

**EDITAL Nº 030/2025**  
**CREENCIAMENTO Nº 002/2025**

**RELAÇÃO DE INSCRITO**  
**CONVOCAÇÃO PARA AULA EXPOSITIVA**

**Área: GESTÃO E NEGÓCIOS**

| <b>Nome do Solicitante</b>               | <b>Ordem de Inscrição</b> | <b>Subárea</b>   | <b>Tema</b>                       | <b>Aula Expositiva (S/N)</b> | <b>Data/Hora /Local</b>   |
|--|---------------------------|--|-----------------------------------|------------------------------|---|
| <b>FRANCISCO DE ASSIS DE LIMA DANTAS</b> | 35º                       | Atendimento e Recepção; Call Center (Operação e supervisão de telemarketing). Gerenciamento de Equipe de Vendas; Gerência Comercial; Planejamento de Vendas; Representação Comercial; Técnicas de Vendas; Vendas Consultivas; Inside Sales; Vendedor, Estratégias de Atendimento Remoto para Vendas, Engajamento e Fidelização de Clientes no Digital; Estratégias de Negociação. Formação Escolar: Nível Superior Completo e/ou especialização em Administração, Psicologia, Recursos Humanos ou área afins. Experiência comprovada na área e/ou subárea. GESTÃO E COMÉRCIO Marketing; Publicidade e Propaganda; Empreendedorismo Digital; Business Intelligence; Inbound Marketing. Planejamento para atuação em links patrocinados Planejamento para presença digital e busca orgânica – SEO, Técnicas para a Criação de Uma Loja Virtual. Planejamento, desenvolvimento Fundamentos Empresarial Growth de de coordenação mídias Growth, e digitais, Estratégia Promotor de | Gestão de pessoas para o Comércio | S                            | Data:<br><b>31/07/25</b><br>Hora:<br><b>16:00</b><br>Local:<br><b>Escola Técnica – Rua São Tomé, 444 – Centro</b> |

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  | Vendas; Operador de Caixa; Serviços em Supermercados Administração; Empreendedorismo e Inovação (modelagem de negócios, design thinking, desenvolvimento de MVPs, etc.); Gestão da Qualidade; Planejamento Estratégico, Gestão de Processos, Gestão por Competências: Soft Skills e Hard Skills; Ferramentas de Gestão. Gestão de Pessoas; Gestão de Conflitos; Relacionamento Interpessoal. Departamento Pessoal; Cálculos Trabalhistas e E-Social; Legislação. LGPD. Gestão comercial e de vendas. Planejamento de vendas; métricas e KIPs de vendas. Almoxarifado e Estoque; Logística. Visual Merchandising. Liderança Ágil Gestão colaborativa. |  |  |
|--|--|--|--|

Natal, 29 de julho de 2025.

**Lucas Gabriel Pio Gonçalves Dias**  
Comissão de Licitação do Senac-AR/RN