



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS DE ESTILO

COMO FAZER SUA EMPRESA ACONTECER

Programa do Curso



NEGÓCIOS DE ESTILO

COMO FAZER SUA EMPRESA ACONTECER

Objetivo

O curso tem como proposta auxiliar de forma conceitual e prática no processo de *start*, desenvolvimento ou profissionalização de uma empresa com foco em três pilares:

1. **Módulo Marketing**
2. **Módulos Finanças**
3. **Módulo Network.**

Modelo das aulas: Presencial

Carga horária: 5 dias e uma manhã, totalizando *40 horas*.

Ministrantes: Vandressa Pretto, Onília Araújo e Patricia Chiela.



CURSO DE
EXTENSÃO

BASE DE CONTEÚDOS ABORDADOS

Marketing

- Mercado: oportunidades, concorrentes e insights.
- Formatação do negócio – modelo de negócio, missão e operação.
- Construção de marca.
- Plano de Comunicação.

Finanças

- Custeio Básico.
- Gerenciando o dinheiro em uma pequena empresa.
- Precificação.

Networking/ Negociação

- Networking na prática.
- Prospecção /captação/ utilização de contatos.
- Como manter a rede ativa com qualidade.
- Técnicas de negociação.



Destaque: aula prática, onde o aluno aplica os conteúdos abordados exercitando a formatação e a **apresentação da sua empresa para um juri técnico qualificado para avaliar e indicar melhorias.**

DIFERENCIAIS



Raciocínio prático sobre o formato de negócio e construção em sala de aula da proposta da empresa e do seu plano de comunicação.



Ao concluir este curso, além de saber precificar corretamente seus produtos e serviços, você terá condições de criar um setor financeiro prático e essencial para o crescimento saudável de seu negócio.



Como fazer networking de forma eficiente, benefícios de manter e nutrir uma grande rede de contatos, estratégias de captação e venda de serviços.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO **MARKETING**

-> O Mercado de Moda e a Economia Criativa.

Conceitos: cenário de negócios, concorrência e oportunidades.

-> Como me posicionar nesse mercado?

Qual o meu diferencial?

-> Modelo de Negócios?

Que eu entrego? Forma e modelo de atuação.

-> Planejamento em Comunicação.

Definição de ferramentas, objetivos e canais
(on e offline)



-> Quem é meu público alvo?

- Quem é meu público potencial e o que ele deseja.
- Como adequar o meu posicionamento com a demanda?

Prática

- Definição da missão do negócio.
- Construção da matriz de negócio.
- Exercício de modelo Canvas.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO **FINANÇAS**

-> Gerenciando dinheiro em uma pequena empresa.

- Gestão de fluxo de caixa e planejamento;
- Política de crédito inteligente;
- Ponto de equilíbrio;
- Criando sistemas de registros financeiros.

-> Custeio básico- Prática e aplicação

- Enfatiza a importância de estabelecer o preço corretamente;
- Reduzir riscos financeiros;
- Alcançar o retorno sobre os investimentos.



Prática

- Exercício prático de precificação.
- Prática de fluxo de caixa.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO **NETWORKING**

-> Como desenvolver networking

- As práticas e competências para desenvolver networking.

-> A importância de rede de contatos e círculos sociais

- Ampliando as redes de contatos / abordagem e desenvolvimento;
- Utilizando de forma eficiente as redes sociais.

-> Comunicação pessoal e técnicas de apresentação

- Aproximação e abordagem;
- Quem conhece você? o poder secreto e o valor dos contatos;
- Como utilizar os contatos;
- Organizando de forma prática e eficiente os contatos.



Patrícia Chiela - Marketing

Publicitária de Formação e especialista em Comunicação com o Mercado, manteve sua agência de comunicação por quase 5 anos, além de ter atuado em áreas de planejamento de marketing e inovação. Já atendeu clientes como Jorge Bishoff, Nokia, Claro, Vizzano, Colombo, Gaston, RBSTV, Democrata, Iguatemi Caxias, Sicredi, entre outros, hoje dedica-se a Patrícia Chiela Gestão e Estratégia de Marcas.



Onília Araújo - Finanças

Sócia diretora da I.CON, empreendimento contábil que tem como marca a inovação, com sede em Porto Alegre e filial no Rio de Janeiro; fundadora da ESCOLA CONVEXO, iniciativa de empreendedorismo social que visa a potencialização de lideranças e o desenvolvimento socioeconômico; e entusiasta e fomentadora do empreendedorismo feminino.



Vandressa Pretto - Networking

Consultora de Imagem, Coaching, Visagista e Morfopsicologia . Hoje ela lidera a operação da Ecole no Brasil, além de ministrar cursos e ser responsável pela expansão da Escola no país. Graduada em Confecção Têxtil, Pós Graduada em Produção de Vestuário, e formada pelo IBC Coaching no Brasil.



NEGÓCIOS DE ESTILO

COMO FAZER SUA EMPRESA ACONTECER

VALOR

- ◇ Entrada de R\$600 + 5x de R\$400
 - ◇ Entrada via transferência bancária + boletos
- ◇ Ou 5% de desconto à vista
 - ◇ Via transferência bancária

Para garantir sua vaga,

peça a ficha de inscrição pelo email contato@ecolebrasil.com



CURSO DE
EXTENSÃO



CURSO DE
EXTENSÃO



NEGÓCIOS DE ESTILO

COMO FAZER SUA EMPRESA ACONTECER

www.ecolebrasil.com
contato@ecolebrasil.com