**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 | Noite18:30- 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Manhã08:00 -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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRASAv.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 | Tarde13:30 - 16:30 | CASA BRASIL- Av. Célso Tinoco, 1374 – AeroportoCEP, 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Noite18:30- 21:30 | Escola Mariza Mendes de CarvalhoR. Raimundo Cunha, 1174CEP.  60345-151Vila 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 | Noite18:30- 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 | Noite18:30- 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRASAv.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 | Noite18:30- 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 | Noite18:30- 21:30 | EM Jornalista Demócrito DumaCanindezinho -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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 21:30 | Escola Hilberto SilvaAv. 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 | Tarde13:30 - 16:30 | CUCA JOSÉ WALTERR. 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 | Tarde13:30 - 16:30 | Regional IITurismo |
| 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRASAv.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 | Tarde13:30 - 16:30 | CUCA BARRA DO CEARÁAv. 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Noite18:30- 21:30 | E.M Castro de CastroRua. 43, nº 1531CEP. 60.348-340Vila 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 | Tarde13:30 - 16:30 | Regional IITurismo |
| 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 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 | Tarde13:30 - 16:30 | CCDH- CONJ. PALMEIRASAv.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 | Tarde13:30 - 16:30 | CASA BRASIL- Av. Célso Tinoco, 1374 – AeroportoCEP, 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 | Tarde13:30 - 16:30 | SDHDSR. Clovis Arrais Maia, 6430Praia 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Tarde13:30 - 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 | Noite18:30- 21:30 | CCDH- CONJUNTO CEARÁ -Av. Alanis Maria Laurindo de Oliveira, 461 |