

INSTRUTOR

Waldemiro Carneiro Neto

- Professor especialista do Curso de Pós-Graduação GESTÃO DA QUALIDADE – UPE
- Sócio-consultor do Grupo Gestão – Planejamento, Pesquisa e Organização

Consultor credenciado para atividades de Consultoria e Treinamento em Gestão Empresarial, Qualidade e Produtividade nas instituições: SEBRAE, SENAC, FIEPE

MOVIMENTAÇÃO E CONTROLE DE ESTOQUES

OBJETIVO

Apresentar os requisitos de um sistema de Suprimento e Controle de Materiais e as atividades básicas de gestão das rotinas técnicas e administrativas do fluxo de Estocagem e Movimentação, desde o recebimento das mercadorias até a entrega aos clientes, levando o participante a perceber, através de vivências, a importância da administração adequada dos recursos da empresa para a consecução de objetivos e metas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- O Sistema Empresa
- Armazenagem e suas Funções
 - Abastecimento
 - Recebimento
 - Estocagem
 - Distribuição
- Gerência do Ponto de Reposição
 - Níveis de Estoque
 - Giro de Estoque
 - A Função de Compras

METODOLOGIA

- Treinamento teórico e prático. Os temas serão trabalhados dentro de um enfoque sistêmico, favorecendo maior discussão, reflexão e compreensão dos conteúdos abordados
- O suporte técnico será fornecido diretamente aos participantes, na forma de análise da atividade para posterior utilização das informações na prática.

CARGA HORÁRIA

15 horas

INSTRUTOR

Waldemiro Carneiro Neto

- Professor especialista do Curso de Pós-Graduação GESTÃO DA QUALIDADE – UPE
- Sócio-consultor do Grupo Gestão – Planejamento, Pesquisa e Organização

Consultor credenciado para atividades de Consultoria e Treinamento em Gestão Empresarial, Qualidade e Produtividade nas instituições: SEBRAE, SENAC, FIEPE

HABILIDADES GERENCIAIS

OBJETIVO

Desenvolver ou aumentar a competência pessoal dos empreendedores e pequenos empresários, para que administrem adequadamente o negócio, tendo por base o comportamento empresarial e a aquisição de conhecimentos e instrumentos necessários para a tomada de decisões em cada situação, aumentando a probabilidade de êxito do negócio.

PROGRAMA

O Mercado, A Empresa e O Empresário

O Sistema Empresa

Habilidades Gerenciais – Liderança, Marketing, Planejamento, Projetos

Mecanismos de Controles Empresariais – Compras, Custos, Preço de venda, Estoques

Resultados econômicos – Lucratividade, Rentabilidade, Retorno do Investimento

METODOLOGIA

Método vivencial e participativo. O treinando aprende pela participação em jogos e simulações estruturados para reproduzirem situações/problemas, que exijam a tomada de decisões e a superação de obstáculos. O que é aprendido nessas atividades é generalizado para a aplicação na vida empresarial real, evidenciando as formas de conduta produtivas e improdutivas.

CARGA HORÁRIA

15 HORAS

INSTRUTOR

Waldemiro Carneiro Neto

- Professor especialista do Curso de Pós-Graduação GESTÃO DA QUALIDADE – UPE
- Sócio-consultor do Grupo Gestão – Planejamento, Pesquisa e Organização

Consultor credenciado para atividades de Consultoria e Treinamento em Gestão Empresarial, Qualidade e Produtividade nas instituições: SEBRAE, SENAC, FIEPE

GESTÃO FINANCEIRA

OBJETIVO

Capacitar o participante através de técnicas e exercícios práticos, para o gerenciamento contábil e financeiro de sua empresa, desenvolvendo uma visão do controle eficiente e eficaz dos seus custos, princípio competitivo para os mercados atuais.

PROGRAMA

Controles Empresariais:

- Fluxo de Caixa, Custos, Preço de venda, Margem de Contribuição, Ponto de Equilíbrio

Resultados econômicos:

- Lucratividade, Rentabilidade, Retorno do investimento

Conceitos e definições básicas de custos

Controle dos custos operacionais

Gerenciamento econômico financeiro

Formação do preço de venda

Margem de Contribuição

Cálculo do Ponto de Equilíbrio.

Indicadores de resultados financeiros

Administração do capital de giro

Fluxo de caixa

CARGA HORÁRIA

15 HORAS

INSTRUTOR

Waldemiro Carneiro Neto

- Professor especialista do Curso de Pós-Graduação GESTÃO DA QUALIDADE – UPE
- Sócio-consultor do Grupo Gestão – Planejamento, Pesquisa e Organização

Consultor credenciado para atividades de Consultoria e Treinamento em Gestão Empresarial, Qualidade e Produtividade nas instituições: SEBRAE, SENAC, FIEPE

ANÁLISE DE CRÉDITO E NEGOCIAÇÃO EM COBRANÇA

OBJETIVO

Apresentar os requisitos mínimos necessários e os princípios utilizados para análise e concessão de crédito aos clientes, desenvolvendo as habilidades necessárias nos processos de análise do desempenho da carteira de cobrança, diminuindo os riscos de inadimplência, possibilitando melhores resultados para o negócio.

PROGRAMA

Módulo Um - Análise de Crédito Pessoa Física / Jurídica

- Ficha cadastral - Qual a importância e suas finalidades.
- Informação - Fontes de informação sobre o cliente.
- Restrições de Crédito - Fatores que desabonam o caráter de um cliente.
- Capacidade de pagamento - Verificando a capacidade de pagamento do cliente.
- Análise e Decisão de Crédito - Quanto devemos conceder e por qual prazo?

Módulo Dois - Procedimentos de Cobrança

- Pós-venda - Evitando problemas futuros.
- Contatos com o devedor - Uma abordagem eficiente.
- Ações de recuperação de crédito - Algumas dicas para obtenção de melhores resultados

METODOLOGIA

O treinando aprende pela participação em exercícios e simulações estruturadas para reproduzirem situações e problemas que exijam a tomada de decisões e a superação de obstáculos. O que é aprendido nessas atividades é generalizado para a aplicação na vida empresarial real, evidenciando as formas de conduta produtiva e improdutiva.

CARGA HORÁRIA

15 HORAS

INSTRUTOR

Waldemiro Carneiro Neto

- Professor especialista do Curso de Pós-Graduação GESTÃO DA QUALIDADE – UPE
- Sócio-consultor do Grupo Gestão – Planejamento, Pesquisa e Organização

Consultor credenciado para atividades de Consultoria e Treinamento em Gestão Empresarial, Qualidade e Produtividade nas instituições: SEBRAE, SENAC, FIEPE

ORGANIZAÇÃO DE LOJA

OBJETIVO

Avaliar nas empresas do comércio varejista, aspectos que envolvem situações corriqueiras de comercialização referentes: ambientes do ponto de venda, layout, vitrines, disposição, promoção e divulgação dos produtos.

PROGRAMA

- O Ponto de venda – localização, calçada, fachada, placas, letreiros.
- Layout: conceito e objetivos - Os benefícios de um layout bem elaborado
- Análise e distribuição do espaço físico
- Ambientes e áreas de exposição – Iluminação e adequação das cores
- Apresentação dos produtos
- Vitrines e suas finalidades - Dicas básicas para uma boa vitrine
- Aspectos do merchandising - Sugestões de merchandising para a loja

METODOLOGIA

Definir os itens que apresentam oportunidades de melhoria, permitindo aos empresários a elaboração de plano de ação em cada situação, aumentando a probabilidade de êxito do negócio.

CARGA HORÁRIA

15 HORAS