

Nome do Curso (Sugestão):

"Método 360º: Gestão, Marketing e Vendas para Negócios Lucrativos"

"Negócios Sem Caos: O Método para Gestão, Vendas e Marketing de Sucesso"

Estrutura do Curso: Módulos e Conteúdos

Módulo 1: Diagnóstico Inicial – A Radiografia do Seu Negócio

Objetivo: Fazer um levantamento completo do estado atual do negócio, identificando forças, fraquezas, e oportunidades de crescimento.

Conteúdo:

- Como mapear a situação atual do negócio (ferramenta de autodiagnóstico).
- Identificação de gargalos e pontos de melhoria.
- Introdução ao conceito de setores dentro de um negócio.

Transformação: O aluno adquire clareza sobre a estrutura e desempenho do negócio, com uma visão prática para começar as mudanças possíveis.

Módulo 2: Estruturando a Gestão – Bases Sólidas para o Crescimento

Objetivo: Ensinar como organizar e dividir o negócio em setores, criando processos eficientes e escaláveis.

Conteúdo:

- Como definir funções e responsabilidades em um negócio.
- Ferramentas práticas para organização (ex.: Trello, Notion).
- Introdução aos indicadores-chave de desempenho (KPIs).

Transformação: O aluno aprende a organizar o negócio em áreas funcionais, aumentando a eficiência e reduzindo o caos operacional.

Módulo 3: Gestão de Pessoas – O Segredo para Resultados Extraordinários

Objetivo: Capacitar o aluno a liderar equipes ou colaboradores, promovendo engajamento e resultados mensuráveis.

Conteúdo:

- Como dar feedbacks construtivos e motivadores.
- Técnicas de liderança prática para pequenas equipes.

- Acompanhamento de desempenho e alinhamento de metas.
Transformação: O aluno desenvolve confiança para liderar e alinhar sua equipe com os objetivos do negócio.
-

Módulo 4: Fundamentos do Marketing – Posicione-se no Jogo

Objetivo: Introduzir os pilares do marketing e como aplicá-los para aumentar a visibilidade e atratividade do negócio.

Conteúdo:

- Construção do público-alvo e definição de personas.
 - Criação de um posicionamento claro e específico.
 - Redes sociais e produção de conteúdo estratégico.
Transformação: O aluno aprende a se destacar no mercado com um marketing eficaz e alinhado ao público-alvo.
-

Módulo 5: Estratégias de Vendas – Converta Mais com Menos Esforço

Objetivo: Ensinar técnicas práticas e testadas para aumentar a conversão de vendas e fidelizar clientes.

Conteúdo:

- Scripts de vendas prontos para personalização.
 - Estratégias de conversão no WhatsApp e redes sociais.
 - Como criar e otimizar um mini funil de vendas.
Transformação: O aluno destrava as vendas e aumenta sua taxa de conversão em canais digitais.
-

Módulo 6: Escalando com Tráfego Pago – Potencializar Seus Resultados

Objetivo: Apresentar as principais estratégias de tráfego pago para atrair clientes e aumentar as vendas.

Conteúdo:

- Configuração básica de anúncios no Meta Ads e Google Ads.
 - Criação de campanhas com foco em conversão.
 - Métricas essenciais para otimização de investimentos em anúncios.
Transformação: O aluno domina as ferramentas de tráfego pago, expandindo sua base de clientes de forma estratégica e lucrativa.
-

Bônus (para Aumentar o Valor Percebido)

1. **Planilhas de Gestão e Controle** : Modelos prontos para organização financeira e monitoramento de desempenho.
 2. **E-book de Marketing Prático** : Estratégias de branding e produção de conteúdo para alavancar visibilidade.
 3. **Modelos de Scripts de Vendas** : Textos personalizáveis para uso imediato.
 4. **Calendário Estratégico de Postagens** : Um guia para manter as redes sociais ativas e relevantes.
 5. **Mentoria Exclusiva** : Sessões ao vivo para dúvidas e acompanhamento de implementação.
-

Formato e Duração do Curso

- **Duração:** 6 semanas, com 1 módulo liberado por semana.
 - **Formato das Aulas:** Vídeo-aulas gravadas, materiais de apoio em PDF e templates.
 - **Encontros ao Vivo:** Sessões de perguntas e respostas ao vivo, duas vezes durante o curso para estimular a aplicação dos conceitos.
-

Investimento Sugerido

- De R\$ 997 a R\$ 1.497, com possibilidade de upsell para mentorias individuais ou em grupo.