

Cursos Sebrae

PROGRAMAÇÃO

Agosto
/2017



| Planejamento

| Marketing

| Liderança

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

Albert Einstein

SEBRAE

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

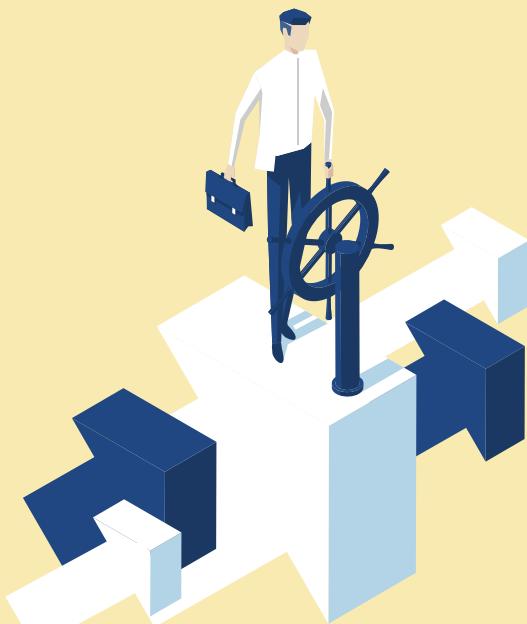


Inscreva-se na trilha completa do Programa Começar Bem

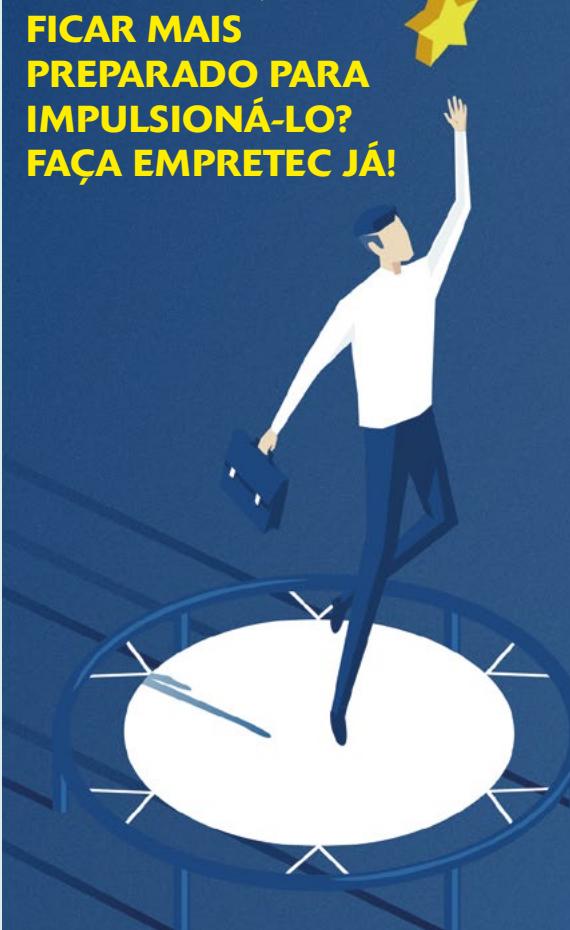
FAÇA 6 Passos e ganhe 30% de Desconto no valor total



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



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



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

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 as 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: Sáska 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
Instrutor: 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
Instrutor: 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
Instrutor: 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; compõe 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



AINDA NÃO PARTICIPOU
DE NOSSAS PALESTRAS
GRATUITAS?
**VEJA A PROGRAMAÇÃO
E APROVEITE!**



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

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: Sílvio Moreira

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



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 Rosiel 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 (ME, 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.

SEBRAE

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

SEBRAE

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:



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: cursos@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.

PROCEL EDIFICA
EFICIÊNCIA ENERGÉTICA EM EDIFICAÇÕES

