

Programa de
COACHING EMPREENDEDOR
PARA ALCANÇAR OS RESULTADOS QUE VOCÊ DESEJA

Muitas graduações preparam as pessoas para serem excelentes profissionais, mas a maioria dos cursos superior não as prepara para serem excelentes empreendedores. Porém, todo e qualquer profissional que deseja empreender precisa ter alguns conhecimentos e habilidades específicas.

O que fazer então?

Já que ficar esperando os clientes chegarem até você não funciona, e culpar sua formação, ou o sistema também não aumenta o seu número de clientes e muito menos seus rendimentos, então que tal assumir a responsabilidade por sua carreira, lutar por seu lugar no mercado de trabalho, e se tornar um empreendedor de sucesso?

Os objetivos deste programa, são:

- Fazer você assumir o controle pelo seu negócio;
- Capacitá-lo a buscar clientes;
- Qualificá-lo para pensar e agir como um empreendedor;
- Transmitir conhecimentos sobre marketing e vendas indispensáveis aos negócios.
- Ajudá-lo a planejar seu próprio sucesso.

Para isso usamos o **coaching**, que é uma metodologia que utiliza modelos, técnicas e ferramentas específicas para auxiliar na concretização de metas.

O *coaching* é uma ferramenta muito eficaz e está sendo muito usado no meio corporativo como uma ferramenta de desenvolvimento pessoal e profissional, que contribui substancialmente para o desenvolvimento das competências necessárias para aumentar a produtividade, melhorar o desempenho e obter maiores resultados para o negócio.

Mesmo na modalidade grupal o coaching busca desenvolver a necessidade de cada indivíduo para chegar a resultados cada vez melhores.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Empreendedorismo

- Conhecimentos básicos necessários para assumir uma postura mais empreendedora:
- Noções de vendas e negociação para prestação de serviços;
- Quanto cobrar e como;
- Disciplina e organização;
- Iniciativa, persistência e autoconfiança.

Metas

- Aprender a estabelecer metas (financeiras, de prospecção, de marketing, de resultados, de investimentos, etc.).
- A importância do planejamento.
- Execução: atitudes que fazem acontecer.

Marketing

- Identificar as estratégias de marketing mais adequadas ao seu negócio.
- Como utilizar essas estratégias para ganhar visibilidade.
- Redes sociais e marketing.

Prospecção

- Como atrair clientes respeitando a ética profissional.
- Formas de prospectar: o que pode funcionar melhor para você.
- A prospecção nunca termina.

Público-alvo: destinado a profissionais liberais, autônomos, micro empreendedores individuais, e pessoas interessadas em iniciar um negócio próprio.

Carga Horária: 12 horas

Datas: Dias 09, 16, 23 e 30 de outubro de 2018.

Horário: das 19h às 22h.

Investimento: R\$ 390,00 à vista; 2x de R\$200,00 ou 3x de R\$135,00.

Local: Virtude Consultoria