



SEBRAE Programação | Junho e Julho | 2018

Consultorias Individuais Ferramenta **CANVAS (Modelagem de Negócio)**
3h de Consultoria por Negócio | Investimento R\$ 100,00
(até 02 clientes do mesmo negócio)

O que será abordado na consultoria?

- Definição de um segmento de clientes;
- Identificação e criação de uma proposta e soluções que atendam necessidades reais de seus clientes;
- Maneiras de se relacionar com seu cliente e canais de comunicação, distribuição e vendas;
- Definição das principais fontes de receitas e despesas;
- Mapeamento de recursos essenciais para o alcance de seus objetivos;
- Percepção das principais atividades a serem exercidas em sua ideia de negócios;
- Identificação de parceiros e fornecedores.

Período		PALESTRAS Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
28/jun		Correios LOG e Exporta Fácil CORREIOS	15h às 17h	2h	Gratuita
02, 09, 16, 23 e 30.07.2018		Como se Tornar um Microempreendedor Individual	9h às 11h	2h	Gratuita
03.07.2018		O Que Muda com o e-Social?	15h às 17h	2h	Gratuita
04, 11, 18 e 25/jul		Como se Tornar um Microempreendedor Individual	15h às 17h	2h	Gratuita
05/jul	06/set	Linhas de Crédito da Caixa Econômica Federal	14h às 16h	2h	Gratuita
12/jul	14/set	Linhas de Crédito do Banco do Brasil	14h às 16h	2h	Gratuita
19/jul	21/set	Linhas de Crédito do Banco da Amazônia	14h às 16h	2h	Gratuita
25/jul	28/nov	Fluxo de Caixa Controle e Planeje as Finanças de sua Empresa	14h às 16h	2h	R\$ 15,00
25/jul	28/nov	A Importância do Capital de Giro	16h30 às 18h30	2h	R\$ 15,00
26/jul	29/nov	Preparação para Acessar Crédito	10h às 12h	2h	R\$ 15,00
26/jul	29/nov	Passo a Passo para Contratação de Funcionário MEI	15h às 17h	2h	R\$ 15,00
06, 08, 13, 15, 20, 22, 27 e 29.08.2018		Como se Tornar um Microempreendedor Individual	9h às 11h ou 15h às 17h	2h	Gratuita
03/ago	05/out	Linhas de Crédito da Caixa Econômica Federal	10h às 12h	2h	Gratuita
09/ago		Palestra EMPRETEC	19h às 21h	2h	Gratuita
10/ago	10/out	Linhas de Crédito do Banco do Brasil	10h às 12h	2h	Gratuita
17/ago	19/out	Linhas de Crédito do Banco da Amazônia	10h às 12h	2h	Gratuita
29/ago	27/nov	Atendimento ao Cliente Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	14h às 16h	2h	R\$ 15,00
29/ago	27/nov	Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes O Passo a Passo da Fidelização de Clientes	16h30 às 18h	2h	R\$ 15,00
25/set		Atendimento ao Cliente Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	8h às 10h	2h	R\$ 15,00
25/set		Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes O Passo a Passo da Fidelização de Clientes	10h30 às 12h30	2h	R\$ 15,00
26/set		Fluxo de Caixa Controle e Planeje as Finanças de sua Empresa	8h às 10h	2h	R\$ 15,00
26/set		A Importância do Capital de Giro	10h30 às 12h30	2h	R\$ 15,00
27/set		Passo a Passo para Contratação de Funcionário MEI	10h às 12h	2h	R\$ 15,00
27/set		Preparação para Acessar Crédito	15h às 17h	2h	R\$ 15,00

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



Período	MINI-CURSO Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
17/jul	Aprendendo a Vender	14h às 18h	4h	R\$ 30,00
23/jul	Como Construir uma Loja Virtual	9h às 12h	3h	R\$ 30,00
24/jul	Como Criar um Site para sua Empresa	9h às 12h	3h	R\$ 30,00
25/jul	Como Vender por um Site de Comércio Online	9h às 12h	3h	R\$ 30,00
26/jul	Estratégias de Vendas para o Comércio Eletrônico	09h às 12h e das 14h às 17h	6h	R\$ 50,00
30/jul	Técnicas para aprimorar seu Comércio Eletrônico	09h às 12h e das 14h às 17h	6h	R\$ 50,00
31/jul	Logística para Comércio Eletrônico	09h às 12h e das 14h às 17h	6h	R\$ 50,00
28/ago	Aprendendo a Formar Preço	14h às 18h	4h	R\$ 30,00
29/ago 17/out	Aprendendo a Controlar Meu Dinheiro	18h às 22h	4h	R\$ 30,00
10/set	Aprendendo a Formar Preço	18h às 22h	4h	R\$ 30,00
18/set	Aprendendo a Controlar Meu Dinheiro	14h às 18h	4h	R\$ 30,00

Período	CURSO Nome do Evento Belém	Horário	CH	Investimento
27.08 a 01.09.2018	Seminário EMPRETEC	8h às 18h	60h	R\$ 1.000,00
27 a 31.08.2018	Licitação (para fornecedor)	18h às 22h	20h	R\$ 80,00
10 a 14.09.2018	Gestão para Pequenos Negócios	14h às 18h	20h	R\$ 80,00
10 a 14.09.2018	Como Elaborar um Plano de Negócio	18h às 22h	20h	R\$ 80,00
17 a 21.09.2018	Contabilidade para não Contadores	14h às 18h	20h	R\$ 80,00
24 a 29.09.2018*	Gestão de Pessoas Intermediário (Curso + Consultoria)	18h às 22h	24h	R\$ 160,00
05 a 09.11.2018	Gestão para Pequenos Negócios	18h às 22h	20h	R\$ 80,00
05 a 09.11.2018	Como Elaborar um Plano de Negócio	14h às 18h	20h	R\$ 80,00
05 a 10.11.2018*	Gestão de Pessoas Intermediário (Curso + Consultoria)	18h às 22h	24h	R\$ 160,00

* Sábado, das 8h às 12h. Serão 24h de Curso + 2h de Consultoria por empresa.

Conteúdo Programático dos Eventos | Cursos

<p><u>Curso Como Elaborar um Plano de Negócios (20h)</u></p> <p>O Que é um Plano de Negócio?; Objetivo do Plano de Negócio; Mercado Consumidor; Mercado Fornecedor; Mercado Concorrente; Processo Operacional do Negócio; Necessidade de Pessoas – Recursos Humanos; Localização – Importância; Projeção do Volume de Vendas; Análise Financeira – Esse Negócio dá Dinheiro?</p>	<p><u>Curso Gestão de Pessoas Intermediário (24h) + 2h de Consultoria por empresa</u></p> <p>O sistema de gestão de pessoas; Sistemas de remuneração e provisão de pessoas; Seleção, desempenho e retenção de pessoas; O trabalho em equipe; A comunicação interpessoal e os conflitos em uma equipe; O empresário como um coach da equipe.</p>
<p><u>Curso Gestão para Pequenos Negócios (20h)</u></p> <p>Gestão empreendedora; Gestão de mercado; Gestão financeira; Gestão de pessoas; Gestão de marketing.</p>	<p><u>Curso de Licitação (para vendedores) (20h)</u></p> <p>Princípios Norteadores da Licitação; Fundamentação Legal; Modalidades de Licitação; Pregão; Chamada Pública; Diferenças entre Pregão Presencial e Eletrônico; Tipos de Licitação; Documentos Necessários à Habilitação em Licitações; Tratamento Diferenciado às MPE em Licitações; Procedimento nas Licitações; Análise de Edital; Cuidados na Licitação; Inovações na Lei 147/14 nas Licitações; Sistema de Registro de Preços; Dicas para Cadastramento.</p>
<p><u>Curso Contabilidade para não Contadores (20h)</u></p> <p>Definição, Função, Princípios Contábeis, Controles Financeiros, Estrutura e Classificação das Contas Contábeis, Relatórios Contábeis e Escrituração Contábil.</p>	



Conteúdo Programático dos Eventos | **Palestras**

<p><u>Palestra do Microempreendedor Individual (2h)</u> 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><u>Palestra O Que Muda com o e-Social? A Simplificação nas Obrigações Trabalhistas (2h)</u> O que é o e-social; O que vai simplificar; Prazos de implementação; Procedimentos a serem adotados pelo empresário.</p>
<p><u>Palestra Correios LOG e Exporta Fácil CORREIOS (2h)</u> Prepare seu e-commerce para vender ainda mais com os Correios. Conheça a nova solução de logística integrada para cuidar desde a armazenagem à entrega do seu produto. Conheça pacotes sob medida para todos os tamanhos de empresas.</p>	<p><u>Palestra de Linhas de Crédito (2h)</u> Instituições financeiras informam quais linhas de crédito estão disponíveis em suas respectivas instituições para empresários.</p>
<p><u>Palestra Atendimento ao Cliente Como Satisfazer e Encantar seus Clientes (2h)</u> 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><u>Palestra Como Atrair, Conquistar e Manter Clientes O Passo a Passo da Fidelização de Clientes (2h)</u> 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><u>Palestra Contratação de Funcionário MEI (2h)</u> Procedimentos para contratação de acordo com a CLT; Documentação necessária; Contrato de trabalho e Passo a passo para a contratação.</p>	<p><u>Palestra Preparação para Acessar Crédito (2h)</u> 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>

Conteúdo Programático dos Eventos | **Minicursos**

<p><u>Mini-Curso Aprendendo a Controlar Seu Dinheiro (4h)</u> Conceitos Básicos de: Cuidando do caixa; Cuidando das contas a pagar e a receber; Conhecendo o caderno de ferramentas.</p>	<p><u>Mini-Curso Aprendendo a Comprar (4h)</u> Conceitos Básicos de: Questões Investigadoras; Realizando boas compras; Entendendo as etapas da compra; Vamos as compras; Respostas que preciso.</p>
<p><u>Mini-Curso Aprendendo a Formar Preço (4h)</u> Conceitos Básicos de: O que são gastos; A importância da margem; Formação do preço; Ponto de equilíbrio operacional.</p>	<p><u>Mini-Curso Aprendendo a Vender (4h)</u> Conceitos Básicos de: Eu sei vender? Conversando sobre Marketing; Utilizando o Marketing para vender melhor; Construindo o futuro das minhas vendas.</p>
<p><u>Mini-Curso Como Criar um Site para sua Empresa (3h)</u> Desmistificando a internet: oportunidades para a sua empresa. Preparando a sua empresa para entrar na internet. Construindo o site de sua empresa. Métricas, Análises e Orientações finais.</p>	<p><u>Mini-Curso Como Vender por Site de Comércio Online (3h)</u> Desmistificando a internet: oportunidades para a sua empresa. Preparando o seu negócio para vender pela internet. Como vender pela internet.</p>
<p><u>Mini-Curso Logística para Comércio Eletrônico (3h)</u> Os principais processos logísticos que envolvem um pequeno negócio serão tratados de forma conceitual e prática: aquisição, estoque, embalagem, logística reversa, processo de pagamento, expedição, transporte, entre outros assuntos são abordados de acordo com os desafios e necessidades dos pequenos negócios. O participante estará entre empresários e conhecerá outras práticas, soluções e alternativas para tornar a logística um diferencial competitivo. É importante que o participante tenha um e-commerce operando, ou seja, que já exerça atividade comercial na internet de forma sistematizada.</p>	<p><u>Mini-Curso Estratégias de Vendas Comércio Eletrônico (6h)</u> Os principais processos (P's) do e-commerce: produto, preço, praça, promoção, processo, pessoa e plataforma, mais algumas técnicas de venda são abordados de acordo com os desafios e necessidades dos pequenos negócios. O participante estará entre empresários e conhecerá outras práticas, soluções e alternativas para tornar mais competitiva e eficiente seu comércio on-line. É importante que o participante tenha um e-commerce operando, ou seja, que já exerça atividade comercial na internet de forma sistematizada.</p>
<p><u>Mini-Curso Técnicas para aprimorar Comércio Eletrônico (6h)</u> Entendendo a gestão como diferencial competitivo. Entender a gestão como diferencial competitivo adequado ao e-commerce. Perceber a importância de se planejar e ter metas no comércio eletrônico. Utilizar, de forma estratégica, a gestão aplicada ao seu e-commerce. Gestão do e-commerce. Compreender como práticas de gestão influenciam o desempenho do seu e-commerce. Adotar atitudes que favoreçam a implementação das boas práticas de gestão em seu e-commerce. Elaborar um plano de ação para atender à legislação e às boas práticas de gestão de seu e-commerce.</p>	<p><u>Mini-Curso Como Construir uma Loja Virtual (3h)</u> Desmistificando a internet: oportunidades para a sua empresa. Preparando o seu negócio para vender pela internet. Como construir a sua loja virtual.</p>

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



Vagas LIMITADAS / Não fazemos RESERVAS

www.pa.sebrae.com.br | metropolitana-treinamento@pa.sebrae.com.br

Para informação ou inscrição em eventos gratuitos, ligue 0800-570-0800 (7h às 19h).

Demais eventos, a inscrição deve ser feita presencialmente.

Endereço Belém: Rua Municipalidade, 1461 (entre Dom Pedro I e Dom Romualdo de Seixas).

Fone: 3181-9001 / 9002 / 9003 / 9004 (8h às 17h).

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.

Forma de Pagamento: Dinheiro, Débito Automático ou Cartão de Crédito.