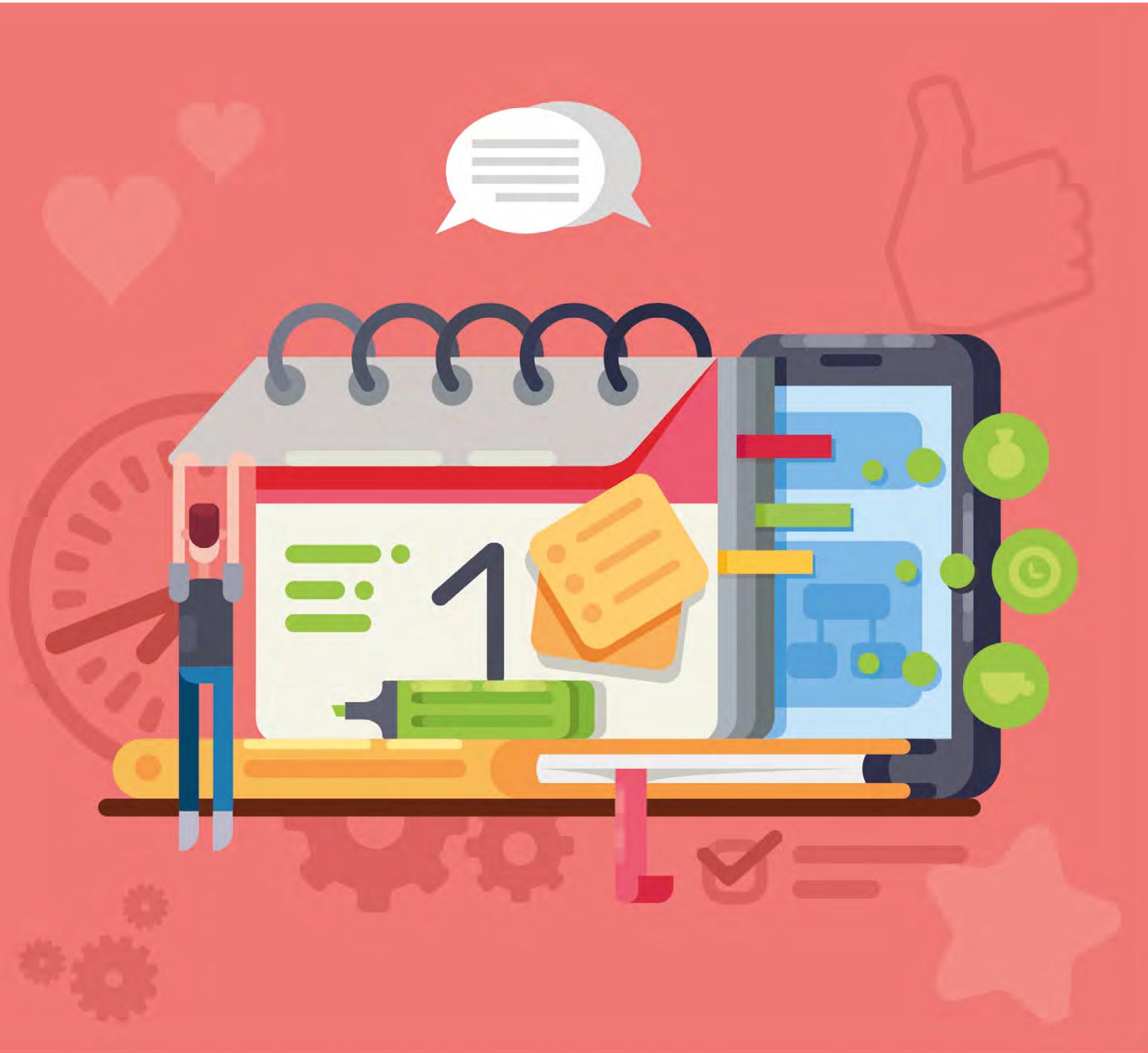


PROGRAMAÇÃO FORTALEZA

Cursos Sebrae

ABRIL
/2018



| Pessoas

| Vendas

| Gestão

"Planejar é decidir de antemão qual é, e como será a sua vitória."

Rhandy di Stefano

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 – 05/04

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.

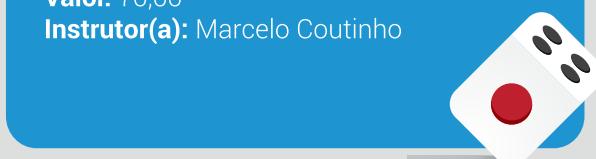
Carga horária: 4 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 29/03
Valor: 30,00
Instrutor(a): José Lima Neto

2º PASSO

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 10 a 12/04

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 03/04
Valor: 70,00
Instrutor(a): Marcelo Coutinho



5º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO - 25/04

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

Carga horária: 8 h/a
Horário: 08h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30
Prazo para desconto: até 18/04
Valor: 40,00
Instrutor(a): Auridete Fonteles

4º PASSO

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO - 24/04

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 17/04
Valor: R\$ 40,00
Instrutor(a): Marcelo Coutinho

3º PASSO

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO* - 17 a 20/04

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 10/04
Valor: 70,00
Instrutor(a): José David Ferreira

* 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 - 26/04

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 19/04

Valor: 30,00

Instrutor(a): Auridete Fonteles



SUCESSO

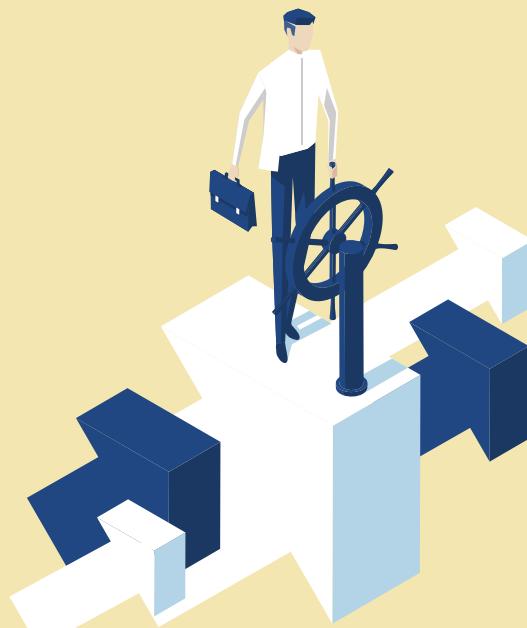


O Programa COMEÇAR BEM está com os preços reduzidos. E comprando a Trilha completa dos

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 - 09 a 13/04

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 02/04

Valor: 200,00

Instrutor(a): Sérgio Dal Corso

empretec

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



SEMINÁRIO EMPRETEC - 23 a 28/04

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: 11 a 20/04

Valor: 980,00

(parcelado em até 10 vezes no cartão)

Instrutores: Luci Tanaka 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 COMPRAS E ESTOQUES - 02 a 06/04

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 26/03
Valor: 130,00
Instrutor(a): Thiago Vasques

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO - 09 a 20/04

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 02/04
Valor: 180,00
Instrutor(a): Alexandre Jácome

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES - MÓDULO I - 16 a 19/04 e 23 a 26/04

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 09/04
Valor: 170,00
Instrutor(a): Sásksya Gurgel

D'OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS* - 23 a 27/04

Desenvolver competências para compreender a filosofia do 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
Prazo para desconto: até 16/04
Valor: 530,00
Instrutor(a): Ernesto Antunes

GESTÃO DE ESTOQUES PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - 30/04 a 04/05**

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 23/04
Valor: 220,00
Instrutor(a): Thiago Vasques

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



PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS – 02 a 06/04

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 26/03
Valor: 130,00
Instrutor(a): Cláudia Dias

GESTÃO FINANCEIRA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - 09 a 16/04**

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 02/04
Valor: 240,00
Instrutor(a): Paulo César

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA - 16 a 20/04

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 09/04
Valor: 130,00
Instrutor(a): Cláudia Dias

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO – 23 a 27/04

Conhecendo os regimes tributários; Conhecendo obrigações acessórias e suas implicações; Entendendo o cálculo dos impostos; Cálculo de folha de pagamento do 13º salário, férias, rescisões; Identificando os entes tributários (fisco); Entendendo a relação fisco X contribuinte (empresário); Conhecendo os principais impostos e Contribuições; Conhecendo os documentos de arrecadação de impostos e contribuições; Conhecendo os passos para constituição de empresas; Conhecendo os passos para baixa de empresas.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 16/04
Valor: 130,00
Instrutor(a): Cláudia Dias

GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS PARA EMPREENDEDORES – 30/04 a 04/05

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 23/04
Valor: 100,00
Instrutor(a): José David Ferreira

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



ATENDIMENTO COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE – 02 a 06/04

O perfil do profissional de atendimento; Atendimento x Tratamento; Escada da lealdade; Os sete pecados do atendimento; Lidando com queixas; Reclamações e clientes agressivos; A formula da satisfação do cliente; Agregando valor e gerando encantamento do cliente; Fidelização de clientes; Medindo a satisfação do cliente.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 26/03
Valor: 130,00
Instrutor(a): Eliene Soares

A ARTE DE NEGOCIAR COM EFICÁCIA – 02 a 06/04

Confira o conteúdo: 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 26/03
Valor: 130,00
Instrutor(a): Ana Claudia Sucupira

FACEBOOK E INSTAGRAM PARA PEQUENOS NEGÓCIOS – 09 a 13/04

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 02/04
Valor: 130,00
Instrutor(a): Honório Melo

TÉCNICAS DE VENDAS – A VENDA COM FOCO NO CLIENTE – 16 a 19/04

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 09/04
Valor: 100,00
Instrutor(a): Rosa Paiva

ATENDIMENTO COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE – 23 a 27/04

O perfil do profissional de atendimento; Atendimento x Tratamento; Escada da lealdade; Os sete pecados do atendimento; Lidando com queixas; Reclamações e clientes agressivos; A formula da satisfação do cliente; Agregando valor e gerando encantamento do cliente; Fidelização de clientes; Medindo a satisfação do cliente.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 16/04
Valor: 130,00
Instrutor(a): Analice Ramos

COMO DIVULGAR SEU NEGÓCIO NAS REDES SOCIAIS – 30/04 a 04/05

Os consumidores estão em massa nas redes sociais, por isso elas têm um forte potencial para alavancar negócios. Veja os conhecimentos desse curso e inscreva-se já: Entendendo o surgimento das redes sociais como forma de aproximação entre empresa e consumidor; Os pilares da comunicação digital para empresas; As principais redes sociais e a criação de páginas; A criação de Persona; O gerenciamento de conteúdo e a publicidade digital.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 23/04
Valor: 100,00
Instrutor(a): Honório Melo

(*) O curso D'OLHO NA QUALIDADE – 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS é destinado a pessoas jurídicas, empresas MEI, ME ou EPP que no ato da inscrição devem apresentar o CNPJ. Cada inscrição dá direito a 03 participantes e 01 consultoria de 08 horas na empresa.

(**) O curso 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.

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



COMO LIDERAR EQUIPES DE TRABALHO – 02 a 06/04

Um curso ideal para aprimorar sua liderança, extraíndo o melhor da sua equipe e sabendo lidar com diferentes situações. Confira a programação e não perca: A empresa e a gestão do novo milênio; Novos paradigmas organizacionais; Dimensões de competência gerencial; Princípios básicos de gerência; Em que consiste a eficácia gerencial; O que é liderança; Competências básicas indispensáveis ao perfil do líder nas organizações; Da liderança situacional à liderança transformacional; Líderes: papel usual x novo papel; Habilidade da liderança dos times; Desenvolvimento de times; Potencializando o time organizacional; Dicas práticas para auxiliá-lo a obter melhores resultados da sua equipe.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 26/03

Valor: 130,00

Instrutor(a): Hilton Queiroz

CHEFIA E LIDERANÇA I – CONQUISTANDO RESULTADOS EFICAZES – 23 a 27/04

Impacto das mudanças ambientais nas organizações; Compreendendo as pessoas e os resultados; A técnica de chefiar x a arte de liderar; Auto-controle no comportamento de gerenciar e como conviver com o estilo dominante; Analisando o potencial de liderança; O que é e quais as vantagens da liderança situacional; Resolvendo casos práticos.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 16/04

Valor: 130,00

Instrutor(a): Luciano Lopes

GESTÃO DE PESSOAS: UM DESAFIO PARA LÍDERES E GESTORES – 30/04 a 04/05

A liderança de pessoas alinhada às características do negócio; Técnicas de seleção, feedback, motivação e engajamento para melhorar o desempenho das pessoas; Desenvolvimento pessoal dos líderes e gestores para melhor gerir pessoas; Conquistar o engajamento dos funcionários: uma tarefa contínua para líderes, gestores e suas empresas.

Carga horária: 12 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 23/04

Valor: 100,00

Instrutor(a): Sandra Jucá

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



VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO – 16 a 20/04

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 09/04

Valor: 130,00

Instrutor(a): Luciano Lopes

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL – COMO APlicar no seu dia a dia – 23 a 27/04

Conceito de inteligência emocional; Reconhecendo e avaliando os próprios sentimentos x comportamentos x padrões repetitivos; Autocontrole emocional; Aplicabilidade da inteligência emocional nas relações interpessoais; Dificuldades de relacionamento nas relações hierárquicas com autoridades; Conflitos nas relações organizacionais; Comunicação assertiva e empatia; Liderança e motivação para metas e resultados

Carga Horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 16/04

Valor: 130,00

Instrutor(a): Ana Cláudia Sucupira

MARKETING PESSOAL E ETIQUETA NAS RELAÇÕES SOCIAIS – 30/04 a 04/05

Como utilizar o marketing pessoal para projeção profissional; Comportamentos, posturas, atitudes, comunicação e composição visual; Relações pessoais e networking; A etiqueta corporativa

na melhoria da qualidade do atendimento e dos serviços; Participação em eventos e reuniões profissionais; Boas práticas na utilização das redes sociais e do celular.

Carga Horária: 12 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 23/04

Valor: 100,00

Instrutor(a): Analice Ramos

SE 99% DO SUCESSO
É TRANSPираÇÃO,



O 1% DA INSPIRAÇÃO
VOCÊ ENCONTRA AQUI.



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 CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL – 04/04

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 28/03

Valor: 30,00

Instrutor(a): Honório Melo

OFICINA COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK – 11/04

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 04/04

Valor: 30,00

Instrutor(a): Honório Melo

OFICINA COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE – 18/04

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 11/04

Valor: 30,00

Instrutor(a): Honório Melo

OFICINA COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO – 03/05

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 26/04

Valor: 30,00

Instrutor(a): Honório Melo



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

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

PALESTRA COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO – 28/04 (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: 9h30 às 11h30

Valor: GRATUITO

Instrutor(a): Sílvio Moreira

PALESTRA O IMPACTO DA GESTÃO DE ESTOQUES PARA AS VENDAS – 28/04 (sábado)

Entenda a importância da gestão de suprimentos e o controle de compras e estoques; A relação direta entre Compras - Estoques – Vendas; A falta de produtos e a perda de transações futuras; A importância da gestão participativa entre o que comprar e o que vender; A relação direta entre os Indicadores de estoque e vendas. Participe!

Carga horária: 2 h/a

Horário: 9h30 às 11h30

Valor: GRATUITA

Instrutor(a): Ernesto Antunes



SEBRAE

**QUER ACELERAR SEU
CRESCIMENTO?
FAÇA EMPRETEC JÁ.**

oportunidade e iniciativa

persistência

comprometimento

qualidade e eficiência

está

ões



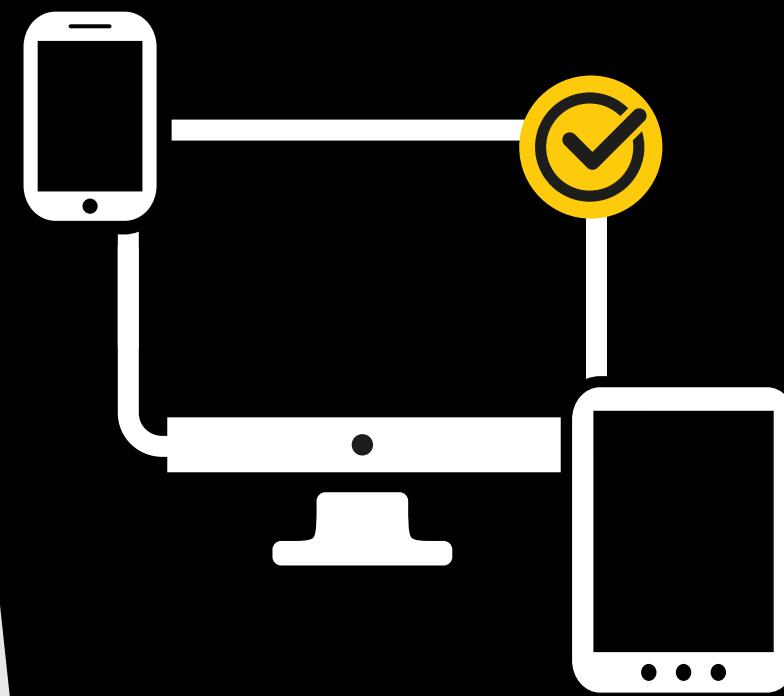
Com atividades interativas e práticas, o Empretec é uma imersão de seis dias na qual você vivencia e potencializa as 10 características empreendedoras essenciais para o sucesso.

**PRÓXIMA OPORTUNIDADE:
23 A 28/04**

Ligue 0800 570 0800
e faça a sua inscrição.

empretec

!



**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 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 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.

**PROCEL
EDIFICA**
EFICIÊNCIA ENERGÉTICA EM EDIFICAÇÕES



(* 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