

cursos  
conexões  
workshops  
oficinas  
e muito mais

MARÇO

# PROGRAMAÇÃO



sebraelab



# DICAS

Qualquer endereço da Web ou de e-mail pode ser clicado quando estiver destacado:

0800 570.0800

[www.pe.sebrae.com.br](http://www.pe.sebrae.com.br)

## INSCRIÇÕES

[loja.pe.sebrae.com.br](http://loja.pe.sebrae.com.br)

[As inscrições também podem ser feitas diretamente na data do curso]

## FALE COM O SEBRAELAB

[sebraelab@pe.sebrae.com.br](mailto:sebraelab@pe.sebrae.com.br)

2101.8550/8551

Clicando neste tipo de ícone, você verá um vídeo em uma página externa:



Clique nas datas/horários para fazer a inscrição direto na loja do Sebrae/PE:

Clique no nome do curso e você voltará para o sumário:

27/1 ..... 8h30 - 12h30

## OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

2h / R\$ 20,00

Venha descobrir novas oportunidades de negócios, novas tendências e identificando nichos de mercado.

JANEIRO

9/1 ..... 10h - 12h

14/1 ..... 15h - 17h

21/1 ..... 19h - 21h

30/1 ..... 10h - 12h

## DESENVOLVA SUA IDEIA DE NEGÓCIO | OFICINA

8h / R\$ 50,00

Entenda como criar e desenvolver soluções inovadoras para atender às necessidades dos seus clientes.

JANEIRO



Clicando nos ícones da próxima página, você poderá acessar nossas contas nas redes sociais, entrar em contato conosco via Whatsapp ou instalar nosso aplicativo.



## POLÍTICA DE COMERCIALIZAÇÃO

Informamos que a confirmação das inscrições para os cursos está vinculada ao pagamento, que deve ser feito em até dois dias úteis antes da data de início da capacitação.

Reserva-se ao Sebrae o direito de não realizar a capacitação quando não atingir o número mínimo de inscritos.

Para ter mais informações sobre procedimentos de restituição e cancelamento de inscrição, acesse:

<http://loja.pe.sebrae.com.br/loja/politicaDeComercializacao>

## INFORMAÇÕES

0800 570.0800

[www.pe.sebrae.com.br](http://www.pe.sebrae.com.br)



Clique para reclamações, sugestões, elogios ou críticas ou acesse: [tinyurl.com/wpgm3hr](http://tinyurl.com/wpgm3hr)

## INSCRIÇÕES

[loja.pe.sebrae.com.br](http://loja.pe.sebrae.com.br)

[As inscrições também podem ser realizadas clicando diretamente na data do curso desejado]

## FALE COM O SEBRAELAB

[sebraelab@pe.sebrae.com.br](mailto:sebraelab@pe.sebrae.com.br)

(81) 2101.8550/8551

Receba em primeira mão a programação e informações exclusivas pelo nosso Whatsapp

(81) 99194-6690



## VISITE O SEBRAE PERNAMBUCO NAS REDES



## APLICATIVO SEBRAE



Celulares e tablets  
com Android



iPhone e iPad

# SUMÁRIO

TOQUE NO NOME DO EVENTO PARA IR À PÁGINA CORRESPONDENTE

## PROGRAMA COMECE BEM

CURSO COMECE BEM.....9

## TRILHA COMEÇAR BEM

EMPREENDEDORISMO .....12

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS .....12

DESENVOLVA SUA IDEIA DE NEGÓCIO .....12

ANÁLISE DE MERCADO .....12

VALIDE SEU MODELO DE NEGÓCIO .....13

FORMALIZAÇÃO .....13

PLANO DE NEGÓCIOS .....13

## EMPREENDEDORISMO

A ORATÓRIA E O COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR....15

DESIGN THINKING: UM NOVO OLHAR  
PARA OS PROBLEMAS .....15

PROTEGENDO SUA MARCA SAIBA COMO FAZER .....15

## FINANÇAS

CULTURA MAKER – DEGUSTANDO O PREÇO  
DE VENDAS.....17

GESTÃO FINANCEIRA .....17

CONTABILIDADE PARA NÃO CONTADOR .....17

FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDAS.....17

## **PLANEJAMENTO**

PLANEJANDO SEU FUTURO .....	19
EMPREENDENDO EM ALIMENTOS E BEBIDAS.....	19

## **GESTÃO EMPRESARIAL**

CINCO PASSOS DA GESTÃO EMPRESARIAL .....	21
EMPRETEC .....	22
PERSONAL BRANDING: A IMPORTÂNCIA DE ESTABELECEER SUA MARCA PESSOAL .....	23
COMO ESTRUTURAR SEU MODELO DE NEGÓCIO ("BUSINESS MODEL CANVAS").....	23

## **LEIS E NORMAS**

COMO REGISTRAR A SUA MARCA .....	25
BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS PARA EMPREENDEDORES: SAIBA O QUE MUDOU .....	25
ORIENTAÇÃO PARA ACESSO AO CRÉDITO.....	25
BOAS PRÁTICAS NO MANUSEIO DE ALIMENTOS PARA MANIPULADOR.....	25
BOAS PRÁTICAS NO MANUSEIO DE ALIMENTOS PARA RESPONSÁVEL CAPACITADO .....	25
RESPONSÁVEL CAPACITADO PARA O SEGMENTO DE EMBELEZAMENTO ESTÉTICA E BEM-ESTAR.....	26
MEI – MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL.....	26
MEI – MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL: DECLARAÇÃO, ALTERAÇÕES E DAS .....	27

## **LIDERANÇA E EQUIPE**

LIDERANÇA COACH: DESENVOLVENDO COMPETÊNCIAS PARA OBTER RESULTADO .....	30
---	----

## **MERCADO**

COMO ANALISAR UM PONTO COMERCIAL .....	32
BENCHMARKING: O QUE É E COMO FAZER.....	32

**VENDEDOR QUE DÁ RESULTADO .....32**

**TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO.....32**

## **PROGRAMAÇÃO SEBRAELAB**

**PROCESSO CRIATIVO: TÉCNICAS E FERRAMENTAS  
PARA MELHORAR OS RESULTADOS DO SEU NEGÓCIO.....34**

**MARKETING DIGITAL PARA EMPREENDEDORES.....34**

**COMO A INTERNET PODE ALAVANCAR  
O SEU NEGÓCIO.....34**

**BOOTCAMP: EMPREENDEDORISMO EM AÇÃO .....35**

**COMO INSERIR SUA EMPRESA EM MARKETPLACES.....36**

**CONFIANÇA CRIATIVA .....36**

**PROPÓSITO: O QUE VOCÊ PRECISA SABER ANTES  
DE ABRIR O SEU NEGÓCIO?.....36**

**COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA .....37**

**PERSONA: ENTENDA O SEU CLIENTE E AUMENTE  
SEUS LUCROS.....37**

**PROTOTIPAGEM: TRANSFORME IDEIAS EM PRODUTOS.....37**

**MAPA DE EMPATIA: COMO SEU CLIENTE PENSA .....37**

**LEAN CANVAS NA PRÁTICA .....38**

**PITCH: COMO VENDER SEU NEGÓCIO? .....38**

**STORYTELLING: VENDA MAIS CONTANDO  
BOAS HISTÓRIAS.....38**

**MODELANDO A PROPOSTA DE VALOR  
DO SEU NEGÓCIO .....38**

## **DIGITAL**

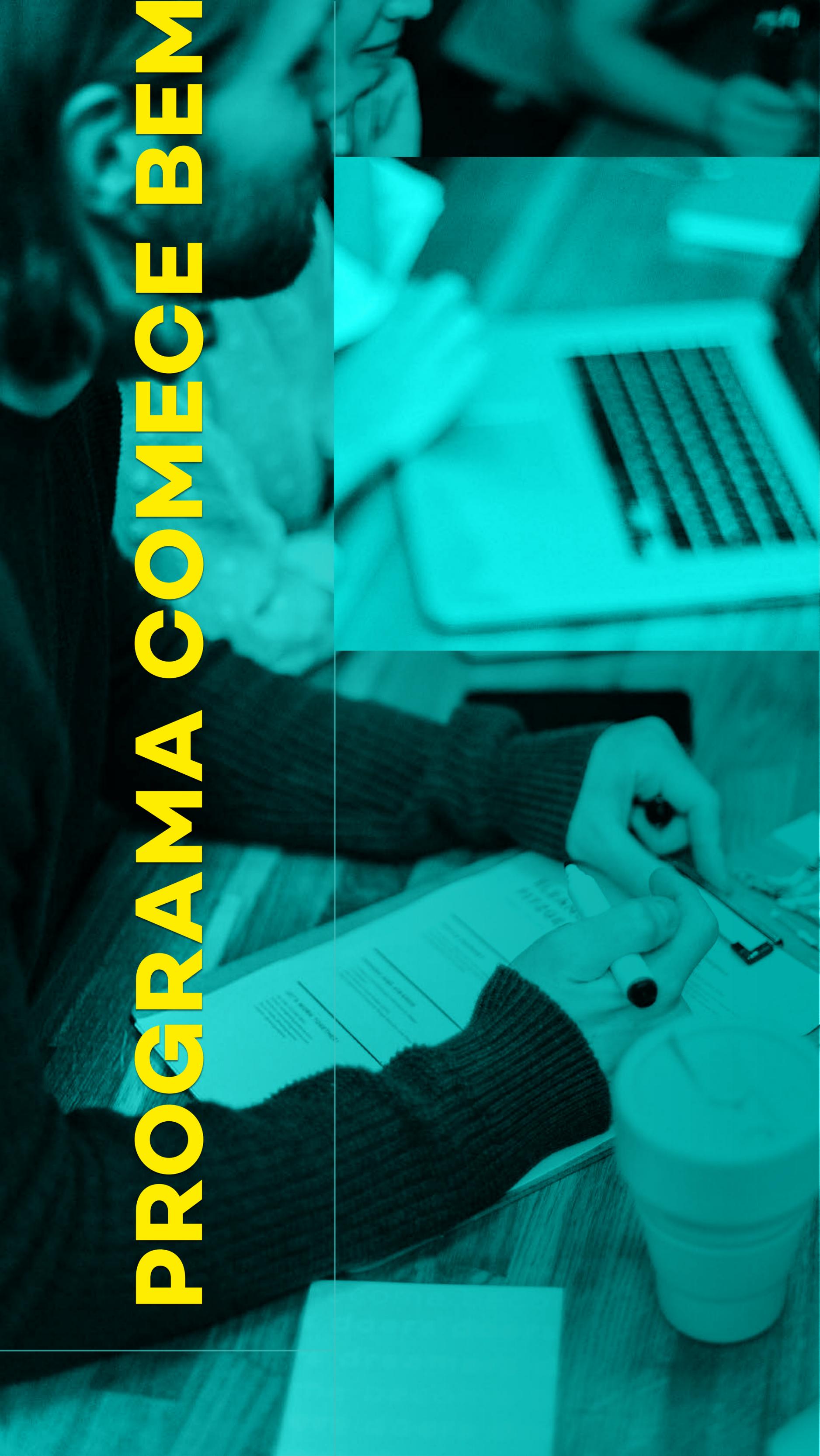
**ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL .....40**

**TRANSFORMAÇÃO DIGITAL – FERRAMENTA  
NAS NUVENS.....40**

**COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL  
NO FACEBOOK.....40**

COMO ANUNCIAR NO FACEBOOK E INSTAGRAM.....	41
SUA EMPRESA NA PRIMEIRA PÁGINA DO GOOGLE – GOOGLE MEU NEGÓCIO.....	41
WHATSAPP BUSINESS.....	41
COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ONLINE.....	42
INSTAGRAM PARA INICIANTE.....	42
INSTAGRAM PARA NEGÓCIOS.....	42
ANÁLISE DE PRESENÇA DIGITAL – DATA DRIVEN.....	42
CONSUMIDOR 4.0 – CULTURAS DE MUDANÇAS NO UNIVERSO DIGITAL.....	43
GOOGLE ADS – COMECE A ANUNCIAR NO GOOGLE.....	43
GOOGLE DATA STUDIO – GERE RELATÓRIOS E DASHBOARDS VISUAIS.....	43
INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS GOOGLE.....	43
PRODUÇÃO DE CONTEÚDO DIGITAL.....	44
RESPONDA PARA O SEU CLIENTE COM EFICÁCIA, EFICIÊNCIA E EFETIVIDADE.....	44
TURBINE SEU <i>SITE</i> COM O GOOGLE.....	44
CRIANDO NEGÓCIOS INOVADORES .....	44

# PROGRAMA COMECE BEM





**22h / R\$ 80,00**

Estruture o seu negócio de maneira rápida, prática e sem perder tempo! O programa Comece Bem é estruturado no formato híbrido, ou seja, acontece *online* e presencialmente. **É imprescindível que o participante assista ao conteúdo online e faça as atividades antes de ir para os momentos presenciais.**

## TURMA 1

**3/3 a 7/4 (terças)**

**ENCONTRO 1 — COMO AGEM OS EMPREENDEDORES E IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

**3/3** ..... 18h – 22h

**ENCONTRO 2 – CONSTRUINDO SEU MODELO DE NEGÓCIO**

**10/3** ..... 18h – 22h

**ENCONTRO 3 – VALIDE SUA IDEIA NA PRÁTICA**

**17/3** ..... 18h – 22h

**ENCONTRO 4 – AVALIE O AMBIENTE DO MERCADO**

**24/3** ..... 18h – 22h

**ENCONTRO 5 – FORMALIZAR PARA CRESCER**

**31/3** ..... 19h – 21h

**ENCONTRO 6 – PLANEJANDO OS PRÓXIMOS PASSOS DO NEGÓCIO**

**7/4** ..... 18h – 22h

## TURMA 2

**12/3 a 16/4 (quintas)**

**ENCONTRO 1 – COMO AGEM OS EMPREENDEDORES E IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

**12/3** ..... 8h – 12h

**ENCONTRO 2 – CONSTRUINDO SEU MODELO DE NEGÓCIO**

**19/3** ..... 8h – 12h

**ENCONTRO 3 – VALIDE SUA IDEIA NA PRÁTICA**

**26/3** ..... 8h – 12h

**ENCONTRO 4 – AVALIE O AMBIENTE DO MERCADO**

**2/4** ..... 8h – 12h

**ENCONTRO 5 – FORMALIZAR PARA CRESCER**

**9/4** ..... 09h – 11h

**ENCONTRO 6 – PLANEJANDO OS PRÓXIMOS PASSOS DO NEGÓCIO**

**16/4** ..... 8h – 12h

## TURMA 3

**23/3 a 4/5 (segundas)**

**ENCONTRO 1 – COMO AGEM OS EMPREENDEDORES E IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

**23/3** ..... 14h – 18h

**ENCONTRO 2 – CONSTRUINDO SEU MODELO DE NEGÓCIO**

**30/3** ..... 14h – 18h

**ENCONTRO 3 – VALIDE SUA IDEIA NA PRÁTICA**

**6/4** ..... 14h – 18h

**ENCONTRO 4 – AVALIE O AMBIENTE DO MERCADO**

**13/4** ..... 14h – 18h

**ENCONTRO 5 – FORMALIZAR PARA CRESCER**

**27/4** ..... 14h – 16h

**ENCONTRO 6 – PLANEJANDO OS PRÓXIMOS PASSOS DO NEGÓCIO**

**4/5** ..... 14h – 18h

# TRILHA COMEÇAR BEM



## EMPREENDEDORISMO

**4h / R\$ 40,00**

Esta oficina vai despertar o seu perfil empreendedor e torná-lo mais apto a criar e manter o seu negócio.

**4/3** ..... 18h - 22h

**9/3** ..... 8h30 - 12h30

**18/3** ..... 14h - 18h

**23/3** ..... 18h - 22h

## OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS

**2h / R\$ 20,00**

Venha descobrir novas oportunidades de negócio, analisando novas tendências e identificando nichos de mercado.

**3/3** ..... 19h - 21h

**19/3** ..... 10h - 12h

**31/3** ..... 15h - 17h

## DESENVOLVA SUA IDEIA DE NEGÓCIO

**8h / R\$ 50,00**

Entenda como criar e desenvolver soluções inovadoras para atender às necessidades dos seus clientes.

**13/3** ..... 14h - 22h

**19 e 20/3** ..... 8h30 - 12h30

**27/3** ..... 8h30 - 17h30

## ANÁLISE DE MERCADO

**8h / R\$ 50,00**

Aprenda como analisar melhor o mercado e ter mais ferramentas para a tomada de decisões.

**2/3 e 3/3** ..... 18h - 22h

**16/3 e 17/3** ..... 14h - 18h

## VALIDE SEU MODELO DE NEGÓCIO

**4h / R\$ 40,00**

Realize uma análise mais aprofundada dos números do seu negócio e saiba se a sua proposta está adequada ao mercado.

**4/3** ..... 18h - 22h

**18/3** ..... 8h30 - 12h30

## FORMALIZAÇÃO

**4h / R\$ 40,00**

Conheça benefícios, vantagens e regras judiciais para a formalização da sua empresa.

**12/3** ..... 14h - 18h

**26/3** ..... 18h - 22h

## PLANO DE NEGÓCIOS

**8h / R\$ 50,00**

Venha conhecer os principais desafios na implementação de um negócio, aumentando suas chances de sucesso no mercado.

**3/3 e 4/3** ..... 18h - 22h

**17/3 e 18/3** ..... 14h - 18h

## INVESTIMENTO DA TRILHA

### COMEÇAR BEM

#### Pacote Trilha Coletiva (etapas de 1 a 7)

**R\$ 140,00**

#### Consultoria individual de viabilidade (etapa 8)

**R\$ 30,00**

#### Valor total

**R\$ 170,00**

# EMPRENDEDORISMO



## A ORATÓRIA E O COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

**15h / R\$ 120,00**

Desenvolva técnicas para falar em público através de estratégias que tornam a sua comunicação mais segura, clara e eficiente.

**9/3 - 13/3**..... 19h - 22h

## DESIGN THINKING: UM NOVO OLHAR PARA OS PROBLEMAS

**2h / R\$ 20,00**

Entenda melhor como funciona a ferramenta que aborda uma nova forma de solucionar problemas de modo criativo e colaborativo.

**2/3**.....14h30 - 16h30

**25/3** ..... 10h - 12h

## PROTEGENDO SUA MARCA: SAIBA COMO FAZER.

**2h / Gratuito**

**3/3**.....14h - 16h

**17/3** ..... 14h - 16h

**31/3** ..... 14h - 16h



# FINANÇAS



## CULTURA MAKER – DEGUSTANDO

### O PREÇO DE VENDAS

**2h / Gratuito**

**12/3** ..... 14h – 16h

**26/3** ..... 14h – 16h

## GESTÃO FINANCEIRA

**2h / Gratuito**

**19/3** ..... 14h – 16h

## CONTABILIDADE PARA NÃO CONTADOR

**15h / R\$120**

Você não precisa ser contador para ter uma visão geral do funcionamento da contabilidade e de como ela pode ser útil no desenvolvimento empresarial. Entenda como decidir estrategicamente, utilizando informações contábeis.

**9/3 – 13/3** ..... 19h – 22h

## FORMAÇÃO DE PREÇO DE VENDAS

**15h / R\$120**

Como saber qual é a estratégia correta para estipular preços? Aprenda como definir o preço, considerando os fatores que influenciam o seu negócio.

**23/3 – 27/3** ..... 19h – 22h

# PLANING JAMNATO



## PLANEJANDO SEU FUTURO

**3h / Gratuito**

Planeje seu empreendimento focando no Plano de Negócios. Aprenda a montar um pequeno planejamento abordando os planos: operacional, marketing e financeiro.

**4/3** .....14h - 17

**13/3** ..... 9h - 12h

**23/3** ..... 14h - 17h

## EMPREENDENDO EM ALIMENTOS E BEBIDAS

**3h / Gratuito**

**18/3** ..... 9h - 12h





# GESTÃO EMPRESARIAL

# CINCO PASSOS DA GESTÃO EMPRESARIAL

EXCLUSIVO PARA PESSOA JURÍDICA

**35h (32h + 3h de consultoria) / R\$ 300,00**

Agora que você é um empreendedor, precisa ter o controle da empresa em suas mãos. Para isto, precisa ter uma visão completa das principais áreas gerenciais da sua empresa, que serão abordadas nos cinco encontros que compõem este curso, atuando na identificação do mercado consumidor, na definição de estratégias, observando a viabilidade econômico-financeira e inserindo o uso de ferramentas de controle de gerenciamento. Além disso, o curso proporciona três horas de consultoria individual para analisar se os procedimentos trabalhados foram implantados corretamente e avaliar os resultados obtidos, esclarecendo dúvidas a respeito de conteúdos e práticas.

**16/3 a 22/04**

**ENCONTRO 1 – VISÃO DO NEGÓCIO**

**16/3** ..... 8 – 14h

**ENCONTRO 2 – GESTÃO FINANCEIRA**

**23/3** ..... 8 – 14h

**ENCONTRO 3 – MERCADO E VENDAS**

**30/3** ..... 8 – 14h

**ENCONTRO 4 – TRABALHO EM EQUIPE**

**6/4** ..... 8 – 14h

**ENCONTRO 5 – INDICADORES GERENCIAIS**

**13/4** ..... 8 – 14h

**REUNIÃO DE AVALIAÇÃO**

**20/4** ..... 9h – 11h

**CONSULTORIA NA EMPRESA**

**16/3 - 22/4** – horário a combinar

# EMPRETEC

**60h / R\$ 900,00**

O Empretec é um curso de imersão desenvolvido pela Organização das Nações Unidas (ONU) e aplicado em Pernambuco, exclusivamente, pelo Sebrae. Tem como objetivo desenvolver características empreendedoras e identificar novas oportunidades de negócios. Neste curso, você vai passar por diferentes experiências com o objetivo de enfrentar limitações, encarar os próprios medos e fortalecer suas habilidades. São seis dias de treinamento intensivo que farão você se reinventar, redefinindo sua visão de mundo, seu poder de liderança e, principalmente, sua capacidade de superação.

**ENTREVISTAS**

**SEMINÁRIOS**

**2/3 até 6/3 ..... 23/3 até 28/3 ..... 8h - 18h**



**Clique aqui para sua pré-inscrição**



# empretec

## PERSONAL BRANDING: A IMPORTÂNCIA DE ESTABELECER SUA MARCA PESSOAL

**2h / R\$ 20,00**

Conheça a importância que a gestão da sua imagem tem para o seu sucesso profissional.

**11/3** ..... 19h – 21h

**31/3** ..... 10h – 12h

## COMO ESTRUTURAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (“BUSINESS MODEL CANVAS”)

**2h / R\$ 20,00**

Visualize as principais funções do seu negócio! O quadro de modelo de negócios auxilia os empreendedores nos processos de criação, diferenciação e inovação, aprimorando seu modelo de negócios para conquistar mais clientes e lucros.

**12/3** ..... 14h – 16h



# LEIS NORMAS

New age strategy of market penetration

There is a growing consensus among all the members of company provides success in business. General business and innovation of business people is the powerful method in getting the existing position in market. The examples can be found in any kind of business. Further to this evidence that the UK stock market was semi-rational after a takeover. The share prices were fully and efficiently adjusted to their correct levels, thus concluding that stock market was semi-rational. The market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement cannot necessarily be taken as indicative of a market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement. The market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement cannot necessarily be taken as indicative of a market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement.

Further, the market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement cannot necessarily be taken as indicative of a market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement. The market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement cannot necessarily be taken as indicative of a market's ability to efficiently respond to a short term and widely announced event such as a takeover announcement.



## COMO REGISTRAR A SUA MARCA

**2h / R\$ 20,00**

Conheça o passo a passo de como registrar a sua marca no INPI.

**3/3**.....14h - 16h

## BENEFÍCIOS PREVIDENCIÁRIOS PARA EMPREENDEDORES: SAIBA O QUE MUDOU

**2h / Gratuito**

**4/3**.....9h - 11h

## ORIENTAÇÃO PARA ACESSO AO CRÉDITO

**2h / Gratuito**

**4/3**.....14h - 16h

## BOAS PRÁTICAS NO MANUSEIO DE ALIMENTOS PARA MANIPULADOR

**20h / R\$ 150,00**

Conheça quais as exigências técnicas e leis vigentes para trabalhar com manuseio e preparo de alimentos.

**16/3 - 20/3**..... 18h - 22h

## BOAS PRÁTICAS NO MANUSEIO DE ALIMENTOS PARA RESPONSÁVEL CAPACITADO

**40h / R\$ 220,00**

Entenda as exigências legais e sanitárias no manuseio de alimentos para empresários e gestores do segmento.

**16/3 - 27/3**..... 18h - 22h

## RESPONSÁVEL CAPACITADO PARA O SEGMENTO DE EMBELEZAMENTO, ESTÉTICA E BEM-ESTAR

**40h / R\$ 220,00**

Compreenda as exigências legais e sanitárias para melhoria no desempenho dos gestores do segmento de beleza, estética, saúde e bem-estar.

**23/3 - 3/4** ..... 18h - 22h

## MEI – MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

**2h / Gratuita**

Venha saber mais sobre as oportunidades de negócio para quem é Microempreendedor Individual (MEI) e tirar todas as suas dúvidas.

**3/3** ..... 8h30 - 10h30

**5/3** ..... 8h30 - 10h30

**10/3** ..... 8h30 - 10h30

**12/3** ..... 8h30 - 10h30

**17/3** ..... 8h30 - 10h30

**19/3** ..... 8h30 - 10h30

**24/3** ..... 8h30 - 10h30

**26/3** ..... 8h30 - 10h30

**31/3** ..... 8h30 - 10h30

# MEI – MICROEMPREENDEDOR

## INDIVIDUAL: DECLARAÇÃO,

## ALTERAÇÕES E DAS

### 2h / Gratuita

**2/3** ..... 8h30 – 10h30

**2/3** ..... 10h30 – 12h30

**2/3** ..... 12h30 – 14h30

**2/3** ..... 14h30 – 16h30

**3/3** ..... 08h30 – 10h30

**3/3** ..... 10h30 – 12h30

**3/3** ..... 12h30 – 14h30

**3/3** ..... 14h30 – 16h30

**4/3** ..... 08h30 – 10h30

**4/3** ..... 10h30 – 12h30

**4/3** ..... 12h30 – 14h30

**4/3** ..... 14h30 – 16h30

**5/3** ..... 08h30 – 10h30

**5/3** ..... 10h30 – 12h30

**5/3** ..... 12h30 – 14h30

**5/3** ..... 14h30 – 16h30

**9/3** ..... 08h30 – 10h30

**9/3** ..... 10h30 – 12h30

**9/3** ..... 12h30 – 14h30

**9/3** ..... 14h30 – 16h30

**10/3** ..... 8h30 – 10h30

**10/3** ..... 10h30 – 12h30

**10/3** ..... 12h30 – 14h30

**10/3** ..... 14h30 – 16h30

**11/3** ..... 8h30 – 10h30

**11/3** ..... 10h30 – 12h30

**11/3** ..... 12h30 – 14h30

**11/3** ..... 14h30 – 16h30

**12/3** ..... 8h30 – 10h30

**12/3** ..... 10h30 – 12h30

**12/3** ..... 12h30 – 14h30

**12/3** ..... 14h30 – 16h30

**13/3** ..... 8h30 – 10h30

**13/3** ..... 10h30 – 12h30

**13/3** ..... 12h30 – 14h30

**13/3** ..... 14h30 – 16h30

**16/3** ..... 8h30 – 10h30

**16/3** ..... 10h30 – 12h30

**16/3** ..... 12h30 – 14h30

**16/3** ..... 14h30 – 16h30

**17/3** ..... 8h30 – 10h30

**17/3** ..... 10h30 – 12h30

**17/3** ..... 12h30 – 14h30

**17/3** ..... 14h30 – 16h30

**18/3** ..... 8h30 – 10h30

**18/3** ..... 10h30 – 12h30

**18/3** ..... 12h30 – 14h30

**18/3** ..... 14h30 – 16h30

**19/3** ..... 8h30 – 10h30

**19/3** ..... 10h30 – 12h30

**19/3** ..... 12h30 – 14h30

**19/3** ..... 14h30 – 16h30

**20/3** ..... 8h30 – 10h30

**20/3** ..... 10h30 – 12h30

**20/3** ..... 12h30 – 14h30

**20/3** ..... 14h30 – 16h30

**23/3** ..... 8h30 – 10h30

**23/3** ..... 10h30 – 12h30

**23/3** ..... 12h30 – 14h30

**23/3** ..... 14h30 – 16h30

**24/3** ..... 8h30 – 10h30

**24/3** ..... 10h30 – 12h30

**24/3** ..... 12h30 – 14h30

**24/3** ..... 14h30 – 16h30

**25/3** ..... 8h30 – 10h30

**25/3** ..... 10h30 – 12h30

**25/3** ..... 12h30 – 14h30

**25/3** ..... 14h30 – 16h30

**26/3** ..... 8h30 – 10h30

**26/3** ..... 10h30 – 12h30

**26/3** ..... 12h30 – 14h30

**26/3** ..... 14h30 – 16h30

**27/3** ..... 8h30 – 10h30

**27/3** ..... 10h30 – 12h30

**27/3** ..... 12h30 – 14h30

**27/3** ..... 14h30 – 16h30

**30/3** ..... 8h30 – 10h30

**30/3** ..... 10h30 – 12h30

**30/3** ..... 12h30 – 14h30

**30/3** ..... 14h30 – 16h30

**31/3** ..... 8h30 – 10h30

**31/3** ..... 10h30 – 12h30

**31/3** ..... 12h30 – 14h30

**31/3** ..... 14h30 – 16h30

# LIDERANÇA E EQUIPE



# LIDERANÇA COACH: DESENVOLVENDO COMPETÊNCIAS PARA OBTER RESULTADO

**(18h | 16h de curso + 2h consultoria) / R\$200**

Desenvolva técnicas e ferramentas que aprimorem suas competências de liderança, engajamento e ampliação da *performance* em equipe.

**16/3 e 23/3** . . . . . 8h30 – 16h30



# MERCADO



## COMO ANALISAR UM PONTO COMERCIAL

**2h / Gratuito**

**11/3** ..... 14h - 16h

**25/3** ..... 14h - 16h

## BENCHMARKING: O QUE É E COMO FAZER

**2h / R\$ 20,00**

Conheça o processo de *benchmarking* e promova a melhoria contínua da competitividade da sua empresa.

**10/3** ..... 19h - 21h

## VENDEDOR QUE DÁ RESULTADO

**15h / R\$120**

Desenvolva as competências de vendas, utilizando práticas e ferramentas que aprimorem suas técnicas e alavanquem seus resultados.

**16/3 - 20/3** ..... 19h - 22h

## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

**15h / R\$120**

Identifique os fatores que influenciam uma negociação, o seu próprio perfil e o do outro negociador, e a importância da relação “ganha-ganha” e do fortalecimento de parcerias.

**9/3 - 13/3** ..... 19h - 22h

# PROGRAMAÇÃO SEBRAELAB



## PROCESSO CRIATIVO: TÉCNICAS E FERRAMENTAS PARA MELHORAR OS RESULTADOS DO SEU NEGÓCIO

**12h / R\$ 80,00**

Quer melhorar os resultados do seu negócio? Desenvolva o seu potencial criativo e melhore seus produtos, serviços ou processos.

**17 e 18/3** ..... 8h - 15h

## MARKETING DIGITAL PARA EMPREENDEDORES

**20h (16h + 4h de consultoria) / R\$ 250,00**

Conheça os conceitos, estratégias e ferramentas do marketing digital e se prepare para atuar com segurança e competitividade na rede.

**9/3 - 12/3** ..... 14h - 18h

**23/3 - 26/3** ..... 18h - 22h

**30/3 - 2/4** ..... 8h - 12h

## COMO A INTERNET PODE ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO

**16h / R\$ 120,00**

Estabeleça sua presença digital! Conheça ferramentas e construa um plano que vão proporcionar avanço e inovação no modelo de gestão de sua empresa.

**16 - 19/3** ..... 14h - 18h

# BOOTCAMP: EMPREENDEDORISMO EM AÇÃO

**24h / R\$ 250,00**

Explorar, praticar e empreender são atitudes essenciais para quem quer desenvolver o seu próprio negócio. Se este é o seu perfil, então venha para o Bootcamp. São três dias de vivência e prática com atividades intensas que farão você aprender colocando a mão na massa.

Você vai ter acesso a ferramentas e técnicas que vão mostrar o caminho que vai da criação à execução de uma ideia, sempre estimulando o empreendedorismo inteligente e a criação de negócios de sucesso.

## **Tópicos abordados**

- Mindset Empreendedor
- Cliente e mercado
- Problema e solução
- Prototipagem e mínimo produto viável
- Canais, vendas e modelos financeiros
- Lean Canvas
- Storytelling
- Pitch

Não há pré-requisitos para participar deste curso, apenas o desejo real de inovar seu modelo de negócio e explorar novas possibilidades.

**3/3 - 5/3** . . . . . 13h - 22h

**18/3 - 20/3** . . . . . 8h - 17h

## COMO INSERIR SUA EMPRESA EM MARKETPLACES

**4h / R\$ 40,00**

Compreenda o conceito e o funcionamento das plataformas de *marketplace*, uma estrutura digital de vendas parecida com e-commerce, e entenda se esse formato é adequado ao seu perfil de negócio.

**4/3** .....14h - 18h

## CONFIANÇA CRIATIVA

**3h / R\$ 40,00**

Desperte o seu potencial criativo para estimular o sucesso do seu negócio! Nesta oficina você estará com a mão na massa aprendendo ferramentas e técnicas que irão lhe ajudar a abraçar o pensamento criativo em seu dia-a-dia de forma leve, divertida e focada em resultado.

**16/3** ..... 14h - 17h

## PROPÓSITO: O QUE VOCÊ PRECISA SABER ANTES DE ABRIR O SEU NEGÓCIO?

**3h / R\$ 40,00**

Descubra o que leva um empreendedor a arriscar em um mundo de incertezas e de muitas possibilidades e entenda como a resposta pode estar na convergência de dois pontos: paixão + necessidades.

**11/3** ..... 14h - 17h

## COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA

**3h / R\$ 40,00**

Sabia que a comunicação é um dos maiores desafios das empresas atualmente? Nesta oficina você irá trabalhar esta habilidade interpessoal fundamental para qualquer empreendedor, aprendendo a manter um relacionamento saudável com clientes, parceiros, fornecedores e colaboradores.

**27/3** ..... 14h - 17h

## PERSONA: ENTENDA O SEU CLIENTE E AUMENTE SEUS LUCROS

**3h / R\$ 40,00**

Defina o perfil do seu consumidor através da construção de personas, que é a representação fictícia do seu cliente ideal, baseada em dados reais de comportamentos e características demográficas.

**13/3** ..... 14h - 17h

## PROTOTIPAGEM: TRANSFORME IDEIAS EM PRODUTOS

**3h / R\$ 40,00**

Aprenda a construir o seu modelo de produto ou serviço e perceba como a sua ideia pode funcionar na prática.

**5/3** ..... 18h30 - 21h30

## MAPA DE EMPATIA: COMO SEU CLIENTE PENSA

**3h / R\$ 40,00**

Quer saber como atender às necessidades do seu cliente? Aprenda a usar a ferramenta mapa da empatia para sintetizar observações, extrair insights, inovar e se conectar melhor com o seu consumidor.

**17/3** ..... 14h - 17h

## LEAN CANVAS NA PRÁTICA

**3h / R\$ 40,00**

Valide com maior rapidez as suas hipóteses, através dessa ferramenta que funciona como um guia visual no refinamento ágil de um plano de negócios, seja para novas empresas ou para criação de novos produtos.

**5/3**.....14h - 17h

## PITCH: COMO VENDER SEU NEGÓCIO?

**3h / R\$ 40,00**

Aprenda como fazer um discurso preciso, que permita aproveitar qualquer oportunidade de venda, investimento ou patrocínio.

**23/3** ..... 19h30 - 21h30

## STORYTELLING: VENDA MAIS CONTANDO BOAS HISTÓRIAS

**3h / R\$ 40,00**

Aprenda a criar histórias que aproximem e conectem as pessoas com sua marca.

**13/3** ..... 18h30 - 21h30

## MODELANDO A PROPOSTA DE VALOR DO SEU NEGÓCIO

**3h / R\$ 40,00**

Transforme suas ideias em modelos de negócios que tenham valor para os seus clientes.

**9/3**.....14h - 17h

# DIGITAL



## ESTRATÉGIAS DE MARKETING DIGITAL

**4h / R\$ 40,00**

Aprenda como utilizar as ferramentas do marketing digital na captação e fidelização de clientes.

**3/3** .....8h - 12h

**13/3** ..... 18h - 22h

**27/3** ..... 13h - 17h

## TRANSFORMAÇÃO DIGITAL – FERRAMENTA NAS NUUVENS

**2h / R\$ 20,00**

Sua empresa já se beneficia da computação em nuvem? Conheça todas as vantagens que as ferramentas nas nuvens podem trazer para o seu negócio.

**24/3** ..... 14h - 16h

## COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK

**3h / R\$ 40,00**

Aprenda como criar, passo a passo, uma página empresarial no Facebook.

**2/3** .....19h - 22h

**13/3** ..... 9h - 12h

**25/3** ..... 9h - 12h

## COMO ANUNCIAR NO FACEBOOK E INSTAGRAM

**4h / R\$ 40,00**

**É IMPORTANTE TER PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK**

Explore e domine os recursos dos gerenciadores de anúncios para estar devidamente conectado ao seu público por meio de mídias sociais.

Para anunciar no Facebook e Instagram é necessário possuir Página Empresarial (Fan page). Caso não possua, sugerimos a participação na Oficina “Como criar uma página Empresarial no Facebook”.

**11/3** ..... 18h – 22h

**13/3** ..... 18h – 22h

**25/3** ..... 13h – 17h

## SUA EMPRESA NA PRIMEIRA PÁGINA DO GOOGLE – GOOGLE MEU NEGÓCIO

**4h / R\$ 40,00**

Aprenda como utilizar as ferramentas do Google (Google Meu Negócio, Adwords Express e Google +) para construir e fortalecer a sua presença digital.

**9/3** ..... 8h – 12h

**18/3** ..... 18h – 22h

## WHATSAPP BUSINESS

**4h / R\$ 40,00**

O WhatsApp Business foi criado pelo Whatsapp para que pequenas e médias empresas possam se comunicar com os seus clientes. Aprenda como criar e utilizar um perfil nesse aplicativo.

**24/3** ..... 8h – 12h

**30/3** ..... 13h – 17h

## COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ONLINE

**3h / R\$ 40,00**

Aprenda como divulgar produtos e serviços nas plataformas *online* e em sites de vendas pela Internet.

**10/3** ..... 19h - 22h

**16/3** ..... 09h - 12h

## INSTAGRAM PARA INICIANTES

**4h / R\$ 40,00**

Fique por dentro dos recursos do instagram que podem te ajudar a promover sua empresa, através do desenvolvimento de um importante canal de relacionamento com o seu cliente.

**2/3** ..... 13h - 17h

**18/3** ..... 8h - 12h

**26/3** ..... 13h - 17h

## INSTAGRAM PARA NEGÓCIOS **AVANÇADO**

**4h / R\$ 40,00**

Conheça e utilize recursos avançados do Instagram voltados para gerar vendas e engajamento.

**20/3** ..... 18h - 22h

**23/3** ..... 13h - 17h

## ANÁLISE DE PRESENÇA DIGITAL – DATA DRIVEN

**4h / R\$ 40,00**

Aprenda a tomar decisões baseadas em dados! Elabora um plano de ação, usando ferramentas *online*, que irão aumentar o nível de assertividade das ações futuras do seu negócio.

**3/3** ..... 8h - 12h

## CONSUMIDOR 4.0 – CULTURAS DE MUDANÇAS NO UNIVERSO DIGITAL

**4h / R\$ 40,00**

Os clientes são digitais! Crie estratégias de aproximação digital com os seus clientes, conhecendo as características deste novo consumidor.

**19/3** ..... 18h – 22h

## GOOGLE ADS – COMECE A ANUNCIAR NO GOOGLE

**4h / R\$ 40,00**

Potencialize a presença *online* do seu negócio através de uma das principais ferramentas do Google: o Google ADS.

**16/3** ..... 18h – 22h

## GOOGLE DATA STUDIO – GERE RELATÓRIOS E DASHBOARDS VISUAIS

**4h / R\$ 40,00**

Aprenda e domine o Google Data Studio: uma ferramenta que vai favorecer o acompanhamento das metas e ações do seu negócio, te ajudando a otimizar e reduzir os custos.

**12/3** ..... 18h – 22h

## INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS GOOGLE

**4h / R\$ 40,00**

Google Trends : Conheça o comportamento dos consumidores e se destaque da concorrência dominando as ferramentas do Google.

**17/3** ..... 18h – 22h

## PRODUÇÃO DE CONTEÚDO DIGITAL

**4h / R\$ 40,00**

Conheça e aprenda a estrutura básica de um *copywriter*: profissional responsável pela produção de conteúdos que irão convencer o usuário a comprar o seu produto ou serviço!

**11/3** ..... 8h - 12h

**31/3** ..... 18h - 22h

## RESPONDA PARA O SEU CLIENTE COM EFICÁCIA, EFICIÊNCIA E EFETIVIDADE

**4h / R\$ 40,00**

Considerando que os clientes estão cada vez mais conectados, aprenda a fazer uso das respostas rápidas por meio das ferramentas digitais, otimizando seu tempo e melhorando a experiência do seu cliente.

**30/3** ..... 18h - 22h

## TURBINE SEU *SITE* COM O GOOGLE

**4h / R\$ 40,00**

Conheça diversos recursos e ferramentas que podem alavancar o seu negócio, otimizando tarefas desde o planejamento até análise de resultados.

**3/3** ..... 18h - 22h

## CRIANDO NEGÓCIOS INOVADORES

**2h / R\$ 20,00**

Criar algo inovador não é fácil! Conheça as características que podem te ajudar a construir um negócio inovador.

**4/3** ..... 10h - 12h



**sebraelab**

