

UM PEQUENO  
**INVESTIMENTO**  
COM UM GRANDE RETORNO  
para *você* e o seu  
*negócio.*



## SEBRAE Programação | Novembro | 2018

Período	PALESTRAS   Nome do Evento   <b>Belém</b>	Horário	CH	Investimento
12, 14, 19, 21, 26 e 28.11.2018	Como se Tornar um Microempreendedor Individual	9h às 11h ou 15h às 17h	2h	Gratuita
27/nov	Atendimento ao Cliente   Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	14h às 16h	2h	R\$ 15,00
27/nov	Boas Práticas de Crédito (Crédito, Cobrança e Inadimplência)* Presidente FAMPEP   Fernando Yamada e Diretora da FACIAPA   Ciane Barros	14h às 16h	2h	Gratuita
27/nov	Gestão do Endividamento Bancário* Superintendente da CEF   Guilherme Antônio Bacellar Cruz	16h às 18h	2h	Gratuita
27/nov	Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes   O Passo a Passo da Fidelização de Clientes	16h30 às 18h30	2h	R\$ 15,00
27/nov	Reinvente sua Empresa* Presidente FAMPEP   Fernando Yamada e Diretora da FACIAPA   Ciane Barros	16h30 às 18h30	2h	Gratuita
28/nov	Fluxo de Caixa   Controle e Planeje as Finanças de sua Empresa	14h às 16h	2h	R\$ 15,00
28/nov	A Importância do Capital de Giro	16h30 às 18h30	2h	R\$ 15,00
28/nov	Como Evitar Passivos Trabalhistas na Relação do Trabalho* Presidente FECOMÉRCIO   Sebastião Oliveira Campos	17h às 19h	2h	Gratuita
29/nov	Orientação para Acesso a Crédito   SEBRAE	10h às 12h	2h	R\$ 15,00
29/nov	Passo a Passo para Contratação de Funcionário MEI	15h às 17h	2h	R\$ 15,00
12/dez	Planejamento Estratégico para 2019*   Kotaro Tuji	18h30 às 20h30	2h	Gratuita

\* Exclusivo para Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP).

Período	MINI-CURSO   Nome do Evento   <b>Belém</b>	Horário	CH	Investimento
19/nov	Marketing Digital em Salão de Beleza   Fotografia Digital para Valorizar a Divulgação dos Serviços	8h às 11h	3h	R\$ 50,00
27/nov	Oficina Como Definir Preço de Venda	18h às 22h	4h	R\$ 30,00
28/nov	Oficina Como Controlar o Fluxo de Caixa	14h às 18h	4h	R\$ 30,00
28/nov	Oficina Como Encontrar Bons Fornecedores	18h às 22h	4h	R\$ 30,00
29/nov	Oficina Como Aumentar as suas Vendas	18h às 22h	4h	R\$ 30,00
04 e 05/dez	Como Administrar	18h às 22h	8h	R\$ 50,00
06/dez	Como Planejar	18h às 22h	4h	R\$ 30,00

## Conteúdo Programático dos Eventos | **Minicursos**

<p><b>Mini-Curso Como Administrar (8h)</b></p> <p>Conceitos Básicos de: Eu, o Empreendedor (estabelecimento de metas; Mercado (tendências); O Cliente; Mercado – Fornecedores e Clientes; A Empresa e o Mercado (Marketing); Resultados da Empresa (projeção); Fluxo de Caixa e capital de Giro; Viabilidade da Empresa (indicadores de desempenho).</p>	<p><b>Mini-Curso Como Planejar (4h)</b></p> <p>Conceitos Básicos de: Planejamento Empreendedor; Aspectos de Planejamento; Planejamento na Prática.</p>
<p><b>Mini-Curso Como Controlar o Fluxo de Caixa (4h)</b></p> <p>Conceitos Básicos de: Cuidando do caixa; Cuidando das contas a pagar e a receber; Conhecendo o caderno de ferramentas.</p>	<p><b>Mini-Curso Como Definir Preço de Venda (4h)</b></p> <p>Conceitos Básicos de: O que são gastos; A importância da margem; Formação do preço; Ponto de equilíbrio operacional.</p>
<p><b>Mini-Curso Como Aumentar as Suas Vendas (4h)</b></p> <p>Conceitos Básicos de: Eu sei vender? Conversando sobre Marketing; Utilizando o Marketing para vender melhor; Construindo o futuro das minhas vendas.</p>	<p><b>Mini-Curso Como Encontrar Bons Fornecedores (4h)</b></p> <p>Conceitos Básicos de: Questões Investigadoras; Realizando boas compras; Entendendo as etapas da compra; Vamos as compras; Respostas que preciso.</p>

UM PEQUENO  
**INVESTIMENTO**  
COM UM GRANDE RETORNO  
para *você* e o seu  
**negócio.**



## Conteúdo Programático dos Eventos | **Palestras**

<p><b>Palestra do Microempreendedor Individual (2h)</b> O que é? Requisitos Legais do MEI; Impedimentos para ser MEI; Atividades Permitidas ao MEI; Vantagens de formalizar; Como se formalizar?; Quanto vai pagar?; Obrigações do MEI; Custo com funcionário; Portal do Empreendedor.</p>	<p><b>Palestra Contratação de Funcionário MEI (2h)</b> Procedimentos para contratação de acordo com a CLT; Documentação necessária; Contrato de trabalho e Passo a passo para a contratação.</p>
<p><b>Palestra Atendimento ao Cliente   Como Satisfazer e Encantar seus Clientes (2h)</b> Perder ou ganhar o cliente?; A importância de atender clientes com qualidade; Entendendo e Atendendo às expectativas dos clientes; A fórmula da satisfação; Novas formas de atendimento ao cliente; Sua empresa atende bem?</p>	<p><b>Palestra Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes   O Passo a Passo da Fidelização de Clientes (2h)</b> Cliente fiel X Cliente transitório; Cliente fiel é cliente rentável; A estratégia ACM; A escada da lealdade; CRM – Gerenciamento de Relacionamento com o cliente; O uso das novas tecnologias digitais para atrair e fidelizar o cliente.</p>
<p><b>Palestra A Importância do Capital de Giro para o Sucesso do seu Negócio (2h)</b> Cenário atual; O que é capital de giro; Necessidade do capital de giro; Determinação do capital de giro; Origem e aplicações de recursos.</p>	<p><b>Palestra Fluxo de Caixa   Controle e Planeje as Finanças de sua Empresa (2h)</b> Cenário atual das empresas brasileiras; O que é um fluxo de caixa; A importância do fluxo de caixa; Elaboração de fluxo de caixa; Administração de recursos de fluxo de caixa.</p>
<p><b>Palestra Orientação para Acesso a Crédito   SEBRAE (2h)</b> Preparação para acessar crédito: Pré-requisitos p/ acesso ao financiamento; O papel do SEBRAE e dos Bancos; Conceito e análise de créditos e Noções básicas de gestão financeira.</p>	<p><b>Palestra Planejamento Estratégico para 2019 (2h)</b> O que é? Para que serve? E como desenvolver. Entrar em 2019 com a empresa de forma planejada e organizada.</p>
<p><b>Palestra Elas: empreendedoras, dinâmicas e conectadas (2h)</b> São inúmeros os fatores que levam uma mulher a empreender, a fazer a diferença, a trazer algo novo e positivo para o mundo. Sua visão para os negócios tem influenciado tendências e acima de tudo estimulado outras mulheres a empreenderem. É um ciclo de conexão e apoio mútuo onde é possível compartilhar conhecimento, aprendizado e experiências que fortalecem mulheres à frente de seus negócios, seja no papel de proprietária ou ocupando cargos em corporações. Empreender é transformar, é gerar movimento e é nesse cenário em constante desenvolvimento que a liderança feminina assume o protagonismo em uma dinâmica que assume novas formas de trabalho, de relacionamento e atuação.</p>	<p><b>Palestra Neurocompras e Neurovendas (2h)</b> Apresentar como e porque o cérebro reage para vender e/ou comprar; como e porque o cérebro reage a uma publicidade com imagem ou voz; como e porque o sabor, o cheiro, a temperatura, o som estimulam o cérebro; sazonalidade, preço, desconto, concorrência e todas as perguntas referentes à racionalidade e irracionalidade humanas serão respondidas, imediatamente. Resultado: Propiciar aos participantes compreensão sobre quais estímulos podem ser trabalhados para convencimento do cliente.</p>
<p><b>Palestra Upcycling - Oportunidades Renováveis para Negócios (2h)</b> Mostrará o conceito de upcycling e como transformar oportunidades em negócios sustentáveis. Expor empresas paraenses que utilizaram práticas inovadoras para solucionar problemas de sustentabilidade nas empresas que querem implementar o Marketing Verde em seu processo para agregar valor.</p>	

**Vagas LIMITADAS | Não fazemos RESERVAS |** [www.pa.sebrae.com.br](http://www.pa.sebrae.com.br) | [metropolitana-treinamento@pa.sebrae.com.br](mailto:metropolitana-treinamento@pa.sebrae.com.br)

Todos os eventos (gratuitos e pagos) podem ser adquiridos através do site <http://eventos.pa.sebrae.com.br/loja/>

Ou se preferir informação ou inscrição em eventos gratuitos ligue 0800-570-0800 (7h às 19h).

As inscrições também podem ser feitas presencialmente (8h às 17h).

**Endereço Belém:** Rua Municipalidade, 1461 (entre Dom Pedro I e Dom Romualdo de Seixas). **Fone:** 3181-9001 / 9002 / 9003 / 9004.

### Documentos Necessários para Inscrição:

**Pessoa Física:** Nome Completo, CPF, Endereço Completo e Telefone | **Pessoa Jurídica:** Razão Social, N.º CNPJ, Endereço Completo e Telefone.

No caso de empregado, além dos documentos supracitados, é necessário a apresentação de documento comprobatório de vínculo empregatício.

**Formas de Pagamento Presenciais:** Dinheiro, Cartão Débito ou Crédito. **Formas de Pagamento no Site:** Cartão Crédito.

**Agora pelo WhatsApp (91) 98446-9414, você pede a programação dos melhores cursos do Sebrae em Belém, para começar ou aprimorar o seu negócio. Peça já a sua!**