

PROGRAMAÇÃO FORTALEZA

Cursos Sebrae

AGOSTO /2018



| Sucesso

| Metas

| Empreendedorismo

"O sucesso é a soma de pequenos esforços repetidos dia após dia." - Robert Collier, escritor

SEBRAE

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 – 08/08

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
Valor: R\$ 30,00
Instrutor(a): José Lima Neto

2º PASSO

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 14 a 16/08

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
Valor: R\$ 70,00
Instrutor(a): Talles Gomes



5º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO - 29/08

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: 08h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30
Valor: R\$ 40,00
Instrutor(a): Gilcarlos Crispim

4º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO - 28/08

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
Valor: R\$ 40,00
Instrutor(a): João Moisés

3º PASSO

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO* - 21 a 24/08

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
Valor: R\$ 70,00
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 - 30/08

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: 4 h/a

Horário: 8h30 às 12h30

Valor: R\$ 30,00

Instrutor(a): Gilcarlos Crispim



SUCESSO



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

6 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 - 20 a 24/08

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 13/08

Valor: R\$ 200,00

Instrutor(a): Alexandre Ângelo

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



empretec

SEMINÁRIO EMPRETEC - 13 a 18/08

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: 01 a 10/08

Valor: R\$ 980,00

(parcelado em até 10 vezes no cartão)

Instrutores: Fred Gurgel e Sérgio Dal Corso

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 ESTOQUES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS** - 13 e 16/08

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 06/08
Valor: R\$ 220,00
Instrutor(a): Thiago Vasques

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO - 20 a 31/08

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 13/08
Valor: R\$ 180,00
Instrutor(a): Alexandre Jácome

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

PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS – 06 a 10/08

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 30/07
Valor: R\$ 130,00
Instrutor(a): Paulo César

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA – 13 a 17/08

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 06/08
Valor: R\$ 130,00
Instrutor(a): José David Ferreira

GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS** - 20 a 27/08

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 13/08
Valor: R\$ 240,00
Instrutor(a): Kyssiêh Oliveira

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA - 27 a 31/08

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 20/08
Valor: R\$ 130,00
Instrutor(a): Cláudia Dias

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



TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO – 06 a 10/08

Selecionando estratégias que levem aos melhores resultados possíveis nas diferentes situações de negociação; Adotando postura ética e flexível que favoreça uma negociação ganha-ganha; Realizando negociações que possibilitem atingir com eficiência os resultados almejados.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto*: até 30/07
Valor: R\$ 130,00
Instrutor(a): Rose Pontes

TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE – 13 a 16/08

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 06/08
Valor: R\$ 100,00
Instrutor(a): Rose Pontes

FACEBOOK E INSTAGRAM PARA PEQUENOS NEGÓCIOS – 20 a 24/08

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 13/08

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Honório Melo

ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTES – 27 a 31/08

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 20/08

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Fátima Carvalho



Acesse www.ce.sebrae.com.br e aproveite as opções de preços reduzidos e descontos nas inscrições online!

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 – 06 a 10/08

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 30/07

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Fátima Carvalho

GESTÃO DE PESSOAS: COMO LIDERAR EQUIPES DE TRABALHO – 13 a 17/08

Princípios básicos da gestão de pessoas; Conhecendo os subsistemas da gestão de recursos humanos (RH); A importância da seleção e contratação de pessoas para formação de equipes produtivas; Novos paradigmas organizacionais; O papel da liderança; competências básicas indispensáveis ao perfil do líder de equipes; 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: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto*: até 06/08

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Hilton Queiroz

LIDERANÇA ASSERTIVA – 27 a 31/08

Como desenvolver no líder, o autoconhecimento para que esteja apto a liderar e a desenvolver sua equipe de forma assertiva: Lidere-se para liderar; Conheça e desenvolva o seu potencial; Estilos de liderança; Liderança positiva, quais as vantagens e como praticá-la no dia a dia, nas relações interpessoais; O impacto da comunicação assertiva na liderança e nos resultados planejados.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto*: até 20/08

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Izabel Bandeira

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



INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NAS RELAÇÕES INTERPESSOAIS – 20 a 24/08

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 13/08

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Magui Guimarães

VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO – 27 a 31/08

O poder da comunicação e o marketing pessoal; Informações para o autoconhecimento; Vencendo o medo do público; Dominando a ansiedade; Planejando a apresentação; Nossa melhor voz, nossa melhor comunicação; As habilidades comportamentais que facilitam durante a narrativa; Controlando a qualidade da apresentação; Aprimorando a linguagem corporal; Interação com a plateia; Usando o tempo disponível de forma equilibrada; Cuidados com o visual.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto*: até 20/08

Valor: R\$ 130,00

Instrutor(a): Luciano Lopes

(*) **15% de desconto direto nas inscrições online** através do site: www.ce.sebrae.com.br. Ver critérios de descontos nas **inscrições presenciais** na contracapa deste encarte.

(**) Os cursos com consultoria de **GESTÃO DE ESTOQUES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS** e de **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 PROGRAMAÇÃO ESPECIAL NA ÁREA DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA COM CURSOS SUBSIDIADOS SEBRAETEC PARA EMPRESAS MEI, ME e EPP



D'OLHO NA QUALIDADE – 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS*** – 13 a 17/08

Desenvolver competências para compreender a filosofia dos 5S, conhecer e praticar o método do D'OLHO (Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem mantida), a fim de implementá-lo na empresa combatendo o desperdício, otimizando os recursos, melhorando o bem-estar físico e social e respeitando a relação com o meio ambiente.

Carga Horária: 16 h/a
Horário: 18h30 às 21h45
Valor: R\$ 70,00
Instrutor(a): Ernesto Antunes

COMO A INTERNET PODE ALAVANCAR SEU NEGÓCIO*** – 27 a 31/08

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

BOAS PRÁTICAS NA MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS*** – 27 a 31/08

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

(***) Os cursos BOAS PRÁTICAS NA MANIPULAÇÃO DE ALIMENTOS, 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**.

Acesse www.ce.sebrae.com.br e aproveite as opções de preços reduzidos e descontos nas inscrições online!



**QUER SUA EMPRESA
 RIMANDO INOVAÇÃO
 COM EVOLUÇÃO?**

O SEBRAETEC AJUDA VOCÊ.

Para acompanhar as mudanças de um mundo que se transforma a passos largos, atualmente as empresas precisam inovar sempre. A consultoria em inovação do Sebraetec existe para auxiliar você nessa questão, inovando em processos, produtos e serviços e mantendo a competitividade no mercado.

VEJA AS SOLUÇÕES DO SEBRAETEC INOVAÇÃO:

- Elaboração de projetos de inovação • Gestão da inovação • Tecnologias de processos, produtos e serviços
- Estudo de viabilidade técnica e econômica

Sua hora é agora, procure já o Sebrae!

**O SEBRAE
 BANCA**

VOCÊ SÓ INVESTE 30%.

**E AINDA PODE
 DIVIDIR EM**

70%
 DA CONSULTORIA

10x
 NO CARTÃO

SEBRAETEC
 INOVAÇÃO • TECNOLOGIA

SEBRAE

Acesse nosso site e conheça outras soluções do Sebraetec para sua empresa.
 0800 570 0800 • www.ce.sebrae.com.br

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 – 09/08

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 02/08
Valor: R\$ 30,00
Instrutor(a): Honório Melo

OFICINA COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO – 16/08

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 09/08
Valor: R\$ 30,00
Instrutor(a): Honório Melo

OFICINA COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL – 23/08

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

Carga horária: 3 h/a
Horário: 14h às 17h
Prazo para desconto: até 16/08
Valor: R\$ 30,00
Instrutor(a): Honório Melo

OFICINA COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK – 30/08

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 24/08
Valor: R\$ 30,00
Instrutor(a): Honório Melo



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

SEBRAE

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

PALESTRA COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO – 18/08 (sábado)

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 perca!.

Carga horária: 2 h/a
Horário: 9h às 11h
Valor: GRATUITA
Instrutor(a): Sílvia Moreira

PALESTRA LIDERANÇA DE EQUIPES – SEJA UM “TEAM LÍDER” – 18/08 (sábado)

Entenda como um verdadeiro team líder se comporta na liderança de equipes focadas em resultados; Como alcançar e superar as metas planejadas; Como criar um ambiente positivo e fértil, onde a colaboração e o suporte profissional e humano entre os vários profissionais estejam no centro da atenção; Como um líder de equipe deve agir, evitando conflitos e desacordos internos que, inclusive, podem ser percebido pelos clientes prejudicando a imagem da empresa.

Carga horária: 2 h/a
Horário: 9h às 11h
Valor: GRATUITA
Instrutor(a): Máximo Boni





**FAÇA EMPRETEC.
O IMPULSO QUE
VOCÊ PRECISA PRA
CHEGAR NO TOPO.**

Próxima oportunidade:
13 a 18/08

Ligue
0800 570 0800
e faça a sua inscrição.



Exigência

EFICIÊNCIA

PERSISTÊNCIA

METAS

PERSUASÃO

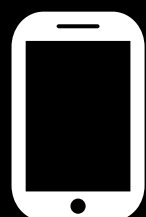
CONTATOS

METAS

QUALIDADE

CONTATOS

Autoconfiança



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

**DESCONTOS
ESPECIAIS**

**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 ESPECÍFICOS 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 anteriores.

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 Aceitos: Visa, Master e Elo (**) Cartões Aceitos: Visa, Master, Elo, American Express e Hipercard em até 10x sem juros
com parcela mínima de 30,00 (***) Valor mínimo de R\$ 100,00 emitido até 01 dia útil antes do início do evento.