

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



## 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	Linhos de Crédito da Caixa Econômica Federal	14h às 16h	2h	Gratuita
12/jul	Linhos de Crédito do Banco do Brasil	14h às 16h	2h	Gratuita
19/jul	Linhos de Crédito do Banco da Amazônia	14h às 16h	2h	Gratuita
25/jul	Fluxo de Caixa   Controle e Planeje as Finanças de sua Empresa	14h às 16h	2h	R\$ 15,00
25/jul	A Importância do Capital de Giro	16h30 às 18h30	2h	R\$ 15,00
26/jul	Preparação para Acessar Crédito	10h às 12h	2h	R\$ 15,00
26/jul	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	Linhos de Crédito da Caixa Econômica Federal	10h às 12h	2h	Gratuita
09/ago	Palestra EMPRETEC	19h às 21h	2h	Gratuita
10/ago	Linhos de Crédito do Banco do Brasil	10h às 12h	2h	Gratuita
17/ago	Linhos de Crédito do Banco da Amazônia	10h às 12h	2h	Gratuita
29/ago	Atendimento ao Cliente   Como Satisfazer e Encantar seus Clientes	14h às 16h	2h	R\$ 15,00
29/ago	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	Llicitação (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 as 12h. Serão 24h de Curso + 2h de Consultoria por empresa.

## Conteúdo Programático dos Eventos | [Cursos](#)

<b><a href="#">Curso Como Elaborar um Plano de Negócios (20h)</a></b>	<b><a href="#">Curso Gestão de Pessoas   Intermediário (24h) + 2h de Consultoria por empresa</a></b>
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?	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.
<b><a href="#">Curso Gestão para Pequenos Negócios (20h)</a></b>	<b><a href="#">Curso de Licitação (para vendedores) (20h)</a></b>
Gestão empreendedora; Gestão de mercado; Gestão financeira; Gestão de pessoas; Gestão de marketing.	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.
<b><a href="#">Curso Contabilidade para não Contadores (20h)</a></b>	
Definição, Função, Princípios Contábeis, Controles Financeiros, Estrutura e Classificação das Contas Contábeis, Relatórios Contábeis e Escrituração Contábil.	

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



## Conteúdo Programático dos Eventos | Palestras

<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.	<b>Palestra O Que Muda com o e-Social? A Simplificação nas Obrigações Trabalhistas (2h)</b> O que é o e-social; O que vai simplificar; Prazos de implementação; Procedimentos a serem adotados pelo empresário.
<b>Palestra Correios LOG e Exporta Fácil   CORREIOS (2h)</b>  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.	<b>Palestra de Linhas de Crédito (2h)</b>  Instituições financeiras informam quais linhas de crédito estão disponíveis em suas respectivas instituições para empresários.
<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?	<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.
<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.	<b>Palestra Preparação para Acessar Crédito (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.

## Conteúdo Programático dos Eventos | Minicursos

<b>Mini-Curso Aprendendo a Controlar Seu Dinheiro (4h)</b> Conceitos Básicos de: Cuidando do caixa; Cuidando das contas a pagar e a receber; Conhecendo o caderno de ferramentas.	<b>Mini-Curso Aprendendo a Comprar (4h)</b> Conceitos Básicos de: Questões Investigadoras; Realizando boas compras; Entendendo as etapas da compra; Vamos as compras; Respostas que preciso.
<b>Mini-Curso Aprendendo a Formar Preço (4h)</b> Conceitos Básicos de: O que são gastos; A importância da margem; Formação do preço; Ponto de equilíbrio operacional.	<b>Mini-Curso Aprendendo a Vender (4h)</b> Conceitos Básicos de: Eu sei vender? Conversando sobre Marketing; Utilizando o Marketing para vender melhor; Construindo o futuro das minhas vendas.
<b>Mini-Curso Como Criar um Site para sua Empresa (3h)</b> 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.	<b>Mini-Curso Como Vender por Site de Comércio Online (3h)</b> Desmistificando a internet: oportunidades para a sua empresa. Preparando o seu negócio para vender pela internet. Como vender pela internet.
<b>Mini-Curso Logística para Comércio Eletrônico (3h)</b> 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.	<b>Mini-Curso Estratégias de Vendas Comércio Eletrônico (6h)</b> 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.
<b>Mini-Curso Técnicas para aprimorar Comércio Eletrônico (6h)</b>  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.	<b>Mini-Curso Como Construir uma Loja Virtual (3h)</b>  Desmistificando a internet: oportunidades para a sua empresa. Preparando o seu negócio para vender pela internet. Como construir a sua loja virtual.

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



**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)

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.