

Cursos Sebrae

**Agosto
/2017**



Planejamento

Marketing

Liderança

“A mente que se abre a uma ideia jamais voltará a seu tamanho original.”

Albert Einstein



VOCÊ QUER MONTAR OU ESTÁ MONTANDO SEU PRÓPRIO NEGÓCIO? O SEBRAE/CE pode ajudar você, confira!

Siga a trilha do Começar Bem em 6 passos ou participe do IPGN numa jornada de 40 horas!



Começar bem é fundamental para transformar a sua ideia em um negócio lucrativo. Por isso, participe da trilha de capacitação do programa COMEÇAR BEM e conte com o apoio de especialistas em pequenos negócios para implantar sua empresa a curto prazo, de forma planejada e focada no mercado. Confira os passos e não perca tempo!



1º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA EMPREENDEDORISMO – 03/08

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

Carga horária: 4 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 27/07
Valor: 50,00 ou 5 x 10,00
Instrutor: João Moisés

2º PASSO

COMEÇAR BEM CURSO TRANSFORME SUA IDÉIA EM MODELO DE NEGÓCIOS – 08 A 10/08

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.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 01/08
Valor: 100,00 ou 5 x 20,00
Instrutor: Marcelo Coutinho

5º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA PLANO DE NEGÓCIO - 23/08

O planejamento é um passo necessário para o êxito da sua empresa. Aprenda a elaborar um plano de negócio e a utilizar essa ferramenta na consolidação da empresa. Entenda como o plano de negócio pode contribuir para a sobrevivência e o crescimento do seu negócio.

Carga horária: 8 h/a
Horário: 08h30 às 12h30 e 14h às 18h
Prazo para desconto: até 16/08
Valor: 70,00 ou 5 x 14,00
Instrutor: Alberto Aragão

4º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA ANÁLISE DE MERCADO - 22/08

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 sua empresa.

Carga horária: 8 h/a
Horário: 08h30 às 12h30 e 14h às 18h
Prazo para desconto: até 15/08
Valor: 70,00 ou 5 x 14,00
Instrutor: Marcelo Coutinho

3º PASSO

COMEÇAR BEM CURSO COMO VALIDAR SEU MODELO DE NEGÓCIO* - 14 A 18/08

O modelo de negócio é um instrumento estratégico 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 sua empresa ser competitiva.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 14h às 18h
Prazo para desconto: até 07/08
Valor: 100,00 ou 5 x 20,00
Instrutor: Giovani Nogueira

* Pré-requisito para o curso "Como Validar seu Modelo de Negócio": já ter participado do curso "Transforme sua Ideia em Modelo de Negócio".



6º PASSO

COMEÇAR BEM OFICINA ANÁLISE DE NEGÓCIO - 24/08

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.

Carga horária: 6 h/a

Horário: 09h às 12h e 14h às 17h

Prazo para desconto: até 17/08

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor: Alexandre Alencar



SUCESSO



Inscreva-se na trilha completa do Programa Começar Bem

FAÇA 6 Passos e ganhe 30% de Desconto no valor total



TODOS OS CONHECIMENTOS PARA INICIAR SEU NEGÓCIO EM UMA JORNADA DE 40 HORAS. PARTICIPE!



INICIANDO UM PEQUENO GRANDE NEGÓCIO - 31/07 A 04/08

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 (fluxo e capital de giro); planejamento de custos; projeção de resultados.

Carga horária: 40 h/a

Horário: 13h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 24/07

Valor: 200,00 ou 5 x 40,00

Instrutor: Alexandre Ângelo

VOCÊ VAI COMEÇAR OU JÁ TEM UM NEGÓCIO? QUER FICAR MAIS PREPARADO PARA IMPULSIONÁ-LO? FAÇA EMPRETEC JÁ!



empretec

SEMINÁRIO EMPRETEC - 07 A 12/08

Criado pela ONU - Organização das Nações Unidas e aplicado com sucesso no mundo todo, o EMPRETEC é um seminário voltado para atuais e futuros empresários e tem como objetivo estimular e desenvolver as características individuais do empreendedor por meio de uma metodologia vivencial focada em 10 características empreendedoras essenciais (CCE's). São elas: busca de oportunidades e iniciativa; persistência; comprometimento; exigência de qualidade e ciência; correr riscos calculados; estabelecimento de metas; busca de informação; planejamento e monitoramento sistemático; persuasão e rede de contatos; independência e autoconfiança. Não deixe para depois, inscreva-se já!

Carga horária: 60 h/a

Horário: 8h30 às 19h30

Prazo para entrevistas: 25/07 a 04/08

Valor: 980,00 ou 5 x 196,00

Instrutores: Fred Gurgel e Luciano Lopes

VOCÊ JÁ TEM SEU NEGÓCIO E BUSCA APRIMORAMENTO?

Conte com o SEBRAE/CE para superar todos os desafios!

SEU DESEJO É MELHORAR A GESTÃO DA SUA EMPRESA? NÓS TEMOS OS CURSOS QUE VOCÊ PRECISA, CONFIRA!



GESTÃO DE COMPRAS E SUPRIMENTOS - 31/07 A 04/08

Comprar bem é fundamental em um negócio e exige conhecimentos específicos. Confira os conteúdos deste curso e aprimore-se: definições da gestão de compras e suprimentos; a logística de suprimentos: funções, atribuições e organização; perfil do comprador; política e procedimentos de compras; estratégias e princípios éticos em compras; concorrência e contratação.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 24/07
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor: Thiago Vasques

GERENCIANDO A PEQUENA EMPRESA COM SUCESSO - 07 A 18/08

Gerencie de forma eficaz todas as áreas da sua empresa. Confira o conteúdo: 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).

Carga horária: 30 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 31/07
Valor: 180,00 ou 5 x 36,00
Instrutor: Sérgio Dal Corso

GESTÃO DE ESTOQUES* - 22 A 25/08

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.

Carga horária: 12 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 15/08
Valor: 180,00 ou 5 x 36,00
Instrutor: Haroldo Ribeiro

D-OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS** - 28/08 A 01/09

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

Carga horária: 16 h/a
Horário: 18h30 às 21h45
Prazo para desconto: até 21/08
Valor: 350,00 ou 5 x 70,00
Instrutor: Sérgio Dal Corso

LICITAÇÃO E PREGÃO PARA INICIANTES - MÓDULO I - 21 A 24 E 28 A 31/08

Amplie oportunidades preparando sua empresa para participar de licitações, confira o conteúdo: licitação (conceito e sujeitos); competência para legislar; contratação direta; modalidades: concorrência, tomada de preços, convite, concurso, leilão; do pregão presencial: histórico, objetivos, legislação aplicável, conceito de pregão presencial, procedimento do certame, classificação, recurso, cancelamento, sessão pública do pregão presencial, contrato administrativo; do pregão eletrônico: origem, legislação aplicável, conceito e objetivos; provedor do sistema eletrônico; acompanhamento do sistema; semelhanças entre o tradicional e o eletrônico; inovações; procedimento do certame; recursos; desconexão do sistema. procedimento de licitação; licitações com MPEs; contratos administrativos; punições. Inscreva-se já!

Carga horária: 24 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 14/08
Valor: 170,00 ou 5 x 34,00
Instrutora: Sáslya Gurgel

BUSCANDO SOLUÇÕES EFICAZES EM FINANÇAS E CONTABILIDADE? TEMOS VÁRIAS OPÇÕES PARA VOCÊ ESCOLHER, APROVEITE!



GESTÃO FINANCEIRA* TURMA 1 - 31/07 A 07/08 TURMA 2 - 28/08 A 04/09

Capacite-se para aprofundar conhecimentos sobre as finanças da sua empresa, melhorando sua capacidade de decisão e gestão. Veja os conteúdos: planejamento e controle financeiro; fluxo de caixa; demonstrativo de resultado - identificando o lucro; análise dos indicadores de resultados; formação do preço de venda.

Carga horária: 20 h/a
Horário: 18h30 às 21h45
Prazo para desconto: até 24/07 (turma 1) - até 21/08 (turma 2)
Valor: 230,00 ou 5 x 46,00
Instrutor: Alexandre Ângelo

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E DO FLUXO DE CAIXA – 07 A 11/08

Desenvolva habilidades para trabalhar a gestão do capital de giro e o fluxo de caixa da sua empresa sob uma ótica estratégica. Confira os conteúdos: a administração contábil e financeira; análise e administração do capital de giro; entendendo o ciclo operacional e financeiro da empresa; os controles financeiros da empresa; o fluxo de caixa.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 31/07

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: José David Ferreira

FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA – 14 A 21/08

Saber calcular preço de venda é essencial em todo negócio, confira os conteúdos: conceito e entendimento de custos e despesas; definindo pró-labore; custos fixos e variáveis; cálculos para formação do preço; margem de contribuição; análise para definição do preço de venda.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 07/08

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: José David Ferreira

FINANÇAS PESSOAIS E ORÇAMENTO FAMILIAR - 21 A 25/08

O controle das próprias finanças é fundamental para o empreendedor, confira os tópicos e não perca: planejamento e orçamento familiar; importância e preparação do planejamento financeiro; análise e organização financeira; liquidando dívidas; plano de emergência.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 14/08

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: Bruno Letiere

CONTABILIDADE NA PRÁTICA DA GESTÃO – 21 A 25/08

Conheça as rotinas contábeis de uma empresa e aprimore o seu controle para tomada de decisões no seu negócio. Veja o conteúdo: conhecendo os regimes tributários, as obrigações acessórias e suas implicações; entendendo o cálculo de impostos, folha de pagamento, 13º salário, férias e rescisões;

identificando os entes tributários (fisco); entendendo a relação fisco X contribuinte (empresário); conhecendo os principais impostos e contribuições e seus documentos de arrecadação; conhecendo os passos para constituição e baixa de empresas.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 14/08

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutora: Cláudia Dias

SUA EMPRESA PRECISA VENDER MAIS, ATRAINDO E FIDELIZANDO NOVOS CLIENTES? NÃO PERCA NOSSOS CURSOS DE MARKETING E VENDAS!



ATENDIMENTO COM FOCO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE TURMA 1 – 31/07 a 04/08 TURMA 2 – 28/08 a 01/09

Faça do atendimento um diferencial da sua empresa. Confira o conteúdo: o perfil do profissional de atendimento; atendimento x tratamento; escada da lealdade; os sete pecados do atendimento; lidando com queixas; reclamações e clientes agressivos; a fórmula da satisfação do cliente; agregando valor e gerando encantamento ao cliente; fidelização de clientes; medindo a satisfação do cliente.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 24/07 (turma 1) - até 21/08 (turma 2)

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutora: Analice Ramos

TÉCNICAS DE VENDAS – A VENDA COM FOCO NO CLIENTE – 07 A 11/08

Adquira conhecimentos que ajudarão a potencializar suas vendas, confira: visão histórica da profissão do vendedor; as diversas funções do vendedor; desenvolvendo habilidades de prospectar e levantar necessidades de clientes; negociações, objeções e fechamento de venda; organização das ações de pós-venda; atitudes e comportamentos profissionais adequados de um vendedor.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 31/07

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutora: Rosa Paiva

REDES SOCIAIS E MARKETING NO FACEBOOK TURMA 1 – 07 a 11/08 TURMA 2 – 28/08 a 01/09

Desenvolva neste curso habilidades para promover sua marca, produto ou serviço no meio digital usando recursos de grande potencial, como redes sociais e marketing de guerrilha; estratégias de marketing digital e recursos do facebook; página empresarial x perfil, ferramentas de métricas e estatísticas; seguidores no facebook e links patrocinados.

Carga horária: 15 h/a

Horário: 18h30 às 21h30

Prazo para desconto: até 31/07 (turma 1) - até 21/08 (turma 2)

Valor: 130,00 ou 5 x 26,00

Instrutor: Honório Melo

GESTÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS* **namedida** 14 A 21/08

Saiba como atuar de maneira estratégica para aumentar as suas vendas. Confira o conteúdo e aproveite: 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.

Carga horária: 16 h/a

Horário: 18h30 às 21h45

Prazo para desconto: até 07/08

Valor: 210,00 ou 5 x 42,00

Instrutor: Wagner César

(*) Os cursos NAMEDIDA são destinados a empresas (MEI, ME e EPP) que no ato da inscrição devem apresentar o número do CNPJ. Cada inscrição dá direito a 02 participantes e 01 consultoria de 02 horas por empresa, no SEBRAE/CE.

(**) O curso D'OLHO NA QUALIDADE - 5S PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS **NAMEDIDA** é destinado a empresas (MEI, ME e EPP) que no ato da inscrição devem apresentar o número do CNPJ. Cada inscrição dá direito a 02 participantes e 01 consultoria de 08 horas na empresa.

VOCÊ SABE COMO OBTER OS MELHORES RESULTADOS COM A SUA EQUIPE? CONHEÇA OS NOSSOS CURSOS DE LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS!



LIDERANDO PESSOAS E RESULTADOS – 31/07 A 04/08

Um bom líder sabe gerenciar conflitos, criar estratégias, planejar e executar. Confira o conteúdo e desenvolva estas capacidades: autoconhecimento – a base para maturidade e autonomia do líder; entendendo o desafio empresarial; os papéis da liderança na dinâmica organizacional; comunicação e feedback; gestão de conflitos; o líder como gestor de transformação e resultados.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 24/07
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Fátima Carvalho

GESTÃO DE PESSOAS: CONHECENDO OS SUBSISTEMAS DE RH - 14 a 21/08

Os desafios para a área de gestão de pessoas; etapas e processos no ciclo de gestão; atração e retenção de talentos; as técnicas de seleção; aplicação de subsistemas em gestão de pessoas: integração, desenhos de cargos, descrição e análise de cargos e avaliação de desempenho; comunicação assertiva e eficaz no processo de feedback; estilos de liderança com foco nos resultados; atuação do líder no desenvolvimento de equipes.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 07/08
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Izabel Bandeira

LIDERANÇA ASSERTIVA: APLICANDO FERRAMENTAS DE COACHING – 21 A 25/08

Capacite-se para inspirar sua equipe e obter resultados de alta performance. Veja o conteúdo: perfil do líder assertivo; mudança de paradigma: nova perspectiva de liderança; competências de coaching na liderança; reconhecimento e comunicação efetiva; relacionamento e clima organizacional; motivação e feedback; uso dos recursos internos para superação dos desafios; o coaching e suas aplicações (desenvolvendo habilidades de coach).

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 14/08
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Analice Ramos

ADMINISTRAÇÃO DE CONFLITOS – 21 A 25/08

Construir relacionamentos positivos é grande desafio das empresas. Confira o conteúdo e prepare-se para atingir esse objetivo: as relações humanas: emoções, limites e diferenças; o conflito: o que é; como diagnosticar o grupo: na solução de conflitos, enquanto equipe, estereótipos; campo tenso x campo relaxado; conflitos individuais e nas inter-relações; lidando com os conflitos; revendo o papel individual em grupo.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 14/08
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Ana Cláudia Sucupira

PRECISANDO DESENVOLVER OU APRIMORAR SUAS HABILIDADES? APROVEITE NOSSOS CURSOS DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL!



ETIQUETA CORPORATIVA E ATITUDES PROFISSIONAIS – 07 a 11/08

O que é Etiqueta Corporativa; como ela pode contribuir para a melhoria da qualidade do atendimento e dos serviços; como se apresentar e causar uma boa impressão; atitudes profissionais x relações humanas; a arte de se comunicar com eficácia; a etiqueta; a linguagem corporal; compondo o visual de um profissional para seu ambiente de trabalho; postura profissional em atendimento, encontros e reuniões.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 31/07
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutora: Sandra Jucá

A ARTE DE FALAR EM PÚBLICO – 28/08 A 01/09

Qualifique sua comunicação e supere limitações a partir dos seguintes conteúdos: técnicas para falar bem em público; como ser persuasivo; planejamento de uma apresentação; a importância da voz, do vocabulário, da expressão corporal, da emoção, da naturalidade, da concisão e da objetividade na comunicação; como desenvolver a oratória e a arte de ensino.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 21/08
Valor: 160,00 ou 5 x 32,00
Instrutor: Profissional credenciado

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL NA BUSCA DE RESULTADOS CRESCENTES – 28/08 A 01/09

A inteligência emocional é uma das principais habilidades a ser aprimorada por empresários e gestores de pessoas nas organizações. Confira o conteúdo e desenvolva esta expertise: as três grandes dimensões de utilização do coeficiente emocional; eu na família: autoconhecimento, crenças e valores, sentimentos x desejos; eu no trabalho: automotivação para realização de metas e resultados, comunicação assertiva x empatia; eu no mundo: missão pessoal e missão profissional, consciência social e abertura a mudanças, compreensão x aceitação.

Carga horária: 15 h/a
Horário: 18h30 às 21h30
Prazo para desconto: até 21/08
Valor: 130,00 ou 5 x 26,00
Instrutor: Luciano Lopes

Inscreva-se em

4 CURSOS DO MESMO MÊS E GANHE

30% DE DESCONTO NO VALOR TOTAL



SUA EMPRESA AINDA NÃO ESTÁ NA INTERNET E NAS MÍDIAS SOCIAIS? ENTÃO APROVEITE AS OFICINAS INTERNET



OFICINA INTERNET COMO CRIAR UMA PÁGINA EMPRESARIAL NO FACEBOOK TURMA 1 – 09/08 TURMA 2 – 12/08

Conheça o passo a passo para criar sua página no Facebook, desde a montagem até a operação das funcionalidades de gestão, mensuração de resultados, promoção e marketing digital buscando desenvolver habilidades necessárias para garantir presença virtual através desse excelente recurso.

Carga horária: 3 h/a

Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: até 02/08 (turma 1) - até 04/08 (turma 2)

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor: Honório Melo

OFICINA INTERNET COMO VENDER POR UM SITE DE COMÉRCIO ON LINE – 16/08

Conheça e adote estratégias de vendas pela internet por meio de um site gratuito como o mercado livre; como construir e comercializar seus produtos e serviços na internet sem gerenciar um site próprio.

Carga horária: 3 h/a

Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: 09/08

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor: Honório Melo

OFICINA INTERNET COMO CONSTRUIR UMA LOJA VIRTUAL TURMA 1 – 12/08 TURMA 2 – 23/08

Desenvolva estratégias para integrar a atividade comercial presencial da empresa com a atividade comercial virtual; como montar e gerenciar um e-commerce e como mensurar os resultados da loja virtual.

Carga horária: 3 h/a

Horário: 9h às 12h

Prazo para desconto: até 04/08 (turma 1) - até 16/08 (turma 2)

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutor: Honório Melo

OFICINA INTERNET COMO USAR O TWITTER PARA SUA EMPRESA – 30/08

Desperte para a possibilidade da empresa atrair clientes com a produção de conteúdo relevante; avalie as potencialidades, oportunidades e vantagens competitivas de ter uma página no twitter.

Carga horária: 3 h/a

Horário: 14h às 17h

Prazo para desconto: 23/08

Valor: 50,00 ou 5 x 10,00

Instrutora: Vanessa Teixeira

^ Educação
^ Executiva Sebrae 2017

DESBRAVADORES



com
**Rosier
Alexandre**

Próxima Turma
18 a 20 de agosto
Início: 18/08 - 19h
Final: 20/08 - 12h

PARTICIPE E DESCUBRA OS CAMINHOS DA SUPERAÇÃO!

Com habilidades para planejar, estabelecer metas, liderar, administrar conflitos, estimular a cooperação com foco em resultados e construir estratégias vencedoras.

Quem é Rosier Alexandre

O cearense Rosier Alexandre consagrou-se ao realizar o PROJETO 7 CUMES, escalando as maiores montanhas de cada continente. Graduado em marketing, é consultor e palestrante de sucesso em empresas como Mc Donalds, Esmaltec, Phillips, Danone e muitas outras.

INVESTIMENTO: R\$ 1.200,00
Inclusos: material didático, hospedagem e alimentação (no hotel do evento).

DESCONTOS:

10% para inscrições até 7 dias antes do curso
5% para pessoas jurídicas (MEI, ME e EPP)

PAGAMENTO FACILITADO:

Nos cartões Visa ou Master
ou 1X no boleto bancário

INSCRIÇÕES:
www.ce.sebrae.com.br

INFORMAÇÕES:
0800 570 0800

LOCAL:
Hotel Jangada da Caponga
Águas Belas - Caponga - CE

Vagas limitadas e programação
sujeita a alteração.



AINDA NÃO PARTICIPOU DE NOSSAS PALESTRAS GRATUITAS?

VEJA A PROGRAMAÇÃO E APROVEITE!

PALESTRA COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO – 12/08

Errar no papel é bem melhor do que errar no mercado! Por isso, planejar é um dos passos mais importantes para o empreendedor definir o sucesso do seu projeto. Com o plano em mãos, você tem a oportunidade de antecipar-se aos possíveis erros e conhecer os pontos fracos e fortes do negócio, habilitando-se para chegar ao mercado com mais segurança e conhecimento. Não perca!

Carga horária: 2 h/a

Horário: 9h30 às 11h30

Valor: GRATUITA

Instrutor: Sílvia Moreira

PALESTRA PONTO DE VENDA COMO ESCOLHER – 12/08

Entenda conceitos fundamentais para o sucesso do seu negócio, confira: o que é ponto de venda? Qual a importância de escolher bem um ponto de venda? O ponto de venda tem sido considerado uma "mídia". É essencial que as ações promocionais, juntamente com o preço adequado e a boa qualidade dos produtos, se concretizem em vendas no ponto comercial. Sabendo da importância dessa decisão, como escolher bem o ponto de venda? Participe!

Carga horária: 2 h/a

Horário: 9h30 às 11h30

Valor: GRATUITA

Instrutor: Mônica Tomé



^ Educação
^ Executiva Sebrae 2017

CURSO ENEAGRAMA



Facilitadoras:
Luciana Sales
e Raquel Sá
- IESH -

2ª turma

Módulo 1:
21 a 24 de agosto
horário:
18h30 às 21h30

Módulo 2:
23 a 26 de outubro
horário:
18h30 às 21h30

CONHECIMENTO QUE TRANSFORMA.

Um dos métodos mais antigos de mapeamento da personalidade, o Eneagrama é uma proposta de autoconhecimento que permite ao indivíduo reconhecer a si mesmos e aos outros. O Eneagrama proporciona a ampliação da consciência, indo além da limitação da personalidade e possibilitando a cada um viver a sua essência.

PARTICIPE!

E aprimore-se também com essa transformadora capacitação.

INSCRIÇÕES:
www.ce.sebrae.com.br

INFORMAÇÕES:
0800 570 0800

Vagas limitadas e programação
sujeita a alteração.



FAÇA SUA PRÉ-INSCRIÇÃO DE ONDE VOCÊ ESTIVER



Pelo nosso site:
www.ce.sebrae.com.br

Pela nossa Central
de Relacionamento:



ou na nossa sede: Av. Monsenhor Tabosa, 777 - 1º andar - Praia de Iracema - Fortaleza-CE

FORMAS DE PAGAMENTO:

CARTÕES DE CRÉDITO

Cartões Visa, Master e Elo e
American Express em até
5X SEM JUROS

Hipercard em até
4X SEM JUROS

CARTÕES DE DÉBITO

Cartões Visa, Master e Elo.

BOLETO BANCÁRIO

Parcela única.

DESCONTOS

10%

Para pessoas jurídicas
(MEI, ME e EPP) em pagamentos
realizados até 7 dias antes
do início do curso.

5%

Para pessoas jurídicas
(MEI, ME e EPP) que efetuarem
a partir de duas inscrições.

15%

Desconto máximo para pessoas
jurídicas (MEI, ME e EPP),
atendendo aos dois requisitos acima.



NÃO DESCARTE ESTE MATERIAL EM
VIAS PÚBLICAS. PRESERVE O MEIO AMBIENTE.

IMPORTANTE

Impossibilidade de comparecimento:
o participante deverá informar
com, no mínimo, 3 dias úteis de
antecedência ao início do curso,
através do e-mail:
curso@ce.sebrae.com.br ou da
Central de Relacionamento
0800 570 0800.

Certificados: serão emitidos para
os participantes que obtiverem,
no mínimo, 80% de frequência.

Devido à nossa política de
sustentabilidade, os materiais didáticos
dos cursos, oficinas e palestras são
entregues em meios eletrônicos.

