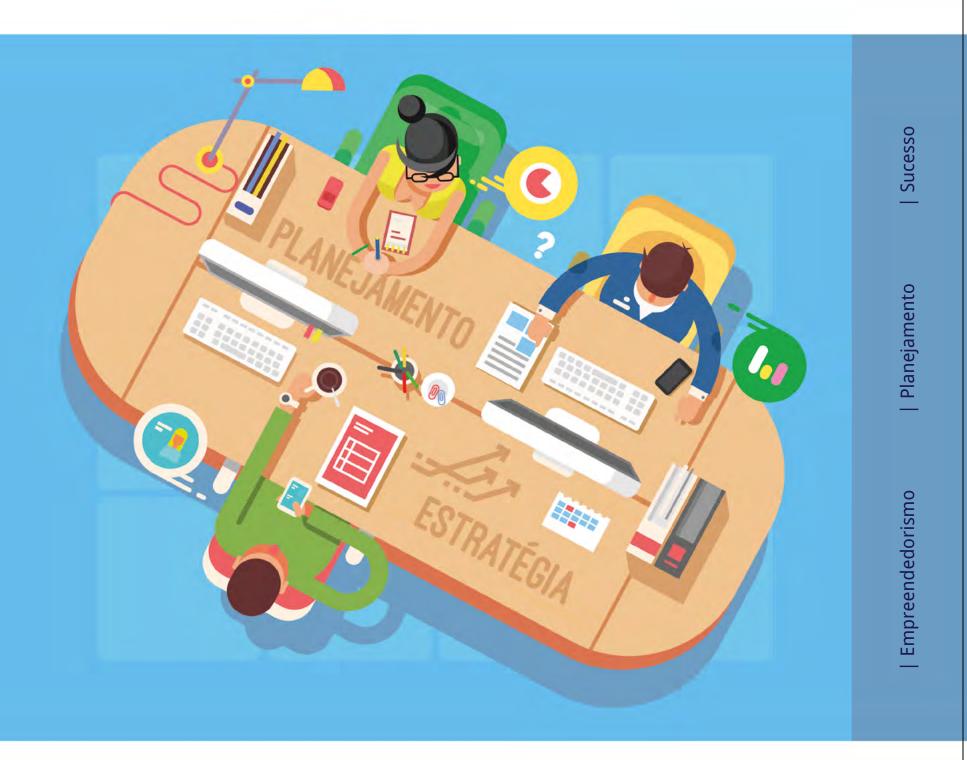
# CUTSOS Sebrae Junho /2018



"É importante ter metas, mas também é fundamental planejar cuidadosamente cada passo para atingi-las."

Bernardinho



### VOCÊ QUER MONTAR OU ESTÁ MONTANDO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO? O SEBRAE/CE pode ajudar você, confira!

Siga a trilha do Começar Bem em 6 passos ou participe do IPGN numa jornada de 40 horas!

Aproveite os preços reduzidos do Começar Bem e participe de todos os passos da trilha para o sucesso do seu negócio.



Começar bem é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. Por isso, participe da trilha de capacitação do programa COMEÇAR BEM e conte com o apoio de especialistas em pequenos negócios para implantar sua empresa a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado. Confira os passos e não perca tempo!

### 1º PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO - 06/06

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 da sua empresa.

Carga horária: 4 h/a Horário: 14h às 18h

Prazo para desconto: até 30/05

**Valor:** R\$ 30,00

Instrutor(a): Cláudia Dias



### 2° PASSO

### COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 12 a 14/06

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.

Carga horária: 12 h/a Horário: 14h às 18h

Prazo para desconto: até 05/06

**Valor.** R\$ 70,00

Instrutor(a): Marcelo Coutinho

### 5° PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO - 28/06

O planejamento é um passo necessário para o sucesso de sua empresa. Aprenda a elaborar um plano de negócio e como utilizar essa ferramenta no planejamento e consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento da sua empresa.

Carga horária: 8 h/a

Horário: 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30

Prazo para desconto: até 21/06

**Valor.** R\$ 40,00

Instrutor(a): Alberto Aragão

### 4° PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO - 26/06

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 também será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em sua empresa.

Carga horária: 8 h/a

**Horário:** 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30

Prazo para desconto: até 19/06

**Valor.** R\$ 40,00

Instrutor(a): Talles Gomes

### 3° PASSO

### COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO\* - 19 a 22/06

O modelo de negócio é um instrumento estratégico 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.

Carga horária: 12 h/a Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 12/06

**Valor.** R\$ 70,00

Instrutor(a): Bruno Leitão

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

### 6° PASSO

### COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO - 29/06

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.

Carga horária: 6 h/a

Horário: 9h às 12h e 13h às 16h Prazo para desconto: até 22/06

**Valor.** R\$ 30,00

Instrutor(a): Auridete Fonteles



SUCESSO

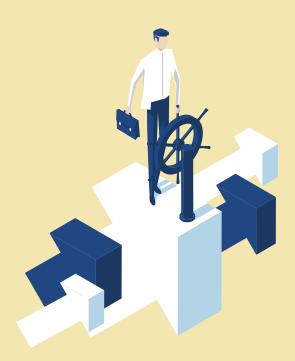


O Programa COMEÇAR BEM está com os preços reduzidos. E comprando a trilha completa dos

Passos\*, você ainda ganha mais 10% de desconto.

\*4 oficinas e 2 cursos

TODOS OS
CONHECIMENTOS
PARA INICIAR SEU
NEGÓCIO EM
UMA JORNADA
DE 40 HORAS.
PARTICIPE!



### INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - 11 a 15/06

**O PERFIL DO EMPREENDEDOR** - Por que 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.

Carga horária: 40 h/a Horário: 13h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 04/06

**Valor.** R\$ 200,00

Instrutor(a): landra Nascimento





### SEMINÁRIO EMPRETEC - 16 a 21/07

Criado pela ONU - Organização das Nações Unidas e aplicado com sucesso no mundo todo, o EMPRETEC é um seminário voltado para atuais e futuros empresários, e tem como objetivo estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor por meio de uma metodologia vivencial focada em 10 características empreendedoras essenciais (CCE's). São elas: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade eficiência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informação; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança. Não deixe para depois, inscreva-se já!

Carga horária: 60 h/a Horário: 8h30 às 19h30

Prazo para entrevistas: 04 a 13/07

**Valor.** R\$ 980,00

(parcelado em até 10 vezes no cartão)

Instrutores: Luciano Lopes e Fred Gurgel

# VOCÊ JÁ TEM SEU NEGÓCIO E BUSCA APRIMORAMENTO?

Conte com o SEBRAE/CE para superar todos os desafios.

### SEU DESEJO É MELHORAR A GESTÃO DA SUA EMPRESA? NÓS TEMOS OS CURSOS QUE VOCÊ PRECISA. CONFIRA!



## GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUES - 04 a 08/06

Gestão de compras e estoques; Organização de compras; Características de um bom negociador; Cuidados e estratégias básicas para o êxito de uma negociação; Modalidades de compras; Condições de compra; Condições de pagamento e descontos; Gráfico dente de serra; Tempo de Reposição ou de Ressuprimento (TR); Ponto de Pedido (PP) ou Reposição (PR) ou Encomenda (PE); Classificação ABC; Análise dos estoques; Tipos de inventários; Acurácia dos controles; Nível de serviço ou Nível de atendimento; Giro de estoques; Sistema Just In Time: Filosofia Do "JIT".

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 28/05

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Thiago Vasques

## LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES — MÓDULO I — 11 a 14/06 e 18 a 21/06

Amplie oportunidades preparando sua empresa para participar de licitações. Confira o conteúdo: 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.

Carga horária: 24 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 04/06

**Valor.** R\$ 170,00

Instrutor(a): Sáskya Gurgel

### GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO - 18 a 29/06

Gerencie de forma eficaz todas as áreas de sua empresa. Confira o conteúdo: 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).

Carga horária: 30 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 11/06

**Valor.** R\$ 180,00

Instrutor(a): Sérgio Dal Corso

# GESTÃO DE ESTOQUES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS\* - 25 e 26/06 e 28 e 29/06

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.

Carga horária: 12 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 18/06

**Valor.** R\$ 220,00

Instrutor(a): Thiago Vasques

### BUSCANDO SOLUÇÕES EFICAZES EM FINANÇAS E CONTABILIDADE? TEMOS VÁRIAS OPÇÕES PARA VOCÊ ESCOLHER. APROVEITE!

# PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS – 04 a 08/06

A importância dos controles financeiros e do plano de contas; Controle dos recursos no dia a dia de uma empresa; O fluxo de caixa; Análise do fluxo de caixa e determinação do capital de giro na empresa; Apuração dos resultados da empresa.

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 28/05

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Rogeslan Oliveira

# FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA - 11 a 15/06

Saber calcular preço de venda é essencial em todo negócio. Confira os conteúdos: 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.

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 04/06

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Rogeslan Oliveira

# GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA - 18 a 22/06

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.

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 11/06

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Rogeslan Oliveira

# GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS\* - 18 a 25/06

Capacite-se para aprofundar conhecimentos sobre as finanças da sua empresa, melhorando sua capacidade de decisão e gestão. Veja os conteúdos: Planejamento e controle financeiro; Fluxo de caixa; Demonstrativo de resultado – identificando o lucro; Análise dos indicadores de resultados; Formação do preço de venda.

Carga horária: 20 h/a Horário: 18h30 às 21h45 Prazo para desconto: até 11/06

**Valor.** R\$ 240,00

Instrutor(a): Cláudia Beatriz

### GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS PARA EMPREENDEDORES 25 e 26/06 e 28 e 29/06

O controle das próprias finanças é fundamental para o empreendedor. Confira os tópicos e não perca: Planejamento e orçamento pessoal; Importância e preparação do planejamento financeiro; Análise e organização financeira; Investimentos; Dívidas; Plano de emergência.

Carga horária: 12 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 18/06

**Valor.** R\$ 100.00

Instrutor(a): Rogeslan Oliveira

# SUA EMPRESA PRECISA VENDER MAIS, ATRAINDO E FIDELIZANDO NOVOS CLIENTES? NÃO PERCA NOSSOS CURSOS DE MARKETING E VENDAS!



# ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTES – 11 a 15/06

Tendências do mercado consumidor; Diferencial no perfil do profissional de atendimento e vendas; Atendimento humanizado: fatores que garantem a satisfação dos clientes; O que é preciso para ser um bom ouvinte; O ciclo da confiança; Gerenciamento de problemas; Aprendendo a lidar com críticas e reclamações; A importância do comportamento assertivo ao lidar com clientes; Estratégias de fidelização: Medindo a satisfação do cliente; Relacionamento com o cliente: Estratégia para o sucesso; Plano de ação para aprimoramento do atendimento baseado na análise SWOT.

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 04/06

**Valor:** R\$ 130,00

Instrutor(a): Fátima Carvalho

### FACEBOOK E INSTAGRAM PARA PEQUENOS NEGÓCIOS – 18 a 22/06

Em 2017, o Facebook atingiu a marca de 2 bilhões de usuários cadastrados. Já no Instagram, são publicadas por dia mais de 100 milhões de fotos que geram mais de 4,2 bilhões de curtidas.

Conhecer e dominar os recursos dessas redes é fundamental para quem deseja utilizar o marketing digital como ferramenta para alavancar vendas.

Neste curso você aprenderá a criar páginas empresariais no Facebook e perfis comerciais no Instagram, integrar seu Instagram com o WhatsApp, melhorar o desempenho orgânico das suas redes, criar contas de anúncios que lhe permitirão alcançar mais pessoas no Facebook e Instagram, segmentar seu público, utilizar a central

criativa do Facebook, montar um catálogo de produtos no Facebook e entender como é realizado o faturamento e os meios de pagamentos das campanhas no Facebook e Instagram.

Carga Horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 04/06

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Honório Melo

### TÉCNICAS DE VENDAS – A VENDA COM FOCO NO CLIENTE – 25 e 26/06 e 28 e 29/06

Adquira conhecimentos que ajudarão a potencializar suas vendas. Confira: Visão histórica da profissão do vendedor; As diversas funções do vendedor; 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.

Carga horária: 12 h/a Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 18/06

**Valor:** R\$ 100,00

Instrutor(a): Rosa Paiva

### VOCÊ SABE COMO OBTER OS MELHORES RESULTADOS COM A SUA EQUIPE? CONHEÇA OS NOSSOS CURSOS DE LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS!



### LIDERANDO PESSOAS PARA RESULTADOS - 04 a 08/06

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.

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 28/05

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Fátima Carvalho

### LIDERANÇA ASSERTIVA: APLICANDO FERRAMENTAS DE COACHING – 18 a 22/06

Perfil do líder assertivo; Mudança de paradigma: nova perspectiva de liderança; Competências de coaching na liderança; Reconhecimento e comunicação efetiva; Relacionamento e clima organizacional; Motivação e Feedback; Uso dos recursos internos para superação dos desafios; O coaching e suas aplicações (desenvolvendo habilidades de coach).

Carga horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 11/06

**Valor.** R\$ 130.00

Instrutor(a): Analice Ramos

### COMO LIDERAR EQUIPES DE TRABALHO – 25 e 26/06 e 28 e 29/06

A empresa e a gestão do novo milênio; Novos paradigmas organizacionais; Dimensões de competência gerencial; Princípios básicos da gestão de pessoas; Em que consiste a eficácia gerencial; O que é liderança; Competências básicas indispensáveis ao perfil do líder; Da liderança situacional à liderança transformacional; Habilidades da liderança na gestão das equipes; Dicas práticas para auxiliá-lo a obter os melhores resultados da sua equipe.

Carga horária: 12 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 18/06

**Valor.** R\$ 100,00

Instrutor(a): Hilton Queiroz

# PRECISANDO DESENVOLVER OU APRIMORAR SUAS HABILIDADES? APROVEITE NOSSOS CURSOS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL!



# INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA FORTALECER RELAÇÕES INTERPESSOAIS – 04 a 08/06

Conceito e construção da Inteligência Emocional; Teste de inteligência emocional; Alinhamento dos níveis neurológicos; Como assumir adversidades; Como transformar reações irracionais em emoções produtivas; Estágios de adaptação e respectivos comportamentos.

Carga Horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 28/05

Valor: R\$ 130.00

Instrutor(a): Magui Guimarães

### A ARTE DE FALAR EM PÚBLICO -TREINANDO A EXCELÊNCIA NA COMUNICAÇÃO ORAL - 18 a 22/06

Entendendo as técnicas de oratória com base na programação Neurolinguística; Como melhorar a performance das apresentações em público; Como elaborar um plano de ação para desenvolvimento da apresentação; Como fazer apresentações interativas para envolver a plateia; Uso de congruência na mensagem aumentando o poder de convencimento; Treinando o resgate do melhor estado através de âncoras; Como pensar para além de transmitir, ser um construtor do conhecimento; Como motivar, inspirar e conduzir pessoas ou grupos em direção a um objetivo comum; Como adaptar as apresentações a cada público específico incentivando a plateia a reflexão.

Carga Horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30 Prazo para desconto: até 11/06

**Valor.** R\$ 130,00

Instrutor(a): Magui Guimarães

(\*) Os cursos com consultoria de GESTÃO DE ESTOQUES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS e o curso GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, são destinados a pessoas jurídicas, empresas MEI, ME ou EPP que no ato da inscrição devem apresentar o CNPJ. Cada inscrição dá direito a 02 participantes e 01 consultoria de 02 horas por empresa, no SEBRAE.

### **APROVEITE A PROGRAMAÇÃO** ESPECIAL NA ÁREA DE **INOVAÇÃO E TECNOLOGIA COM CURSOS SUBSIDIADOS** SEBRAETEC PARA EMPRESAS MEI, ME e EPP



### **BOAS PRÁTICAS NA MANIPULAÇÃO** DE ALIMENTOS\*\* - 04 a 08/06

As boas práticas nos empreendimentos do segmento de serviços de alimentação são fundamentais para a qualidade dos produtos ofertados. Confira o conteúdo: A importância, os tipos e as classificações dos perigos nos alimentos; Microorganismos causadores de DTAs provocados por microorganismos; Métodos de conservação dos alimentos; Estrutura física necessária do estabelecimento; Produção de alimentos (seleção de fornecedores, recebimento, armazenamento, pré-preparo, preparo, porcionamento, manutenção, distribuição, transporte de alimentos, cuidados com as sobras e coleta de amostras); Embalagem e rotulagem; Procedimentos Operacionais Padronizados – POPs (controle da potabilidade e abastecimento de água, controle de pragas, higiene do ambiente, equipamentos e manipuladores).

Carga Horária: 16 h/a Horário: 18h30 às 21h45

**Valor.** R\$ 60,00

Instrutor(a): Deborah Mendes - SENAC

### **COMO MELHORAR O VISUAL DE SUA** LOJA\*\* - 11 a 15/06

Analisar o visual da loja com base nos conceitos e técnicas para melhorar a exposição dos produtos; Reconhecer a importância do visual da loja como estratégia de gestão; Elaborar um plano de ação para melhorar o visual da loja, visando o incremento das vendas.

Carga Horária: 15 h/a Horário: 18h30 às 21h30

**Valor.** R\$ 70,00

Instrutor(a): Hilton Queiroz

### **COMO A INTERNET PODE ALAVANCAR** SEU NEGÓCIO\*\* - 18 a 22/06

Conhecer as ferramentas e os recursos de e-commerce e das redes sociais, hoje, é fundamental para o MEI e para as micro e pequenas empresas aumentarem as possibilidades de expansão dos seus canais de comercialização e dos seus mercados de atuação. Confira o conteúdo: A internet e as mudanças no novo mundo digital; Construindo a presença digital de sua empresa; Planejando o marketing, as vendas e o relacionamento com os seus clientes: Como construir um Plano Digital para sua empresa.

Carga Horária: 16 h/a Horário: 18h30 às 21h45

**Valor.** R\$ 70,00

Instrutor(a): Honório Melo

(\*\*) Os cursos BOAS PRÁTICAS NA MANIPULAÇÃO DE ÀLÍMENTOS, COMO MELHORAR O VISUAL DA SUA LOJA e COMO A INTERNET PODE ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO, são subsidiados pelo Programa SEBRAETEC. e se destinam a pessoas jurídicas, empresas MEI, ME ou EPP que no ato da inscrição devem apresentar o CNPJ.



### Conheça a Revista Deu Certo e descubra gente que venceu no mundo do empreendedorismo.

Na Revista Deu Certo, o Sebrae-CE reúne entrevistas e depoimentos com empreendedores de sucesso, para inspirar você que quer transformar seus sonhos em realidade. Gente que, com a nossa ajuda, teve a coragem e a criatividade para escrever a própria história. E eles podem ser o incentivo que você precisa.



Ou leia através do aplicativo Revista Deu Certo, disponível em:





### SUA EMPRESA AINDA NÃO ESTÁ NA INTERNET E NAS MÍDIAS SOCIAIS? ENTÃO APROVEITE AS NOSSAS OFICINAS AGORA COM VALORES REDUZIDOS.

## OFICINA COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ONLINE - 07/06

Conheça e adote estratégias de venda pela internet, por meio de um site gratuito como o Mercado Livre; Como construir e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.

Carga horária: 3 h/a Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 30/05

**Valor.** R\$ 30,00

Instrutor(a): Honório Melo

# OFICINA COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO - 14/06

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, links com as redes sociais e as métricas de gestão e controles.

Carga horária: 3 h/a Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 07/06

**Valor.** R\$ 30,00

Instrutor(a): Honório Melo

### OFICINA COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL – 21/06

Desenvolva estratégias para integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual; Como montar e gerenciar um e-commerce e como mensurar os resultados da loja virtual.

Carga horária: 3 h/a Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 14/06

**Valor.** R\$ 30,00

Instrutor(a): Honório Melo

### OFICINA COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK - 28/06

Conheça o passo a passo para criar sua página no Facebook, desde a montagem até a operação das funcionalidades de gestão, mensuração de resultados, promoção e marketing digital buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através desse excelente recurso.

Carga horária: 3 h/a Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 21/06

**Valor.** R\$ 30,00

Instrutor(a): Honório Melo





### PALESTRA COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO - 29/06

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 chegar ao mercado com mais segurança e conhecimento. Não percal.

Carga horária: 2 h/a Horário: 9h às 11h Valor: GRATUITA

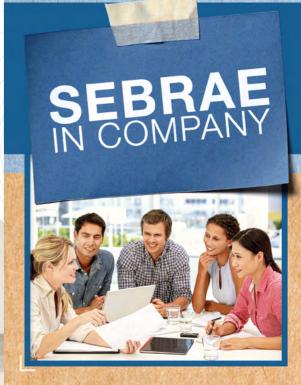
Instrutor(a): Sílvio Moreira

### PALESTRA ESTRATÉGIAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA -29/06

A competitividade de um negócio são dois fatores relacionados com a definição do preço de venda. Veja o conteúdo dessa palestra e participe: Estabelecimento da política de preços; Objetivos da determinação do preço; Estimativa de custos: custos fixos e variáveis; Análise de custos, preços e ofertas dos concorrentes; Seleção de um método para determinação de preços.

Carga horária: 2 h/a Horário: 9h às 11h Valor: GRATUITA

Instrutor(a): Marcos Venícius



O SEBRAE DENTRO DA SUA EMPRESA PARA AJUDÁ-LA A CRESCER.

Aproveite nossos cursos personalizados de acordo com as necessidades da sua empresa. Solicite-nos um orcamento.

APRIMORAMENTO É UMA EXIGÊNCIA DO MERCADO, E O SEBRAE PODE AJUDAR INDO À SUA EMPRESA.

SOLICITE UMA VISITA DO NOSSO ESPECIALISTA. LIGUE: 0800 570 0800.





# Orientações Estratégicas by Sebrae Mais



# O apoio certo para sua empresa crescer mais.

CONSULTORIA PERSONALIZADA
NA EMPRESA
CARGA HORÁRIA: 20 HORAS
LIGUE: 0800 570 0800
www.ce.sebrae.com.br





OU INSCREVA-SE NA SEDE DO SEBRAE/CE E CONFIRA CONDIÇÕES DE DESCONTOS E PAGAMENTOS ESPECÍFICAS PARA INSCRIÇÕES PRESENCIAIS:

CARTÃO DE DÉBITO\* | CARTÃO DE CRÉDITO\*\* | BOLETO BANCÁRIO\*\*\*

**DESCONTOS:** 

Para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP) que efetuarem a partir de duas inscrições.

10%

Para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP) em pagamentos realizados até 7 dias antes do início do curso.

15%

Desconto máximo para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP), atendendo aos dois requisitos anteriores.

ENDERECO: AV. MONSENHOR TABOSA, 777 - 1° ANDAR - PRAIA DE IRACEMA - FORTALEZA/CE

### **IMPORTANTE**

**Certificados:** serão emitidos para os participantes que obtiverem, no mínimo, 80% de frequência.

mpossibilidade de comparecimento:

o participante deverá informar com, no mínimo, 3 dias úteis de antecedência ao início do curso, através do e-mail: cursos@ce.sebrae.com.br ou da Central de Relacionamento 0800 570 0800.



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





(\*) Cartões Aceitos: Visa, Master e Elo (\*\*) Cartões Aceitos: Visa, Master, Elo, American Express e Hipercard em até 10x sem juros (\*\*\*) Valor mínimo de R\$ 100,00 emitido até 01 dia útil antes do início do evento