

Total de turmas (06) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:300

Período: 05.10 a 08.10 - ONLINE

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Marketing Digital para Empreendedores	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	Empreendedor em geral
2	PLANEJAMENTO	Gestão e Plano de Negócios	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	Manhã 08:30 - 11:30	Empreendedor em geral
3	ARTESANATO/ MODA	Empreendedorismo e Criatividade como diferencial competitivo nos Negócios	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; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.. 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
4	NEGOCIAÇÃO	A Arte de Negociar	O vendedor de sucesso: aprenda a negociar para vender mais	<ul style="list-style-type: none"> 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	Empreendedor em geral
5	Empreendedorismo	Empreendedorismo e Gestão	Um negócio de Sucesso	<ul style="list-style-type: none"> -Motivação pessoal e para empreender; -Emoção e tomada de decisão; Empreendedorismo: conceito e tipos de empreendedorismo; -Características importantes para o empreendedor; -Empreendedor x Empresário; -Mercado e inovação; -Aprendendo sobre gestão; -Liderança e gestão de pessoas; -Etapas para Empreender; -A empresa; 	21h/a	Manhã 08:00 - 12:00	Permissionário



Fortaleza
PREFEITURA

CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

OUTUBRO

				<ul style="list-style-type: none">-Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);-Finanças (fluxo de caixa e capital de giro);-Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);-Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda).			
6	ATENDIMENTO	Atendimento ao cliente	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	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral

TOTAL DE TURMAS (09) CAPACIDADE DE 30 PESSOAS POR TURMA: 270

Período: 05.10 a 08.10 PRESENCIAL

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
7	GESTÃO	Marketing Digital para Empreendedores	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	Tarde 13:30 - 16:30	.CRE- BOM JARDIM- Av. Oscar Araripe, 1030
8	GESTÃO	Gestão Financeira	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Manhã 08:- 11:30	CCDH- CONJUNTO CEARÁ - Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461
9	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Escola Municipal Odilon Gonzaga Braveza - Av. Alberto Craveiro, 1480 C - Dias Macedo, Fortaleza - CE,

OUTUBRO

10	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	CCVH- CONJ. PALMEIRAS Av.Castelo de Castro,s/n
11	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	VAPT VUPT- ANTÔNIO BEZERRA- Demétrio Menezes, 3751- Ant. Bezerra
12	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	VAPT VUPT- MESSEJANA- Av. Jornalista Tomáz Coelho, 408- Messejana
13	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	EM Jornalista Demócrito Duma Canindezinho - Av. Euclides Paulino Barroso,2505 Canindezinho



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

OUTUBRO

14	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none">- A empresa;- Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);- Finanças (fluxo de caixa e capital de giro);- Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);- Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda)	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	CUCA-José Walter Rua 69
----	--------	--------------------	---	--	--------	---------------------------	----------------------------

Total de turmas (05) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:250

Período: 19.10 a 22.10 - ONLINE

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Marketing Digital para Empreendedores	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	Noite 18:30-21:30	Empreendedor em geral
2	PLANEJAMENTO	Gestão e Plano de Negócios	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
3	VENDAS	Técnicas para Vendas Eficazes	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	<ul style="list-style-type: none"> -A Profissão de Vendas; -O quê, para quem vendemos e como vendemos; -Negociação emendas; -Fechamento e pós-venda 	12 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	Empreendedor em geral
4	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formação do Preço de Venda	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	Empreendedor em geral
5	FINANCEIRO	Gestão das Financeira	Como administrar suas finanças	<ul style="list-style-type: none"> -Fluxo de Caixa; -Como emitir a Nota Fiscal Eletrônica; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; 	12h/a	Noite 18:30-21:30	Empreendedor em geral



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

OUTUBRO

TOTAL DE TURMAS (10) CAPACIDADE DE 30 PESSOAS POR TURMA: 300

Período: 19.10 a 22.10 PRESENCIAL

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
6	GESTÃO	Marketing Digital para Empreendedores	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 08:00- 11:30	CCDH- CONJUNTO GEARÁ - Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461
7	GESTÃO	Marketing Digital para Empreendedores	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	Tarde 13:30 - 16:30	CRE- BOM JARDIM- Av. Oscar Araripe, 1030
8	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none">- A empresa;- Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);- Finanças (fluxo de caixa e capital de giro);- Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);- Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda)	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Mercado dos Pinhões Praça Visconde de, Praça Pelotas, S/N - Centro,

OUTUBRO

9	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Escola Girão Barroso R. Trinta Sete, 1 - Jangurussu, Fortaleza - CE
10	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Cits Parque São José Rua Cônego de Castro; c/n
11	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Cits Mucuripe Rua do Entardecer, 160 - Mucuripe, Fortaleza - CE, 60181-190
12	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none"> - A empresa; - Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); - Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); - Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio); - Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda) 	12 h/a	Noite 18:30-21:30	Cuca Jangurussu Av. Gov. Leonel Brizola, s/n

OUTUBRO

13	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none">- A empresa;- Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);- Finanças (fluxo de caixa e capital de giro);- Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);- Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda)	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Aguardando o local
14	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none">- A empresa;- Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);- Finanças (fluxo de caixa e capital de giro);- Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);- Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda)	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Aguardando o local
15	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	<ul style="list-style-type: none">- A empresa;- Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);- Finanças (fluxo de caixa e capital de giro);- Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);- Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda)	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Aguardando o local