

Conteúdo Programático	Duração	Dia	Hora
<p><b>Sessão 0. Definição de Objetivos</b></p> <p>Sessão de <i>Coaching</i> para definir os objetivos que pretende atingir coma participação na Academia.</p>	2h30	12 Novembro	10:00 h
<p><b>Sessão 1. Mindset, Testar e Medir</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entender como definir os seus resultados e o seu futuro, bem como aprender a testar e medir o que é relevante no seu negócio.</li> </ul>	2h30	26 Novembro	10:00 h
<p><b>Sessão 2. Definir o seu Futuro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definir os seus objetivos;</li> <li>A importância do Foco. Visão, Missão e Cultura;</li> <li>Metas e Objetivos;</li> <li>Aprenda como construir um negócio de sucesso.</li> </ul>	2h30	10 Dezembro	10:00 h
<p><b>Sessão 3. Gerar <i>Cash Flow</i></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Esta sessão irá focar-se na importância do Marketing e as melhores práticas de implementação para alcançar os resultados esperados;</li> <li>A importância da alavancagem;</li> <li>Ter cada vez mais com cada vez menos.</li> </ul>	2h30	7 Janeiro	10:00 h
<p><b>Sessão 4. Controlo Financeiro</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A importância do lado financeiro, ativos e passivos reais, Cash Flow, rentabilidade e Cash Gap;</li> </ul>	2h30	21 Janeiro	10:00 h

<ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas valiosas para Testar e Medir na área financeira.</li> </ul>			
<p><b>Sessão 5. Controlo do Tempo e Entrega</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aprenda a gerir-se e a gerir o seu tempo;</li> <li>A importância da entrega do produto ou do serviço;</li> <li>Consistência e Qualidade;</li> <li><i>Lifetime value</i> do cliente.</li> </ul>	2h30	4 Fevereiro	10:00 h
<p><b>Sessão 6. Proposta Única de Venda (PUV ou USP)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar o que é único sobre o seu negócio e aprender a transformá-lo numa poderosa ferramenta de vendas;</li> <li>Vai descobrir o valor de uma PUV forte e a importância de definir a sua.</li> </ul>	2h30	18 Fevereiro	10:00 h
<p><b>Sessão 7. Comunicação com os Clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ganhar consciência dos diferentes estilos de comunicação e de aprendizagem;</li> <li>Esta sessão vai facultar-lhe ferramentas que irão aumentar a sua eficácia em todas as áreas do seu negócio.</li> </ul>	2h30	4 Março	10:00 h
<p><b>Sessão 8. Simplificar o Processo de Venda (Parte 1)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Compreender os diferentes tipos de vendedores;</li> <li>Primeira venda versus vendas repetidas;</li> <li>O funil de perguntas;</li> <li>Os padrões de desempenho;</li> <li>O poder do telefone e como lidar com objeções.</li> </ul>	2h30	18 Março	10:00 h

<p><b>Sessão 9. Simplificar o Processo de Venda (Parte 2)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Entender como pré-qualificar os seus potenciais clientes, alavancando o seu tempo e aproximando-o estrategicamente das suas oportunidades de vendas.</li> </ul>	2h30	1 Abril	10:00 h
<p><b>Sessão 10. Liderança e Trabalho de Equipa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aprender a construir uma equipa de sonho;</li> <li>Aprender a trabalhar O negócio e não NO negócio;</li> <li>Como delegar efetivamente e como recompensar a sua equipa para melhorar a paixão, atitude e compromisso.</li> </ul>	2h30	15 Abril	10:00 h
<p><b>Sessão 11. Pessoas, Sistemas, Marketing e Finanças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aprender a usar os sistemas no seu negócio para produzir resultados massivos;</li> <li>Aprender como alavancar os seus negócios através de pessoas, sistemas, marketing e finanças.</li> </ul>	2h30	29 Abril	10:00 h
<p><b>Sessão 12. LEVERAGE – O Jogo dos Negócios</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A ActionCOACH conta com esta metodologia de formação e “edutainment”; é a maneira mais rápida e mais poderosa para aprender os “segredos” dos negócios de sucesso;</li> <li>Os princípios que vai aprender com este jogo irão prepará-lo para uma vida de sucesso como empresário.</li> </ul>	4h	13 Maio (a confirmar)	(a confirmar)