

PROGRAMAÇÃO

Cursos Sebrae

Maio /2017



CURSOS SEBRAE AGORA TAMBÉM NO FIM DE SEMANA.

Confira a programação completa na página 5 e aproveite!



| Finanças

| Gestão

| Criatividade

**“O planejamento não diz respeito às decisões futuras,
mas às implicações futuras de decisões presentes.” Peter Drucker**

PROGRAMAÇÃO DE CURSOS - MAIO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 02 a 05/05 Com desconto até: 25/04				
GESTÃO DE ESTOQUES  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h30	12h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Haroldo Ribeiro
Período: 02/05 Com desconto até: 25/04				
 OFICINA DE EMPREENDEDORISMO	14h às 18h	4h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	José Lima Neto
Período: 03 a 05/05 Com desconto até: 26/04				
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	14h às 18h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Marcelo Coutinho
Período: 04/05 Com desconto até: 27/04				
OFICINA INTERNET  – COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE	14h às 17h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 08 a 12/05 Com desconto até: 02/05				
INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - IPGN	13h30 às 21h30	40h	R\$ 200,00 ou 5 x R\$ 40,00	Alexandre Ângelo
PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	José David Ferreira
Período: 08 a 13/05 Entrevistas: 24/04 a 05/05				
SEMINÁRIO EMPRETEC	8h30 às 19h30	60h	R\$ 980,00 ou 5 x R\$ 196,00	Frederico Gurgel e Ana Cláudia Sucupira
Período: 09 a 12/05 Com desconto até: 02/05				
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (+)	14h às 17h	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	João Moisés
Período: 10/05				
PALESTRA GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS Parceria com o Banco Central do Brasil	15h às 17h	2h	Evento Gratuito	Evaristo Araújo Joaquim Brasileiro
Período: 15 a 19/05 Com desconto até: 08/05				
D'OLHO NA QUALIDADE - 5s PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (curso + 8 horas de consultoria na empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 350,00 ou 5 x R\$ 70,00	Ernesto Antunes
TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Orlando dos Santos
DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES GERENCIAIS EFICAZES	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Analice Ramos
Período: 15 a 26/05 Com desconto até: 08/05				
GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO	18h30 às 21h30	30h	R\$ 180,00 ou 5 x R\$ 36,00	Jorge Torres
Período: 16/05 Com desconto até: 09/05				
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	João Moisés
Período: 17/05 Com desconto até: 10/05				
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 14h às 18h	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Alberto Aragão
Período: 18/05 Com desconto até: 11/05				
 OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO	09h às 12h e 14h às 17h	6h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Alberto Aragão
Período: 22 a 26/05 Com desconto até: 15/05				
GESTÃO FINANCEIRA  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h às 22h	20h	R\$ 230,00 ou 5 x R\$ 46,00	Ivonildo Pereira
ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ana Cláudia Sucupira
REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Honório Melo
GESTÃO DO VISUAL DE LOJA	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Paulo Marcante
Período: 24/05 Com desconto até: 17/05				
OFICINA INTERNET  – COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL	9h às 12h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Patrícia Leitão
Período: 29/05 a 02/06 Com desconto até: 22/05				
MARKETING  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	18h30 às 21h45	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Andrea Gusmão
LÍDER COACH – DESENVOLVENDO NOVAS COMPETÊNCIAS	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Alexsandra Carlos
CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	José David Ferreira
VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	18h30 às 21h30	15h	R\$ 160,00 ou 5 x R\$ 32,00	Luciano Lopes



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

02/05

COMEÇAR BEM: OFICINA EMPREENDEDORISMO

Programa

O autoconhecimento é muito importante para o sucesso do seu negócio. Identifique suas características empreendedoras e entenda como elas influenciam o seu empreendimento. Perceba como cada característica bem trabalhada pode contribuir para o sucesso de sua empresa.

03 a 05/05

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.

09 a 12/05

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIOS

Programa

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

16/05

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. Nesta oficina você será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em seu negócio.

17/05

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

18/05

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.

08 a 12/05

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

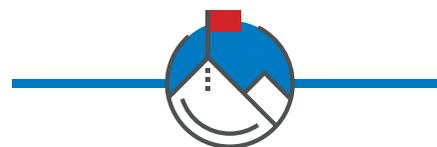
processos. ANÁLISE FINANCEIRA - Conceitos de custos, investimento e receitas; planejamento do investimento (fixo e capital de giro); planejamento de custos; projeção de resultados.



08 a 13/05

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 através 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 e a 01** consultoria de 2 horas por empresa, 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. O curso D'OLHO NA QUALIDADE dá direito a **01 consultoria de 8 horas por empresa**.

PÚBLICO-ALVO

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

02 a 05/05

GESTÃO DE ESTOQUES NAMEDIDA

Programa

A gestão de estoques: importância e consequências para dimensionamento da produção e

comercialização; como desenvolver um sistema de gestão de estoques, com técnicas eficientes, de acordo com as metas e expectativas de vendas da empresa; conhecendo o sistema de gestão de estoques na prática, através de ferramentas que se ajustem aos objetivos do negócio.

15 a 19/05

D-OLHO NA QUALIDADE: 5S PARA MICROEMPRESA

Programa

Desenvolver competências para compreender a filosofia do 5S, conhecer e praticar o método do D - OLHO (Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem mantida), a fim de implementá-lo na empresa combatendo o desperdício, otimizando os recursos, melhorando o bem-estar físico e social e respeitando a relação com o meio ambiente.

22 a 26/05

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.

29/05 a 02/06

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

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.

04/05

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.

24/05

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL

Programa

conhecer estratégias de como integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual, de como montar e gerenciar um e-commerce e de como mensurar os resultados da loja virtual.



GESTÃO / ADMINISTRAÇÃO GERAL

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários interessados em gestão empresarial.

15 a 26/05

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).



FINANÇAS /CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

08 a 12/05

PLANEJAMENTO E CONTROLES FINANCEIROS

Programa

Importância dos controles financeiros e do plano de contas; controle dos recursos no dia-a-dia de uma empresa; o fluxo de caixa; análise do fluxo de caixa e determinação do capital de giro na empresa; apuração dos resultados da empresa.

10/05

(Parceria com o Banco Central do Brasil)

PALESTRA GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS

Programa

Dinheiro: o que é e o que significa para você; escolha fundamental na gestão de finanças pessoais; juros, crédito e endividamento; orçamento familiar.

29/05 a 02/06

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO

Programa

Conhecendo os regimes tributários; conhecendo obrigações acessórias e suas implicações; entendendo o cálculo dos impostos; cálculo de folha de pagamento 13º salário, férias, rescisões; identificando os entes tributários (fisco); entendendo a relação fisco X contribuinte (empresário); conhecendo os principais impostos e contribuições; conhecendo os documentos de arrecadação de impostos e contribuições; conhecendo os passos para constituição de empresas; conhecendo os passos para baixa de empresas.



MERCADO

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores do atendimento e potenciais empresários.

15 a 19/05

TÉCNICAS DE VENDAS COM FOCO NO CLIENTE

Programa

Visão histórica da profissão do vendedor; as diversas funções do vendedor; desenvolvendo habilidades de prospecção de

mercado e busca de clientes; desenvolvendo a habilidade de levantar necessidades de clientes; negociações, objeções e fechamento de venda; organização das ações de pós-venda; atitudes e comportamentos profissionais adequados de um vendedor.

22 a 26/05

ATENDENDO O CLIENTE COM MAESTRIA

Programa

Atendimento: a alma do negócio; o que importa no atendimento; conhecer para atender; atendimento cidadão; comunicação: falar ou ouvir?

22 a 26/05

REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK

Programa

Como promover sua marca, produto ou serviço nas redes sociais ou aprimorar sua presença digital; as redes sociais; o marketing de guerrilha; as estratégias de marketing digital, os recursos do facebook, página empresarial versus perfil, ferramentas de métricas e estatísticas; seguidores no facebook e links patrocinados.

22 a 26/05

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.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

15 a 19/05

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 decisões, administração do tempo, comunicação efetiva.

29/05 a 02/06

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.

29/05 a 02/06

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.

CURSOS DE FIM DE SEMANA

Todo dia é dia da sua empresa crescer!

Workshop Imperdível

PROJECT THINKING: DESIGN THINKING APLICADO À GESTÃO DE PROJETOS

COM EDUARDO FREIRE

- Professor em pós-graduação/MBA
- Consultor da Unesco e do Campus Party Recife
- Um dos 47 palestrantes mundiais agraciados com Microsoft MPV (Most Value Professional)

26 E 27 DE MAIO

Faça já sua inscrição, acesse: <http://bit.ly/2p7UKiw>

Participe e revolucione sua empresa com essa metodologia de sucesso mundial!



Vire a página e confira a
PROGRAMAÇÃO COMPLETA!



PROGRAMAÇÃO DE CURSOS DE FINAL DE SEMANA - MAIO 2017

CURSO	HORÁRIO	C/H	VALOR (R\$) Pagamento das pré-inscrições	FACILITADOR(A)
Período: 05 e 06/05 – Sexta e Sábado				
Com desconto até: 28/04				
 CURSO TRANSFORME SUA IDEIA EM MODELO DE NEGÓCIOS	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Ana Paula
Período: 06 e 13/05 - Sábados				
Com desconto até: 28/04				
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Sandoval Sena
Período: 06/05 - Sábado				
Com desconto até: 28/04				
OFICINA INTERNET  – COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL	9h às 12h	3h	50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 12 e 13/05 – Sexta e Sábado				
Com desconto até: 05/05				
 CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO (+)	18h às 22h 8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	12h	R\$ 100,00 ou 5 x R\$ 20,00	Leopoldo Nunes
Período: 13 e 20/05 – Sábados				
Com desconto até: 05/05				
GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	José David Ferreira
Período: 13/05 - Sábado				
Entrevista: 05/05				
OFICINA INTERNET  – COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE	9h às 12h	3h	R\$ 50,00 ou 5 x R\$ 10,00	Honório Melo
Período: 13/05 - Sábado				
PALESTRA GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS Parceria com o Banco Central do Brasil	9h às 11h	2h	Evento Gratuito	Evaristo Araújo Joaquim Brasileiro
Período: 20 e 27/05 – Sábados				
Com desconto até: 12/05				
GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS  (curso + 2 horas de consultoria por empresa)	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	16h	R\$ 210,00 ou 5 x R\$ 42,00	Rose Pontes
DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h	15h	R\$ 130,00 ou 5 x R\$ 26,00	Ítalo Robson
Período: 20/05 - Sábado				
Com desconto até: 12/05				
 OFICINA ANÁLISE DE MERCADO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Talles Gomes
Período: 26 e 27/05 – Sexta e Sábado				
Com desconto até: 19/05				
WORKSHOP PROJECT THINKING – DESIGN THINKING APLICADO À GESTÃO DE PROJETOS	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	16h	R\$ 490,00 ou 5 x R\$ 98,00	Eduardo Freire
Período: 27/05 – Sábado				
Com desconto até: 19/05				
 OFICINA PLANO DE NEGÓCIO	8h30 às 12h30 e 13h30 às 17h30	8h	R\$ 70,00 ou 5 x R\$ 14,00	Auridete Fonteles

(*) 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.

05 e 06/05
SEXTA e SÁBADO

COMEÇAR BEM: CURSO TRANSFORME SUA IDÉIA EM MODELO DE NEGÓCIOS

Programa

Aprenda a criar modelo 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.

12 e 13/05
SEXTA e SÁBADO

COMEÇAR BEM: CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Programa

O modelo de negócios é um instrumento que contribui para o sucesso de seu empreendimento. Saiba como avaliar o seu modelo de negócios, 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.

20/05 - SÁBADO

COMEÇAR BEM: OFICINA ANÁLISE DE MERCADO

Programa

Entenda como o mercado consumidor, a concorrência e o

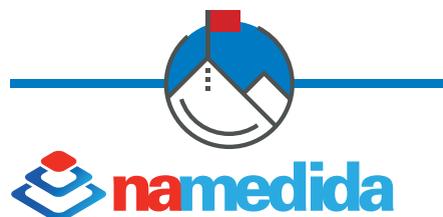
mercado fornecedor influenciam na tomada de decisão do empreendedor e no sucesso do negócio. Nessa oficina você será orientado sobre como analisar as informações de mercado para a tomada de decisão em seu negócio.

27/05 - SÁBADO

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



Os cursos integrantes do Projeto **NAMEDIDA** dão direito a **02 participantes e a 01 consultoria de 2 horas por empresa**, 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. O curso **D'OLHO NA QUALIDADE** dá direito a **01 consultoria de 8 horas por empresa**.

PÚBLICO-ALVO

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

06 e 13/05 - SÁBADOS

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO NAMEDIDA

Programa

Reflexão sobre planejamento: os primeiros passos; missão, visão, valores e metas; contornos da empresa e análise ambiental; balanced scorecard e indicadores; planejamento e avaliação de resultados.

20 e 27/05 - SÁBADOS

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

Programa

Analisando o processo de compra do cliente e o de vendas da empresa; Planejando e gerenciando a equipe de vendas; Atendimento qualificado gera venda diferenciada; Trabalhando para diferenciar o cliente.

OFICINAS INTERNET NAMEDIDA

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.

06/05

OFICINA INTERNET NAMEDIDA: COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL

Programa

Conhecer estratégias de como integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual, como montar e gerenciar um e-commerce e de como mensurar os resultados da loja virtual.

13/05

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, como construir seu espaço virtual e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.



FINANÇAS /CONTABILIDADE

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores e potenciais empresários.

13/05 - SÁBADO
(Parceria com o Banco Central do Brasil)

PALESTRA GESTÃO DAS FINANÇAS PESSOAIS

Programa

Dinheiro: o que é e o que significa para você; escolha fundamental na gestão de finanças pessoais; juros, crédito e endividamento; orçamento familiar.

13 e 20/05 - SÁBADOS

GESTÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA

Programa

Entendendo o ciclo operacional e financeiro da empresa; levantamento dos elementos que compõem o capital de giro; cálculo e análise do capital de giro para uma gestão eficaz da empresa, de acordo com as suas atividades; analisando os principais controles financeiros da empresa; cálculo e análise do fluxo de caixa, para a tomada de decisões, baseada nos resultados financeiros alcançados e projetados pela empresa.



LIDERANÇA / GESTÃO DE PESSOAS

PÚBLICO-ALVO

Empresários, gestores, supervisores, líderes e potenciais empresários.

20 e 27/05 - SÁBADOS

DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES

Programa

Desenvolvimento de habilidades na condução de pessoas; formação de equipes de trabalho altamente eficazes; autoconhecimento – a importância da influência comportamental nas relações; eu e os outros – como lidar com as diferenças; a soma das diferenças; atribuições de um líder; o papel do líder na formação de uma equipe; o papel da comunicação; as dificuldades de dar e receber feedback.



Com
Walter Longo

^ Educação ^ Executiva Sebrae 2017

DESAFIOS DO CRESCIMENTO

Este seminário destina-se a empresários e gestores que desejam aprimorar competências para a gestão dos negócios, conhecer novas tendências e estratégias para o futuro.

Palestra Magna: Marketing e Gestão na Era Pós-digital com Walter Longo e mais workshops temáticos.

- Neuromarketing
- Neurovendas
- Prospecção e Relacionamento com Clientes
- Plano de Marketing: Como Construir e Implantar
- Storytelling no Marketing Digital
- Branding: do Marketing ao Design Estratégico
- Inbound Marketing
- Estratégias de Marketing Digital

INVESTIMENTO*

Palestra Magna + 1 Workshop = R\$ 250,00
Palestra Magna: R\$ 150,00

INSCRIÇÕES / INFORMAÇÕES

desafiosdocrescimento.ce.sebrae.com.br

Data: 24/05/2017

Horário: 14h às 21h

Local: SEBRAE/CE

Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema, Fortaleza/CE

*Confira as condições de pagamento no site; vagas limitadas; e programação sujeita à alteração sem aviso prévio.





DESTAQUE DO MÊS

**26 e 27/05
SEXTA E SÁBADO**

WORKSHOP PROJECT THINKING: DESIGN THINKING APLICADO À GESTÃO DE PROJETOS

Programa

O Workshop Project Thinking será uma imersão, de intensa vivência, aprendizado e colaboração numa abordagem prática com foco em

gestão de projetos de inovação, destinado a empreendedores e gestores, que queiram transformar suas ideias em realidade. O Design Thinking vem sendo utilizado, mundialmente, como forma de colocar as pessoas no centro do desenvolvimento de um projeto, gerando valor de forma inovadora para a empresa. O Design Thinking busca analisar diversos ângulos e perspectivas para resolver problemas e questões, priorizando o trabalho colaborativo em equipes multidisciplinares, na busca de soluções inovadoras. É um método prático-criativo

que usa uma forma de pensar focada em soluções, a partir de um objetivo inicial, trabalhando as fases de empatia, ideação, elaboração, implementação e evolução. No Workshop Project Thinking será utilizado o Design Thinking na prática com Gestão de Projetos + Project Model Canvas + Scrum4Lego + pitadas de Lego® Serious Play.

Pré-requisito: Estar com a mente aberta para aprender coisas inovadoras e práticas para os seus projetos.

TRANSFORME O FIM DE SEMANA EM DIAS ÚTEIS PARA VOCÊ CRESCER.

- Melhor custo-benefício
- Instrutores qualificados
- Estrutura adequada
- Aplicabilidade dos conteúdos



Especialista em pequenos negócios / 0800 570 0800 / www.ce.sebrae.com.br

Educação Executiva Sebrae 2017

SEBRAE MAIS GESTÃO ESTRATÉGICA

A partir de análises detalhadas, aprenda a ter uma visão holística da sua empresa e a ser assertivo nas decisões.

INVESTIMENTO*

R\$ 1.200,00
(direito a 2 participantes por empresa)

FORMAS DE PAGAMENTO

Nos cartões Visa ou Master em até 5 vezes sem juros ou no boleto bancário em até 3 vezes. Será concedido desconto de 10% para pagamentos realizados até 07 dias antes do início do curso e de 5% para empresas associadas a entidades de classe.

INSCRIÇÕES / INFORMAÇÕES

0800 570 0800

Data: 17/05 a 27/07

Horário: 14h às 21h

Local: SEBRAE/CE

Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema, Fortaleza/CE

*Vagas limitadas; e programação sujeita à alteração sem aviso prévio.



PARCELE SUA INSCRIÇÃO EM ATÉ 5X SEM JUROS

FORMAS DE PAGAMENTO

Cartão de débito (Visa Eletron, Rede Shop), cartão de crédito (Visa, MasterCard, Hipercard, American Express). **Parcelamos em até 5x sem juros nos cartões de crédito Visa, American Express e MasterCard e em até 4x no Hipercard.**

Boleto Bancário em parcela única ou dividido em até 03 vezes, com parcela mínima de R\$ 50,00 e vencimento máximo até a data de início do(s) curso(s).

CONSIDERAÇÕES GERAIS PRÉ-INSCRIÇÕES

As pré-inscrições serão válidas até uma semana antes do início do curso. A partir deste 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% à pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) em pagamentos realizados até 7 dias antes do início do curso e descontos de 5% à pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) que efetuar a partir de 02 inscrições. Sendo o desconto máximo para pessoa jurídica (MEI, ME e EPP) de 15%. Na impossibilidade de comparecimento ao curso, o participante deverá informar à Central de Relacionamento SEBRAE ou pelo email curso@ce.sebrae.com.br 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

Horário de atendimento: 8h às 20h
0800.570.0800
www.ce.sebrae.com.br
Av. Monsenhor Tabosa, 777
Praia de Iracema

