* Lista de perguntas gerais sobre uma empresa:
  + O que o motivou a criar a empresa?
    - ----------
  + Quais são os valores fundamentais da sua empresa?
    - ----------
  + Que serviços a sua empresa oferece?
    - Formação profissional
  + Qual é o seu maior sucesso e falhanço?
    - ------------
  + Como mede o seu sucesso?
    - --------------
  + Qual é a sua vantagem competitiva?
    - --------------
  + Quais são alguns desafios que enfrentou ao criar a empresa?
    - ------------
  + Que tipo de cultura promove na sua empresa?
    - -----------
  + Como é que recruta e retém talento na sua empresa? (como contrata empregados?)
    - Currículo Vitae, evidencias praticas e conhecimento pessoal.
  + Que passos toma para garantir a satisfação dos seus clientes?
    - Registo da reação final do formando à formação, formulário.
  + Como se adapta a mudanças futuras no mercado?
    - Adaptando os procedimentos de execução, manual de qualidade.
  + Quais são os seus planos futuros para a empresa?
    - ------------
* Lista de perguntas sobre uma empresa de venda de cursos:
  + Há quanto tempo a sua empresa vende cursos?
    - A 22 anos, a empresa foi criada em 2001.
  + Qual é o curso mais popular que vende?
    - O curso de processamento de texto.
  + Qual é o processo para se inscrever em um curso?
    - Muito diversificado, podem vir pelo centro de emprego, pelo centro qualifica, inscrição pelo site ou pela sede, ou em parcerias com associações culturais e recreativas (juntas de freguesia) e putras orgazinações sociais (lares, etc…)
  + Como garante que os estudantes recebem o melhor ensino?
    - Formadores e equipa técnica certificada.
  + Oferece algum tipo de certificação dos cursos?
    - Sim, uma certificação associada ao ministério da educação.
  + Tem algum desconto ou oferta especial nos cursos?
    - São gratuitos, são financiados pelo POPG.
  + Como garante que os estudantes ficam interessados no curso?
    - Cumprimento em qualidade com o referencial, onde estão os conteúdos do curso, planificado.
  + Oferece algum tipo de suporte para as pessoas completarem o curso?
    - Existem manuais, recursos técnicos e práticos para consolidação das competências planificadas.
  + Quantas vezes é que renova o conteúdo dos cursos?
    - A renovação é prevista pelo ANQEP (agencia nacional para a qualificação e o ensino profissional) e feita pela mesma.
  + Que tipo de feedback recebe das pessoas que realizam o curso?
    - Formulário de reação final do formando.
  + Quantos/Quais cursos estão disponíveis no momento?
    - Media 6 cursos/UFCD’s mensalmente
  + O nº de formadores da empresa?
    - Existe uma bolsa de formadores e estes são contratados à medida do necessário, mas em media costumam ser 12 por mês.
  + Como escolhe os cursos a dar?
    - De acordo com as pré inscrições de procura dos formandos.
* Lista de perguntas financeiras sobre uma empresa de venda de cursos:
  + Como é que calcula o preço dos seus cursos e que métodos de pagamento aceita?
    - Não existe pagamentos, são cofinanciados.
  + Que tipo de relatório financeiro você fornece às pessoas que realizam os cursos?
    - Não existe fornecimento aos clientes, só à entidade financiadora.
  + Tem alguma experiência com cursos online e os seus métodos de pagamento?
    - Existe a capacidade e já foi implementado E-learning, havendo um certificado específico para isso.
  + Como garante que as pessoas que realizam o curso recebem algo em troca do seu pagamento?
    - Elas recebem as formações porque assim é requerido delas.
  + Como trata de cancelamentos ou reembolsos nos seus cursos?
    - Existe uma politica antiga de reembolso total em caso de insatisfação, mas já não é necessária pois os cursos são financiados.
  + Existem taxas ou pagamentos adicionais aos cursos?
    - Não, financiados…
  + Que tipo de medidas são tomadas para garantir a proteção financeira dos seus clientes?
    - Não aplicavel
  + Oferece descontos por várias compras de uma única vez (bulk)?
    - Não aplicavel
  + Que tipo de medidas tem para garantir que está em cumprimento com as leis financeiras?
    - Cumprimento da certificação de qualidade da empresa, resposta às auditorias com apresentação de evidencias do cumprimento escrupuloso dos procedimentos.
* Lista de perguntas sobre gestão de uma empresa de venda de cursos:
  + Quais as estratégias que usa para gerar lucro na empresa?
    - Rigor e qualidade de prestação de serviços.
  + Que experiencia tem em lidar e controlar equipas de vendas?
    - -----------
  + Como garante a satisfação dos clientes com os cursos?
    - ------------
  + Que métodos usa para garantir o sucesso das vendas?
    - Qualidade do técnico comercial, responsável pela angariação dos formandos com interesse em formação.
  + Como se mantém a par da industria, melhores práticas e competidores?
    - Com uma formação continua dos formadores e estar atento às tendências do mercado.
  + Como motiva e mantem a sua equipa de vendas?
    - --------------
  + Como aborda os clientes e resolve as suas possíveis queixas?
    - Através de um dialogo e esclarecimento da veracidade dos factos em questão.
  + Como define os objetivos de venda da empresa?
    - Os objetivos da empresa são definidos pelo rácio dos recursos corpóreos, humanos, e financeiros perante a dimensão dos projetos a candidatar e cumprir.
  + Como usa a informação e a analise detalhada dos seus clientes para melhorar o seu negócio?
    - Implementação de ações de melhoria que poderão gerar alterações aos formulários e outros procedimentos de execução.