

CIEEBOOK

- Quem sou eu?
- O que é o CIEEBOOK?

1. Encontro 36 - Visita em campo
2. Encontro 37 - Fluxo do caixa
3. Encontro 38 – Habilidades administrativas
4. Encontro 40 – Tipos de venda
5. Encontro 41 – técnicas de vendas
6. Encontro 1- VOCÊ É A SUA VITRINE
7. Encontro 2 - Etiqueta empresarial

1

Quem sou eu?

Eu me chamo Monique Daros Gonçalves, sou uma jovem de 18 anos que gosta de novos aprendizados, gosto de ler, ouvir, e estou sempre buscando melhorar e também não menos importante se divertir em meio a tantos aprendizados entretanto, sei que atualmente busco aprender muito mais e ter uma rotina de aprendizados, deixar a diversão para momentos certos, tento ser o mais organizada possível em meu dia a dia e assim, busco melhorar a mim mesmo a cada dia. Acredito que o trabalho me torna uma pessoa mais feliz e realizada, Estou aprendendo muito nesse novo emprego na área que estou atuando e pretendo me capacitar cada vez mais para se tornar eficiente o bastante na empresa. Enfim, sou uma jovem que sonha e corre atrás de seus objetivos.

2

O que é o CIEEBOOK?

O CIEEBOOK é uma forma de reunir de forma direta todos os temas abordados nos encontros através da plataforma disponibilizada gratuitamente pelo CIEE.

O principal objetivo é o compartilhamento dos aprendizados de nós aprendizes através desse registro de forma virtual, formando assim, praticamente um resumo de todos os temas abordados ao longo do nosso curso, e com esse registro, as empresas podem acessar e ter uma noção dos estudos e atividades que realizamos nesse período.

Visita em campo

Mais segurança na visita: Todos devem ter consciência dos perigos locais e assim obedecer às regras, usando os equipamentos de segurança exigidos e agindo de forma correta no local. A empresa sendo responsável deve fornecer os equipamentos e informações importantes para a segurança de todos, para que assim seja possível se ter uma visita segura e apresentável para os visitantes. A visita tem como finalidade diversos pontos superimportantes para a empresa como, trazer melhorias, identificar pontos fortes, ver o desempenho dos colaboradores visando sempre o melhor desempenho em conjunto da empresa para melhor atendimento ao cliente. Os objetivos irão variar de acordo com o ramo de atividade da empresa e suas necessidades particulares.

Fluxo do caixa

Fluxo de caixa é o movimento de entradas e saídas de dinheiro do caixa da empresa. Sendo assim, é de extrema importância que a empresa cuide da sua parte financeira utilizando os relatórios de forma constante e coerente para melhor desenvolvimento e crescimento da empresa. Tendo alguns tipos de fluxo, como o caixa operacional que é o mais básico e caixa direto que garantem o acesso a todas as informações do caixa. Indiferentemente do fluxo de caixa utilizado eles vão servir para “abrir os olhos” do dono controlando suas ações sempre de forma positiva.

Habilidades administrativas

Devemos ter além do conhecimento, a habilidade de transformar esse conhecimento em prática nesse caso em relação a organização, tornando assim uma habilidade administrativa, entretanto, podemos ter diversas outras habilidades que não deixam de ser importante para um profissional. As três principais habilidades que um profissional deve ter é primeiramente as habilidades conceituais, é o saber pensar estrategicamente. Outra habilidade é saber trabalhar com outras pessoas, a habilidade humana que também é importante para saber motivar e liderar como um gerente, já nas habilidades técnicas é o domínio de níveis organizacionais mais baixos. CHA: significa conhecimentos (o saber), habilidades (o fazer) e atitudes (prática). É considerado quase um conceito colocado como forma de pensamento e agilidade do indivíduo, para que assim o administrador se analise de forma individual.

Tipos de venda

O processo de vendas é nada mais que, as etapas entre a equipe de vendas prospectar o cliente e o tempo dele comprar – ou não – da sua empresa. Os clientes manifestam diversificados tipos de comportamentos no processo de compra em função de suas tomadas de decisões variarem em conformidade ao tipo de produto ou serviço a ser comprado. O papel do vendedor em uma negociação comercial é justamente esse: trabalhar a favor do cliente Mas o que é venda? É entregar um produto para outra pessoa através do pagamento, se tem 5 principais tipos de venda: venda direta, venda consultiva, venda corporativa, venda casada e venda consignada.

técnicas de vendas

Prospecção - as técnicas de vendas para a etapa de prospecção visam driblar o grande volume de informações que os potenciais compradores recebem antes de chegarem ao vendedor.

Qualificação - As técnicas da etapa de qualificação visam determinar se o cliente pretendido tem perfil para adquirir os produtos/serviços ofertados. É um momento em que o vendedor precisa avaliar de forma crítica se a outra parte está realmente interessada e, se não estiver, se há potencial para convencê-la do contrário

Pós-venda - Muito se engana quem pensa que a venda termina com a concretização do negócio, após ter concluído o processo de venda, é fundamental manter-se à disposição do consumidor para ajudá-lo em potenciais dificuldades que venha a enfrentar com o produto/serviço, o famoso pós-venda. Essas técnicas objetivam fidelizar os consumidores pela sua satisfação.

VOCÊ É A SUA VITRINE

Nossos comportamentos físicos se tornam “nossa marca”, como nosso jeito de arrumar o cabelo, escolha de roupa, nossos pontos fortes de destaque e assim por diante, mostrando nossos diferenciais. Com isso, formamos nossa “vitrine”, ou seja, deixamos a vista o nosso “eu”, como produtos em uma vitrine.

Marketing pessoal e os tipos de marketing: Em diversos aspectos podemos trabalhar nosso marketing pessoal, como através das redes sociais postando e conferindo conteúdos de relevância sem postar “o que quiser”, ou seja, dar importância a assuntos que trazem diferença e não apenas para passar o tempo. É importante assim, cuidar também da imagem pessoal no trabalho pois ela é responsável pelos olhares significativos de outras pessoas que nos define, há diversos tipos de marketing que deixam de ser apenas estratégias digitais, se tornam um nicho e a empresa como principal responsável deve averiguar qual o melhor para o seu melhor desenvolvimento no mercado de trabalho.

ETIQUETA EMPRESARIAL

é importante pois geram reflexos positivos, tanto para a organização quanto para seus empregados, na medida em que aumentam a produtividade, estimulam a harmonia no ambiente de trabalho e ajudam no desenvolvimento profissional dos que o compõem.