

## REFERENCIAL DE CURSO

<b>Nome do Curso</b>	<b>Networking – Dinamizar contactos e obter novos negócios</b>		
<b>Duração</b>	20 Horas		
<b>Horário</b>	Horário Pós Laboral (19h00 às 23h00) - Sábados (09h00 - 13h00 e 14h00 - 17h00)		
<b>Local</b>	SEMET – Vila Nova de Famalicão		
<b>Destinatários</b>	Esta Acção de Formação destina -se a todas as pessoas que desejem incrementarem a sua actividade comercial e desenvolver os seus contactos para aumento das vendas, nomeadamente comerciais, engenheiros comerciais, ou outros.		
<b>Processo de Selecção dos Formandos</b>	As inscrições serão consideradas por ordem de chegada, depois de devidamente formalizadas e pagas, percurso profissional e acções de formação frequentadas.		
<b>Forma de Organização</b>	Formação em Sala	<b>Modalidade de Formação</b>	Continua/ Atualização
<b>Área de Formação</b>	Formação de Professores e/ou Formadores		
<b>Informações Adicionais</b>	Aos participantes será entregue documentação de apoio e Certificado de Formação Profissional, em caso de Aprovação e frequência de 95% das horas da acção.		
<b>Descrição/Objectivos Gerais</b>	Dotar os participantes de competências que lhes permita definir o que espera de uma rede de contactos e adquirir métodos e instrumentos para desenvolver e manter a sua rede, adoptando atitudes vencedoras.		
<b>Módulos</b>	<b>Conteúdo Programático</b>	<b>Objectivos Específicos</b>	<b>Carga Horária</b>
<b>Módulo I</b>	Os contributos da rede ou do Networking; O networking hoje. - As regras e as práticas, vantagens e limites. Uma abordagem metódica e profissional. Capitalizar sobre as redes existentes: casos de sucesso.	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam conhecimentos gerais acerca de algumas questões pertinentes de Networking.	<b>4</b>
<b>Módulo II</b>	Alargar a sua rede - Organizar os seus contactos. Redes primárias, secundárias e grau de proximidade. As diferentes abordagens e armadilhas a evitar.	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam técnicas para alargar a rede de contactos.	<b>4</b>
<b>Módulo III</b>	Identificar os alvos: tomar contacto, fazer-se conhecer, envolver-se na relação. - Explorar as possibilidades da Web.	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam técnicas de explorar a web	<b>4</b>
<b>Módulo IV</b>	A rede nas etapas chave do processo de venda Detectar prospectos e oportunidades comerciais; A rede ao serviço do desenvolvimento das contas: saber interconectar os especialistas. Construir uma solução a partir da rede Implicar os membros para conseguir negócios.	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam técnicas comerciais a utilizar na rede.	<b>4</b>
<b>Módulo V</b>	Avaliar e desenvolver as suas capacidades de networking Ética e comportamentos vencedores.	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam comportamentos e técnicas de vencedores.	<b>4</b>