

CURSOS ABERTOS

FEVEREIRO | MARÇO | ABRIL | MAIO 2016



CURSO	DATA	HORÁRIO	ÁREA	CH INVESTIMENTO(R\$)	
				ASSOCIADO*	NÃO ASSOCIADO
FEVEREIRO					
<input type="checkbox"/> DESENVOLVIMENTO GERENCIAL DE ALTO NÍVEL	15 a 19	19h-22h	GESTÃO DE PESSOAS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO	15 a 19	19h-22h	FINANCEIRA	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> CRONOANÁLISE (COMO ELIMINAR DESPERDÍCIOS E AUMENTAR A EFICIÊNCIA OPERACIONAL)	15 a 19	19h-22h	PRODUÇÃO	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> PLR COMO FERRAMENTA DE GESTÃO	16 e 17	18h-22h	RECURSOS HUMANOS	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> LOGÍSTICA DE TRANSPORTES E DISTRIBUIÇÃO	22 a 26	19h-22h	LOGÍSTICA	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> TÉCNICAS DE TELEMARKETING ATIVO E RECEPTIVO	24 e 25	18h-22h	MARKETING/VENDAS	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> COMPRAS - GESTÃO DE TÉCNICAS E NEGOCIAÇÃO	29 a 04	19h-22h	COMPRAS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> ANALISTA DE COMÉRCIO EXTERIOR - MÓDULO IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO	29 e 01	18h-22h	COMÉRCIO EXTERIOR	8h	220,00 330,00
MARÇO					
<input type="checkbox"/> TÉCNICAS DE CHEFIA E LIDERANÇA	07 a 11	18h-22h	GESTÃO DE PESSOAS	20h	500,00 750,00
<input type="checkbox"/> DINÂMICA INTERPESSOAL DO NEGOCIADOR EFICAZ	07 a 11	19h-22h	ADMINISTRAÇÃO GERAL	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> GESTÃO DE CARGOS E SALÁRIOS	14 a 18	19h-22h	RECURSOS HUMANOS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> TÉCNICA PARA A QUALIDADE - PROGRAMA 5-S	14 a 18	19h-22h	QUALIDADE	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> FORMAÇÃO DE PREÇOS E OTIMIZAÇÃO DOS CUSTOS	21 a 24	18h-22h	CUSTOS	16h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> PLANEJAMENTO PESSOAL E GESTÃO DE TEMPO	22	09h-18h	ADMINISTRAÇÃO GERAL	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> GESTÃO DE COMPRAS E ESTOQUES	28 a 01	19h-22h	COMPRAS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> COMO SE TORNAR UM PROFISSIONAL DE VENDAS	28 a 01	19h-22h	MARKETING/VENDAS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> EXPORTAÇÃO, PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS - ÊNFASE PARA FORMAÇÃO DE PREÇOS E NEGOCIAÇÃO	29	09h-18h	COMÉRCIO EXTERIOR	8h	220,00 330,00
ABRIL					
<input type="checkbox"/> LIDERANÇA BASEADA NA EDUCAÇÃO EMOCIONAL	04 a 08	19h-22h	GESTÃO DE PESSOAS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> GESTÃO DA PRODUÇÃO	04 a 08	19h-22h	PRODUÇÃO	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> GESTÃO DAS OPERAÇÕES LOGÍSTICAS	11 a 15	19h-22h	LOGÍSTICA	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> APLICANDO O ORÇAMENTO BASE ZERO (OBZ) - MUDAR DESEMPENHOS E MELHORAR RESULTADOS	11 e 15	19h-22h	ADMINISTRAÇÃO GERAL	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> TÉCNICAS AVANÇADAS EM COMPRAS	12 e 13	18h-22h	COMPRAS	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> NEGOCIANDO PARA GANHAR - NEGOCIAÇÃO BASEADA EM ESTRATÉGIAS	19	09h-18h	MARKETING/VENDAS	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES COMPROMETIDAS	25 a 29	19h-22h	RECURSOS HUMANOS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> FLUXO DE CAIXA BEM ADMINISTRADO	25 a 29	19h-22h	FINANCEIRA	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> IMPORTAÇÃO, PROCEDIMENTOS OPERACIONAIS - ÊNFASE PARA QUESTÕES ADMINISTRATIVAS	26 e 27	18h-22h	COMÉRCIO EXTERIOR	8h	220,00 330,00
MAIO					
<input type="checkbox"/> KAIZEN - MELHORIA CONTÍNUA ORGANIZACIONAL	2 a 6	19h-22h	QUALIDADE	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA À LIDERANÇA EFICAZ	2 a 6	18h-22h	GESTÃO DE PESSOAS	20h	500,00 750,00
<input type="checkbox"/> PLANEJAMENTO, PROGRAMAÇÃO E CONTROLE DA PRODUÇÃO (PPCP)	9 a 13	18h-22h	PRODUÇÃO	20h	500,00 750,00
<input type="checkbox"/> ORATÓRIA - COMO FALAR SEM MEDO E INIBIÇÃO	9 a 13	19h-22h	ADMINISTRAÇÃO GERAL	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> RECRUTAMENTO E SELEÇÃO - ORIENTAÇÕES E TÉCNICAS	16 a 20	19h-22h	RECURSOS HUMANOS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> FINANÇAS PESSOAIS	17 e 18	18h-22h	FINANCEIRA	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> COMO FORNECER E RECEBER FEEDBACK	18	09h-18h	ADMINISTRAÇÃO GERAL	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> DRAWBACK, INCENTIVO À EXPORTAÇÃO - ANÁLISE DAS MODALIDADES SUSPENSÃO E INTEGRADO	24	09h-18h	COMÉRCIO EXTERIOR	8h	220,00 330,00
<input type="checkbox"/> TÉCNICAS AVANÇADAS PARA NEGOCIAÇÃO E VENDAS	30 a 03	19h-22h	MARKETING/VENDAS	15h	400,00 600,00
<input type="checkbox"/> PERFIL DO COMPRADOR MODERNO	30 a 03	19h-22h	COMPRAS	15h	400,00 600,00

VAGAS LIMITADAS. GARANTA SUA INSCRIÇÃO PELA INTERNET. É RÁPIDO, FÁCIL E SEGURO. www.ciesp.com.br | www.fiesp.com.br
 Av. Paulista, 1313 - 12º andar - São Paulo - Informações: 11 3549-3297/3258/3233 - E-mail: [cursos@ciesp.org.br](mailto: cursos@ciesp.org.br) Obs.: A confirmação do curso dependerá do número de participantes inscritos. O certificado será entregue para alunos com frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento). Após a confirmação do curso, não haverá devolução do investimento, podendo somente 70% do valor deste ser transferido para outro curso.*Preços válidos para associados do Ciesp ou dos Sindicatos filiados à Fiesp.