



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES AGOSTO

TURMAS (07) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:350

Período: 03.08 a 06.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Como dominar o mercado digital	-Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Empreendedor em geral
2	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
3	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	-Conceito e entendimento de custos e despesas; -Definindo o pró-labore; -Planilha de custos fixos e variáveis; -Cálculos para formação do preço; -Margem de contribuição; -Análise para definição do preço de venda.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
4	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
5	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	-A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação em Vendas; -Fechamento e pós-venda	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
6	ARTESANATO/ MODA	Atraia mais clientes com o marketing digital	-Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES AGOSTO

Período: 03.08 a 06.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
7	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral

TURMAS (12) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:600

Período: 10.08 a 13.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
2	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
3	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	-Conceito e entendimento de custos e despesas; -Definindo o pró-labore; -Planilha de custos fixos e variáveis; -Cálculos para formação do preço; -Margem de contribuição; -Análise para definição do preço de venda.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
4	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
5	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	-A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação em Vendas; -Fechamento e pós-venda	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral

Período: 10.08 a 13.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
6	ARTESANATO/ MODA	Atraia mais clientes com o marketing digital	<ul style="list-style-type: none"> -Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; <ul style="list-style-type: none"> - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.. 	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
7	MARKETING	Como dominar o mercado digital	<ul style="list-style-type: none"> Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; <ul style="list-style-type: none"> - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios. 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
8	MARKETING	Como dominar o mercado digital	<ul style="list-style-type: none"> Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; <ul style="list-style-type: none"> - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios. 	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Juventude
9	ATENDIMENTO	Relacionamentos com clientes- CRM	<ul style="list-style-type: none"> -Técnicas de atendimento ao cliente - Autoconhecimento, automotivação e entusiasmo: o diferencial no atendimento; <ul style="list-style-type: none"> - O perfil desejado; - Razões porque estamos na era do cliente; <ul style="list-style-type: none"> - Postura; - Excelência no atendimento; - Regras básicas; - Como tratar as reclamações. 	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Juventude
10	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	<ul style="list-style-type: none"> -Conceito e entendimento de custos e despesas; -Definindo o pró-labore; -Planilha de custos fixos e variáveis; -Cálculos para formação do preço; -Margem de contribuição; -Análise para definição do preço de venda. 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude
11	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	<ul style="list-style-type: none"> -Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores. 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES AGOSTO

Período: 10.08 a 13.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
12	ATENDIMENTO	Relacionamentos com clientes- CRM	<ul style="list-style-type: none">-Técnicas de atendimento ao cliente- Autoconhecimento, automotivação e entusiasmo: o diferencial no atendimento;<ul style="list-style-type: none">- O perfil desejado;- Razões porque estamos na era do cliente;<ul style="list-style-type: none">- Postura;- Excelência no atendimento;<ul style="list-style-type: none">- Regras básicas;- Como tratar as reclamações.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Guias de turismo

TURMAS (12) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:600

Período: 17.08 a 20.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
2	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
3	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	-Conceito e entendimento de custos e despesas; -Definindo o pró-labore; -Planilha de custos fixos e variáveis; -Cálculos para formação do preço; -Margem de contribuição; -Análise para definição do preço de venda.	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Empreendedor em geral
4	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
5	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	-A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação em Vendas; -Fechamento e pós-venda	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Empreendedor em geral
6	ARTESANATO/ MODA	Atraia mais clientes com o marketing digital	-Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios..	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral

Período: 17.08 a 20.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
7	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	-A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação em Vendas; -Fechamento e pós-venda	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
8	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	-A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação em Vendas; -Fechamento e pós-venda	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Juventude
9	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Juventude
10	NEGOCIAÇÃO	O vendedor de sucesso: aprenda a negociar para vender mais	Conceitos e técnicas de negociação; Etapas do processo de negociação; Estilos de negociadores; Características do bom negociador; Estratégias de negociação; Habilidades comportamentais no processo de negociação; Linguagem corporal.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude
11	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude
12	ATENDIMENTO	Relacionamentos com clientes- CRM	-Técnicas de atendimento ao cliente - Autoconhecimento, automotivação e entusiasmo: o diferencial no atendimento; - O perfil desejado; - Razões porque estamos na era do cliente; - Postura; - Excelência no atendimento; - Regras básicas; - Como tratar as reclamações.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Guias de turismo

TURMAS (12) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:600

Período: 24.08 a 27.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
2	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
3	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	-Conceito e entendimento de custos e despesas; -Definindo o pró-labore; -Planilha de custos fixos e variáveis; -Cálculos para formação do preço; -Margem de contribuição; -Análise para definição do preço de venda.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
4	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
5	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	-A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação em Vendas; -Fechamento e pós-venda	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
6	ARTESANATO/ MODA	Atraia mais clientes com o marketing digital	-Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios..	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES AGOSTO

Período: 24.08 a 27.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
7	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	<ul style="list-style-type: none">-Compreender o conceito de Modelo de Negócios.- Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças.-Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios.- Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
8	MARKETING	Como dominar o mercado digital	<ul style="list-style-type: none">Planejamento de marketing: ferramentas práticas-Como anunciar em site de vendas-Como obter resultados com as redes sociais;- O Google e suas ferramentas;- O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Juventude
9	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	<ul style="list-style-type: none">-Conceito e entendimento de custos e despesas;-Definindo o pró-labore;-Planilha de custos fixos e variáveis;-Cálculos para formação do preço;-Margem de contribuição;-Análise para definição do preço de venda.	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Juventude
10	ATENDIMENTO	Relacionamentos com clientes- CRM	<ul style="list-style-type: none">-Técnicas de atendimento ao cliente- Autoconhecimento, automotivação e entusiasmo: o diferencial no atendimento;- O perfil desejado;- Razões porque estamos na era do cliente;- Postura;- Excelência no atendimento;- Regras básicas;- Como tratar as reclamações.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude
11	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	<ul style="list-style-type: none">-Compreender o conceito de Modelo de Negócios.- Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças.-Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios.- Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Juventude



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES AGOSTO

Período: 24.08 a 27.08

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
12	ATENDIMENTO	Relacionamentos com clientes- CRM	<ul style="list-style-type: none">-Técnicas de atendimento ao cliente- Autoconhecimento, automotivação e entusiasmo: o diferencial no atendimento;<ul style="list-style-type: none">- O perfil desejado;- Razões porque estamos na era do cliente;<ul style="list-style-type: none">- Postura;- Excelência no atendimento;<ul style="list-style-type: none">- Regras básicas;- Como tratar as reclamações.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Guias de turismo