

PERSONALIZE CURSOS ESPECÍFICOS DE ACORDO COM A NECESSIDADE DA SUA EMPRESA

**CATÁLOGO CURSOS
IN COMPANY**



 ssa-ce.com.br

 SSA.Ceara

 @ssa_ce

ANTECIPE O FUTURO E DÊ UMA TURBINADA NA GESTÃO DA SUA EMPRESA.

A Escola de Negócios do SSA promove palestras, cursos, treinamentos, consultorias e eventos de capacitação voltados para o setor automotivo. As atividades mostram, na prática, como a educação pode ser uma vantagem para as empresas alcançarem uma gestão de qualidade, boa penetração de mercado e clientes satisfeitos e fidelizados.

Confira nossos cursos incompany e garanta uma capacitação ainda mais personalizada para a sua empresa.

Fique por dentro das atividades promovidas pela Escola de Negócios do SSA em **www.ssa-ce.com.br/agenda-de-cursos**.



SUMÁRIO

ATENDIMENTO

<i>Atendendo e encantando o cliente</i>	5
<i>Comunicação eficaz para equipes de alto desempenho</i>	5
<i>Conexão com o cliente: excelência no atendimento ao público</i>	5
<i>Excelência no atendimento ao cliente</i>	5

FINANCEIRO

<i>Administração do capital de giro e do fluxo de caixa</i>	6
<i>Controles financeiros: de olho nas finanças da sua empresa</i>	6
<i>Custos e formação de preços: comércio e serviços</i>	6
<i>Gerenciando a pequena empresa com sucesso</i>	6
<i>Gestão das finanças pessoais</i>	7
<i>Gestão de compras e negociação com fornecedores</i>	7
<i>Gestão de créditos e cobranças: lidando com a inadimplência</i>	7
<i>Gestão eficaz de compras</i>	7
<i>Telemarketing de cobrança: como cobrar por telefone</i>	7

LIDERANÇA

<i>Chefia x Liderança I</i>	8
<i>Chefia x Liderança II</i>	8
<i>Como liderar equipes de trabalho</i>	8
<i>Desenvolvendo competências com coaching</i>	9
<i>Desenvolvimento de líderes</i>	9
<i>Eficácia gerencial</i>	9
<i>Liderança motivacional nas organizações</i>	10
<i>Liderança na gestão de pessoas e na condução de equipes</i>	10
<i>Inteligência emocional para fortalecer as relações</i>	10
<i>Inteligência profissional: desenvolvimento de competências essenciais para novos desafios do mundo corporativo</i>	10

LOGÍSTICA

<i>Gestão da distribuição e transportes</i>	11
<i>Gestão de estoque</i>	11
<i>Maximizando resultados com uma gestão de estoque eficiente</i>	11

MARKETING

<i>Comércio eletrônico para pequenas empresas: montando sua loja virtual</i>	12
<i>Marketing digital com foco em vendas</i>	12
<i>Marketing no Facebook</i>	12
<i>Marketing pessoal: uma ferramenta para a realização de seu projeto de vida</i>	13
<i>Mídias Sociais: como utilizar para o sucesso de sua empresa</i>	13
<i>Simplificando o marketing de relacionamento e aproximando clientes</i>	13

GESTÃO DE PESSOAS

<i>Arte de atrair e selecionar talentos para sua empresa</i>	14
<i>Relações interpessoais no trabalho</i>	14

VENDAS

<i>Como conduzir negociações eficazes</i>	14
<i>Comunicação assertiva para profissionais de venda</i>	14
<i>Estratégia de vendas para representantes comerciais</i>	15
<i>Estratégias de negociação em vendas</i>	15
<i>Marketing digital com foco em vendas</i>	15
<i>Planejamento comercial</i>	16
<i>Posicionamento de mercado: como vender com foco no cliente</i>	16
<i>Resiliência: o comportamento dos vencedores</i>	16
<i>Supervisão da equipe de vendas</i>	16
<i>Técnica de vendas: a venda com o foco no cliente</i>	17
<i>Técnicas de negociação com princípios em Harvard</i>	17
<i>Vendedor inteligente para um mercado exigente</i>	17

OUTROS

<i>A arte de falar em público</i>	18
<i>Administrando as preocupações e o estresse</i>	18
<i>Gestão do tempo no trabalho e na vida</i>	18
<i>Inteligência emocional para fortalecer as relações</i>	18
<i>Legislação trabalhista para micro e pequenas empresas</i>	19
<i>Programa 5S: sentidos, utilização, organização, limpeza, saúde e autodisciplina</i>	19





ATENDIMENTO

Atendendo e encantando o cliente

CONTEÚDO

- Relacionamento interpessoal;
- O capital humano;
- Marketing pessoal;
- A comunicação: expressão corporal;
- Comportamentos;
- Marketing de relacionamento: plano estratégico de relacionamento;
- Relacionamento personalizado;
- A excelência no atendimento: tratamento x atendimento;
- Conquistar x manter;
- A escala da lealdade;
- Gerenciando objeções e reclamações: como trabalhar com estas ferramentas;
- Planilha de registros.

Comunicação eficaz para equipes de alto desempenho

CONTEÚDO

- O que é comunicação;
- A importância da comunicação e seus impactos na formação de equipes de alto desempenho;
- Tipos e formas de comunicação;
- Ferramentas de comunicação eficientes;
- A arte de saber ouvir;
- Ruídos da comunicação;
- O feedback coletivo;
- Dicas para a comunicação eficaz.

Conexão com o cliente: excelência no atendimento ao público

CONTEÚDO

- Pontos fortes e pontos fracos;
- Elaboração e processamento de um auto perfil para auto-desenvolvimento;
- Tipologia de clientes;
- Perfil dos clientes - quem são e como se comportam;
- Estratégia do atendimento efetivo;
- Faces que definem procedimentos e atitudes dos profissionais de atendimento;
- Transparência x ética no atendimento;
- Relacionamentos no ambiente de trabalho;
- A importância do cliente interno;
- Como lidar com a autoridade.

Excelência no atendimento ao cliente

CONTEÚDO

- O perfil do funcionário de atendimento;
- Atendimento x tratamento;
- Escala da lealdade;
- Os sete pecados do atendimento;
- Lidando com queixas;
- Reclamações e clientes agressivos;
- A fórmula da satisfação do cliente;
- Agregando valor e gerando encantamento do cliente;
- Fidelização de clientes;
- Medindo a fidelização de clientes;
- Medindo a satisfação do cliente.



FINANCEIRO

Administração do capital de giro e do fluxo de caixa

CONTEÚDO

- A administração contábil e financeira;
- Análise e administração do capital de giro;
- Entendendo o ciclo operacional e financeiro da empresa;
- Os controles financeiros da empresa e o fluxo de caixa.

Controles financeiros: de olho nas finanças da sua empresa

CONTEÚDO

- Controle dos recursos no dia-a-dia;
- O fluxo de caixa;
- Análise do fluxo de caixa e determinação do capital de giro;
- Apuração dos resultados da empresa.

Custos e formação de preços: comércio e serviços

CONTEÚDO

- O novo paradigma - compra e venda de serviços como se fossem materiais;
- Diagrama de causa e efeito;
- Definição e como construir uma unidade padrão de custo;
- Conceitos e classificação de custos;
- Composição e o que é Mark-UP;
- Custos de vendas;
- Margem de contribuição;
- Exemplo de aplicação.

Gerenciando a pequena empresa com sucesso

CONTEÚDO

- A empresa;
- Planejamento (visão estratégica e etapas do planejamento);
- Compras (fatores de influência, planejamento e controle);
- Estoques;
- Finanças (cálculo de capital de giro, fluxo de caixa);
- Custo (formação do preço de venda, ponto de equilíbrio);
- Venda (pesquisa de mercado, propaganda e estratégias de venda).

Gestão das finanças pessoais

CONTEÚDO

- Dicas para manter o equilíbrio financeiro;
- Planejamento financeiro pessoal;
- O padrão de vida;
- Planejando as compras;
- O que fazer para evitar dívidas;
- Soluções para a falta de dinheiro;
- Orçamento financeiro e pessoal;
- Os dez mandamentos de um orçamento equilibrado;
- Dicas para sair do vermelho;
- Como conquistar sua independência financeira;
- Poupança;
- Qualidade de vida.



FINANCEIRO

Gestão de compras e negociação com fornecedores

CONTEÚDO

Introdução

- Conceito de Cadeia de Suprimentos;
- A importância do sub sistema
- Suprimentos na Logística Integrada;
- Objetivo de compras;
- Compras como função estratégica;
- Função, perfil e desafios do comprador moderno.

O ciclo e processo na aquisição de recursos materiais

- Requisição de compras;
- Processo de tomada de preços (seleção e justificativa para escolha de fornecedores);
- Procedimentos e cuidados nas alterações das requisições e pedidos de compras.

Negociação com fornecedores

- Negociação em compras;
- Conceito de negociação;
- Importância da comunicação verbal e corporal nas negociações;
- As três fases da negociação (planejamento, execução e controle).

Gestão de créditos e cobranças: lidando com a inadimplência

CONTEÚDO

- Cadastro do cliente;
- Os 5 C's do crédito;
- Análise de crédito;
- Limite de crédito;
- Procedimentos de cobrança;
- Acompanhamento e controle de recebimentos.

Gestão eficaz de compras

CONTEÚDO

- Ciclo de compras;
- Modelo de processos de compras;
- Fatores de decisão de compras;
- Ponto de ressurgimento;
- Giro do estoque e relação com fornecedores.

Telemarketing de cobrança: como cobrar por telefone

CONTEÚDO

- O que é telemarketing de cobrança;
- Como valorizar as pessoas que devem;
- Habilidades na cobrança ao telefone;
- O controle ao telefone;
- Como elaborar seu script;
- Etapas na cobrança por telefone;
- Diálogo de argumentação junto ao devedor;
- Respostas às colocações e às objeções do devedor;
- Simulação telefônica prática entre colegas;
- Mantenha alta a imagem da empresa.



LIDERANÇA

Chefia x Liderança I

CONTEÚDO

- Impacto das mudanças ambientais nas organizações;
- Compreendendo as pessoas e os resultados;
- A técnica de chefiar x a arte de liderar;
- Autocontrole do comportamento de gerenciar e como conviver com o estilo dominante;
- Analisando o potencial de liderança;
- O que é e quais as vantagens da liderança situacional;
- Casos práticos.

Chefia x Liderança II

CONTEÚDO

- A importância da globalização na economia e o impacto das mudanças no âmbito gerencial;
- Analisando e compreendendo você como chefe - líder;
- Avaliando para crescer - você e o colaborador;
- Elaborando o plano de desenvolvimento individual;
- Criando, mantendo e organizando a equipe de trabalho.

Como liderar equipes de trabalho

CONTEÚDO

- A empresa e a gestão do novo milênio;
- Novos paradigmas organizacionais;
- Dimensões de competência gerencial;
- Princípios básicos de gerência;
- Em que consiste a eficácia gerencial;
- O que é liderança;
- Competências básicas indispensáveis ao perfil do líder nas organizações;
- Da liderança situacional a liderança transformacional;
- Líderes: papel usual x novo papel;
- Habilidade da liderança dos times;
- Desenvolvimento de times;
- Potencializando o time organizacional;
- Dicas práticas para auxiliá-lo a obter melhores resultados da sua equipe.



LIDERANÇA

Desenvolvendo competências com coaching

CONTEÚDO

- Diferença entre coaching, terapia e consultoria;
- Vantagens e desvantagens do afirmar e perguntar;
- Etapas: coletas de dados, paradigmas pessoais e auto-avaliação;
- Estudos da ambiência: cultura antiga e atual;
- Reconhecendo necessidades e barreiras - diagnóstico;
- Metas estratégicas e metas de competência;
- Estabelecer foco;
- Descobrir possibilidades;
- Planos de ação;
- Remover barreiras;
- Habilidades do coach, criar confiança - empatia;
- Saber escutar - filtros;
- Perguntar - diferença entre pergunta fechada e pergunta aberta, dicas para a arte de perguntar, linguagem neutra;
- Comunicar - poderosos componentes da mensagem, informações de alta qualidade, comentando o processo - vídeotalk;
- Avaliar ganhos e perdas - método socrático;
- Focar em soluções;
- Empoderar - dar e receber feedback, poderosos componentes de reconhecimento;
- Acessar recursos;
- Aprendizado;
- S.M.A.R.T.;
- Dever de casa: meu plano coaching.

Desenvolvimento de líderes

CONTEÚDO

- Desenvolvimento de habilidades na condução de pessoas;
- Formação de equipes de trabalho altamente eficazes;
- Autoconhecimento - a importância da influência comportamental nas relações;
- Eu e os outros: como lidar com as diferenças;
- A soma das diferenças;
- Atribuições de um líder;
- O papel do líder na formação de uma equipe constelar;
- O papel da comunicação as dificuldades de dar e receber feedback;
- O que é gestão por competência;
- Autoridade x autoritarismo.

Eficácia gerencial

CONTEÚDO

- Análise de situações empresariais;
- A missão da empresa e o estabelecimento de metas e objetivos;
- Chefia para resultados;
- Análise da área de atuação;
- As habilidades na sua equipe de trabalho;
- Plano de ação para aumentar a eficácia dos resultados.



LIDERANÇA

Inteligência emocional para fortalecer as relações

CONTEÚDO

- Conceito e construção da Inteligência Emocional;
- Teste de inteligência emocional;
- Alinhamento dos níveis neurológicos;
- Como assumir adversidades;
- Como transformar reações irracionais em emoções produtivas;
- Estágios de adaptação e respectivos comportamentos.

Inteligência profissional: desenvolvimento de competências essenciais para novos desafios do mundo corporativo

CONTEÚDO

- A inteligência profissional nas organizações;
- Conceito e importância;
- Conhecimento, habilidade e comportamento;
- Nova postura profissional: tendências e mudanças;
- A importância do autoconhecimento;
- Crenças e comportamentos, capacidade de automotivação, estabilidade emocional;
- Desenvolvimento de competências, objetivo e estratégia de crescimento, habilidades necessárias e mudança, agenda de mudança, comprometimento e participação.

Liderança motivacional nas organizações

CONTEÚDO

- Análise do ambiente organizacional, no âmbito da liderança;
- Entendimento intra-pessoal da liderança na organização;
- Como trabalhar a automotivação;
- Como estimular a equipe a ficar motivada;
- Como institucionalizar a organização;
- Entender a postura do líder servidor dentro da organização;
- Trabalhando os recursos humanos na organização;
- Entendendo a dimensão do líder x gerente;
- O líder como ator estratégico na organização.

Liderança na gestão de pessoas e na condução de equipes

CONTEÚDO

- Líder transformador: autoconsciência e autogestão;
- O líder e a equipe: empatia e habilidade social;
- A equipe e o líder: confiança e engajamento;
- Os estilos de liderança e o atual modelo organização da sua empresa
- Os seis fatores-chaves que influenciam o ambiente de trabalho;
- A "causa" e seu influenciam o ambiente de trabalho;
- Os elementos da comunicação e da alta performance;
- Comunicação de Desenvolvimento Individual: autoavaliação e formulação de ações para o autodesenvolvimento.



LOGÍSTICA

Gestão da distribuição e transportes

CONTEÚDO

- Introdução à Logística;
- Cadeia de suprimentos – Supply Chain;
- Ciclo de serviços logísticos;
- Como mapear os processos de distribuição;
- Acompanhando resultados e formulando estratégias;
- O que é gerenciar estoques;
- Trabalhando com Indicadores de Resultados;
- Perdas e riscos operacionais;
- Tecnologia da Informação aplicada a Logística;
- Novas Tecnologias – RFID;
- Canais de Distribuição x Distribuição Física;
- Fluxos de mercadorias e serviços;
- Sistemas de gerenciamento de transportes;
- Colapso Logístico;
- Transporte Próprio x Terceirizado;
- Multimodalidade e Intermodalidade;
- Roteirização;
- Zonas de Distribuição;
- Gestão dos Custos Logísticos.

Gestão de estoque

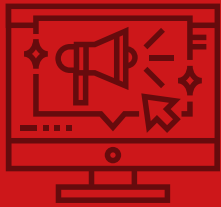
CONTEÚDO

- A importância da minimização de custos de estocagem;
- Conhecimento do processo de compras e estocagem integradas à logística da empresa;
- Exemplos práticos da curva ABC para obtenção de um estoque regular;
- Como calcular o estoque mínimo, máximo e giro do estoque;
- Estudos de casos sobre a redução do ciclo do pedido e os impactos na logística da empresa.

Maximizando resultados com uma gestão de estoque eficiente

CONTEÚDO

- Introdução à Logística;
- Cadeia de Suprimentos – Supply Chain:
 - Custos logísticos;
 - Exigências logísticas do novo mercado;
 - Ciclo da logística de suprimentos;
 - A importância das embalagens;
- 5S – Introdução à Qualidade Total;
- Classificação e uso da curva ABC;
- Macrofluxo da cadeia de suprimentos;
- Ciclo de serviços logísticos;
- Conceituação de processos;
- Como mapear os processos;
- Processo de cadastro e sua importância na cadeia de suprimentos e gestão de estoques;
- Processo de compras e o poder da boa compra;
- Estrutura e processos de recebimento;
- Estrutura e processos de armazenagem;
- Tipos de armazenagem e seus pilares;
- Gerenciamento por categoria;
- Acompanhando resultados e formulando estratégias;
- O que é gerenciar estoques;
- Reposição e movimentação de mercadorias;
- A eficiência na distribuição;
- Trabalhando com indicadores de resultados;
- Cobertura de estoque e ruptura;
- Perdas e riscos operacionais (conceituação);
- Tipos de perdas e como combatê-las;
- Impacto das perdas sobre os estoques;
- Como melhorar o desempenho combatendo perdas.



MARKETING

Comércio eletrônico para pequenas empresas: montando sua loja virtual

CONTEÚDO

- História da internet: evolução até o e-commerce;
- Definições e números do e-commerce BR;
- Benefícios do e-commerce;
- Tipo de plataformas de e-commerce;
- Principais plataformas e-commerce;
- Escolha da solução de e-commerce mais adequada;
- Hospedagem: opções e como escolher;
- Escolha do nome do domínio;
- Como registrar um domínio;
- Contratação e utilização dos principais meios de pagamento.

Marketing digital com foco em vendas

CONTEÚDO

Módulo 01

- Apresentação;
- O que é marketing digital;
- Números do marketing digital;
- Ferramentas do marketing digital;
- Websites que funcionam;
- SEO (otimização para buscadores);
- Presença nas redes sociais;
- Ferramentas do marketing digital e-mail marketing;
- Mídia digital;
- Inbound marketing.

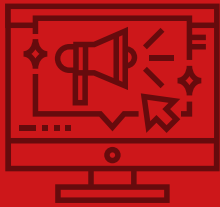
Módulo 02

- Ciclo do marketing digital;
- Planejamento de marketing digital;
- Diagnóstico;
- Definição de objetivos;
- Plano estratégico;
- Plano tático;
- Monitoramento.
- Conceito de Omnichannel.

Marketing no Facebook

CONTEÚDO

- Instalando corretamente sua presença na rede;
- Conteúdo e geração de valor;
- Acelerando a audiência;
- Promovendo sua página - anúncios, abas e apps;
- Medindo o sucesso - Edge Rank e métricas.



MARKETING

Marketing pessoal: uma ferramenta para a realização de seu projeto de vida

CONTEÚDO

- Gestão de carreira e a implantação de um plano de marketing pessoal;
 - A imagem que os outros têm de você corresponde a sua autoimagem
 - O que é e para que serve o Marketing Pessoal?
 - Onde você está hoje e onde estará no futuro;
 - Quando você é o produto;
 - Análise do SWOT aplicada a si mesmo;
 - Você na Matriz de Johari.
-

Mídias Sociais: como utilizar para o sucesso de sua empresa

CONTEÚDO

- Conceito de redes e mídias sociais;
 - Tipos de redes sociais;
 - Marketing e estratégias em redes sociais;
 - Planejamento e estratégias para mídias sociais;
 - Como associar mídias sociais e mídias tradicionais;
 - Táticas para as grandes mídias sociais: Facebook, Twitter e outras;
 - Casos de sucesso em utilização de mídias sociais em conjunto com mídias tradicionais.
-

Simplificando o marketing de relacionamento e aproximando clientes

CONTEÚDO

- Entendimentos das tendências do mercado consumidor;
 - Evolução do perfil do consumidor;
 - Atual perfil do consumidor brasileiro;
 - Entendo o marketing de relacionamento;
 - Uso inteligente de informação;
 - Empresa em foco nos clientes;
 - Estudo das forças e fraquezas do meu negócio;
 - Estratégias de relacionamento com o cliente.
-



GESTÃO DE PESSOAS

Arte de atrair e selecionar talentos para sua empresa



CONTEÚDO

- As novas relações de trabalho;
- Os desafios para área de gestão de pessoas;
- Atração e retenção de talentos;
- As técnicas de seleção;
- Condições para atrair talentos.

Relações interpessoais no trabalho



CONTEÚDO

- Estratégias para conviver bem;
- Influência dos diferentes temperamentos;
- O ambiente de trabalho;
- Ética e postura profissional;
- Inteligência emocional;
- Aprender com os erros;
- Feedback;
- Implantando mudanças.



VENDAS

Como conduzir negociações eficazes



CONTEÚDO

- Selecionar estratégias que levam aos melhores resultados possíveis nas diferentes situações de negociação;
- Adotando postura ética e flexível que favoreça uma negociação ganha-ganha;
- Realizando negociações que possibilitem atingir com eficiência os resultados almejados.

Comunicação assertiva para profissionais de venda



CONTEÚDO

- Comunicação;
- Comunicação assertiva, passiva, agressiva;
- Linguagem corporal;
- Comportamento assertivo;
- A importância da voz na comunicação assertiva;
- Assertividade em conflitos;
- Assertividade nas relações pessoais;
- Assertividade em negociações;
- Técnicas para ter uma comunicação assertiva;
- Usando a comunicação assertiva;
- Vantagens da comunicação assertiva.



VENDAS

Estratégia de vendas para representantes comerciais

CONTEÚDO

- Desafios da sobrevivência comercial;
- Planejamento e atuação;
- Conhecimento do mercado;
- Formação de data-base;
- Abordagem ao mercado;
- Plano de prospecção do clientes;
- Ferramentas estratégicas de vendas;
- Critério para definir território de vendas;
- Carga de visitação;
- Plano tático de vendas;
- Pós-venda.

Estratégias de negociação em vendas

CONTEÚDO

- Cenário do mercado competitivo e desafios profissionais;
- Perfil e características de personalidade do vendedor negociador;
- Tipos de vendedores e nova postura;
- A função do vendedor;
- Comunicação e expressão em vendas;
- Argumento e persuasão em vendas para vendas de resultado;
- Defesa de preços;
- Venda adicional e venda alternativa na rotatividade no mix de produtos;
- Os movimentos da negociação comercial.

Marketing digital com foco em vendas

CONTEÚDO

Módulo 01

- Apresentação;
- O que é marketing digital;
- Números do marketing digital;
- Ferramentas do marketing digital;
- Websites que funcionam;
- SEO (otimização para buscadores);
- Presença nas redes sociais;
- Ferramentas do marketing digital e-mail marketing;
- Mídia digital;
- Inbound marketing.

Módulo 02

- Ciclo do marketing digital;
- Planejamento de marketing digital;
- Diagnóstico;
- Definição de objetivos;
- Plano estratégico;
- Plano tático;
- Monitoramento.
- Conceito de Omnichannel.



VENDAS

Planejamento comercial

CONTEÚDO

- Por que planejar;
- Conhecimento do mercado;
- Análise de ambiente comercial;
- Definir mercado-alvo;
- Segmentação de mercado;
- Fact-base para uma abordagem comercial;
- Plano operacional de previsão de vendas;
- Estratégias para uma abordagem ao mercado;
- Análise da concorrência;
- Definir objetivos do planejamento comercial;
- Matriz de um planejamento comercial.

Posicionamento de mercado: como vender com foco no cliente

CONTEÚDO

- Mudança cultural da empresa;
- Foco nos colaboradores;
- Desenvolvimento do capital intelectual da empresa;
- Entendendo as reais necessidades dos clientes;
- Relacionamento com os diferentes tipos de clientes;
- Evolução do foco no cliente;
- Elaboração de soluções óbvias e inéditas;
- Criando um posicionamento positivo na mente do cliente.

Resiliência: o comportamento dos vencedores

CONTEÚDO

- O que é Resiliência;
- Transformando pressão por resultados em combustível para o crescimento pessoal e profissional;
- Trabalhando a flexibilidade e capacidade de superação;
- Comportamentos indispensáveis para uma pessoa resiliente;
- Incorporando a resiliência em estilo de vida.

Supervisão da equipe de vendas

CONTEÚDO

- O que é a gerencia avançada;
- Perfil e papel da gerencia de vendas;
- Endomarketing para gerentes;
- O que é necessário para comandar pessoas;
- Como alcançar a cooperação de sua equipe;
- Supervisionar desempenhos de pessoas;
- Conduzir a equipe para atingir metas de vendas;
- O poder e seu exercício;
- Sintomas de conflitos na equipe de vendas;
- O trabalho em grupo;
- Dificuldades dos grupos de trabalho;
- Chefiar e liberar;
- Motivar atitudes positivas;
- Porque os gerentes de vendas falham;
- Como surge um líder;
- Planejamento e supervisão de vendas.



VENDAS

Técnica de vendas: a venda com o foco no cliente

CONTEÚDO

- Visão histórica da profissão do vendedor;
 - As diversas funções do vendedor;
 - Desenvolvendo habilidades de prospecção de mercado e busca de clientes;
 - Desenvolvendo a habilidade de levantar necessidades de clientes;
 - Negociações, objeções e fechamento de vendas;
 - Organização das ações de pós - vendas;
 - Atitudes e comportamentos profissionais adequados de um vendedor.
-

Técnicas de negociação com princípios em Harvard

CONTEÚDO

- Conflitos;
 - Comunicação;
 - O perfil do negociador;
 - O problema - não barganhe por posições;
 - O modelo Harvard, baseado em princípios;
 - Entendendo o método Harvard:
 - Pessoas;
 - Interesses;
 - Opções;
 - Critérios;
 - BATNA.
-

Vendedor inteligente para um mercado exigente

CONTEÚDO

- O que diferencia um grande campeão de vendas
 - O mercado exige um perfil estrategista dos vendedores corporativos;
 - Pontos críticos nos passos fundamentais de uma venda;
 - Trazer para a realidade os objetivos sonhados;
 - Comprometimento profissional com a empresa e com seus clientes;
 - Marketing pessoal para vender sua imagem.
-



OUTROS

A arte de falar em público

CONTEÚDO

- Técnicas para falar bem em público;
- Como ser persuasivo;
- Planejamento de uma apresentação;
- A importância da voz na comunicação;
- A importância do vocabulário adequado na comunicação;
- A importância da expressão corporal na comunicação;
- A importância da emoção na comunicação;
- A importância da naturalidade na comunicação;
- A importância da concisão e da objetividade;
- Como desenvolver a oratória e a arte de ensino.

Administrando as preocupações e o estresse

CONTEÚDO

- Preocupações x problemas;
- Porque somos preocupados;
- Os verdadeiros motivos das nossas preocupações;
- O que é estresse e seu impacto no trabalho, na comunicação, nos relacionamentos, na capacidade de liderança, nos resultados, na produtividade, nos erros, no retrabalho, nos acidentes e na segurança;
- O que fazer para reduzir ou controlar o estresse;
- Conhecendo e aplicando as técnicas para analisar os problemas, reduzir e vencer as preocupações.

Gestão do tempo no trabalho e na vida

CONTEÚDO

- Os cinco P.S. da gestão do tempo - procrastinação, perfeccionismo, planejamento inadequado, pausas insuficientes e petulância;
- Como estabelecer metas na administração do tempo;
- Utilizando recursos que a tecnologia disponibiliza para a melhor gestão do tempo;
- Como fazer várias tarefas ao mesmo tempo;
- Como priorizar, organizar-se, cumprir prazos e delegar tarefas;
- Como equilibrar vida e trabalho e encontrar tempo para os relacionamentos.

Inteligência emocional para fortalecer as relações

CONTEÚDO

- Conceito e construção da Inteligência Emocional;
- Teste de inteligência emocional;
- Alinhamento dos níveis neurológicos;
- Como assumir adversidades;
- Como transformar reações irracionais em emoções produtivas;
- Estágios de adaptação e respectivos comportamentos.

CATÁLOGO CURSOS IN COMPANY



Rua Antenor Frota Wanderley, 535
Benfica - Fortaleza/CE

☎ 85 3206-6191

☎ 85 9 8891-5533

✉ educacao@ssa-ce.com.br

👉 www.ssa-ce.com.br

📍 /SSA.Ceara 📺 /ssa_ce