

CIEEBOOK
2^a edição

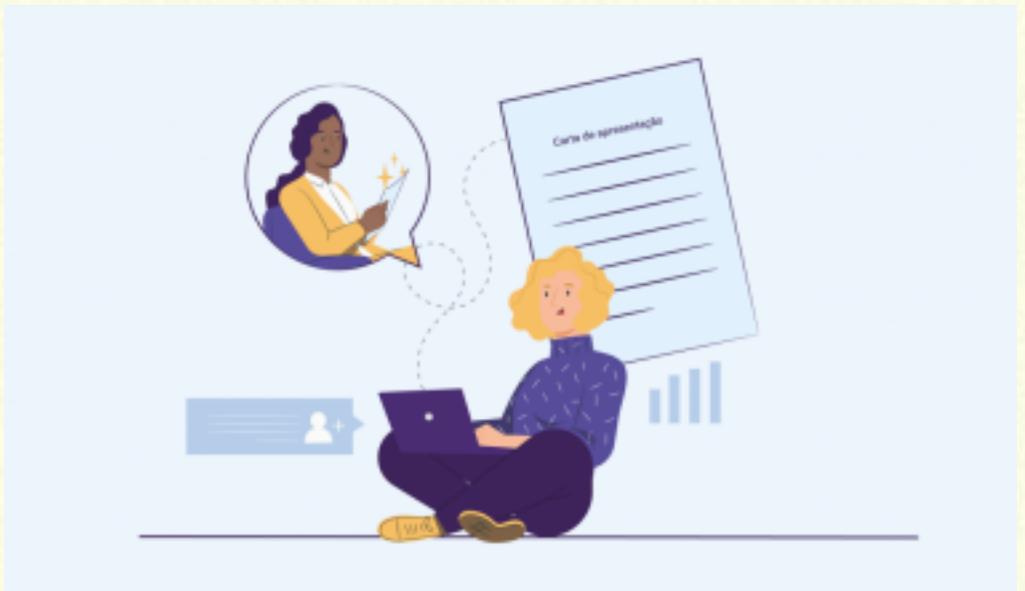
SUMÁRIO

1. Sumário
2. Apresentação
3. Objetivos
4. Encontro 1 - Funcionamento de uma visita de campo nas empresas.
5. Encontro 2 - Fluxo de caixa
6. Encontro 3 - Habilidades administrativas
7. Encontro 4 - Tipos de vendas
8. Encontro 5 - Vendas: conceitos e técnicas
9. Encontro 6 - Você é sua própria vitrine

Apresentação

Olá! Me chamo Thalia, tenho 21 anos, trabalho na empresa Apoio Logística, sou jovem aprendiz na área de Segurança do trabalho.

Com a criação do Ciebook mostrarei o conteúdo que aprendi durante os últimos encontros.



CIEEBOOK

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



Encontro 1 - Funcionamento de uma visita de campo nas empresas. 25/03/2022

A visita de campo em empresas tem como objetivo apresentar o local para familiarizar os clientes, transmitir transparência e confiança. Para fazer uma boa apresentação do local é necessário ter um bom material de apresentação, vestir-se apropriadamente, ter uma boa comunicação para que todos entendam o que está sendo apresentado, ouvir o cliente e estar disposto a sanar dúvidas. É importante que as empresas façam uma boa apresentação para que as pessoas saibam mais sobre a empresa e suas propostas.

Encontro 2 - Fluxo de caixa

01/04/2022

O fluxo de caixa é uma ferramenta de planejamento e controle financeiro, para aplicá-lo é necessário que empresa tenha as informações de toda a movimentação do capital gasto e recebido, em um determinado período de tempo. O grande objetivo do fluxo de caixa é fazer a apuração de saldo disponível para que a empresa possa ter uma base para o futuro.



Encontro 3 - Habilidades administrativas

13/05/2022

As competências administrativas são o processo de visualizar, compreender e estruturar as partes de todos os assuntos administrativos de uma empresa, consolidando resultados otimizados através de ações bem aplicadas. As habilidades de gerenciamento podem ajudá-lo a se manter organizado, se tornar um forte comunicador e melhorar suas habilidades de atendimento ao cliente. Certamente as habilidades administrativas são importantes em funções desse mesmo setor, elas também são úteis em vários ambientes de trabalho, basta ter um bom conhecimento para aplicação dessas habilidades.

Encontro 4 - Tipos de Vendas

22/04/2022

As habilidades de venda são métodos desenvolvidos e aplicados pelos vendedores para criar uma conexão entre o produto ou serviço oferecido e as necessidades de seus clientes. Conhecendo o que são habilidades de vendas, os profissionais podem experimentar estratégias, para terem melhores vendas.

Dicas para cativar os clientes, primeiro é importante ter pleno conhecimento sobre o produto que você está vendendo, flexibiliza seus discursos, crie pontos de sintonia com o cliente e seja criativo.

Encontro 5 - Vendas: conceitos e técnicas

29/04/2022

O principal objetivo dos conceitos e técnicas de vendas, como visto no tema anterior, é melhorar o relacionamento cliente-empresa, além, é claro, de aumentar a rentabilidade do negócio e ampliar as oportunidades. Com as habilidades certas de negociação de vendas, a equipe de qualquer empresa saberá exatamente como abordar os clientes, despertar seu interesse, construir relacionamentos de confiança e, finalmente, suprir suas necessidades.

Encontro 6 - Você é sua própria vitrine

06/05/2022

Passar uma boa impressão é muito importante para o desenvolvimento pessoal e principalmente o profissional. As empresas buscam pessoas que tenham um aparência competente além de suas habilidades, uma boa aparência, roupas de acordo com o local de trabalho, etiqueta, boa postura e ter um bom vocabulário. A marca pessoal é o resultado de um processo de diferenciação, construir sua marca pessoal é um trabalho contínuo e requer dedicação, para destacar-se no mercado e meio social.

Etiqueta empresarial

13/05/2022

A etiqueta empresarial ensina aos profissionais para que sejam agradáveis, permitindo-se viver com uma constante sensação de segurança e espontaneidade.

Mostra que uma boa auto apresentação, tanto na atitude como na forma de vestir, é o resultado de um equilíbrio ideal entre ambos. A etiqueta tem como objetivo ensinar a se portar em diversas situações, principalmente em um meio social, saber criar uma convivência harmônica entre colegas de trabalho e nas demais situações cotidianas.

Conclusão

Durante a produção do Cieebook, consegui passar o conhecimento e visão que tive dos temas abordados nos encontros, construir e compartilhar ideias é bem interessante e ajudam no autodesenvolvimento. A aprendizagem tem ajudado na descoberta de novas possibilidades, estou aprendendo a melhorar, organizar meus objetivos e estou feliz em participar desse projeto Cieebook.

