

CURSOS SEBRAE

Novos tempos sempre trazem
novas oportunidades.
Prepare sua empresa para elas.














PROGRAMAÇÃO DEZEMBRO/2016

0800 570 0800 / www.ce.sebrae.com.br



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - DEZEMBRO 2016

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 28/11 a 02/12				
ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Fátima Carvalho
GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rosa Paiva
DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES GERENCIAIS EFICAZES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Luciano Lopes
GESTÃO DO VISUAL DE LOJA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Paulo Marcante
Período: 28/11 a 09/12				
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Sérgio Dal Corso
Período: 28/11				
 OFICINA DE FORMALIZAÇÃO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Claúdia Dias
Período: 29/11				
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Claúdia Dias
Período: 30/11				
OFICINA INTERNET  COMO VENDER POR SITE DE COMÉRCIO ON LINE	14h30 às 17h30	3h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 30/11 a 02/12				
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	David Ferreira
Período: 05/ a 09/12				
APERFEIÇOAMENTO EM VENDAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Pedrina de Deus
LÍDER COACH – DESENVOLVENDO NOVAS COMPETÊNCIAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Alexsandra Carlos
FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Claúdia Dias
MARKETING  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Hilton Queiroz
INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA UM AMBIENTE DE TRABALHO SAUDÁVEL	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
Período: 05 a 10/12				
SEMINÁRIO EMPRETEC	8h30 às 19h30	60h	R\$ 980,00 ou 5 x R\$ 196,00	Fred Gurgel /Luciano Lopes
Período: 05 a 12/12				
GESTÃO FINANCEIRA  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h15 às 21h45	20h	R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Ivonildo Pereira
Período: 06 a 09/12				
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (*)	14h às 17h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Marcelo Coutinho
Período: 12 a 16/12				
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	14h às 22h	40h	R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Alexandre Ângelo
ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Fátima Carvalho
COMO CONDUZIR NEGOCIAÇÕES EFICAZES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rose Pontes
MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Rafhael Lopes
ETIQUETA CORPORATIVA E ATITUDES PROFISSIONAIS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Sandra Jucá
GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Thiago Vasques
Período: 13/12				
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	João Moisés
Período: 14/12				
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Alberto Aragão
Período: 15/12				
 OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão
Período: 16/12				
 OFICINA DE FORMALIZAÇÃO	14h às 18h	4h	R\$ 40,00 ou 4 x R\$ 10,00	João Moisés

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



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, a curto prazo, suas empresas, de forma planejada e focada no mercado.

COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO

PROGRAMA

O autoconhecimento é muito importante para o sucesso do seu empreendimento. 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.

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.

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

PROGRAMA

O modelo de negócios é um instrumento que contribui para o sucesso de seu negócio. 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.

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.

COMEÇAR BEM: OFICINA PLANO DE NEGÓCIO

PROGRAMA

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 do empreendimento. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento da sua empresa.

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.

COMEÇAR BEM: OFICINA FORMALIZAÇÃO

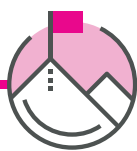
PROGRAMA

Entenda os procedimentos para o registro do seu negócio, os aspectos legais mais importantes e os caminhos para se formalizar.

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.



EMPREENDEDORISMO

PÚBLICO-ALVO

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



SEMINÁRIO EMPRETEC

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 especialmente desenvolvida para este fim.

Sua abordagem se dá pelas 10 características empreendedoras (CCE's) que são: Busca de oportunidades e iniciativa, Persistência, Comprometimento, Exigência de qualidade e eficiência, Correr riscos calculados, Estabelecimento de metas, Busca de informação, Planejamento e monitoramento sistemático, Persuasão e rede de contatos, Independência e autoconfiança.



Os cursos integrantes do Projeto NAMEDIDA dão direito, a 02 participantes por empresa e a 01 consultoria de 2 horas 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.

PÚBLICO-ALVO

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

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.

MARKETING NAMEDIDA

PROGRAMA

Principais conceitos e ferramentas de marketing na gestão do negócio; Análise do ambiente interno e externo da empresa; Posicionamento competitivo; Perfil de clientes; Diferenciais competitivos; Mix de marketing; Marca; Vendas; Planejamento; Plano de marketing.

OFICINAS INTERNET NAMEDIDA

PROGRAMA

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.

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON-LINE

PROGRAMA

Conhecer as estratégias de como vender pela internet, por meio de um site gratuito como o Mercado Livre, de como construir seu espaço virtual e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.



GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

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).

GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUES

PROGRAMA

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".



FINANÇAS / CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

PROGRAMA

Conceito e entendimento de custos; conceito e entendimento de despesas; Definindo o pró-labore; Planilha de custos fixos e variáveis; Margem unitária do produto; Formação do preço de venda; Entendendo o mark-up; Definindo o ponto de equilíbrio.

SUPER COMBO DE NATAL



3 SUPER CURSOS IMPERDÍVEIS PARA MELHORAR SEUS RESULTADOS NESSE FIM DE ANO!

1 Atendimento para fidelizar clientes

2 Gestão do visual de loja

3 Aperfeiçoamento em vendas

Prepare-se para deixar sua loja mais atraente, convencer o cliente, vencer a forte concorrência do período e lucrar mais.

GANHE 20% DE DESCONTO* Fazendo os 3 cursos. APROVEITE!

* Desconto não acumulativo com outros já ofertados.



Você tem poderes que às vezes nem desconfia.

PRÓXIMA OPORTUNIDADE:

05/11 a 10/11/16

Transforme seu negócio e sua vida,
Ligue: 3255-6621
3255-6753.

empretec



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

GESTÃO DO VISUAL DE LOJA

PROGRAMA

Analisando o visual da loja com base nos conceitos e técnicas para melhorar a exposição dos produtos; reconhecendo a importância do visual da loja como estratégia de gestão; elaborando um plano de ação para melhorar o visual da loja, visando o incremento de vendas.

APERFEIÇOAMENTO EM VENDAS

PROGRAMA

Cenário do mercado competitivo e desafios do profissionalismo; Perfil e características de personalidade do vendedor; Comunicação e expressão em vendas; Atenção e abordagem; Fidelização de clientes com o atendimento; Comportamento do consumidor; Argumento e persuasão em vendas; Vendas adicionais e vendas alternativas; Relacionamentos comerciais com clientes; Motivação e automotivação.

ATENDIMENTO PARA FIDELIZAR CLIENTE

PROGRAMA

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.

COMO CONDUZIR NEGOCIAÇÕES EFICAZES

PROGRAMA

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.

MARKETING DIGITAL E MÍDIAS SOCIAIS

PROGRAMA

Planejamento de Marketing Digital; Inbound Marketing como estratégia para seu negócio; Os 5 passos para obter resultados com o Facebook; A importância do Google Meu Negócio; Google Orgânico; Google Adwords; Utilizando email marketing de forma inteligente; Seu site como ferramenta para geração de negócios.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES GERENCIAIS EFICAZES

PROGRAMA

O parceiro estratégico da organização, cultura organizacional, competências requeridas da liderança, modelos de competência; ferramentas de gestão; a lei da eficiência, autoconsciência e pró-atividade, liderança pessoal, tomada de decisão, administração do tempo, comunicação efetiva.

GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH

PROGRAMA

As novas relações de trabalho; os desafios para a área de gestão de pessoas; etapas e processos no ciclo de gestão; atração e retenção de talentos; as técnicas de seleção; aplicação de subsistemas em gestão de pessoas: integração, desenhos de cargos, descrição e análise de cargos e avaliação de desempenho; comunicação assertiva e eficaz no processo de feedback; estilos de liderança com foco nos resultados; atuação do líder no desenvolvimento de equipes.

LÍDER COACH - DESENVOLVENDO NOVAS COMPETÊNCIAS

PROGRAMA

Seja um líder coach; desenvolvendo novas competências; líder coach como modelo; promovendo mudanças comportamentais; foco em soluções voltadas para resultados pessoais e profissionais; como promover o autocoaching; técnicas e ferramentas de coach; teste psicológico.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

PÚBLICO-ALVO

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

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

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL PARA UM AMBIENTE DE TRABALHO SAUDÁVEL

PROGRAMA

A inteligência emocional no trabalho como competência profissional; autoconhecimento; crenças que limitam o desempenho; sentimentos x comportamentos; desejo: a força motriz da automotivação; consciência social: entendendo as razões do comportamento; desenvolvendo a comunicação assertiva e a empatia; administração de relacionamentos; abertura às mudanças; gerenciamento de conflitos e negociação; trabalho em equipe e colaboração.

ETIQUETA CORPORATIVA E ATITUDES PROFISSIONAIS

PROGRAMA

O que é etiqueta corporativa; Como ela pode contribuir para a melhoria da qualidade do atendimento e dos serviços; Como se apresentar e causar uma boa impressão; Atitudes profissionais x relações humanas; A arte de se comunicar com eficácia; A etiqueta; A linguagem corporal; Compondo o visual de um profissional para seu ambiente de trabalho; Postura profissional em atendimento, encontros e reuniões.



PARCELE SUA INSCRIÇÃO EM 5X SEM JUROS

FORMAS DE PAGAMENTO

À vista (dinheiro, cheque, Visa Eletron, Rede Shop), cartão de crédito (Visa, MasterCard, Hipercard, American Express). Parcelamos em 5x sem juros nos cartões de crédito Visa e MasterCard e em 4x no Hipercard.

CONSIDERAÇÕES GERAIS PRÉ-INSCRIÇÕES

As pré-inscrições serão válidas até uma semana antes do início do curso. A partir desse 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% aos clientes que efetuarem a inscrição até uma semana antes do início do curso, e descontos de 5% para MEI, microempresas e pequenas empresas que efetuarem a partir de 02 inscrições. 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

