

Cursos Sebrae

PROGRAMAÇÃO

Abril
/2017



"Os investimentos em conhecimento geram os melhores dividendos."
Benjamin Franklin



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - ABRIL 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 03 a 07/04				Com desconto até: 27/03
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	13h30 às 21h30	40h	R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Ana Balbina
A ARTE DE LIDERAR PESSOAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Mona Waleska
TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Orlando Bezerra
GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Cláudia Dias
Período: 03 a 17/04				Com desconto até: 27/03
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Jorge Torres
Período: 04/04				Com desconto até: 28/03
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	João Moisés
Período: 05 a 07/04				Com desconto até: 29/03
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO	14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	João Moisés
Período: 10 a 12/04				Com desconto até: 03/04
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO	18h às 22h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	David Ferreira
Período: 10 a 13/04				Com desconto até: 03/04
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	14h às 17h	12	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Marcelo Coutinho
Período: 10 a 20/04				Com desconto até: 03/04
GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h30	24h	R\$ 240,00 ou 5 x R\$ 48,00	Rosa Paiva
LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES	18h30 às 21h30	24h	R\$ 170,00 ou 5 x R\$ 34,00	Sáskya Gurgel
Período: 12/04				Com desconto até: 05/04
OFICINA INTERNET NA  – COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK	14h às 17h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 17 a 20/04				Com desconto até: 10/04
GESTÃO DE ESTOQUES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h30	12h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Jailson Moraes
FINANÇAS PESSOAIS	18h30 às 21h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Cláudia Dias
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	18h30 às 21h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	David Ferreira
Período: 17/04				Com desconto até: 10/04
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Marcelo Coutinho
Período: 18/04				Com desconto até: 11/04
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Alberto Aragão
Período: 19/04				Com desconto até: 12/04
 OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	9h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão
OFICINA INTERNET  – COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO	14h às 17h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 24 a 28/04				Com desconto até: 17/04
GESTÃO FINANCEIRA  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h às 22h	20h	R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Cláudia Beatriz
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Luciano Lopes
REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Honório Melo
ATENDENDO E ENCANTANDO O CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Iandra Nascimento
INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA FORTALECER RELAÇÕES INTERPESSOAIS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Magui Guimarães
Período: 24 e 25/04				Com desconto até: 17/04
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	18h às 22h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Zuila Cabral
Período: 26 a 27/04				Com desconto até: 19/04
COMEÇAR BEM OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	18h às 22h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Auridete Fonteles

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

Começar bem o seu empreendimento é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. É preciso se preparar, buscar conhecimento e contar com o apoio de especialistas em pequenos negócios.

PÚBLICO-ALVO

Potenciais empreendedores decididos a implantar suas empresas a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado.

04/04

COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO

Programa

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 de sua empresa.

05 a 07/04 (diurno)
10 a 12/04 (noturno)

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS

Programa

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.

10 a 13/04 (diurno)
17 a 20/04 (noturno)

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIOS

Programa

O modelo de negócio é um instrumento que contribui 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.

17/04 (diurno)
24 e 25/04 (noturno)

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO

Programa

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 será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em seu negócio.

18/04 (diurno)
26 e 27/04 (noturno)

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO

Programa

O planejamento é um passo necessário para o sucesso da 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.

19/04

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO

Programa

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.

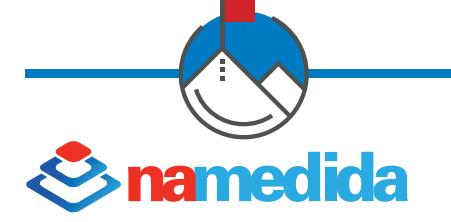
03 a 07/04

INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO

Programa

O PERFIL DO EMPREENDEDOR - Porque 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.



Os cursos integrantes do Projeto **NAMEDIDA** dão direito a **02 participantes** e a **01 consultoria** de 2 horas por empresa, sobre o tema abordado no curso. As consultorias serão realizadas nas dependências do SEBRAE/CE e os horários serão acordados entre o consultor e os empresários durante o curso, em conformidade com os horários de funcionamento do SEBRAE/CE. O curso D'OLHO NA QUALIDADE dá direito a **01 consultoria de 8 horas por empresa**.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

10 a 20/04

GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES NAMEDIDA

Programa

O sistema de gestão de pessoas; os sistemas de remuneração e provisão de pessoas; seleção, desempenho e retenção de pessoas; o trabalho em equipe e a percepção humana; a comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; o empresário como um coach da equipe.

17 a 20/04

GESTÃO DE ESTOQUES NAMEDIDA

Programa

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.

24 a 28/04

GESTÃO FINANCEIRA NAMEDIDA

Programa

Planejamento e controle financeiro; fluxo de caixa; demonstrativo de resultado – identificando o lucro; análise dos indicadores de resultados; formação do preço de venda.

OFICINAS INTERNET NAMEDIDA

O Internet **NAMEDIDA** oferece uma série de Oficinas sobre questões relacionadas

à internet como ferramenta para o sucesso do negócio, com 3h ou 6h de duração cada uma.

PÚBLICO-ALVO

Empresários e gestores de micro e pequenas empresas e microempreendedores individuais.

12/04

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK

Programa

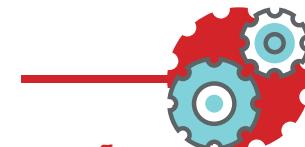
Conheça o passo a passo, desde a montagem da página no facebook e a operação das funcionalidades de gestão até a mensuração de resultados, a promoção e o marketing digital buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através de uma fanpage.

19/04

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CRIAR UM SITE DE SUCESSO

Programa

Avaliação da 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 e as métricas de gestão e controles.



GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

03 a 17/04

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO

Programa

A Empresa; 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).

Educação Executiva 2017

O Sebrae oferece um portfólio exclusivo de soluções empresariais com foco em questões essenciais como planejamento, liderança, gestão avançada, estratégias e resultados.

SEBRAE MAIS

Gestão, Marketing, Estratégia, Finanças e Liderança.

Turmas a partir de 29/03/2017

SEMINÁRIO DESAFIOS DO CRESCIMENTO com Walter Longo

Palestra Magna “Marketing e Comunicação na era pós-digital” e workshops temáticos ao longo do dia.

Data 24/05/2017

Curso de Imersão DESBRAVADORES com Rosier Alexandre

1ª turma – 05 a 07/05

2ª turma – 18 a 20/08

Curso ENEAGRAMA

com Luciana Sales e Raquel Sá

Instituto Shalon - IESh

1ª turma - 17 a 20/04 - Módulo 2

2ª turma - 21 a 24/08 - Módulo 1

2ª turma - 23 a 26/10 - Módulo 2

CURSO ENEAGRAMA

2º MÓDULO

17 a 20 de abril de 2017

HORÁRIO:

18h30 às 21h45

Maximize o seu autoconhecimento e reflita sobre as suas possibilidades de expansão pessoal e profissional, através dos Caminhos de Crescimento proporcionados pela visão ampliada do Eneagrama.

Inscreva-se!

Ligue: **0800 570 0800**

ou acesse o nosso site:

www.ce.sebrae.com.br

e saiba mais.

Facilitadoras:

Luciana Sales e Raquel Sá
Instituto Shalon/ IESh

Valor: R\$ 300,00

(em até 5 vezes no cartão de crédito)

Descontos:

20% para pagamentos com até 20 dias de antecedência + 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas

10% para pagamentos com até 8 dias de antecedência + 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas

(*)PRÉ-REQUISITO: já ter participado do 1º Módulo do Curso Eneagrama

10 a 20/04

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES

Programa

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.



FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

03 a 07/04

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA

Programa

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.

17 a 20/04

FINANÇAS PESSOAIS

Programa

Planejamento orçamentário: orçamento pessoal, receitas, despesas; resultado final; consumo consciente; método 50/30/20; Evitando dívidas; poupança e investimento; opções de investimentos; utilizando bem o

crédito; controle e monitoramento (contratos, bancos e outros) e dicas valiosas.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

03 a 07/04

TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE

Programa

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.

03 a 07/04

A ARTE DE LIDERAR PESSOAS

Programa

O perfil do líder contemporâneo na transformação da sociedade; cooperando e competindo para vencer entre equipes; descobrindo as necessidades do líder e de seus liderados; percebendo as diferenças individuais; liderança colaborativa e compartilhada; comunicação eficaz na liderança; gestão de soluções: a gestão de pessoas, a gestão de ideias e a gestão de resultados.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em desenvolver e aprimorar competências profissionais e pessoais.

24 a 28/04

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA FORTALECER RELAÇÕES INTERPESSOAIS

Programa

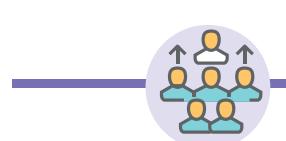
Conceito e construção da Inteligência Emocional; teste de inteligência emocional; alinhamento dos níveis neuroológicos; como assumir adversidades; como transformar reações iracionais em emoções produtivas; estágios de adaptação e respectivos comportamentos.

24 a 28/04

VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

Programa

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; Intereração com a plateia; Usando o tempo disponível de forma equilibrada; Cuidados com o visual.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.



**PARCELE SUA INSCRIÇÃO
EM ATÉ 5X SEM JUROS**

FORMAS DE PAGAMENTO

Cartão de débito (Visa Eletron, Rede Shop), cartão de crédito (Visa, MasterCard, Hipercard, American Express). **Parcelamos em até 5x sem juros nos cartões de crédito Visa e MasterCard e em até 4x no Hipercard.**

Boleto Bancário em parcela única ou dividido em até 03 vezes, com parcela mínima de R\$ 50,00 e vencimento máximo até a data de início do(s) curso(s).

CONSIDERAÇÕES GERAIS PRÉ-INSCRIÇÕES

As pré-inscrições serão válidas até uma semana antes do início do curso. A partir deste período, a pré-inscrição perde a validade e a vaga será preenchida, sem aviso prévio, por parte do Sebrae/CE. Todos os cursos têm número de vagas limitado.

INSCRIÇÕES

As inscrições deverão ser efetuadas, havendo disponibilidade de vaga, no máximo, até o último dia útil que antecede o curso.

DESCONTOS

Serão concedidos descontos de 10% à pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) em pagamentos realizados até 7 dias antes do início do curso e descontos de 5% à pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) que efetuar a partir de 02 inscrições. Sendo o desconto máximo para pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) de 15%.

Na impossibilidade de comparecimento ao curso, o participante deverá informar à Central de Relacionamento SEBRAE com 03 dias úteis de antecedência ao início do curso.

CERTIFICADOS

Serão emitidos para os participantes que obtiverem, no mínimo, 80% de frequência.

CENTRAL DE RELACIONAMENTO SEBRAE

0800.570.0800

www.ce.sebrae.com.br

Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema

