

CAPACITAÇÕES CENTRAL FÁCIL**ABRIL/ 2017****11/04****COWORKING - "Domicílio Fiscal"**

Horário: 14h às 16h

Conteúdo Programático: - O que é e como posso me beneficiar?"

Valor: Gratuita

Instrutor: Ticiane Parente

20/04**Plano de Marketing**

Horário: 14h às 16h

Conteúdo de Programático: Posicionamento de marketing; Definição do produto; Panorama da concorrência; Posicionamento de mercado; Estratégias de marketing; Mix de marketing (Produto, Preço, Ponto e Promoção).

Valor: Gratuita

Instrutor: Credenciado do Sebrae

12/04**Gestão de Estoque**

Horário: 14h às 16h

Conteúdo Programático: Orientação básica sobre controles de estoque; regras básicas de controles físico dos estoques; organização das mercadorias e controles pelo sistema ABC de controle de estoque.

Valor: Gratuita

Instrutor: Credenciado do Sebrae

25/04**Vendas na Internet – A Logística dos Correios**

Horário : 14h às 17h

Conteúdo Programático: Serviços de entrega dos correios para o comércio exterior; ferramentas que apoiam o empreendedor; como gerar credibilidade em seu negócio.

Valor: Gratuito

Instrutor: Credenciado dos Correios

18/04**Exportação via Logística Postal**

Horário: 14h às 17h

Conteúdo Programático: Como identificar oportunidades de negócios no exterior?; Canais de visibilidade; Ferramentas de Comércio Exterior; 10 motivos para Exportar pelos correios; Exporta Fácil.

Valor: Gratuito

Instrutor: Juliany Mesquita

26/04**Marketing com Diferencial Competitivo**

Horário: 14h às 16h

Conteúdo Programático: Compreendendo o que é marketing; Comportamento do consumidor; Estratégias de marketing; Como fidelizar clientes.

Valor: Gratuita

Instrutor: Credenciado do Sebrae

19/04**Custo e Preço de Venda no Comércio**

Horário: 14h às 16h

Conteúdo Programático: Metodologia de apuração de custos; Cálculo do preço de venda; Análise da lucratividade e ponto de equilíbrio em empresas comerciais.

Valor: Gratuita

Instrutor: Credenciado do Sebrae

27/04**Técnicas de Venda**

Horário: 14h às 16h

Conteúdo Programático: A importância do vendedor; conhecer a evolução da atividade de venda; compreender os diferentes tipos de vendas; procedimentos para a prospecção de clientes; utilizar as perguntas como técnicas de apresentação e de relacionamento com foco no real interesse do cliente; conhecer as sete técnicas mais usuais de fechamento de vendas.

Valor: Gratuita

Instrutor: Credenciado do Sebrae

Informações e Inscrições:

Rua Pedro Borges, 20 térreo, Centro, Fortaleza-CE

Tel: 3101.2748 / 3131.6654