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

**Período: 09.11 a 12.11 -** **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 | 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 |
| 3 | ECONOMIA CRIATIVA | Empreender com criatividade | Empreendedorismo e criatividade como diferencial competitivo nos Negócios | –Empreendedorismo  -Os empreendedores de um novo mundo, novos consumidores e novos tipos de negócios;  – Planejando Modelos de Negócio Inovadores e Criativos  -Processos de Gestão para Negócios Inovadores | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | Juventude |
| 4 | ATENDIMENTO | Atendimento ao cliente | 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | TURISMO REGIONAL II |
| 5 | 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 emendas;  -Fechamento e pós-venda | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | Empreendedor em geral |
| 6 | Empreendedorismo | Empreendedorismo e Gestão | Um negócio de Sucesso | -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 | Manhã 08:00 -12:00 | Permissionário |

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

**Período: 09.11 a 12.11 PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 7 | ECONOMIA CRIATIVA | Empreender com criatividade | Empreendedorismo e criatividade como diferencial competitivo nos Negócios | –Empreendedorismo  -Os empreendedores de um novo mundo, novos consumidores e novos tipos de negócios;  – Planejando Modelos de Negócio Inovadores e Criativos  -Processos de Gestão para Negócios Inovadores | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 8 | GESTÃO | Gestão de Pessoas | Habilidades e competência para gestão de pessoas | - O sistema de gestão de pessoas;  - Sistemas de remuneração e provisão de pessoas;  - Seleção, desempenho e retenção de talentos;  - O trabalho em equipe e a percepção humana;  - A comunicação interpessoal e os conflitos | 12 h/a | Manhã  08:30- 11:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 9 | GESTÃO | Gestão de Pessoas | Habilidades e competência para gestão de pessoas | - O sistema de gestão de pessoas;  - Sistemas de remuneração e provisão de pessoas;  - Seleção, desempenho e retenção de talentos;  - O trabalho em equipe e a percepção humana;  - A comunicação interpessoal e os conflitos | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CUCA Barra do Ceará  Av. Presidente Castelo Branco, 6417 - Barra do Ceará, Fortaleza - CE, 60170-002 |
| 10 | ATENDIMENTO | Atendimento ao cliente | 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRAS  Av.Castelo de Castro,s/n |
| 11 | 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | CASA BRASIL-  Av. Célso Tinoco, 1374 – Aeroporto  CEP, 60422-710 |
| 12 | 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | Cits Parque São José  *Rua Cônego de Castro; c/n* |
| 13 | 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 emendas;  -Fechamento e pós-venda | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CRE- BOM JARDIM-  Av. Oscar Araripe, 1030 |
| 14 | 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | Escola Girão Barroso   R. Trinta Sete, 1 - Jangurussu, Fortaleza - CE |
| 15 | 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 | Noite 18:30- 21:30 | Estação de Metrô   Parangaba, Fortaleza - CE, 60730-190 |
| 16 | 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 | Escola Mariza Mendes de Carvalho  R. Raimundo Cunha, 1174  CEP.  60345-151  Vila Velha |

**Total de turmas (04) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:200**

**Período: 16.11 a 19.11 -** **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 | GESTÃO | Gestão de Pessoas | Habilidades e competência para gestão de pessoas | - O sistema de gestão de pessoas;  - Sistemas de remuneração e provisão de pessoas;  - Seleção, desempenho e retenção de talentos;  - O trabalho em equipe e a percepção humana;  - A comunicação interpessoal e os conflitos | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | Empreendedor em geral |
| 3 | ASSOCIATIVISMO | Gestão de Pessoas | Despertando para o associativismo | –Reconhecer os valores, princípios e atitudes para o 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 | Noite 18:30- 21:30 | Juventude |
| 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | Empreendedor em geral |

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

**Período: 16.11 a 19.11 PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 5 | INOVAÇÃO | Inovação para pequenos negócios | Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores | –Inovação para pequenos negócios;  –Preparando-se para inovar;  –Definindo oportunidades para inovar;  –Planejando Produtos e Negócios Inovadores;  –Escalabilidade do modelo de negócio | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 6 | ASSOCIATIVISMO | Gestão de Pessoas | Despertando para o associativismo | –Reconhecer os valores, princípios e atitudes para o 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 | Manhã  08:30- 11:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 7 | COMPRAS GOVERNAMENTAIS | Mercado de compras governamentais | Entendendo o mercado de compras governamentais | - Conhecendo os principais sistemas-Cenário das compras governamentais no Brasil;  - Como participar de processos de compras governamentais;  - Benefícios previstos na LC nº 123/06 para a participação de MEIs nas compras governamentais; de compras;  -Aprendendo a fazer a análise de risco antes de participar de uma licitação;  -Cuidados a serem observados para administrar contratos de compras governamentais. | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 8 | 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 emendas;  -Fechamento e pós-venda | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRAS  Av.Castelo de Castro,s/n |
| 9 | 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 | Escola Francisco Andrade Teófilo Girão   R. Unidos Venceremos, 2040 - Passaré |
| 10 | INOVAÇÃO | Negócio Inovador | Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores | -Inovação para pequenos negócios  -Definindo oportunidades para inovar  -Modelo de Negócios  -Escalabilidade do modelo de negócio | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | EM Jornalista Demócrito Duma  Canindezinho -  Av. Euclides Paulino Barroso,2505  Canindezinho |
| 11 | 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 | CRE- BOM JARDIM-  Av. Oscar Araripe, 1030 |
| 12 | 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 | ETI Dom Antônio de Almeida Lustosa  Endereço: Rua Geraldo Barbosa, 3901, Granja Lisboa. |
| 13 | 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 | Escola Hilberto Silva  Av. Presidente Castelo Branco, 2973 - Carlito Pamplona, |
| 14 | ECONOMIA CRIATIVA | Empreender com criatividade | Empreendedorismo e criatividade como diferencial competitivo nos Negócios | –Empreendedorismo  -Os empreendedores de um novo mundo, novos consumidores e novos tipos de negócios;  – Planejando Modelos de Negócio Inovadores e Criativos  -Processos de Gestão para Negócios Inovadores | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CUCA JOSÉ WALTER  R. 69 - Pref. José Walter, Fortaleza - CE, 60810-670 |

**Total de turmas (04) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:200**

**Período: 23.11 a 26.11 -** **ONLINE**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 1 | ATENDIMENTO | Atendimento ao cliente | 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | Regional II  Turismo |
| 2 | 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 |
| 3 | 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 emendas;  -Fechamento e pós-venda | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | 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 |

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

**Período: 23.11 a 26.11 PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 5 | INOVAÇÃO | Inovação para pequenos negócios | Como desenvolver produtos e modelos de negócios inovadores | –Inovação para pequenos negócios;  –Preparando-se para inovar;  –Definindo oportunidades para inovar;  –Planejando Produtos e Negócios Inovadores;  –Escalabilidade do modelo de negócio | 12 h/a | Manhã  08:30- 11:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 6 | GESTÃO DE PESSOAS | Equipe multifuncionais | Formação de Líderes e Desenvolvimento de Equipes Multifuncionais | Conceitos e estilos de liderança  - Competências e habilidades para liderar - Técnicas de gestão e desenvolvimento de pessoas  - Cultura e clima organizacional  - Treinamento e desenvolvimento de equipes  - Proatividade e Multifuncionalidade - Gestão de pessoas e desenvolvimento de performances | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 7 | GESTÃO DE PESSOAS | Liderança | Liderança com foco em Resultados | -Os desafios dos líderes na geração dos resultados esperados;  -Os perfis desejados para os diversos modelos de negócios;  -Os papéis da liderança no desenvolvimento das pessoas e das equipes;  -O processo de comunicação e feed back;  -Delegação e responsabilidade;  -Promoção do engajamento e envolvimento das equipes com os resultados planejados | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 8 | 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRAS  Av.Castelo de Castro,s/n |
| 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CUCA BARRA DO CEARÁ  Av. Presidente Castelo Branco, 6417 - Barra do Ceará, Fortaleza - CE, 60170-002 |
| 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) | 12 h/a | Manhã  08:30- 11:30 | EM HILZA DIOGO DE OLIVEIRA   Av. Dom Aloísio Lorscheider, 1040 - Vila Velha, Fortaleza - CE, 63475-094 |
| 11 | 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 | Tarde 13:30 - 16:30 | CRE- BOM JARDIM-  Av. Oscar Araripe, 1030 |
| 12 | 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | EM HILZA DIOGO DE OLIVEIRA   Av. Dom Aloísio Lorscheider, 1040 - Vila Velha, Fortaleza - CE, 63475-094 |
| 13 | 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) | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | BOM JARDIM |
| 14 | 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) | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | E.M Castro de Castro  Rua. 43, nº 1531  CEP. 60.348-340  Vila Velha |

**Total de turmas (03) CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA:150**

**Período: 30.11 a 03.12 -** **ONLINE**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 1 | 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 | Regional II  Turismo |
| 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 | 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 |

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

**Período: 30.11 a 03.12 PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 4 | ASSOCIATIVISMO | Gestão de Pessoas | Despertando para o associativismo | –Reconhecer os valores, princípios e atitudes para o 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 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 5 | GESTÃO DE PESSOAS | Equipe multifuncionais | Formação de Líderes e Desenvolvimento de Equipes Multifuncionais | Conceitos e estilos de liderança  - Competências e habilidades para liderar - Técnicas de gestão e desenvolvimento de pessoas  - Cultura e clima organizacional  - Treinamento e desenvolvimento de equipes  - Proatividade e Multifuncionalidade - Gestão de pessoas e desenvolvimento de performances | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 6 | LIDERANÇA | Liderança | Liderança com foco em Resultados | -Os desafios dos líderes na geração dos resultados esperados;  -Os perfis desejados para os diversos modelos de negócios;  -Os papéis da liderança no desenvolvimento das pessoas e das equipes;  -O processo de comunicação e feed back;  -Delegação e responsabilidade;  -Promoção do engajamento e envolvimento das equipes com os resultados planejados | 12 h/a | Manhã  08:30- 11:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 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 | CCDH- CONJ. PALMEIRAS  Av.Castelo de Castro,s/n |
| 8 | 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 emendas;  -Fechamento e pós-venda | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CASA BRASIL-  Av. Célso Tinoco, 1374 – Aeroporto  CEP, 60422-710 |
| 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | SDHDS  R. Clovis Arrais Maia, 6430  Praia do Futuro |
| 10 | 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 | CRE- BOM JARDIM-  Av. Oscar Araripe, 1030 |
| 11 | 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | VILA VELHA |
| 12 | 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | PRAIA DE IRACEMA |
| 13 | 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) | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | MESSEJANA |

**TOTAL DE TURMAS (03) CAPACIDADE DE 30 PESSOAS POR TURMA: 90**

**Período: 07.12 a 10.12 PRESENCIAL**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **TURMA** | **MÓDULO** | **CURSO** | **Temática para divulgação aos empreendedores** | **Conteúdo Programático** | **CARGA**  **HORÁRIA** | **TURNO** | **Público Alvo** |
| 1 | ECONOMIA CRIATIVA | Empreender com criatividade | Empreendedorismo e criatividade como diferencial competitivo nos Negócios | –Empreendedorismo  -Os empreendedores de um novo mundo, novos consumidores e novos tipos de negócios;  – Planejando Modelos de Negócio Inovadores e Criativos  -Processos de Gestão para Negócios Inovadores | 12 h/a | Manhã  08:30- 11:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 2 | GESTÃO DE PESSOAS | Equipe multifuncionais | Formação de Líderes e Desenvolvimento de Equipes Multifuncionais | Conceitos e estilos de liderança  - Competências e habilidades para liderar - Técnicas de gestão e desenvolvimento de pessoas  - Cultura e clima organizacional  - Treinamento e desenvolvimento de equipes  - Proatividade e Multifuncionalidade - Gestão de pessoas e desenvolvimento de performances | 12 h/a | Tarde 13:30 - 16:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |
| 3 | LIDERANÇA | Liderança | Liderança com foco em Resultados | -Os desafios dos líderes na geração dos resultados esperados;  -Os perfis desejados para os diversos modelos de negócios;  -Os papéis da liderança no desenvolvimento das pessoas e das equipes;  -O processo de comunicação e feed back;  -Delegação e responsabilidade;  -Promoção do engajamento e envolvimento das equipes com os resultados planejados | 12 h/a | Noite 18:30- 21:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -  Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |