



**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: Grátis

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: Grátis

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: Grátis

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: Grátis

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: Grátis

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: Grátis

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: Grátis

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: Grátis

Instrutor: Credenciado do Sebrae

**Informações e Inscrições:**

Rua Pedro Borges, 20 térreo, Centro, Fortaleza-CE  
Tel: 3101.2748 / 3131.6654