



Fortaleza
PREFEITURA

CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

JULHO

TOTAL DE TURMAS: 18 /CAPACIDADE DE 50 PESSOAS POR TURMA: 900

Período: 13.07 a 16.07 (06 TURMAS)

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
1	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Manhã 08:30 -11:30	Empreendedor em geral
2	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
3	MARKETING	Como dominar o mercado digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
4	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral

5	ARTESANATO/ MODA	Atraia mais clientes com o marketing digital	- Planejamento de marketing: ferramentas práticas - Como anunciar em site de vendas - Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Artesanato
6	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	- Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. - Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral

Período: 20.07 a 23.07 (06 TURMAS)

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
7	ATENDIMENTO	Relacionamentos com clientes- CRM	- Técnicas de atendimento ao cliente - Autoconhecimento, auto motivação 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
8	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	- Planejamento e orçamento pessoal; - Importância e preparação do planejamento financeiro;	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral

			-Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.			
9	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Empreendedor em geral
10	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
11	ARTESANATO/ MODA	Atraia mais clientes com o marketing digital	Planejamento de marketing: ferramentas práticas -Como anunciar em site de vendas -Como obter resultados com as redes sociais; - O Google e suas ferramentas; - O site como ferramenta para geração de negócios..	12 h/a	Noite 18:30- 21:30	Artesanato
12	MARKETING	Como dominar o mercado do marketing digital e atrair mais clientes	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

Período: 27.07 a 30.07 (06 TURMAS)

TURMA	MÓDULO	CURSO	Conteúdo Programático	CARGA HORÁRIA	TURNO	Público Alvo
13	NEGOCIAÇÃO	O vendedor de sucesso: aprenda a negociar para vender mais	Conceitos e técnicas de negociação; Etapas do processo de negociação; Estilos de negociadores; Características do bom negociador; Estratégias de negociação; Habilidades comportamentais no processo de negociação; Linguagem corporal.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
14	FINANCEIRO	Como organizar sua vida financeira e gerenciar o seu dinheiro	-Planejamento e orçamento pessoal; -Importância e preparação do planejamento financeiro; -Análise e organização financeira; Investimentos; -Dívidas; -Plano de emergência.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
15	FORMAÇÃO DE PREÇO	Formando o preço certo para lucrar mais	Conceito e entendimento de custos e despesas; Definindo o pró-labore; Planilha de custos fixos e variáveis; Cálculos para formação do preço; Margem de contribuição; Análise para definição do preço de venda.	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral
16	MARKETING	Como dominar o mercado do marketing digital e atrair mais clientes	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



Fortaleza
PREFEITURA

CRONOGRAMA DE CAPACITAÇÕES

JULHO

17	PLANEJAMENTO	Modelo de Negócio que funciona - aprenda a fazer o seu	-Compreender o conceito de Modelo de Negócios. - Predispor-se a adotar uma postura proativa diante das mudanças. -Buscar soluções criativas para a inovação nos Negócios. - Aplicar os conhecimentos na elaboração de Modelo de Negócios Inovadores.	12 h/a	Manhã 08:30 -11:30	Empreendedor em geral
18	VENDAS	Acelerador de vendas: Aprenda técnicas para vendas que funcionam	A Profissão de Vendas; O quê, para quem vendemos e como vendemos; Negociação em Vendas; Fechamento e pós-venda	12 h/a	Tarde 13:30 - 16:30	Empreendedor em geral