



2°C IEEBOOK
2022

Sumário:

1.	
Apresentação	p.2
2. O que é o CIEEBOOK?	p.3
3. Encontro 36 - Visitando uma empresa	p.4
4. Encontro 38 - Habilidades administrativas	p.5
5. Encontro 40 - Tipos de vendas	p.6
6. Encontro 41 - Técnicas de vendas - estudos de caso de sucesso em vendas	p.7
7. Encontro 1 - Você é a sua vitrine	p.8
8. Encontro 2 - Etiqueta Empresarial	p.9
9.	
Conclusão	p.10

Apresentação:

Olá, me chamo Taiana, tenho 17 anos, estou no terceiro ano do ensino médio e trabalho na Copapel, como jovem aprendiz no administrativo.

O que é o CIEEBOOK?

O CIEEBOOK, é um livro digital, que tem por objetivo fazer um compilado de 8 encontros realizados na plataforma + videoconferências e trazer um pouco do que Eu aprendi dos temas trabalhados. É uma maneira de aproximar aprendiz, empresa e curso de aprendizagem. Espero que tenha uma leitura agradável e aprendam comigo também.

Encontro 36 - Visitando uma empresa

No encontro de hoje, vimos como ocorre uma visita de campo em uma empresa com determinado objetivo.

Alguns dos objetivos da visita são:

- Fortalecer as relações com o público externo.
- Apresentar a empresa ao público externo.
- Apresentar as boas práticas desenvolvidas pela empresa.

Encontro 38 - Habilidades administrativas.

No encontro de hoje, vimos sobre algumas habilidades que temos que desenvolver como:

- Aprender a tomar decisões difíceis.
- Ter habilidade para negociar.
- Solucionar possíveis conflitos.
- Ter uma boa comunicação.
- Gerenciar o tempo.
- Aprender com os erros.

As habilidades técnicas, humanas e conceituais são fundamentais para uma carreira de sucesso.

Encontro 40 - Tipos de vendas.

Nesse encontro vimos, o que é uma venda, suas técnicas gerais e algumas dicas de negociação.

Algumas dicas são:

- Tenha um bom conhecimento do seu mercado de atuação
- Saiba ouvir o posicionamento dos demais envolvidos
- Seja flexível, mas firme em suas ideias
- Construa um ambiente agradável de negociação

Encontro 41 - Técnicas de vendas - estudos de caso de sucesso em vendas.

Hoje vimos sobre as técnicas de vendas, que são métodos, diretrizes e práticas voltadas a contribuir para o fechamento do negócio.

Algumas das técnicas são:

- Estabelecer uma relação de confiança com o cliente.
- Ajudar o cliente a entender o que ele precisa.
- Ser criativo.
- Ser flexível.

Encontro 1 - Você é a sua vitrine.

No encontro de hoje vimos sobre a importância de cuidar da imagem pessoal no ambiente de trabalho. É importante, pois tem o poder de transmitir às pessoas que nos rodeiam credibilidade e confiança.

Encontro 2 - Etiqueta Empresarial

No encontro de hoje vimos algumas dicas de como ter etiqueta no ambiente de trabalho, como se adaptar no ambiente corporativo, algumas dicas de como escrever os e-mails e como falar em uma reunião.

Conclusão:

Durante a produção do livro, abordamos vários temas diferentes e aprendi muito.

Com isso, posso até mesmo ensinar para as outras pessoas o que aprendi ao decorrer da produção do CIEEBOOK.