

PROGRAMAÇÃO
FORTALEZA

Cursos Sebrae

Dez/2017
e Jan/2018



| Empreendedorismo

| Vendas

| Liderança

"Inovação é o que distingue um líder de um seguidor."

Steve Jobs



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!



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!



5º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO - 13/12/17

O planejamento é um passo necessário para o êxito do seu empreendimento. Aprenda a elaborar um plano de negócio e a utilizar essa ferramenta na consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento do seu negócio.

Carga horária: 8 h/a

Horário: 08h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30

Prazo para desconto: até 06/12/17

Valor: 70,00 ou 5 x 14,00

Instrutor(a): Alberto Aragão

4º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO - 12/12/17

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: 08h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30

Prazo para desconto: até 05/12/17

Valor: 70,00 ou 5 x 14,00

Instrutor(a): Marcelo Coutinho

1º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO – 28/11/17

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 21/11/17

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor(a): Eliene Soares

2º PASSO

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 29/11 a 01/12/17

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 22/11/17

Valor: 100,00 ou 5 x 20,00

Instrutor(a): José David Ferreira



3º PASSO

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO* - 04 a 07/12/17

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. Entenda o funcionamento do mercado em que você irá atuar é importante para sua empresa ser competitiva.

Carga horária: 12 h/a

Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 27/11/17

Valor: 100,00 ou 5 x 20,00

Instrutor(a): João Moisés

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

6º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO - 14/12/17

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: 09h às 12h e 13h às 16h

Prazo para desconto: até 07/12/17

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor(a): Alberto Aragão



SUCESSO



Inscreva-se na trilha completa do Programa Começar Bem

FAÇA 6 Passos* e ganhe 30% de Desconto no valor total



*2 cursos e 4 oficinas

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



INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - 04 a 08/12/17

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 (fluxo e capital de giro); planejamento de custos; projeção de resultados.

Carga horária: 40 h/a

Horário: 13h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 27/11/17

Valor: 200,00 ou 5 x 40,00

Instrutor(a): Daniele Brasil

VOCÊ VAI COMEÇAR OU JÁ TEM UM NEGÓCIO? QUER FICAR MAIS PREPARADO PARA IMPULSIONÁ-LO? FAÇA EMPRETEC JÁ!



empretec

SEMINÁRIO EMPRETEC - 22 a 27/01/18

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: 10 a 19/01/18

Valor: 980,00 ou 5 x 196,00

Instrutores: Luci Tanaka e Ana Cláudia Sucupira

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!



LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES – MÓDULO II – CASOS PRÁTICOS E SIMULADOS – 04 a 07/12/17

Amplie oportunidades para sua empresa, preparando-a para participar de licitações e pregões, confira o conteúdo: como trabalhar com a Lei nº 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.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 27/11/17
Valor: 170,00 ou 5 x 34,00
Instrutor(a): Sásky Gurgel

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO - 04 a 15/12/17

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 27/11/17
Valor: 180,00 ou 5 x 36,00
Instrutor(a): Sérgio Dal Corso

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



GESTÃO FINANCEIRA* 04 a 11/12/17

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 resultados – 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 27/11/17
Valor: 230,00 ou 5 x 46,00
Instrutor(a): Paulo César

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO – 11 a 15/12/17

Conheça as rotinas contábeis de uma empresa e aprimore o seu controle para tomada de decisões no seu negócio. Veja o conteúdo: conhecendo os regimes tributários, as obrigações acessórias e suas implicações; entendendo o cálculo de impostos, folha de pagamento, 13º salário, férias e rescisões; identificando os entes tributários (fisco); entendendo a relação fisco X contribuinte (empresário); conhecendo os principais impostos e contribuições e seus documentos de arrecadação; conhecendo os passos para constituição e baixa de empresas.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: 04/12/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Cláudia Dias

PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS – 11 a 15/12/17

O mercado exige agilidade nas decisões, e para isso você precisa de uma boa gestão financeira. Confira o conteúdo e não perca: a importância dos controles financeiros e do plano de contas; controle dos recursos no dia-a-dia de uma empresa; 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 04/12/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Bruno Letiere

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



TÉCNICAS DE VENDAS – A VENDA COM FOCO NO CLIENTE – 04 a 08/12/17

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: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 27/11/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): José Lima Neto

MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS 11 a 15/12/17

O mundo hoje é digital e existem muitos recursos ao alcance das pequenas empresas. Veja como utilizar as mídias sociais para ter uma boa presença digital e promover o seu negócio.

Confira o conteúdo e aproveite: 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; seu site como ferramenta para geração de negócios.

Carga Horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 04/12/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Honório Melo

ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTE – 11 a 15/12/17

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 04/12/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Fátima Carvalho

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



GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH – 04 a 08/12/17

O êxito das empresas depende cada vez mais do aproveitamento e valorização de talentos. Confira o conteúdo e aprimore sua empresa: as novas relações de trabalho; os desafios para a área de gestão de pessoas; etapas e processos no ciclo de gestão; atração e retenção de talentos; as técnicas de seleção; aplicação de subsistemas em gestão de pessoas: integração, desenhos de cargos, descrição e análise de cargos e avaliação

de desempenho; comunicação assertiva e eficaz no processo de feedback; estilos de liderança com foco nos resultados; atuação do líder no desenvolvimento de equipes.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 27/11/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Rose Pontes

DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES – 11 a 15/12/17

Confira o conteúdo e desenvolva habilidades para liderar, engajar e minimizar eventuais resistências de seus colaboradores a mudanças: 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 constelar; o papel da comunicação; as dificuldades de dar e receber feedback; o que é gestão por competência; autoridade x autoritarismo.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 04/12/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Hilton Queiroz

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



ORATÓRIA E APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO – 11 a 15/12/17

Vença a barreira de falar em público aprendendo técnicas para conquistar a atenção e causar boa impressão na plateia. Confira o conteúdo: 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.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 04/12/17
Valor: 160,00 ou 5 x 32,00
Instrutor(a): Analice Ramos

RELAÇÕES INTERPESSOAIS SAUDÁVEIS – A BASE PARA RESULTADOS CRESCENTES - 11 a 15/12/17

Hoje em dia, uma consistente rede de relacionamentos é fundamental para o sucesso no mundo corporativo. Confira o conteúdo e aprimore-se: 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).

Carga Horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 04/12/17
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor(a): Luciano Lopes

(*) Os cursos NAMEDIDA são destinados a empresas (MEI, ME e EPP) que no ato da inscrição devem apresentar o número do CNPJ. Cada inscrição dá direito a 02 participantes e 01 consultoria de 02 horas por empresa, no SEBRAE/CE.

ACESSE NOSSO SITE:
WWW.CE.SEBRAE.COM.BR
E FAÇA SUA INSCRIÇÃO COM

15%
DE DESCONTO

SUA EMPRESA AINDA NÃO ESTÁ NA INTERNET E NAS MÍDIAS SOCIAIS? ENTÃO APROVEITE AS OFICINAS INTERNET

OFICINA INTERNET COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK - 06/12/17

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 29/11/17

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor(a): Vanessa Teixeira

OFICINA INTERNET COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE – 13/12/17

Conheça e adote estratégias de vendas 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 06/12/17

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor(a): Vanessa Teixeira



AINDA NÃO PARTICIPOU DE NOSSAS PALESTRAS GRATUITAS? VEJA A PROGRAMAÇÃO E APROVEITE!

PALESTRA GESTÃO ESTRATÉGICA – PLANEJANDO O FUTURO – 27/01 (sábado)

Participe e entenda como a gestão estratégica é essencial para uma tomada de decisão acertada. Confira o conteúdo: visão de futuro; planejamento para tomada de decisões estratégicas na empresa; como trabalhar com metas, planos e indicadores para obter resultados.

Carga horária: 2 h/a

Horário: 9h30 às 11h30

Valor: GRATUITA

Instrutor(a): Mônica Arruda

PALESTRA ESTRATÉGIAS PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA – 27/01 (sábado)

A competitividade de um negócio está relacionada 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: 9h30 às 11h30

Valor: GRATUITA

Instrutor(a): Marcos Venícus



CONFIRA A NOSSA PROGRAMAÇÃO DE CURSOS EM JANEIRO DE 2018 !!!

ANO NOVO, NOVAS CONQUISTAS, NOVOS RESULTADOS !!!

Aproveite agora inscrições com pagamento on line e programe-se!!!

Curso	PERÍODO	HORÁRIO	C/H	VALOR
Começar Bem – oficina de empreendedorismo	15/01	14h às 18h	4h	50,00
Líder coach – desenvolvendo novas competências	15 a 19/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Gestão do capital de giro e do fluxo de caixa	15 a 19/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Atendimento com foco na satisfação do cliente	15 a 19/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Liderando pessoas para resultados	15 a 19/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Gerenciando a pequena empresa com sucesso	15 a 26/01	18h30 às 21h30	30h	180,00
Começar Bem – curso Transforme sua idéia em modelo de negócios	16 a 18/01	14h às 18h	12h	100,00
Facebook e Instagram para pequenos negócios	16 a 19/01	18h30 às 21h30	12h	100,00
Gestão de estoques Namedida (curso + 2h consultoria por empresa)	16 a 19/01	18h30 às 21h30	12h	100,00
Oficina internet Namedida – como construir uma loja virtual	17/01	14h às 17h	3h	50,00
Iniciando um pequeno grande negócio – IPGN	22 a 26/01	13h30 às 21h30	40h	200,00
Como conduzir negociações eficazes	22 a 26/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Vencendo o medo de falar em público	22 a 26/01	18h30 às 21h30	15h	160,00
Análise e planejamento financeiro	22 a 26/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Formação do preço de venda	22 a 26/01	18h30 às 21h30	15h	130,00
Seminário Empretec (Entrevistas: 10 a 19/01)	22 a 27/01	8h30 às 19h30	60h	980,00
Gestão financeira Namedida (curso + 2h consultoria por empresa)	22 a 29/01	18h30 às 21h30	20h	230,00
Começar Bem – curso Como validar o seu modelo de negócio*	23 a 26/01	14h às 17h	12h	100,00
Oficina internet Namedida – Como criar uma página empresarial no facebook	23/01	14h às 17h	3h	50,00
Oficina internet Namedida – Como criar um site de sucesso	25/01	14h às 17h	3h	50,00
Oficina internet Namedida – Como vender por um site de comércio on line	27/01 (sábado)	9h às 12h	3h	50,00
Palestra gestão estratégica – planejando o futuro	27/01 (sábado)	9h30 às 11h30	2h	Gratuita
Palestra estratégias para formação de preços de venda	27/01 (sábado)	9h30 às 11h30	2h	Gratuita
Contabilidade na prática da gestão	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Inteligência emocional na busca de resultados crescentes	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Gestão de compras e estoques	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Atendimento: a arte de encantar o cliente	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Como liderar equipes de trabalho	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Marketing digital e mídias sociais	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Técnicas de vendas: a venda com foco no cliente	29/01 a 02/02	18h30 às 21h30	15h	130,00
Licitação e pregão para iniciantes – módulo I	29/01 a 01/02 e 05 a 08/02	18h30 às 21h30	24h	170,00
Começar Bem – Oficina análise de mercado	30/01	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	70,00
Começar Bem – Oficina plano de negócio	31/01	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	70,00
Começar Bem – Oficina análise de negócio	1/02	9h às 12h e 13h às 16h	6h	50,00

*Pré-requisito para o Curso Como Validar Seu Modelo de Negócio: já ter participado do Curso Transforme Sua Ideia em Modelo de Negócio.

QUER ACELERAR SEU CRESCIMENTO? FAÇA EMPRETEC JÁ.



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

PRÓXIMA OPORTUNIDADE:
22 A 27/01

Ligue 0800 570 0800 e faça a sua inscrição.



Orientações Estratégicas

by Sebrae Mais

VENDAS

FINANÇAS

COMPRAS
E ESTOQUES

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



AGORA VOCÊ FAZ SUA
INSCRIÇÃO E PAGAMENTO
NO NOSSO SITE COM TODAS
AS VANTAGENS DE
PARCELAMENTO E COM

15%
DE DESCONTO

ACESSE NOSSO SITE: WWW.CE.SEBRAE.COM.BR
E APROVEITE!

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*****
(Parcela única)

DESCONTOS:

5% 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 acima.

ENDEREÇO: AV. MONSENHOR TABOSA, 777 – 1º ANDAR – PRAIA DE IRACEMA – FORTALEZA/CE

IMPORTANTE

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

Impossibilidade 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.

Informações e Reservas



08h às 20h

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



*Cartões de crédito Visa, Master, Elo e American Express em até 5x sem juros e Hipercard em até 4x sem juros. **Cartões de débito Visa, Master e Elo. ***Boleto bancário – parcela única (valor mínimo de R\$ 50,00 com vencimento até 01 dia útil antes do início do curso).