



CRONOGRAMA DE AULAS

BLOCO 1 - BOAS-VINDAS

- SEJAM MUITO BEM-VINDOS!
- AULA 1 - Que bom que você tomou a decisão!
- AULA 2 - Como vai funcionar tudo
- AULA 3 - Ciclos Evolutivos
- AULA 4 - Minha história

BLOCO 2 - CLAREZA

- AULA 1 - Clareza para decidir e crescer
- AULA 2 - Meu Mapa - Localização
- AULA 3 - O plano para chegar

MÓDULO 1 - VOCÊ

- AULA 1 - Introdução - Você
- AULA 2 - Introdução - Perfis de Comportamento
- AULA 3 - Perfil de Dominância
- AULA 4 - Perfil de Influência
- AULA 5 - Perfil de Estabilidade
- AULA 6 - Perfil de Conformidade
- AULA 7 - Janela de Johari
- AULA 8 - Entendendo o seu teste
- AULA 9 - Propósito / Missão / Visão / Valores
- AULA 10 - Sua Mentalidade
- AULA 11 - Talentos



CRONOGRAMA DE AULAS

MÓDULO 2 - AS PESSOAS E O MERCADO

- AULA 1 - Introdução - Pessoas
- AULA 2 - As Pessoas e o Mercado
- AULA 3 - Perfil do Brasileiro
- AULA 4 - Necessidades, Dores e Desejos
- AULA 5 - Comunicação Empática

MÓDULO 3 - ESTRUTURA DE NEGÓCIO

- AULA 1 - Introdução - Estrutura de Negócio
- AULA 2 - Introdução - Marketing
- AULA 3 - O lugar onde o seu cliente está
- AULA 4 - 12 Passos para uma Comunicação Transformadora
- AULA 5 - Passo 1 - Você é uma marca e as pessoas precisam entender que você existe
- AULA 6 - Passo 2 - Venda confiança - Quem conhece confia e quem confia compra
- AULA 7 - Passo 3 - Ganhar atenção do seu seguidor
- AULA 8 - Passo 4 - Organize a sua argumentação
- AULA 9 - Passo 5 - Venda para vender de fato
- AULA 10 - Passo 6 - Beleza vende
- AULA 11 - Passo 7 - É sempre sobre o outro
- AULA 12 - Passo 8 - Nível de consciência
- AULA 13 - Passo 9 - Influencie no emocional e venda no racional
- AULA 14 - Passo 10 - Gatilhos mentais
- AULA 15 - Passo 11 - Seja objetivo na sua comunicação
- AULA 16 - Passo 12 - A sua comunicação precisa fazer que a pessoa desça o funil



CRONOGRAMA DE AULAS

MÓDULO 3 - ESTRUTURA DE NEGÓCIO

- AULA 17 - Linhas Editoriais
- AULA 18 - Dicas de Conteúdo
- AULA 19 - A cara do seu Instagram
- AULA 20 - Introdução - Vendas
- AULA 21 - Níveis de Clientes
- AULA 22 - Alinhando expectativas
- AULA 23 - Negociação
- AULA 24 - Remarketing
- AULA 25 - Pessoas que procuram e não compram
- AULA 26 - Esteira de Produtos
- AULA 27 - Atendimento Presencial
- AULA 28 - 10 mandamentos para uma vida financeira saudável
- AULA 29 - Mandamentos 1 2 e 3
- AULA 30 - Mandamentos 4 5 6 7 8 9 e 10
- AULA 31 - Introdução: Equipe
- AULA 32 - PASSO 1- Norte da equipe
- AULA 33 - PASSO 2- O foco é gerar resultado
- AULA 34 - PASSO 3- Alinhando expectativas
- AULA 35 - PASSO 4- Reunião de feedback
- AULA 36 - PASSO 5- Como motivar um funcionário que não estará na sua empresa a vida toda
- AULA 37 - PASSO 6- Treinando um gerente
- AULA 38 - PASSO 7- Cada um tem um perfil
- AULA 39 - PASSO 8- Esteja aberto para desenvolver pessoas
- AULA 40 - Contratação / Demissão



CRONOGRAMA DE AULAS

BLOCO 3 - COLOCANDO A CLAREZA EM ORDEM

- AULA 1 - Introdução
- AULA 2 - Prioridades
- AULA 3 - Organização da agenda
- AULA 4 - Melhorando a produtividade
- AULA 5 - Ações de marketing e vendas
- AULA 6 - Considerações finais

BLOCO 4 - EXTRA

- AULA 1 - Tomada de Decisão
- AULA 2 - Tráfego Pago
- AULA 3 - Se você está começando um negócio