

## **PCP (Planejamento e Controle da Produção) para Indústria Gráfica – segmento promocional e comercial**

**Publico Alvo:**

Gerentes de produção, profissionais de PCP e vendas e interessados em conhecer sobre o Planejamento e Controle da Produção.

**Objetivo:**

Capacitar gráficas comerciais e promocionais a melhorar seu fluxo de trabalho, reduzindo prazos de entrega eliminando, se possível, as horas improdutivas e reduzindo custos.

**Programa:**

- O PCP como forma de redução de custos
- Levantamento da capacidade produtiva
- O correto layout da produção
- Análise de materiais para produção
- Análise do fluxo da produção
- Relacionamento da Produção com Vendas e Cliente
- Boletins e Relatórios do PCP
- Cadeia de suprimentos

**Docente:** Thomaz Caspary

**Dias:** 11 a 13 de fevereiro de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 190,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 290,00 para não associados e R\$ 100,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Formação de inspetores de qualidade para indústria gráfica

## **Público alvo:**

Gerentes, coordenadores e inspetores de qualidade, técnicos gráficos e demais profissionais da Produção Gráfica.

## **Objetivos:**

Aprimorar os profissionais de Controle de Qualidade e capacitar iniciantes na inspeção de qualidade, diminuindo erros nos processos produtivos, tais como perdas, devoluções e reclamações de trabalhos.

## **Programa:**

- Histórico do sistema de controle de qualidade;
- Sistemas de Qualidade; tipos de sistemas de controle de qualidade;
- Norma ISO;
- Fluxo de produção áreas de embalagens e editorial;
- Controle de qualidade de processo gráfico;
- Inspeção de processo e procedimentos de produção;
- Desenvolvimento de Check list;
- Criação de Check list;
- Classificação de defeitos (desvios);
- Postura diante da linha de produção;
- Inspeção por área produtiva;
- Inspeção de recebimento de matéria prima;
- Inspeção na área de pré-impressão;
- Inspeção na área de Impressão offset;
- Confecção de padrão de cores;
- Inspeção na área de corte-vinco;
- Inspeção na área de fechamento de cartucho;
- Inspeção na área de revisão;
- Inspeção na área de corte-guilhotina;
- Inspeção na área de máquinas dobradeiras;
- Inspeção na área de alceamento automático e manual;
- Inspeção em trabalhos em lombada quadrada;
- Procedimentos de trabalho, como elaborar e colocar em prática;
- De olho na qualidade;
- Noções sobre 5S e GMP para indústria gráfica.

**Docente:** Márcia Biaggio

**Data:** 25 a 28 de fevereiro de 2008

**Horário:** 18h45 às 21h45

**Investimento:** R\$ 260 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Como a gráfica pode tirar vantagem do uso do PDF/X-3?

## **Público Alvo:**

Profissionais gráficos de departamento de pré-impressão de gráficas e birôs, Produtores, Designers, Fotógrafos digitais, Publicitários, Webdesigners e Especialistas tratamento de imagens.

## **Objetivo:**

Este seminário é recomendado aos profissionais que trabalham em birôs, gráficas e em estúdios de design, dedicados à criação, finalização e fechamento de arquivos. Atende também a fotógrafos na medida em que podem visualizar o destino de suas imagens ao conhecer importantes conceitos como Condições de Impressão e gerenciamento de cores para uma determinada condição de impressão.

## **Programa:**

- O que é o padrão ISO PDF/X-3
- A mudança de paradigma: do PDF/X-1a para o PDF/X-3
- Entrando no mundo "colorimetricocêntrico"
- Fluxo neutro em relação à saída
- In-Rip separation: Vantagens e Desvantagens
- As características do PDF/X-3
- Como gerar arquivos PDF/X-3?
- Um tour na produção do PDF/X-3
- O Preflight do PDF/X-3
- Convertendo um PDF "comum" para PDF/X-3
- O uso do PitStop para auxiliar na conversão
- Provas: com o PDF/X-3 aumentam os problemas
- O sistema Altona: uma demonstração de que é possível
- Os problemas mais comuns do PDF/X-3  
fontes, geometria, transparência, MSOffice,
- Outras verificações do preflight
- O PDF/X-3 e gerenciamento de cores: qual é a condição de impressão da minha gráfica ? papel, tinta, processo, etc.
- Testando o Workflow: o Altona novamente
- A situação do mercado brasileiro: o PDF/X-3 vai "pegar"?

**Docente:** Bruno Mortara

**Data:** 17 a 19 de março de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Fluxos de trabalho ideais na pré-impressão

## Objetivo

Fundamentar os funcionários, gerentes e chefes de setor de departamentos de pré-impressão com elementos técnicos para a montagem e aperfeiçoamento de seus fluxos de trabalho, com sugestões de ferramentas para implementar ou melhorar etapas.

## Publico alvo

Profissionais de editoras, agências de propaganda, designers, produtores gráficos, clientes da indústria gráfica, assim como profissionais dos departamentos de pré-impressão de gráficas e editoras.

## Conteúdo programático

### Fluxos de recebimento de arquivos digitais dos clientes

- Formas de envio/recebimento de arquivos (e-mail, mídias, FTP e os modernos sistemas de submissão automáticos)

### Preflight

- Análise prévia (manual e automática) de arquivos em regime abertos, PostScript e PDF
- Os modernos sistemas de análise on-line e submissão de arquivos
- Envio de relatórios da análise para os clientes

### Principais problemas nos arquivos digitais e como resolvê-los

- Fontes
- Cores
- Imagens Bitmap
- Ilustrações Vetoriais

### Edição e reparos de arquivos digitais dos clientes

- Análise e sugestões de itens que podem ser corrigidos e os que não são recomendáveis

### Conversão, normalização e edição de arquivos dos clientes para o fluxo interno

- Normalização, homologação e certificação

### Geração de provas para os clientes

- Provas de layout, conteúdo, impositivas e contrato
- Soft Proof

**Docente:** Ricardo Minoru

**Data:** 31/03 a 03/04 de 2008

**Horário:** 18:45h as 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Produção Gráfica

**Público Alvo:**

Clientes da indústria gráfica, profissionais de agências de propaganda e editoras, produtores gráficos, designers, vendedores da indústria gráfica e todos os interessados em adquirir conhecimentos sobre os processos da produção gráfica.

**Objetivo:**

Fornecer um panorama geral sobre o fluxo da produção gráfica, tratando das operações e características da pré-impresão, impressão e acabamento.

**Programa:**

- Histórico
- Processos
- Segmentos do setor gráfico
- Plataformas e softwares
- Sistemas de provas
- Processos de Impressão
- Acabamento
- Matérias Primas
- Especificações de Cores

**Docente:** Sandra Rosalen

**Data:** 22 a 25 de abril de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 190,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 290,00 para não associados e R\$ 100,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Problemas e Soluções de Impressão Offset

**Público Alvo:**

Impressores e supervisores de Impressão Offset.

**Objetivo:**

Analisar os problemas apresentados durante a impressão, suas possíveis causas e soluções.

**Programa:**

- Conceito geral dos problemas de impressão
- Fatores que provocam problemas de impressão
- Como se apresentam os diversos tipos de problemas
- Os principais problemas
- As principais soluções

**Docente:** Eizo Kato

**Data:** 12 a 14 de maio de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# AS FERRAMENTAS DE QUALIDADE APLICADAS À INDÚSTRIA GRÁFICA

## OBJETIVO

Capacitar os participantes no entendimento e aplicação das Sete Ferramentas Clássicas da Qualidade. Exercitar a utilização destas técnicas com a finalidade de definir, mensurar, analisar e propor soluções para os problemas que interferem no bom desempenho dos processos e, também, propor melhorias para os processos que já apresentam resultados satisfatórios.

## PROGRAMA

1. Fluxograma
2. Lista de Verificação
3. Histograma
4. Diagrama de Pareto
5. Gráfico de Controle
6. Diagrama de Dispersão
7. Diagrama de causa e efeito ou Espinha de Peixe
8. Ferramentas complementares:
  - Diagrama de Árvore
  - Matriz de Priorização
  - Análise das analogias
9. Básico PDCA
10. Dinâmicas e exercícios para a aplicação prática das Ferramentas da Qualidade (aplicadas à Indústria Gráfica)

**Docente:** Márcia Biaggio

**Data:** 02 a 05 de junho

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 420,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Escola de Vendas

## **Público Alvo:**

Gerentes e supervisores de vendas, representantes comerciais, vendedores e promotores de vendas do mercado gráfico.

## **Programa:**

### **MÓDULO 1: *O Mercado e Vendas – O que são e como funcionam***

- A Indústria Gráfica nacional;
- Conceitos e definições do que é mercado;
- Como funciona a dinâmica mercadológica;
- Os 4 A's e a relação com o mercado;
- Como analisar, adaptar, ativar e avaliar o mercado;
- Planejamento de Mercado e Planejamento de Vendas – Como fazer e como ter sucesso.
- Conceitos e definições sobre o processo da venda;
- Os 3 Ps da Venda: Produtos/Serviços – Processos – Pessoas;
- Como administrar os 3 P's;
- O que são estratégia de vendas;
- Como montar uma estratégia vitoriosa;
- Como administrar e controlar as estratégias de vendas.

### **MÓDULO 2: *Planejamento e administração de vendas***

- Como fazer um Planejamento de Vendas;
- Técnicas utilizadas;
- Definindo objetivos, metas e cotas de vendas;
- Selecionando, integrando, treinando e motivando uma equipe de vendas;
- Como administrar os resultados de vendas;
- Produção e produtividade de vendas – Quais as diferenças?
- Controle de resultados – Qual a importância, como fazer?

### **MÓDULO 3: *Estratégias e técnicas para a conquista de novos clientes***

- Como determinar os alvos da conquista;
- A análise e a pesquisa;
- Onde e como conseguir informações;
- O que fazer com a informação;
- A importância do banco de dados, como estruturá-lo;
- Planejando uma campanha de conquista;
- Quais as informações necessárias para uma campanha de conquista;
- Como motivar a equipe para conquista de novos clientes;
- Treinando a equipe;
- Técnicas para a conquista de novos clientes;
- Recursos necessários.

### **MÓDULO 4: *Estratégias e técnicas para o Cross-Selling ou a venda ampliada***

- A venda básica e a venda ampliada;
- Conceituando venda ampliada / Cross-Selling;
- Paradigmas da venda ampliada – Como identificar os possíveis clientes para praticar o Cross-Selling;
- Técnicas para vender mais para os atuais clientes;
- Como manter uma estratégia de venda ampliada;
- Como administrar e controlar as estratégias que serão utilizadas;
- Quais controles ativar? Quais implantar?

### **MÓDULO 5: *Estratégias e técnicas para a fidelização de clientes***

- O que é fidelização?
- Quais clientes fidelizar?
- Quais são as informações necessárias?
- A importância do relacionamento na fidelização;
- Técnicas de Marketing de Relacionamento;

- C.R.M. – O que é e como fazer?
- Marketing Multinível aplicado a Fidelização de Clientes;
- Preparando uma estratégia;
- Ativando uma campanha;
- A pesquisa com ferramenta de fidelização;
- Pós-Venda;
- Controle de resultados de fidelização.

**MÓDULO 6: *Estratégias e táticas para a recuperação de clientes***

- Por que perdemos clientes?
- Identificando os motivos;
- O que fazer para recuperá-los?
- Quais clientes devem ser recuperados?
- Técnicas e estratégias de recuperação;
- Direcionamento da equipe para recuperação de clientes;
- Planejando e implantando uma campanha;
- Administrando e gerenciando controles.

**Docente:** Auro Aldo Goratti

**Data:** 23 a 27 de junho de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 420,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# **Custos e Orçamento para Indústria Gráfica**

## **Público Alvo:**

Orçamentistas Gráficos, Técnicos, vendedores de impressos e profissionais interessados.

## **Objetivo:**

Transferir conceitos técnicos e procedimentos que permitem a imputação de todos os custos da empresa para a formação de preço de venda.

## **Programa:**

Conceito e classificação dos custos: Conceito de custos; custos fixos e variáveis; custos diretos e indiretos.

Elaboração do mapa de localização dos custos indiretos: Sistema R.K.W; sistema Burden; apuração dos custos hora-máquina e hora-homem; rateio dos custos indiretos mensais; cálculo dos custos com depreciação de máquinas.

Elaboração de orçamentos e determinação do preço de venda: Rateio prático para elaboração de orçamento; cálculo dos custos com matérias-primas: papel (tipos e formatos, gramaturas, sentido fibra), tinta (cálculo do consumo de tinta); filmes, chapas, clichês, vernizes e outros materiais; cálculo dos custos com serviços de terceiro; cálculo dos custos indiretos: tempos de impressão, determinação e utilização de médias horárias; cálculo dos custos diretos de comercialização e lucro, impostos, comissões e taxas financeiras, margem de lucro; determinação do preço de venda.

Análise do preço de venda por contribuição marginal: Conceitos de contribuição marginal; determinação de faturamento de equilíbrio.

**Docente:** Flavio Botana

**Data:** 14 a 17 de julho de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Produção Gráfica

**Público Alvo:**

Clientes da indústria gráfica, profissionais de agências de propaganda e editoras, produtores gráficos, designers, vendedores da indústria gráfica e todos os interessados em adquirir conhecimentos sobre os processos da produção gráfica.

**Objetivo:**

Fornecer um panorama geral sobre o fluxo da produção gráfica, tratando das operações e características da pré-impressão, impressão e acabamento.

**Programa:**

- Histórico
- Processos
- Segmentos do setor gráfico
- Plataformas e softwares
- Sistemas de provas
- Processos de Impressão
- Acabamento
- Matérias Primas
- Especificações de Cores

**Docente:** Sandra Rosalen

**Data:** 04 a 07 de agosto de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 190,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 290,00 para não associados e R\$ 100,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Custos e Orçamento para Indústria Gráfica

**Público Alvo:**

Orçamentistas Gráficos, Técnicos, vendedores de impressos e profissionais interessados.

**Objetivo:**

Transferir conceitos técnicos e procedimentos que permitem a imputação de todos os custos da empresa para a formação de preço de venda.

**Programa:**

Conceito e classificação dos custos: Conceito de custos; custos fixos e variáveis; custos diretos e indiretos.

Elaboração do mapa de localização dos custos indiretos: Sistema R.K.W; sistema Burden; apuração dos custos hora-máquina e hora-homem; rateio dos custos indiretos mensais; cálculo dos custos com depreciação de máquinas.

Elaboração de orçamentos e determinação do preço de venda: Rateio prático para elaboração de orçamento; cálculo dos custos com matérias-primas: papel (tipos e formatos, gramaturas, sentido fibra), tinta (cálculo do consumo de tinta); filmes, chapas, clichês, vernizes e outros materiais; cálculo dos custos com serviços de terceiro; cálculo dos custos indiretos: tempos de impressão, determinação e utilização de médias horárias; cálculo dos custos diretos de comercialização e lucro, impostos, comissões e taxas financeiras, margem de lucro; determinação do preço de venda.

Análise do preço de venda por contribuição marginal: Conceitos de contribuição marginal; determinação de faturamento de equilíbrio.

**Docente:** Flávio Botana

**Data:** 16 e 23 de agosto de 2008

**Horário:** 9h às 16h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# **PCP (Planejamento e Controle da Produção) para indústria Gráfica – segmento editorial**

**Publico Alvo:**

Gerentes de produção, profissionais de PCP e profissionais interessados.

**Objetivo:**

Capacitar as gráficas comerciais a melhorar o seu fluxo de trabalho, reduzindo prazos de entrega eliminando, se possível, as horas improdutivas e reduzindo custos.

**Programa:**

- Relação do PCP com área comercial e de suprimentos
- Conhecimento da tecnologia adotada e dos meios de produção
- Análise da produtividade
- Planejamento do impresso e da Produção
- Análise dos Meios de Produção e das tarefas de cada serviço.
- Conhecimento técnico de Materiais e da Produção
- Fluxo de informação para todos os setores
- Análise de relatórios Pré e Pós Produção
- Terceirização e Serviços de terceiros
- Controles
- Análise de resultados de Produção e Produtividade

**Docente:** Thomaz Caspary

**Datas:** 25 a 27 de agosto de 2007

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 190,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 290,00 para não associados e R\$ 100,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Escola de Vendas

## **Público Alvo:**

Gerentes e supervisores de vendas, representantes comerciais, vendedores e promotores de vendas do mercado gráfico.

## **Programa:**

### **MÓDULO 1: *O Mercado e Vendas – O que são e como funcionam***

- A Indústria Gráfica nacional;
- Conceitos e definições do que é mercado;
- Como funciona a dinâmica mercadológica;
- Os 4 A's e a relação com o mercado;
- Como analisar, adaptar, ativar e avaliar o mercado;
- Planejamento de Mercado e Planejamento de Vendas – Como fazer e como ter sucesso.
- Conceitos e definições sobre o processo da venda;
- Os 3 Ps da Venda: Produtos/Serviços – Processos – Pessoas;
- Como administrar os 3 P's;
- O que são estratégia de vendas;
- Como montar uma estratégia vitoriosa;
- Como administrar e controlar as estratégias de vendas.

### **MÓDULO 2: *Planejamento e administração de vendas***

- Como fazer um Planejamento de Vendas;
- Técnicas utilizadas;
- Definindo objetivos, metas e cotas de vendas;
- Selecionando, integrando, treinando e motivando uma equipe de vendas;
- Como administrar os resultados de vendas;
- Produção e produtividade de vendas – Quais as diferenças?
- Controle de resultados – Qual a importância, como fazer?

### **MÓDULO 3: *Estratégias e técnicas para a conquista de novos clientes***

- Como determinar os alvos da conquista;
- A análise e a pesquisa;
- Onde e como conseguir informações;
- O que fazer com a informação;
- A importância do banco de dados, como estruturá-lo;
- Planejando uma campanha de conquista;
- Quais as informações necessárias para uma campanha de conquista;
- Como motivar a equipe para conquista de novos clientes;
- Treinando a equipe;
- Técnicas para a conquista de novos clientes;
- Recursos necessários.

### **MÓDULO 4: *Estratégias e técnicas para o Cross-Selling ou a venda ampliada***

- A venda básica e a venda ampliada;
- Conceituando venda ampliada / Cross-Selling;
- Paradigmas da venda ampliada – Como identificar os possíveis clientes para praticar o Cross-Selling;
- Técnicas para vender mais para os atuais clientes;
- Como manter uma estratégia de venda ampliada;
- Como administrar e controlar as estratégias que serão utilizadas;
- Quais controles ativar? Quais implantar?

### **MÓDULO 5: *Estratégias e técnicas para a fidelização de clientes***

- O que é fidelização?
- Quais clientes fidelizar?
- Quais são as informações necessárias?
- A importância do relacionamento na fidelização;
- Técnicas de Marketing de Relacionamento;

- C.R.M. – O que é e como fazer?
- Marketing Multinível aplicado a Fidelização de Clientes;
- Preparando uma estratégia;
- Ativando uma campanha;
- A pesquisa com ferramenta de fidelização;
- Pós-Venda;
- Controle de resultados de fidelização.

**MÓDULO 6: *Estratégias e táticas para a recuperação de clientes***

- Por que perdemos clientes?
- Identificando os motivos;
- O que fazer para recuperá-los?
- Quais clientes devem ser recuperados?
- Técnicas e estratégias de recuperação;
- Direcionamento da equipe para recuperação de clientes;
- Planejando e implantando uma campanha;
- Administrando e gerenciando controles.

**Docente:** Auro Aldo Goratti

**Data:** 08 a 12 de setembro de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 420,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

# Controlando as variáveis da impressão offset

## Programa:

- Controlando os insumos
  - Tinta
  - Fôrma
  - Papel
  - Blanqueta
  - Solução de molhagem
  
- Controlando os ajustes de impressora offset
  - Alimentação
  - Margeação
  - Conjunto Impressor
    - Cilindro porta-fôrma
    - Cilindro porta-blanqueta
    - Cilindro contra-pressão
  - Conjunto de Saída
  
- Controlando os impressos
  - Instrumentos
  - Densidade
  - Contraste Relativo de Impressão
  - Aumento do Valor Tonal
  - Sobreposição das tintas
  - Balanceamento Cromático

**Docente:** Pedro Casotti

**Data:** 20 a 23 de outubro de 2008

**Horário:** 18:45h às 21:45h

**Investimento:** R\$ 260,00 para associados ABTG / ABIGRAF / ABRAFORM / SINGRAFS; R\$ 360,00 para não associados e R\$ 160,00 para Alunos Escola SENAI Theobaldo De Nigris.

