

PRO GRAMA ÇÃO

AGOSTO
A OUTUBRO

ESCOLHA O SEU CURSO
E VEM PRO SEBRAE!



SEBRAE

PALESTRA:

Em uma PALESTRA, especialistas de áreas variadas dividem suas experiências e conhecimentos com o público ouvinte, disseminando o assunto de forma oral. Quer saber mais? Aprenda escutando quem entende.

OFICINA:

Em uma OFICINA o negócio é interagir. Elas são realizadas com o apoio de facilitadores, e são trabalhados temas de interesse por meio de estratégias, dinâmicas de grupo, simulações, experimentações, etc. Aqui o foco é trabalhar em equipe e dividir experiências.

CURSO:

Um CURSO ajuda no aprendizado de uma área específica do conhecimento. Trata-se de um serviço de capacitação onde se busca desenvolver e aprimorar conhecimentos, atitudes e habilidades de gestão.

CONSULTORIA:

Para identificar problemas e encontrar soluções, escolha uma CONSULTORIA. Este é um serviço de diagnóstico de uma situação empresarial, no qual pode ser elaborado um plano de ação e acompanhamento com soluções específicas e adequadas.

- **Desconto de 10% para pagamento à vista**
- Aceitamos cartão de crédito (Hiper, Visa e Master)
- **Estacionamento interno com vagas limitadas**
- Certificados de participação mediante conclusão de 75% da carga horária do evento
- **O SEBRAE reserva-se ao direito de cancelar o evento caso não haja a quantidade mínima de inscritos**

SUMÁRIO

Programa Sebrae de Consultorias 05

EMPRETEC 06

Quer abrir um negócio? 08

Quer melhorar a sua empresa? 10

SEI tocar minha empresa 16

Na Medida 17

In Company 18

PROGRAMA SEBRAEMAIS DE CONSULTORIAS

Sua empresa cresceu e você sente dificuldade para traçar novas estratégias para o futuro do negócio? Ou não sabe usar a gestão financeira para tomar decisões?

Também não sabe criar estratégias para atrair e reter clientes?

Conheça o **Programa de Consultorias do Sebrae Mais**, uma ferramenta que oferece diversas soluções para quem busca crescimento e evolução para o empreendimento. O foco do programa são consultorias personalizadas nas cinco áreas temáticas: **Estratégias, Finanças, Pessoas, Processos e Marketing.**

São 152 horas por empresa, distribuídas entre **52 horas de instrutoria** e **100 horas de consultoria**, aplicadas conforme a necessidade da empresa.

Inscrições abertas até: 05/08/2019



SEMINÁRIO empretec

Desenvolvido pela ONU,

identifica e potencializa
o seu comportamento empreendedor.

São 06 dias de atividades

intensas onde você encara seus medos,
acorda para oportunidades, enfrenta
limitações e fortalece suas habilidades.

Entrevistas: 02/09/2019 a 12/09/2019

Seminário: 16/09/2019 a 21/09/2019

Encontro de 21 dias: 14/10/2019

Investimento: R\$ 1.000,00

(Parcelado em até 10X no cartão de crédito.)

Faz-se necessário o preenchimento do formulário de
cadastro para o agendamento da entrevista. Segue o link
para preenchimento do formulário do Empretec:
<http://www.empretec.sebrae.com.br/#/inscricao>

São 60h de capacitação

em 6 dias de imersão onde o participante é desafiado
em atividades práticas, cientificamente fundamentadas
que apontam como um empreendedor de sucesso age,
tendo como base 10 características comportamentais:

1. Busca de oportunidade e iniciativa
2. Persistência
3. Correr riscos calculados
4. Exigência de qualidade e eficiência
5. Comprometimento
6. Busca de informações
7. Estabelecimento de metas
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos
9. Persuasão e rede de contatos
10. Independência e autoconfiança



Inscrições e informações: 0800 570 0800
sebraemais@rn.sebrae.com.br

QUER ABRIR UM NEGÓCIO?



PLANEJAMENTO

Estruturando sua Ideia com o Canvas - 24h

O *Business Model Canvas*, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. O curso foi desenvolvido com o propósito de auxiliar o participante na validação da sua ideia, aprendendo a avaliar e validar cada um dos nove blocos do modelo de negócio.



Módulo 1 - Transformando sua Ideia em Modelo de Negócio (12h)

Módulo 2 - Aprendendo a Validar Modelos de Negócio (12h)



Turma única: 26/08 a 29/08 – 02/09 a 05/09



19h às 22h



R\$ 200,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 3x no cartão



PLANEJAMENTO

Como Analisar o Mercado + Como Elaborar um Plano de Negócio

Uma das principais razões para se planejar um negócio é antecipar-se às mudanças do mercado. O primeiro módulo da capacitação visa capacitar os participantes quanto às ferramentas de análise de mercado. O plano de negócio é uma ferramenta que tem o objetivo de apoiar na consolidação da ideia e identificação da sua viabilidade, orientando quanto aos principais desafios na implementação da sua empresa.



Módulo 1 - Como Analisar o Mercado (8h)

Módulo 2 - Como Elaborar um Plano de Negócio (8h)

+ 01 hora de consultoria



Turma única: 16/09 a 17/09 – 18/09 a 19/09



18h às 22h



R\$ 150,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 2x no cartão

QUER MELHORAR SUA EMPRESA?



FINANÇAS

Controles Financeiros + Formação de Preço de Venda

O primeiro módulo da capacitação irá apresentar instrumentos de controle da rotina presente e futura da empresa, permitindo organizar os controles financeiros, o capital de giro, o fluxo de caixa e apuração de resultados.

O preço de venda é um fator determinante nas decisões de compra.

Desta forma, serão analisados fatores como a demanda, a concorrência, custos, despesas fixas e variáveis, entre outros aspectos que irão auxiliar o gestor na tomada de decisões.



Módulo 01: Controles Financeiros (8h)

+ 1 hora de consultoria

Módulo 02: Formação de Preço de Venda (8h)

+ 1 hora de consultoria



Turma 01: 05/08 a 08/08

Turma 02: 07/10 a 10/10



18h às 22h



R\$ 150,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 2x no cartão



MERCADO E VENDAS

Conquistando Clientes

Todos os profissionais negociam constantemente, possuir essa habilidade é indispensável no cenário atual dos negócios. O curso traz técnicas que permitirão identificar os fatores que influenciam uma negociação, a vivenciar na prática suas fases, identificar seu próprio perfil como negociador, o fortalecimento de parcerias e a importância da relação “ganha-ganha”, de forma a aplicar no seu dia a dia empresarial.



Módulo 01: Técnica de vendas (12h)

Módulo 02: Técnica de Negociação (15h)



Turma única: 19/08 a 22/08 – 26/08 a 30/08



19h às 22h



R\$ 200,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 3x no cartão



MERCADO E VENDAS

Comunicação eficaz na era digital

A era digital modificou completamente os paradigmas da comunicação. O que antes era feito por carta, rádio, revistas e jornais, agora se faz pelos meios digitais, principalmente nas mídias digitais. A oficina busca fornecer estratégias, orientações e ferramentas que permitam ao participante de como melhorar e planejar a sua comunicação interpessoal nas plataformas sociais.



Turma única: 03/09 a 04/09



19h às 22h



R\$ 90,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 2x no cartão



MERCADO E VENDAS

Como a internet pode alavancar o seu negócio

O participante vai aprender como se relacionar com os clientes, fazer a divulgação, promoção e vendas de produtos/serviços no mercado virtual e a definir sua presença na internet. Este curso tem o objetivo de possibilitar que o empresário conheça ferramentas que proporcionam avanço e inovação no modelo de gestão de sua empresa.



Turma única: 28/10 a 31/10



18h às 22h



R\$ 125,00 (Duas pessoas por CNPJ)

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 2x no cartão



GESTÃO DE PESSOAS

Desenvolvimento de Líderes + Liderança Estratégica

O primeiro módulo proporciona ao participante a oportunidade de, ao final da capacitação, estar apto para aplicar no seu dia a dia as características comportamentais de uma moderna liderança compartilhada, empreendedora e transformadora.

O segundo módulo objetiva proporcionar aos participantes a oportunidade de conhecer e aplicar as técnicas e ferramentas para uma liderança estratégica eficaz, contemplando os seguintes aspectos: conhecimento dos pontos fortes e dos pontos de melhoria; busca de soluções; planejamento de ações e apresentação de resultados



Módulo 01: Desenvolvimento de Líderes (16h)

Módulo 02: Liderança Estratégica (16h) + último encontro (4h)



Turma única: 26/08 a 29/08 – 02/09 a 05/09 e 16/09



18h às 22h



R\$ 200,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 3x no cartão



GESTÃO DE PESSOAS

Como atender melhor o seu cliente

Nos dias atuais os seus clientes não procuram apenas um produto. Com cada vez mais informação e controle sobre o processo de compra, eles buscam uma experiência completa, ajuda instantânea no momento exato em que precisam e um parceiro de negócios confiável acima de tudo. O curso proporcionará ao participante identificar os aspectos que contribuem para a satisfação do cliente; refletir criticamente sobre as ações e procedimentos de atendimento em uma empresa; planejar ações que garantam a satisfação dos clientes e possam gerar um impacto positivo nos resultados.



Turma única: 30/09 a 04/10



19h às 22h



R\$ 110,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 2x no cartão



sei TOCAR MINHA EMPRESA

As soluções SEI do Sebrae ensinam os principais pontos para a gestão de um negócio eficiente e lucrativo para as micro e pequenas empresas. Nas oficinas você irá compreender a importância do planejamento, como desenvolver a capacidade empreendedora e de negociação, os elementos que envolvem os processos de compra e venda, os princípios básicos de gestão financeira, entre outros pontos essenciais para o crescimento da sua empresa.



SEI Planejar



SEI Comprar



SEI Controlar
meu Dinheiro



SEI Empreender



SEI Vender

Turma única: 16/09 a 20/09

Hora: 18h às 22h

Investimento: R\$ 80,00

- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou desconto de 50% para MEI

OBS.: descontos não cumulativos



O curso Na Medida reúne um conjunto de soluções desenvolvidas para auxiliar o empresário a obter conhecimentos sobre gestão do seu negócio, com vistas ao aumento da sua produtividade, competitividade e lucratividade de modo sustentável. O curso conta com 8 horas de consultoria, um momento individual para tirar dúvidas, receber orientações específicas e recomendações sobre a aplicabilidade das ferramentas disponibilizadas nas soluções.

1º Módulo: Planejamento Estratégico

(+ 2h de consultoria) - 14/10 a 17/10

2º Módulo: Gestão de Pessoas e Equipes


(+ 2h de consultoria) - 28/10 a 01/11


3º Módulo: Gestão Financeira

(+ 2h de consultoria) - 04/11 a 08/11

4º Módulo: Marketing

(+ 2h de consultoria) - 18/11 a 21/11

 18h às 22h

 R\$500,00 (duas pessoas por CNPJ)
- à vista, cartão de débito, crédito para o vencimento: 10% de desconto
- ou parcelado em até 5x no cartão

Informações:
3616.7874

IN COMPANY

Capacitar a equipe de colaboradores se faz cada vez mais necessário para preparar a empresa para enfrentar os concorrentes, atendendo melhor às necessidades dos clientes.

Com os cursos **In Company do Sebrae**, sua empresa poderá desenvolver as competências dos seus colaboradores no próprio ambiente de trabalho, oferecendo capacitação com conforto e adaptada às necessidades da equipe.

Procure o SEBRAE. Nós faremos um diagnóstico da sua empresa e vamos sugerir um curso que vai atender exatamente suas necessidades e que vai preparar seus colaboradores para ajudar sua empresa a se expandir.

Agende já uma visita e descubra tudo o que o SEBRAE pode oferecer para a sua empresa.

Informações:
(84) 3616-7874

www.rn.sebrae.com.br

0800.570.0800

 **84.99911.0160**

   **sebraern**



*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas do Rio Grande do Norte*