



# GESTÃO EMPRESARIAL & ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIOS

## MATRIZ CURRICULAR – CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### MÓDULO 1 - DIS (DESENVOLVIMENTO INTEGRAL SISTÊMICO)

- 1) Conceito do tema a ser abordado;
- 2) A base do DIS;
- 3) O que é Auto Estima elevada;
- 4) Porque perdemos nossa auto estima;
- 5) Como recuperar a auto estima;
- 6) Como ter uma vida Sistêmica;
- 7) Como acreditar mais em nós mesmos;
- 8) O que significa o que os outros pensam a nosso respeito;
- 9) Percepção e Escolhas;
- 10) Alta Performance pessoal e profissional;
- 11) Como Comunicar, Pensar e Sentir;
- 12) Gerando resultados próprios internos e preparação psicológica;
- 13) Como abordar com profundidade o DIS;
- 14) Como não deixar a palavra vazia;
- 15) Equalizando o Emocional, Espiritual, Físico e Mental para uma vida Plena;
- 16) Atividade Complementar – Livro: Em busca de Sentido E O Poder da Autorresponsabilidade.

### MÓDULO 2 – GESTÃO DO TEMPO E PRODUTIVIDADE MÁXIMA

- 1) Conceito e Conscientização;
- 2) A Organização Pessoal e Profissional que faz ganhar tempo;
- 3) Como ter Foco e Determinação;
- 4) As principais técnicas de Concentração;
- 5) Como lidar com as interrupções;
- 6) Como aprender de uma vez por todas, a dizer não com tom de sim;
- 7) O Poder da Pontualidade;
- 8) Gerenciamento dos pensamentos e das emoções;
- 9) Resgatando Valores (Atividade Lúdica);
- 10) Os mandamentos da Administração do Tempo na Vida;
- 11) Como gerar economia de tempo;
- 12) Aprofundando na Tríade do Tempo;
- 13) Chega de dizer não tenho tempo;
- 14) Conhecendo e destruindo os desperdiçadores de tempo;
- 15) Otimização do Tempo;
- 16) Atividade Complementar – Livro: Faça o Tempo Trabalhar pra você.

### **MÓDULO 3 – NETWORK – A ARTE DE DECIFRAR E CONECTAR COM PESSOAS**

- 1) Conceito e conscientização;
- 2) O mundo globalizado;
- 3) O Poder da Conexão;
- 4) Como geral Conexões saudáveis;
- 5) O limite das Conexões Pessoais e Profissionais;
- 6) Percepção e leitura das pessoas;
- 7) Como entender os tipos de pessoas à nossa volta;
- 8) Como aumentar diariamente nossas conexões;
- 9) Como começar e manter uma conexão que vale a pena;
- 10) De onde nascem as melhores conexões;
- 11) O que as pessoas podem esperar de uma conexão com você;
- 12) Como entender o comportamento das pessoas;
- 13) Como trabalhar o nosso comportamento com as pessoas;
- 14) O que as pessoas esperam de nós;
- 15) Por quê as pessoas devem se conectar com você;
- 16) Atividade Complementar – Livro: Como fazer amigos e influenciar pessoas e Como Decifrar as Pessoas.

### **MÓDULO 4 – COMUNICAÇÃO DE IMPACTO E ORATÓRIA INSPIRADORA**

- 1) Conceito e Conscientização;
- 2) O que mudou nos últimos tempos na comunicação assertiva;
- 3) Como falar em público com tranquilidade e segurança;
- 4) O Poder da Palavra bem dita;
- 5) O estrago da Palavra mau dita;
- 6) As Falhas na comunicação contemporânea;
- 7) Comunicação simultânea e ágil;
- 8) Como prender a atenção das pessoas quando você está falando;
- 9) As competências mais exigidas na atualidade na Oratória;
- 10) Os oradores de ontem x os de hoje;
- 11) Falando primeiro pra você;
- 12) O maior desafio em falar e se expressar corretamente;
- 13) Você seria seu expectador?
- 14) Relato Relevante e Avaliação da Espontaneidade (Atividade Lúdica)
- 15) Humildade x Arrogância na Voz;
- 16) Atividade Complementar – Livro: TED – Falar, Convencer e Emocionar (Germine Gallo)

### **MÓDULO 5 – ACREDITE EM VOCÊ, MAS, DESENVOLVA SUAS CAPACIDADES**

- 1) Conceito e Conscientização.
- 2) O que é o Método acredite em você e como nasceu;
- 3) Está com medo? Vai com medo mesmo;
- 4) Qual é a sua história de vida;
- 5) No que sua história impacta na vida das pessoas a sua volta;
- 6) O quanto você cresceu nos últimos anos;
- 7) Como vem o seu crescimento;
- 8) Como crescer e contribuir;
- 9) Como não aceitar menos do que você deseja pra sua vida;
- 10) Buscando pessoas que acreditam em você;
- 11) Abandono das relações destrutivas;

- 12) O que falta para você chegar na Plenitude;
- 13) Ganhos a mais todo mês;
- 14) Desenvolvendo Competências Pessoais e alavancando seus resultados;
- 15) Como adquirir forças internas para seguir em frente,
- 16) Atividade Complementar. Livro: Acredite em Você. (Sandra Vaz)

## **MÓDULO 6 – PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO E MARKETING**

- 1) Conceito e Conscientização;
- 2) Inteligência Estratégica;
- 3) Alinhamento do pensamento estratégico;
- 4) Metodologia do Planejamento;
- 5) Gestão do Conhecimento dentro do PA;
- 6) Revolução e Evolução da Informação;
- 7) A grande necessidade de divulgação do PA;
- 8) Conhecimento como recurso ou como processo;
- 9) Planejamento Estratégico inserido no espaço físico e na mente;
- 10) Pensamento, Percepção e Valor;
- 11) Criando metodologia de conhecimento e ação;
- 12) Categoria do conhecimento;
- 13) Valor e Estratégia: Conhecimento e Ação;
- 14) Agregar Valor, Reduzir Custos e Incertezas, Criar valores;
- 15) Antecipação à Mudança,
- 16) Atividade Complementar. Livros:
  1. *Business Model Generation – Inovação em Negócios*
  2. *Value Proposition Design – Como construir uma proposta de valor inovadora*
  3. *Business Model You – O modelo de negócios pessoal*

## **MÓDULO 7 – GESTÃO FINANCEIRA PESSOAL E PROFISSIONAL**

- 1) Conceito e Conscientização;
- 2) Como se dá o uso consciente do dinheiro;
- 3) Entendo porque as pessoas gastam o que não têm;
- 4) Como não ser compulsivo;
- 5) Entendo Desejado x Necessário;
- 6) Tomando consciência dos tipos de consumidores;
- 7) O que é e como vem a Independência Financeira;
- 8) Como montar planejamento financeiro pessoal e profissional;
- 9) Salário e ganhos curtos e mês longo. Como inverter;
- 10) Estatísticas de satisfação financeira dos brasileiros;
- 11) DSOP – aprendendo a ganhar e gastar;
- 12) Entendendo o pensamento dos endividados;
- 13) Entendendo o pensamento dos ricos;
- 14) A cultura impregnada sobre dinheiro e como eliminar de vez;
- 15) Como adquirir prazer em viver dentro do orçamento mensal,
- 16) Atividade Complementar. Livro: Criação de Riqueza (Paulo Vieira) e Quem Pensa Enriquece (Napoleon Hill).

## **MÓDULO 8 – INOVAÇÃO E LIDERANÇA**

- 1) Conceito e Conscientização;
- 2) Como ter equipes motivadas e engajadas;
- 3) Como liderar pelo exemplo;
- 4) A comunicação como forma de retenção de talentos;
- 5) Despertando na equipe a Iniciativa, Proatividade e Compromisso;
- 6) Líder autocrático x Líder democrático;
- 7) Por quê perdemos grandes colaboradores;
- 8) O que é motivar e o que entusiasmar;
- 9) Como fazer perguntas em vez de dar ordens (Líder Coach);
- 10) O que mais motiva sua equipe no mundo das mudanças, era do conhecimento e a valorização do capital intelectual;
- 11) O que seus liderados esperam de você;
- 12) Como chamar atenção dos seus liderados (Técnica PNP);
- 13) O poder do entusiasmo e da Auto Motivação;
- 14) Motivar sua equipe é um grande desafio, MANTER a motivação é outro;
- 15) Não tenha funcionários, tenha colaboradores e PARCEIROS;
- 16) Atividade Complementar. Livro: De olho na Equipe (David Flamantle) Eu, Líder Eficaz (Paulo Vieira).

## **MÓDULO 9 – BUSINESS INTELLIGENCE**

- 1) Conceito e conscientização;
- 2) Como montar um negócio promissor;
- 3) Como recrutar e selecionar por competências;
- 4) Como fazer uma empresa dar certo;
- 5) Escolhendo o segmento adequado de acordo com o mercado;
- 6) Como atingir lucros jamais vistos;
- 7) O que já deu certo e o que já deu errado;
- 8) O que diz a comunicação visual;
- 9) e-Commerce;
- 10) Redes Sociais e seu negócio;
- 11) Onde sua empresa precisa estar para ser a melhor do segmento;
- 12) Quebrando de vez a arrogância nos negócios;
- 13) Produtividade Máxima;
- 14) Como encontrar as melhores oportunidades para seu negócio;
- 15) Metas Smart – Trabalhando com os seus objetivos,
- 16) Atividade Complementar. Livro: Como fazer uma empresa dar certo em um país incerto. (Abílio Diniz) Oportunidades Disfarçadas (Carlos Domingos)

## **MÓDULO 10 – NEURO VENDAS E VENDAS DE ALTO IMPACTO**

- 1) Técnicas de Negociação do Vendedor de Qualidade;
- 2) O que são Vendas de Alto Impacto;
- 3) Vendendo o Intangível.
- 4) Técnicas de Abordagem e Fechamento de Vendas;
- 5) Fidelização de Clientes a Longo Prazo.
- 6) Como preparar nosso cartão de visitas – Nós mesmos.
- 7) Como Dobrar seu Salário em Vendas.
- 8) O lado mais prazeroso das Vendas.
- 9) Quem vende Enriquece.
- 10) Vendedor Pit Bull.

- 11) Vendas Empreendedoras.
- 12) Mensuração e Análise de Resultados para Aumento das Vendas;
- 13) Transformando Objeções em Vendas.
- 14) Vendendo o que todos buscam comprar – Benefícios;
- 15) Atividade Complementar. Livro: Quem Vende Enriquece (Napoleon Hill) A Bíblia de Vendas (Jeffrey Gitomer).

## **MÓDULO 11 – A ARTE DE RESOLVER PROBLEMAS**

- 1) Com transformar resolução de problema em arte;
- 2) Quanto mais problema, mais dinheiro;
- 3) Como começar a se mexer rumo à resolução;
- 4) Se sentindo útil e engajado pelas soluções encontradas;
- 5) Um novo jeito de pensar e um novo jeito de fazer e enxergar;
- 6) Mantendo a energia da vida;
- 7) Melhorando-se como profissional pela arte de dar soluções;
- 8) As sérias consequências por negar o problema ou procrastinar;
- 9) Uauuuuuuu!!! O mundo não vai ficar mais simples;
- 10) O mundo terá cada dia mais problemas e mais oportunidades;
- 11) As crenças limitantes sobre os problemas;
- 12) Como eliminar problemas pra sempre;
- 13) Os modelos de prevenção de problemas na vida pessoal e profissional;
- 14) Como agir e reagir diante dos problemas que vão surgindo;
- 15) Você no comando;
- 16) Atividade Complementar. Livro: Problemas Obba (Roberto Shinyasiki)

## **MÓDULO 12 – PROJETO INTEGRADOR / FORMATURA**

- 1) Conceito e Conscientização;
- 2) Sorteio do trabalho a ser desenvolvido;
- 3) Medida do anél de formatura;
- 4) Escolha da certificação;
- 5) Local para o evento;
- 6) Agendamento do evento;
- 7) Distribuição dos grupos de trabalho;
- 8) Agendamento reuniões de alinhamento;
- 9) O projeto escrito (teoria);
- 10) O projeto escrito e a prática;
- 11) Mesa julgadora para dúvidas e sugestões;
- 12) Vestimenta e patrocínios;
- 13) Classificação da pontuação para fechamento do boletim individual;
- 14) O desenvolvimento da apresentação;
- 15) Envio ao mercado ou parcerias de sucesso;
- 16) PREPARAÇÃO PARA O VOO DE ÁGUIA!!!

**12 MESES – 760 HORAS**

**INÍCIO DIA 05/05/2020**

**1 SÁBADO AO MÊS**

**AULAS PRESENCIAIS + ATIVIDADE COMPLEMENTAR**



BASEADO NO MÉTODO E NO LIVRO  
ACREDITE EM VOCE

**WWW.QUALIFICARRH.GOIANIA.BR**  
**(62) 3921-5015 (62) 99297-4024**

