

Faça a DIFERENÇA na GESTÃO da SUA EMPRESA!

Cursos com os menores preços de mercado!

Acreúna - Caçu - Montividiu - Quirinópolis - **Rio Verde**
São Simão - Santa Helena de Goiás -

Classificação dos pequenos negócios

Microempreendedor Individual (MEI)

É o empresário que fatura anualmente até R\$ 60.000,00, não tem participação em outra empresa e possui, no máximo, um empregado.

Microempresa (ME)

Empresa que fatura anualmente valor até R\$ 360.000,00.

Empresa de Pequeno Porte (EPP)

Empresa que fatura anualmente de R\$ 360.000,01 até R\$ 3.600.000,00.

Potencial Empresário

É a pessoa que possui negócio próprio, sem registro no CNPJ, mas que busca atendimento para o processo de formalização ou abertura de empresa.

Potencial Empreendedor

É a pessoa que ainda não está envolvida diretamente em um negócio, mas busca informações para aprimorar sua capacidade empreendedora.

Empreendedor Rural

É o produtor rural que desenvolve atividades agrícolas e que fatura até R\$ 3.600.000,00 por ano.



O Sebrae vai até você!



O Negócio a Negócio é um programa gratuito de atendimento e orientação empresarial que oferece diagnósticos e recomendações para microempreendedores individuais e donos de microempresas, auxiliando nas principais dificuldades encontradas no dia a dia da gestão de seu negócio. Um AOE (Agente de Orientação Empresarial) visita sua empresa, aplica um diagnóstico de gestão básica que abrange temas como finanças, operações e mercado e sugere soluções para a melhoria do seu negócio. Você recebe um atendimento in loco, personalizado, continuado e gratuito.



O Sebrae vai bater na porta da sua empresa.

Agende sua visita!
0800 570 0800

Quer ver sua empresa crescer?

Contrate as consultorias de gestão do Sebrae!



Áreas atendidas:

- franquias;
- finanças;
- formação de preço;
- gestão de pessoas;
- comércio exterior;
- agronegócios;
- marketing;
- e-commerce;
- mídias sociais;
- plano de negócios;
- planejamento empresarial.

A consultoria Sebrae orienta você, empresário, que quer ver sua empresa crescer. Precisa resolver um problema de gestão, saber como vender mais ou administrar finanças? A consultoria Sebrae é para você. Fundamentada em um diagnóstico, nos resultados esperados e em um relacionamento de responsabilidades divididas, a consultoria Sebrae é um processo desenvolvido para quem quer melhorar seu negócio.

*Procure nossos atendentes presencialmente ou através do **0800 570 0800**.*

70% do valor é por conta do Sebrae!



O Sebraetec promove o acesso de pequenos negócios a consultorias e serviços em 7 áreas de conhecimento da inovação e tecnologia:



Por meio do Sebraetec, de forma rápida e econômica, as pequenas empresas aumentam a sua eficiência produtiva, melhoram a sua gestão, desenvolvem novos produtos e conquistam novos mercados. Agende um atendimento no Sebrae mais próximo de você e veja como o Sebraetec pode ajudar a sua empresa crescer mais ainda.

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Para participar das consultorias do Sebraetec, a empresa deve adequar-se ao Edital publicado no site do Sebrae Goiás (www.sebraego.com.br). O Sebrae subsidiará 70% das prestações de serviços tecnológicos, limitados ao valor máximo de R\$ 10.000,00. Os 30% restantes deverão ser pagos pelas empresas-clientes, em até dez parcelas mensais (sendo parcela mínima de R\$ 100,00).

Informações:
0800 570 0800
www.sebraego.com.br

PROGRAMAÇÃO

ACREÚNA

Março

Oficina como Criar uma Página Empresarial no Facebook	14/03	19h às 22h	R\$ 30,00
Oficina como Usar Sites de Busca na Internet	15/03	19h às 22h	R\$ 20,00
Oficina como Vender por um Site de Comércio On-line Na Medida	16/03	19h às 22h	R\$ 20,00

CAÇU

Março

Oficina Análise de Mercado para Começar Bem - Como tomar decisões a partir da análise de mercado	13 e 14/03	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina Plano de Negócio para Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	15 e 16/03	18h30 às 22h30	R\$ 30,00
Oficina Orientação sobre Acesso a Financiamento para Começar Bem	17/03	18h30 às 22h30	R\$ 22,00

Abril

Oficina como Criar uma Página Empresarial no Facebook	04/04	19h às 22h	R\$ 30,00
Oficina como Usar Sites de Busca na Internet	05/04	19h às 22h	R\$ 20,00
Oficina como Vender por um Site de Comércio On-line Na Medida	06/04	19h às 22h	R\$ 20,00
Oficina SEI Comprar	24/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina SEI Vender	25/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	26/04	18h30 às 22h30	R\$ 40,00
Oficina SEI Formar Preço	27/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00

CAÇU

Maio

Curso Gestão Financeira
Na Medida

22 a 26/05 18h30 às 22h30 R\$ 140,00

Junho

Curso Gestão de Estoque
Na Medida

19 a 22/06 18h30 às 22h30 R\$ 130,00

MONTIVIDIU

Abri

Oficina como Criar uma Página
Empresarial no Facebook

17/04 19h às 22h R\$ 30,00

Oficina como Usar Sites de
Busca na Internet

18/04 19h às 22h R\$ 20,00

Oficina como Vender por um Site
de Comércio On-line Na Medida

19/04 19h às 22h R\$ 20,00

QUIRINÓPOLIS

Março

Oficina como Criar uma Página
Empresarial no Facebook

07/03 19h às 22h R\$ 30,00

Oficina como Usar Sites de
Busca na Internet

08/03 19h às 22h R\$ 20,00

Oficina como Vender por um Site
de Comércio On-line Na Medida

09/03 19h às 22h R\$ 20,00

Oficina Análise de Mercado para
Começar Bem - Como tomar decisões
a partir da análise de mercado

20 e 21/03 18h30 às 22h30 R\$ 22,00

Oficina Plano de Negócio para
Começar Bem - Como elaborar
seu plano de negócio

22 e 23/03 18h30 às 22h30 R\$ 30,00

Oficina Orientação sobre Acesso a
Financiamento para Começar Bem

24/03 18h30 às 22h30 R\$ 22,00

QUIRINÓPOLIS

Abril

Oficina SEI Comprar	24/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina SEI Vender	25/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	26/04	18h30 às 22h30	R\$ 40,00
Oficina SEI Formar Preço	27/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00

Maio

Curso Gestão Financeira Na Medida	15 a 19/05	18h30 às 22h30	R\$ 140,00
--------------------------------------	------------	----------------	------------

Junho

Curso Gestão de Estoque Na Medida	26 a 29/06	18h30 às 22h30	R\$ 130,00
--------------------------------------	------------	----------------	------------

RIO VERDE

Janeiro

Curso Tributação Na Medida para Microempresas	30/01 a 03/02	19h às 22h	R\$ 130,00
Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	31/01	19h às 21h	GRATUITA

Fevereiro

Curso Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio para Começar Bem	14 a 16/02	18h30 às 22h30	R\$ 50,00
------------------------------------------------------------------------	------------	----------------	-----------

Oficina Análise de Mercado para

Começar Bem - Como tomar decisões	20 e 21/02	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
-----------------------------------	------------	----------------	-----------

Oficina Plano de Negócio para

Começar Bem - Como elaborar seu plano de negócio	22 e 23/02	18h30 às 22h30	R\$ 30,00
-----------------------------------------------------	------------	----------------	-----------

RIO VERDE

Fevereiro

Curso Gestão Financeira Na Medida	20 a 24/02	18h30 às 22h30	R\$ 140,00
Oficina Orientação sobre Acesso a Financiamento para Começar Bem	24/02	18h30 às 22h30	R\$ 22,00

Março

Curso Marketing Na Medida	06 a 09/03	18h30 às 22h30	R\$ 130,00
Curso Sebrae Mais Gestão Financeira- Do controle à decisão	21/03 a 06/07	18h30 às 22h30	R\$ 1.200,00
Curso Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio para Começar Bem	28 a 30/03	18h30 às 22h30	R\$ 50,00
Palestra o Microempreendedor Individual para Começar Bem	31/03	19h às 21h	GRATUITA

Abril

Oficina SEI Comprar	03/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina SEI Vender	04/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Oficina SEI Controlar Meu Dinheiro	05/04	18h30 às 22h30	R\$ 40,00
Oficina SEI Formar Preço	06/04	18h30 às 22h30	R\$ 22,00
Curso Sebrae Mais Gestão da Qualidade	06/04 a 11/11	18h30 às 22h30	R\$ 1.570,00

Maio

Curso Gestão Estratégica de Vendas Na Medida	02 a 06/05	18h30 às 22h30	R\$ 130,00
Curso Sebrae Mais Gestão de Marketing - Plano de marketing avançado	15/05 a 08/08	18h30 às 22h30	R\$ 300,00

RIO VERDE

Junho

Curso Gestão de Estoque Na Medida	05 a 09/06	18h30 às 22h30	R\$ 130,00
Curso Gestão de Pessoas e Equipes Na Medida	26/06 a 01/07	18h30 às 22h30 8h às 12h	R\$ 150,00

SÃO SIMÃO

Abril

Oficina como Criar uma Página Empresarial no Facebook	25/04	19h às 22h	R\$ 30,00
Oficina como Usar Sites de Busca na Internet	26/04	19h às 22h	R\$ 20,00
Oficina como Vender por um Site de Comércio On-line Na Medida	27/04	19h às 22h	R\$ 20,00

SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

PALESTRAS

O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL PARA COMEÇAR BEM PASSO A PASSO PARA A FORMALIZAÇÃO

Aprenda o passo a passo para formalizar como microempreendedor individual e saiba um pouco mais dos benefícios e obrigações.

Público: empreendedores informais e individuais, com faturamento bruto anual de até R\$ 60.000,00 e até um empregado.

Carga horária: 2h

Conteúdo programático:

- | | |
|---------------------------|------------------------------|
| - Histórico; | - Obrigações; |
| - Benefícios; | - Oportunidades de negócios. |
| - Portal do Empreendedor; | |

SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

CURSOS

GESTÃO DE ESTOQUES NA MEDIDA

Aprenda as técnicas dos estoque e como buscar resultados operacionais e financeiros satisfatórios, de acordo com as metas e expectativas que contribuam para otimizar sua produção e comercialização.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 12h

Conteúdo programático:

- A gestão de estoques: importâncias e consequências;
- Como desenvolver um sistema de gestão de estoques;
- O sistema de gestão de estoques na prática.

GESTÃO DE PESSOAS E EQUIPES NA MEDIDA

Aprenda como atrair, manter e desenvolver os recursos humanos, para garantir a satisfação da equipe e a satisfação dos clientes.

Público:

Carga horária: 24h (+ 2 horas de consultoria individual, por empresa)

Conteúdo programático:

- O sistema de gestão de pessoas;
- Sistemas de remuneração e provisão de pessoas;
- Seleção, desempenho e retenção de talentos;
- O trabalho em equipe e a percepção humana;
- A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe;
- O empresário como coach (líder) da equipe.

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS NA MEDIDA

Compreenda os benefícios da gestão estratégica de vendas, conhecendo o perfil do cliente para melhorar os resultados de vendas. Aprenda a desenvolver a equipe de vendas para o alcance de resultados.

Público: empresários e gerentes de vendas

Carga horária: 16h + 2h de consultoria individual por empresa

Conteúdo programático:

- Analisando o processo de compra do cliente e do de venda da empresa;
- Planejando e gerenciando a Equipe de Vendas;
- Atendimento qualificado gera venda diferenciada;
- Trabalhando para fidelizar o cliente.

GESTÃO FINANCEIRA NA MEDIDA

Compreenda a importância de implantar e analisar os controles financeiros e econômicos para uma gestão mais eficaz da sua empresa. Ao formar preço de produto ou serviço saiba porque é fundamental considerar custo e mercado e saiba analisar os indicadores de desempenho de sua empresa para tomar as decisões corretas.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 20h + 2h de consultoria individual e em grupo

Conteúdo programático:

- Ferramenta de controle do dinheiro: O CAIXA;
- Fluxo de caixa;
- Demonstrativo de resultados: identificando o lucro;
- Análise dos indicadores de resultados;
- Formação do preço de venda.

MARKETING NA MEDIDA

Compreenda os principais conceitos de marketing, implante as ferramentas de marketing na gestão do negócio e perceba a importância de colocar o cliente como centro das estratégias e ações organizacionais.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 16h

Conteúdo programático:

- Conceitos centrais de marketing;
- Estratégias de marketing;
- Tópicos avançados de marketing;
- Compartilhando resultados.

SEBRAE MAIS GESTÃO DA QUALIDADE

Foco no desenvolvimento da cultura da qualidade, implementando nas empresas, processos embasados no Modelo de Excelência em Gestão, elaborado pela FNQ.

Público: empresários de empresas de pequeno porte

Carga horária: 80h + 34h de consultoria na empresa (duração de 9 meses)

Conteúdo programático:

- **Módulo 1:** Compromisso com o êxito (4h);

Apresenta a solução Gestão da Qualidade

- **Módulo 2:** Fundamentos da excelência (16h);

Encontro 1 - Fundamentos da Excelência;

Encontro 2 - Mudanças para atingir a Excelência;

Encontro 3 - A Gestão da Qualidade como estratégia rumo a Excelência;

Encontro 4 - Administrar com Excelência

- **Módulo 3:** D-Olho na qualidade: 5S para pequenos negócios (16h);

Encontro 1 - Preparando o ambiente e praticando o Descarte;

Encontro 2 - Praticando a Organização e a Limpeza;

Encontro 3 - Praticando a Higiene e a Ordem mantida;

Encontro 4 - Auditoria e a prática do D-Olho.

- **Módulo 4:** Parcerias eficazes (24h);

Encontro 1 - A Postura da Liderança Empresarial;

Encontro 2 - A Organização do Sistema de Trabalho na Empresa;

Encontro 3 - Capacitação, Desenvolvimento e Qualidade de Vida;

Encontro 4 - Relacionamento com o cliente e fidelização;

Encontro 5 - Parceria com Fornecedores e o Papel do Empresário;

Encontro 6 - Responsabilidade Socioambiental

- **Módulo 5:** Os processos (20h).

Encontro 1 - Modelo de gestão baseado em processos;

Encontro 2 - Identificação e mapeamento de processos;

Encontro 3 - Gerenciamento de processos;

Encontro 4 - Análise e melhoria de processos;

Encontro 5 - Padronização

SEBRAE MAIS GESTÃO DE MARKETING

- PLANO DE MARKETING AVANÇADO

Aprenda a interpretar as situações de oportunidades ou ameaças diante do estudo dos pontos fortes e fracos da empresa, fundamentando as decisões estratégicas da empresa para a melhoria de seus resultados.

Público: empresários de empresas de pequeno porte

Carga horária: 82h e 60 dias de duração

Conteúdo programático:

- Oportunidades ou ameaças, pontos fortes e fracos da empresa;
- Utilizar ferramentas do plano de marketing para rever posicionamento estratégico da sua empresa e estipular metas atingíveis, de forma a envolver e promover a equipe com os resultados a fim de construir diferencial competitivo do seu negócio;
- Predispor-se a desenvolver, periodicamente, pesquisa e levantamento de informações que permitam inovar e diferenciar sua empresa no mercado;
- Refletir de forma sistêmica sobre os negócios da empresa.

SEBRAE MAIS GESTÃO FINANCEIRA - DO CONTROLE À DECISÃO

Compreenda os aspectos fundamentais da gestão financeira, para melhorar o processo de tomada de decisão e saiba como desenvolver uma gestão financeira eficiente e eficaz na empresa.

Público: empresários de pequenas empresas.

Carga horária: 116h e duração de 90 dias

Conteúdo programático:

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">- Controles financeiros;- Capital de giro;- Pró-labore;- Projeções financeiras;- Liquidez;- Custos e formação de preço; | <ul style="list-style-type: none">- Margem de contribuição;- Ponto de equilíbrio;- Indicadores de desempenho;- Planejamento orçamentário;- Simulações financeiras;- Aspectos internos e externos. |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIO PARA COMEÇAR BEM

Saiba como buscar soluções criativas para a inovação do seu negócio, aumente as chances de sucesso do seu empreendimento.

Público: potencial empresário

Carga horária: 12h

Conteúdo programático:

- Diferenciação e inovação na proposta de valor;
- A importância do cliente na criação e captura de valor;
- A eficiência na entrega de valor.

TRIBUTAÇÃO NA MEDIDA

Compreenda a importância social dos tributos, a identificação dos tipos de opção de tributos para microempresas, além das obrigações acessórias de sua empresa. O entendimento do processo de tributação pode gerar novas oportunidades ao empresário e ampliar as possibilidades de crescimento e expansão do negócio de maneira sustentável.

Público: empresários e gestores de microempresas

Carga horária: 15h + 2h de consultoria por empresa

Conteúdo programático:

- Entendendo as formas de legalização empresariais;
- Conhecendo os regimes tributários: lucro presumido e lucro real;
- Conhecendo o regime tributário: Simples Nacional;
- Comparando os regimes tributários para tomada de decisão;
- Analisando o perfil do gestor tributário.

SAIBA O QUE VOCÊ IRÁ APRENDER

OFICINAS

ANÁLISE DE MERCADO PARA COMEÇAR BEM

Orienta o participante a desenvolver competências que o auxilie na tomada de decisões a partir da análise de seu mercado.

Público: potencial empresário

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Planejamento e análise de mercado;
- Elementos do microambiente;
- Ferramenta de análise de mercado: pesquisas de mercado e benchmarking;
- Análise de mercado: utilização de a ferramenta em trabalho individual.
- Análise SWOT;
- Tomada de decisões;

COMO USAR SITES DE BUSCAS NA INTERNET

Compreenda a internet como uma ferramenta para o sucesso do seu negócio e como a empresa ganha fazendo buscas eficientes na internet.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 3 horas

Conteúdo programático:

- Cenário atual da internet e seus usos no Brasil;
- Potencial da internet em termos de oportunidades para negócios;
- Onde a empresa ganha otimizando buscas;
- Importância de encontrar a melhor informação e também ser encontrado na enorme quantidade de informações disponíveis na internet;
- Alcance que se pode ter sabendo fazer buscas de conteúdos na internet de forma mais eficiente;
- Ferramentas de pesquisa na internet;
- Ferramentas do Google que contribuem para a gestão da empresa.

COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK NA MEDIDA

Conheça a importância das redes sociais no contexto atual e dos negócios, assim como os benefícios para a empresa de ter uma página empresarial no Facebook, mantendo sua rede social dinâmica e divulgando seu negócio na Internet.

Público: empreendedores e empresários de microempresas

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Apresentar o estágio atual da Internet e das redes sociais no Brasil;
- Demonstrar como o brasileiro costuma utilizar a Internet e as redes sociais;
- Comprovar todo o potencial da Internet em termos de oportunidades para negócios;
- Mostrar as características do Facebook no universo das redes sociais;
- Conhecer alguns conceitos e expressões essenciais do Facebook;
- Fazer com que o participante veja através de exemplos o alcance que se pode ter com uma página empresarial no Facebook;
- Fazer a conta/perfil no Facebook;
- Criar uma fanpage para sua empresa;
- Exercitar quatro ações básicas na página empresarial;
- Conhecer o Painel de Controle e publicação da página;
- Apresentar lembretes e dicas importantes para o sucesso de uma página empresarial no Facebook;
- Relembrar os cuidados essenciais para o sucesso com a página empresarial.

COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ONLINE

Compreenda a Internet como um ferramenta acessível a ser utilizada para ampliação do sucesso de seu negócio e divulgação dos produtos/serviços, principalmente no que se refere às vendas online.

Público: empresários de microempresas

Carga horária: 3 horas

Conteúdo programático:

- Desmistificando a internet: oportunidades para a empresa;
- Ferramentas disponíveis na internet e suas aplicações;
- Preparando a empresa para vender pela internet;
- Como vender num shopping virtual;
- Diferentes formas de vender pela internet;
- Erros comuns a serem evitados em vendas pela internet;
- Dicas para o sucesso das vendas online;
- Construir um anúncio para venda de um produto da sua empresa.

ORIENTAÇÃO A ACESSO A SERVIÇOS FINANCEIROS PARA COMEÇAR BEM

Orienta o participante sobre as condições e as diversas formas de acesso ao crédito junto a instituições financeiras e/ou investidores. Direciona o potencial empresário que busca informações sobre como obter financiamento para a estruturação de seu empreendimento e/ou como captar recursos complementares para investimento.

Público: potencial empresário com uma ideia de negócio

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Tipos de financiamento e destinação dos recursos;
- Sua ideia de negócio;
- Preciso de financiamento?
- Pré-requisitos para acesso a financiamentos;
- Identificando uma linha de financiamento.

PLANO DE NEGÓCIO PARA COMEÇAR BEM

Compreenda o conceito e as ferramentas para elaboração do Plano de Negócios. Saiba quais os principais desafios na implementação de um negócio, aumentando sua capacidade de inserção e permanência no mercado.

Público: potencial empresário

Carga horária: 6 horas

Conteúdo programático:

- O mercado e a descrição de seu negócio: Que negócio é esse? Plano de Negócios;
- O plano operacional e financeiro de seu negócio: Plano de negócios; Apresente seu negócio.

SEI CONTROLAR MEU DINHEIRO

Entenda a diferença entre o seu dinheiro e o dinheiro da empresa. Saiba como elaborar o controle diário de entradas e saídas financeiras do seu negócio.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> - Controle de caixa; - Contas a receber; | <ul style="list-style-type: none"> - Contas a pagar; - Caixa futuro. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|

SEI COMPRAR

Compreenda a importância dos elementos que envolvem o processo de compras para assegurar os melhores resultados no seu negócio.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Elementos fundamentais da compra: Mercado, cliente, fornecedor, concorrente, preço, planejamento, prazo, produto e negociação.
- Atividade 1: Questões instigadoras;
- Atividade 2: Realizando boas compras;
- Atividade 3: Entendendo as etapas das compras;
- Atividade 4: Vamos às compras;
- Atividade 5: Respostas que preciso;

SEI FORMAR PREÇO

Reconheça a importância da formação de preços para o sucesso de seu negócio e compreenda como formar preços para seus produtos e serviços.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none">- O que são gastos;- A importância da margem; | <ul style="list-style-type: none">- Formação de preço;- Ponto de equilíbrio operacional. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

SEI VENDER

Estudando o mercado e entendendo melhor o seu negócio, você poderá preparar seus produtos e serviços para conquistar mais clientes, lucrar mais e ampliar.

Público: MEI - microempreendedor individual

Carga horária: 4 horas

Conteúdo programático:

- Atividade de Abertura;
- Eu sei vender?
- Conversando sobre marketing;
- Utilizando o marketing para vender melhor;
- Construindo o futuro das minhas vendas;
- Atividade de encerramento.

Informações

01 - Formas de pagamento

Os pagamentos à vista deverão ser efetuados antes do início de qualquer solução. As formas de pagamento aceitas pelo Sebrae Goiás para a compra de seus produtos e serviços são: dinheiro, cartão de débito e cartão de crédito, (Visa, Mastercard, Diners Club, American Express e Elo)*; Para o pagamento de consultorias e produtos SebraeTec** poderá ser admitida a emissão de boleto bancário.

02 - Vagas limitadas

Inscrição será efetivada mediante pagamento em até 24 horas da data de reserva. O Sebrae reserva-se no direito de não iniciar o curso caso não complete o número mínimo de participantes. Este curso poderá ser adiado para uma nova data ou cancelado. O cancelamento de inscrição somente ocorrerá com até 48 horas antes do início do curso.

03 - Emissão de certificados

A segunda via de certificados, somente será fornecida com até dois anos após a data de realização do curso. Informar os dados completos do participante e da turma. Para as palestras e oficinas não serão fornecidos certificados. Certificados são disponibilizados somente para as soluções com carga horária acima de 12 horas.

Notas:

*Consulte o termo de compromisso de prestação de serviço educacional do Sebrae Goiás na efetivação de sua matrícula.

**Contrato de prestação de serviço de consultoria gerencial ou tecnológica.

Anotações

Anotações

Faça sua inscrição no Portal Sebrae www.sebraego.com.br
ou pela Central de Relacionamento 0800 570 0800



SEBRAE RIO VERDE (Escritório Regional)
Rua Dona Maricota, 199, Jardim Marconal
Rio Verde (GO)
Tel.: (64) 3624-2755
E-mail: regionalsulsgoeste@sebraego.com.br

SEBRAE CAÇU
Rua Joaquim Camilo, nº 535, Centro Caçu (GO)
Tel.: (64) 3656-6035
E-mail: cacu@sebraego.com.br

SEBRAE QUIRINÓPOLIS
Via Leocádio de Souza Reis, nº 44, Bairro Eldorado
Quirinópolis (GO)
Tel.: (64) 3651-8830
E-mail: quirinopolis@sebraego.com.br

SEBRAE SANTA HELENA
Rua Duplanil Faria de Souza, nº 235
Centro Santa Helena (GO)
Tel.: (64) 3641-8781
E-mail: santahelena@sebraego.com.br