

TURMAS (08) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA: 400

Período: 31.08 a 03.09 - 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	-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	Gestão das Financeira	Como administrar suas finanças	-Fluxo de Caixa; -Como emitir a Nota Fiscal Eletrônica; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira;	12 h/a	Manhã 08:30 -11:30	Empreendedor em geral
3	PLANEJAMENTO	Gestão e Plano de Negócios	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
4	VENDAS	Técnicas para Vendas Eficazes	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
5	ARTESANATO/ MODA	Empreendedorismo e Criatividade como diferencial competitivo nos Negócios	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	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

SETEMBRO

Período: 31.08 a 03.09 - ONLINE

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
6	MARKETING	Marketing Digital para Empreendedores	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
7	FINANCEIRO	Gestão das Financeira	Como administrar suas finanças	-Fluxo de Caixa; -Como emitir a Nota Fiscal Eletrônica; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira;	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
8	NEGOCIAÇÃO	A Arte de Negociar	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	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

SETEMBRO

TURMAS (02) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA: 60

Período: 30.08 a 03.09 - PRESENCIAL

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
9	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	-- 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)	15 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	CRE
10	GESTÃO	Gestão Empresarial	Como organizar o seu negócio para o sucesso	-- 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)	15 h/a	Manhã 08:30 - 11:30	CSU- Conjunto Ceará

TURMAS (04) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:200

Período: 08.09 a 10.09- 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	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	Gestão das Finanças Pessoais Para Empreendedores	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	PLANEJAMENTO	Gestão e Plano de Negócios	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	Manhã 08:30 - 11:30	Empreendedor em geral
4	ARTESANATO/ MODA	Empreendedorismo e Criatividade como diferencial competitivo nos Negócios	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

TURMAS (09) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA: 450

Período: 14.09 a 17.09 - 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	-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	Gestão das Financeira	Como administrar suas finanças	-Fluxo de Caixa; -Como emitir a Nota Fiscal Eletrônica; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira;	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
3	PLANEJAMENTO	Gestão e Plano de Negócios	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	Manhã 08:30 -11:30	Empreendedor em geral
4	VENDAS	Técnicas para Vendas Eficazes	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
5	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formação do Preço de Venda	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

Período: 14.09 a 17.09 - ONLINE

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
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	Juventude
7	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; 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude
8	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	Manhã 08:30 -11:30	Juventude
9	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	Juventude

TURMAS (3) CAPACIDADE DE 30 PESSOAS POR TURMA: 90

Período: 14.09 A 17.09 - PRESENCIAL

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
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	CRE
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	Manhã 08:30 - 11:30	CSU- Conjunto Ceará
12	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; -Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento); -Finanças (fluxo de caixa e capital de giro); -Custo (formação do preço de venda, ponto de 	21h/a OBS: INÍCIO DIA 13.08	Tarde 13:30 – 17:45 (Dia 17/09- 17:30)	CUCA Jangurussu Economia Criativa

				equilíbrio); -Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda).			
--	--	--	--	--	--	--	--

TURMAS (10) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA: 500

Período: 21.09 a 24.09 - 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	-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	Gestão das Financeira	Como administrar suas finanças	-Fluxo de Caixa; -Como emitir a Nota Fiscal Eletrônica; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira;	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
3	PLANEJAMENTO	Gestão e Plano de Negócios	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
4	NEGOCIAÇÃO	A Arte de Negociar	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	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
5	ARTESANATO/ MODA	Empreendedorismo e Criatividade como diferencial competitivo nos Negócios	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: 21.09 a 24.09 - ONLINE

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNOS	Público Alvo
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; <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	Manhã 08:30 -11:30	Juventude
7	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; 	12 h/a	Manhã 08:30 -11:30	Juventude
8	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	Juventude
9	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	Noite 18:30- 21:30	Juventude



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

SETEMBRO

10	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;-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).	21h/a OBS: Início dia 20.09	Tarde 13:30 – 17:45 (Dia 17/09- 17:30)	Juventude Economia Criativa
----	------------------	---------------------------	-----------------------	---	---	---	-----------------------------------

TURMAS (3) CAPACIDADE DE 30 PESSOAS POR TURMA: 90

Período: 21.09 A 24.09 - PRESENCIAL

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
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	CRE
11	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	CSU- Conjunto Ceará

SETEMBRO

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	Alameda das Plameiras
----	--------	--------------------	---	---	--------	---------------------------	-----------------------

TURMAS (11) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA: 550

Período: 28.09 a 01.10 - ONLINE

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNOS	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	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; 	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral

SETEMBRO

3	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	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
4	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	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
5	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	Manhã 08:30 -11:30	Empreendedor em geral
6	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	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
7	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	Tarde 13:30 - 16:30	Juventude
8	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; 	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Juventude

SETEMBRO

9	NEGOCIAÇÃO	A Arte de Negociar	O vendedor de sucesso: aprenda a negociar para vender mais	<p>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.</p>	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Juventude
10	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	Juventude
11	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; -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). 	21h/a OBS: Início dia 20.09	Tarde 13:30 – 17:45 (Dia 17/09- 17:30)	Juventude Economia Criativa



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

SETEMBRO

TURMAS (3) CAPACIDADE DE 30 PESSOAS POR TURMA: 90

Período: 28.09 A 01.10 - PRESENCIAL

TURMA	MÓDULO	CURSO	Temática para divulgação aos empreendedores	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
12	ASSOCIATIVISMO	Associativismo	Despertando para o associativismo	<ul style="list-style-type: none">- Reconhecer os valores, princípios e atitudes para sucesso do empreendedor coletivo;- Refletir sobre a responsabilidade da sua participação no processo de constituição;- Decidir sobre sua participação no processo de organização coletiva;- Aplicar recursos Informativos que facilitem ações coletivas.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	CRE



CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

SETEMBRO

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	CSU- Conjunto Ceará
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	Parque São José