

CURSO ENEAGRAMA

1º MÓDULO

06 a 09

de fevereiro
de 2017

HORÁRIO:

18h30 às 21h30

Descubra o seu potencial e saiba como gerir mudanças de dentro para fora e produzir transformações significativas em sua vida profissional e pessoal. Participe! Ligue: **0800 570 0800** ou acesse o nosso site: **www.ce.sebrae.com.br** e saiba mais.

Facilitadoras:

Luciana Sales e Raquel Sá
Instituto Shalon/ IESh

Valor: R\$ 300,00

(em até 5 vezes no cartão de crédito)

Descontos:

20% para pagamentos com até 20 dias de antecedência + 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas

10% para pagamentos com até 8 dias de antecedência + 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas



FINANÇAS /CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

06 a 10/02

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.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

13 a 17/02

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?

20 a 23/02

SELECIONANDO OS MELHORES DE CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO

Programa

Contextualização do mix mercadológico, e a importância do "P de Praça"; Compreender o que é canal de comercialização e qual a sua

importância na gestão do negócio; Identificar e traçar o perfil do cliente; Conhecer e selecionar os diversos canais de comercialização; Estudos de casos.

20 a 23/02

SEU NEGÓCIO NAS REDES SOCIAIS: COMO DIVULGAR

Programa

O surgimento das redes sociais como forma de aproximação entre empresa e consumidor; Pilares da comunicação digital para empresas; História das principais redes sociais e criação de páginas; Criação de Persona; Gerenciamento de conteúdo; Noções básicas de SAC 2.0; Gerenciamento de Crise; Publicidade Digital.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

13 a 17/02

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; auto-controle 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.

06 a 10/02

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.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

PÚBLICO-ALVO

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

20 a 24/02

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.

20 a 24/02

RELAÇÕES INTERPESSOAIS SAUDÁVEIS: A BASE PARA RESULTADOS CRESCENTES

Programa

O mundo corporativo e suas características contemporâneas (comunicação como atitude no ambiente de trabalho, o que representa a comunicação na vida pessoal e profissional, comunicação objetiva X subjetiva); Inteligência para a ASSERTIVIDADE (competências necessárias para a comunicação efetiva, comunicando para influenciar, ouvir as pessoas e entender o que elas sentem e pensam); Relacionamentos produtivos no trabalho (diferenças individuais e grupais, como abordar os conflitos, como perceber e aceitar a diversidade do mundo profissional); Estilos de relacionamentos interpessoais (autodiagnóstico de estilos de relacionamentos, identificar os estilos e suas características; como lidar com cada estilo, buscando relações saudáveis e melhorando o clima).



PARCELE SUA INSCRIÇÃO EM 5X SEM JUROS

FORMAS DE PAGAMENTO

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

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.

INSCRIÇÕES

As inscrições deverão ser efetuadas, havendo disponibilidade de vaga, no máximo, até o último dia útil que antecede o curso.

DESCONTOS

Serão concedidos descontos de 10% aos clientes que efetuarem a inscrição até uma semana antes do início do curso, e descontos de 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas que efetuarem a partir de 02 inscrições. Na impossibilidade de comparecimento ao curso, o participante deverá informar à Central de Relacionamento SEBRAE com 03 dias úteis de antecedência ao início do curso.

CERTIFICADOS

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

CENTRAL DE RELACIONAMENTO SEBRAE

0800.570.0800
www.ce.sebrae.com.br
Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema



Cursos Sebrae

PROGRAMAÇÃO

Fevereiro
/2017



“Uma meta sem um plano é apenas um desejo.”
Antoine de Saint Exupery

| Estratégia

| Empreendedorismo

| Planejamento

SEBRAE

PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - FEVEREIRO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 06 a 10/02 Com desconto até: 30/01				
CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Cláudia Dias
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Vinicius Ornelas
ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
Período: 08/02 Com desconto até: 01/02				
OFICINA INTERNET  – COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL	14h às 17h	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 06 a 16/02 Com desconto até: 30/01				
LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES	18h30 às 21h30	24h	R\$ 170,00 ou 5 x R\$ 34,00	Sáskya Gurgel
Período: 07/02 Com desconto até: 31/01				
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	João Moisés
Período: 08 a 10/02 Com desconto até: 01/02				
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Michelle Ribeiro
Período: 13 a 17/02 Com desconto até: 06/02				
ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Wagner César
CHEFIA E LIDERANÇA I – CONQUISTANDO RESULTADOS EFICAZES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Luciano Lopes
Período: 13 a 20/02 Com desconto até: 06/02				
GESTÃO FINANCEIRA  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h15 às 21h45	20h	R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Cláudia Beatriz
Período: 13 a 23/02 Com desconto até: 06/02				
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Jorge Torres
Período: 14 a 17/02 Com desconto até: 07/02				
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	14h às 17h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Michelle Ribeiro
Período: 15/02 Com desconto até: 08/02				
OFICINA INTERNET  – COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE	14h às 17h	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 20 a 23/02 Com desconto até: 13/02				
SEU NEGÓCIO NAS REDES SOCIAIS – COMO DIVULGAR	18h30 às 21h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Jordânia Caetano
SELECIONANDO OS MELHORES CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO	18h30 às 21h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Helena Botelho
Período: 20 a 24/02 Com desconto até: 13/02				
ORATÓRIA E APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Analice Ramos
RELAÇÕES INTERPESSOAIS SAUDÁVEIS – A BASE PARA RESULTADOS CRESCENTES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Luciano Lopes
Período: 20/02 Com desconto até: 13/02				
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Michelle Ribeiro
Período: 21/02 Com desconto até: 14/02				
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Rosa Paiva
Período: 22/02 Com desconto até: 15/02				
 OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Rosa Paiva
Período: 23/02 Com desconto até: 16/02				
 OFICINA DE FORMALIZAÇÃO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Michelle Ribeiro

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



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.

07/02

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.

08 a 10/02

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS

Programa

Aprenda a criar modelo 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 17/02

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIOS

Programa

O modelo de negócios é um instrumento que contribui para o sucesso de seu empreendimento. Saiba como avaliar o seu modelo de negócios, 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.

20/02

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.

21/02

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 a utilizar esta ferramenta no planejamento e consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento da sua empresa.

22/02

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.

23/02

COMEÇAR BEM: OFICINA FORMALIZAÇÃO

Programa

Entenda os procedimentos para o registro do seu negócio, os aspectos legais mais importantes e os caminhos para se formalizar.



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.

PÚBLICO-ALVO

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

06 a 10/02

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.

13 a 17/02

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Programa

Analisando o processo de compra do cliente e o de vendas da empresa; Planejando e gerenciando a equipe de vendas; Atendimento qualificado gera venda diferenciada; Trabalhando para diferenciar o cliente.

13 a 20/02

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.

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.

08/02

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.

15/02

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.

13 a 23/02

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).

06 a 16/02

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.



Você tem poderes que às vezes nem desconfia.

PRÓXIMA OPORTUNIDADE:

27/03 a 01/04/17

Transforme seu negócio e sua vida,
Ligue: **3255-6621**
3255-6753.

 empretec