

CURSO: DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL DE CONSULTORES



AO FINAL DO CURSO VOCÊ SABERÁ COMO:

- **Estruturar sua própria atividade** e prestar assessoria estratégica, técnica e metodológica a empresas de quaisquer ramos e portes;
- **Encontrar o FOCO** ideal para sua atividade como consultor, coach ou palestrante/instrutor;
- **Realizar marketing de baixo custo e altos resultados** em gerar procura de sua atividade profissional pelo mercado;
- **Concretizar vendas de trabalhos de consultoria, coaching e apresentações;**
- **Executar trabalhos de consultoria rentáveis;**
- **Superar resistências** aos trabalhos de consultoria contratados;
- **Gerenciar mudanças** ocasionadas pelos trabalhos e **administrar as transições** daí decorrentes

PROGRAMA:

1) UMA DECISÃO PROFISSIONAL E UM PROJETO DE VIDA

- **Consultoria: uma alternativa de TRABALHO muito rentável!**
- *"Estar Consultor" ou "Ser Consultor"?*
- As delícias e as agruras - pontos positivos e negativos
- As oportunidades e os riscos da Consultoria
- Como começar na carreira: Autônomo/Independente, Associado, Parceria, Cooperativa de Consultores, Funcionário ou Sócio de uma Consultoria?

- Abertura de empresas: aspectos tributários, modelo de empresa e a nova Lei 147/2014
- As Novas Alterações do Simples Nacional para 2015

2) MARKETING PARA CONSULTORES, COACHES E PALESTRANTES

- **Como "Ser comprado" ao invés de "Vender"**
- Apresentação pessoal e postura diante dos Clientes
- Como fazer o seu marketing pessoal e construir a sua imagem
- Como tornar-se conhecido... e procurado!
- Como ser convidado e utilizar **palestras e seminários** para seu marketing
- Como trabalhar sua imagem na **mídia** para marketing pessoal
- O contato com jornalistas e como dar boas entrevistas
- Por que e como **escrever artigos**
- Como elaborar uma **estratégia WEB** focada em resultados e vendas, que inclua website, blog, presença em redes sociais (Linkedin, Facebook profissional), e-mail marketing, webinars, hang-outs, hotspots e demais ferramentas
- **Como utilizar a Internet para venda de trabalhos.**

3) VENDAS DE TRABALHOS DE CONSULTORES, COACHES E PALESTRANTES

- Primeiro contato com um cliente potencial
- A primeira visita ou entrevista inicial com um cliente potencial
- Informações necessárias para elaboração da proposta
- Entendimento das necessidades, desejos e expectativas do cliente
- Como elaborar propostas vencedoras - as três formas mais usuais
- Precificação dos trabalhos propostos
- Como negociar com os Clientes
- Formas de contratos de trabalho e remuneração

4) EXECUÇÃO E ENTREGA DO TRABALHO CONTRATADO

- Preparação para o início do trabalho e primeiro dia
- O primeiro dia em um novo cliente - abertura do trabalho
- Formação e treinamento do time interno do projeto
- Coleta detalhada de dados e diagnóstico
- Planejamento: estabelecimento de cronogramas, o que, quem, quando, quanto (orçamento), responsabilidades, planos de contingência
- Implementação dos trabalhos contratados
- Enfrentando e contornando resistências
- Gestão de Mudanças (**metodologia Transform[®]**)
- Liderando e administrando as transições (**metodologia Transition Management[®]**)
- Medição e reporte ao Cliente
- Extensão, acompanhamento ou término do trabalho

5) OUTROS ASPECTOS EM CONSULTORIA

- Quanto trabalhar, quanto ganhar, quando dizer não...
- Ética em Consultoria - O Código de Ética
- Comportamentos desejáveis e indesejáveis em Consultoria