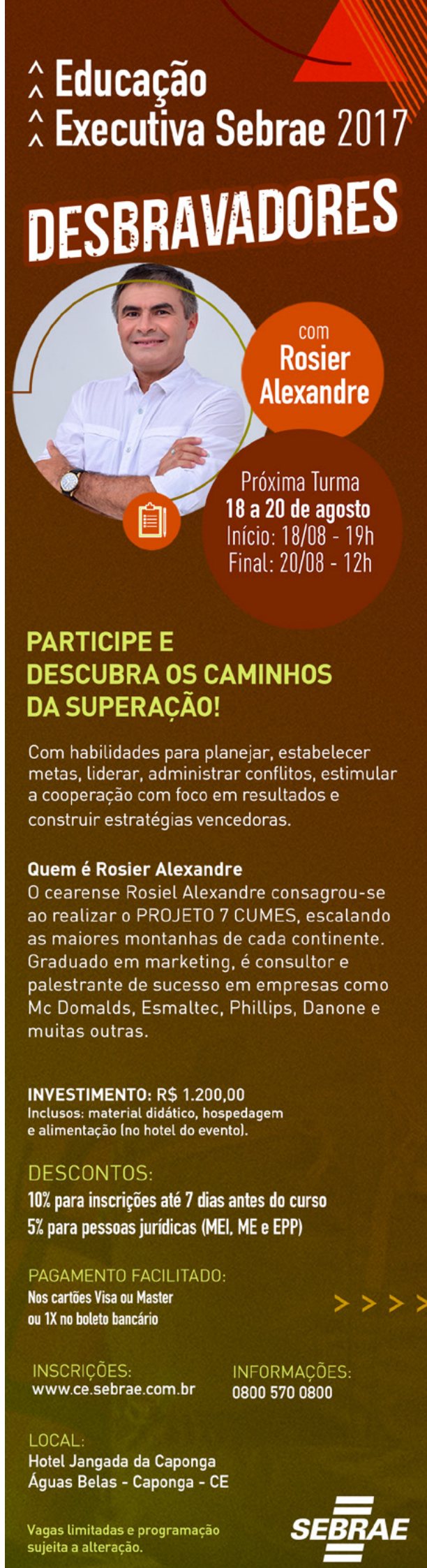
As três grandes dimensões de utilização do quoeficiente emocional; eu na família: autoconhecimento, crenças e valores, sentimentos x desejos; eu no trabalho: automotivação para realização de metas e resultados, comunicação assertiva x empatia; eu no mundo: missão pessoal e missão profissional, consciência social e abertura a mudanças, compreensão x aceitação.

17 a 21/07

RELAÇÕES INTERPESSOAIS NO AMBIENTE DE TRABALHO

Programa

Estratégias para conviver bem; a influência dos diferentes temperamentos; o ambiente de trabalho; ética e postura profissional; administração das emoções; aprender com os erros; como dar e receber feedback; implementando mudanças pessoais e profissionais.



Educação Executiva
Sebrae 2017

CURSO ENEAGRAMA

Facilitadoras:
Luciana Sales e Raquel Sá
– IESH –

Módulo 1:
21 a 24 de agosto
horário:
18h30 às 21h30

2ª turma

Módulo 2:
23 a 26 de outubro
horário:
18h30 às 21h30

CONHECIMENTO QUE TRANSFORMA.

Um dos métodos mais antigos de mapeamento da personalidade, o Eneagrama é uma proposta de autoconhecimento que permite ao indivíduo reconhecer a si mesmos e aos outros. O Eneagrama proporciona a ampliação da consciência, indo além da limitação da personalidade e possibilitando a cada um viver a sua essência.

Informações:
0800 570 0800

> > > >

Inscrições:
www.ce.sebrae.com.br

SEBRAE

24 a 28/07

ORATÓRIA E APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO

Programa

O processo de comunicação: tipos de comunicação (verbal e não verbal); comunicação assertiva; importância da oratória; Aspectos da oratória: aspectos físicos: vestimenta, gestos, postura corporal e expressões inconscientes; aspectos psicológicos: controle do medo e os bloqueios emocionais; aspectos intelectuais: vocabulário, uso do silêncio, estratégias de persuasão; planejamento de uma apresentação: aspectos importantes a considerar (público, objetivo, local, duração); metodologia (discurso em forma de leitura, improviso, preparado); uso dos recursos; realização da apresentação: os pecados do orador; como lidar com os diferentes públicos; fases da apresentação.

24 a 28/07

ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS

Programa

As relações humanas: emoções, limites e diferenças; o conflito: o que é; como diagnosticar o grupo: na solução de conflitos, enquanto equipe, estereótipos; campo tenso x campo relaxado; conflitos individuais e nas inter-relações; lidando com os conflitos; revendo o papel individual em grupo.

DESTAQUE DO MÊS

WORKSHOP MODELOS DE NEGÓCIOS INOVADORES: Utilizando Gamificação

22/07

Por que participar?

Vivemos em um mundo em transformação.
A competição entre empresas está mudando para competição entre ecossistemas e isso torna a dinâmica dos mercados cada vez mais imprevisível. Os ciclos de inovação estão cada vez mais reduzidos, tecnologias são rapidamente desenvolvidas e disseminadas, novos comportamentos e valores confrontam monopólios, emergem modelos de negócios disruptivos, que falam de valor compartilhado e propósito, questionando as formais atuais de gerenciar negócios.

Esse cenário complexo demanda novas maneiras de resolução de problemas e de criação de valor.

A metodologia

A metodologia aplicada no WORKSHOP é baseada no mix de Gamificação, Design Thinking, Lean Start-up e Inovação Disruptiva e permite que os participantes vivenciem através do Game XPER uma experiência empreendedora e inovadora, desenvolvendo habilidades como: criatividade, comunicação, aprendizagem em grupo, processo de ideação e priorização, estudo de viabilidade e planejamento de projetos, modelagem de produtos ou serviços inovadores.

Durante o workshop, os participantes irão analisar modelos de negócios de empresas inovadoras e com perfil disruptivo no mercado, desenvolvendo competências para a inovar em novos negócios ou rever os modelos de atuação das empresas em que atuam.

Permita-se acessar novos conhecimentos e dê um *upgrade* no seu desenvolvimento e nos seus negócios!

PARCELE SUA INSCRIÇÃO EM ATÉ 5X SEM JUROS

FORMAS DE PAGAMENTO
Cartão de débito (Visa Eletron, 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 PRÉ-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 e-mail 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

0800 570 0800 · CENTRAL DE RELACIONAMENTO SEBRAE ·