



CIEEBook

O que é o CIEEBOOK?

O CIEEBOOK, é um livro digital, que tem por objetivo fazer um compilado dos conteúdos dos encontros realizados no curso de aprendizagem. Desejo que tenha uma leitura agradável.

Encontro 36: Visitando uma empresa

A visita empresarial ou turismo industrial é algo relativamente novo, com a grande concorrência, as empresas buscam fortificar cada vez mais uma boa imagem no mercado, com a visita do chão de fábrica possibilitando isso.

Para que haja um maior controle nas visitas, as empresas organizam horários para a circulação dos visitantes, para que não haja transtornos entre os funcionários e os visitantes, diminuindo assim os acidentes e possibilitando uma melhor visão dentro da fábrica. Todo o caminho a ser percorrido é também planejado com os responsáveis pelo turismo já sendo apresentados e aconselhados.

Para a empresa os pontos positivos são uma maior fidelidade dos consumidores para com seus produtos ou serviços. Os pontos positivos para o consumidor, ou visitante é a melhor compreensão do processo de fabricação dos produtos, vendo assim toda a tecnologia usada para fornecer um produto ou serviço com qualidade.

Encontro 37 - Fluxo de Caixa : Fundamentos básicos

Para se obter uma melhor compreensão de gastos, e ter uma maior visualização dos valores que circulam na sua empresa, é necessário que se faça um fluxo de caixa planejado.

O fluxo de caixa é um controle feito por empresas para se obter todos os valores gastos e ganhos em um determinado espaço de tempo, podendo ser semestral, trimestral ou até mensal. Nessa tabela é inserido os valores que são esperados para aquele mês ou período, e logo no final do mesmo, os valores são comparados, possibilitando uma melhor compreensão de todos os gastos e ganhos essa empresa possui.

Encontro 38 - Habilidades Administrativas

A administrador é uma figura muito importante em qualquer empresa, cuidando desde a área operacional a administrativa. Para a contratação de um funcionário que ocupe essa posição, são requeridos que algumas habilidades se destaquem.

O CHA, é uma técnica que pode demonstrar facilmente algumas competências necessárias para o cargo, conhecimento, habilidade e atitude são os três pilares do CHA. Ou seja, para que um profissional deseje se destacar na sua empresa, basta se aperfeiçoar nesses três pilares.

O cargo de administração não é algo fácil, a partir de uma admissão para o mesmo posto, é necessário que o ocupante do cargo esteja ciente de todas as responsabilidades que o mesmo trás. O profissional não estará somente ocupando uma cadeira de prestígio, mas estará vestindo a responsabilidade de incorporar mais do que nunca a sua vida profissional, a pessoal.

Encontro 40 - Tipos de vendas

A venda de produtos é quase comparável a uma pintura artística, nela são usadas técnicas e artimanhas para que o número de vendas sempre cressa; assim como uma pintura, que são usadas as técnicas necessárias, e a cada nova pintura, uma melhor arte é exigida.

A arte da venda, por assim dizer, é uma série de conjuntos adquirida pelo praticamente, o vendedor; nesse cargo são encontrados muitos detalhes, detalhes esses que são importantes para a venda de algum produto ou serviço. A linguagem corporal, o tipo de assunto comentado durante a venda, e a oratória são alguns exemplos do que pode decidir entre uma venda ou não.

As pequenas coisas fazem a total diferença nesse ramo, com o mercado cada vez mais exigente, é de extrema importância que esses procedimentos sejam conhecidos e executados.

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

Com o mercado consumidor cada vez mais exigente, é de extrema importância que o vendedor seja uma figura com grande conhecimento na área das técnicas de venda.

A cada dia que passa, mais se faz necessário a atualização dessas técnicas de venda. Por exemplo, um cliente chega na loja querendo um determinado produto, esse cliente já pesquisou a ficha técnica inteira do mesmo, então é de extrema importância que o vendedor conheça o máximo de informações daquele produto, e que se esforce a colocar ao cliente alguns dados que o mesmo não saiba. As técnicas são variadas desde as leituras corporais até aos bons valores pessoais do vendedor, tudo isso tem um grande peso na venda, mas um dos pontos mais importantes dos grandes vendedores de hoje, é a venda de valores, não de produtos.

Encontro 1 - Você é a sua vitrine

Com a cada vez maior exigência do mercado de trabalho, o profissional tem que se adequar a essas exigências, procurando uma vida profissional culta e bem estruturada. Para uma melhor taxa de aceitação no mercado de trabalho, é necessário algumas características, como uma comunicação excelente, uma aparência profissional disciplinar, interação interpessoal culta e objetiva, são algumas características necessárias para a formação de um excelente profissional.

A frase "Você é sua vitrine" diz que a sua loja/cargo obriga você a ter uma boa imagem, pois ninguém quer uma vitrine que não chame a atenção.

Encontro 2 - Etiqueta Empresarial

A "etiqueta" normalmente é assimilada a algo antigo, como a corte do rei Luis XIV da França, onde cada ação era necessário algum tipo de padrão ou etiqueta. Hoje em dia ainda existem as etiquetas, só que com um menor padrão.

Na vida profissional também é necessário o uso da "etiqueta", pois a mesma cria um ambiente de trabalho sem conflitos, ou desgostos pessoais, facilitando uma interação entre a empresa mais saudável. Claramente nem todos possuem o interesse de adquirir os hábitos para um melhoramento interpessoal, mas todos gostariam que a "etiqueta" fosse presente no seu ambiente de trabalho.