

INFORMAÇÕES **DETALHADAS**



Curso de Formação de
Consultores Profissionais de Gestão



Curso de Formação de
Consultores Profissionais de Gestão

Objetivo do Curso

Oferecer uma capacitação, teórica e prática, completa e de qualidade, nas ferramentas mais avançadas de Gestão, de modo que o aluno formado esteja apto a exercer a função de Consultor Profissional de Gestão, seja prestando serviços de maneira autônoma, buscando uma ocupação em uma empresa de Consultoria, trabalhando como Consultor interno de Gestão de grandes empresas ou aplicando todo o conhecimento adquirido para melhorar a performance de seu próprio negócio enquanto empreendedor ou no seu atual trabalho, ganhando visibilidade e facilitando o crescimento profissional.

Público-alvo

Desta forma, formam nosso público alvo e irão se beneficiar de maneira direta deste treinamento:

- Jovens recém formados ou profissionais em atuação que buscam uma recolocação no mercado, pois estarão qualificados em uma função muito demandada, com excelente remuneração, com pouquíssimos profissionais disponíveis no mercado. Ou seja, altíssima empregabilidade;
 - Pequenos empreendedores que querem profissionalizar a gestão de seu negócio;
 - Profissionais em atuação que querem crescer mais rapidamente no seu trabalho, oferecendo uma entrega diferenciada com alto valor agregado.
-



Curso de Formação de
Consultores Profissionais de Gestão

Incluso no curso

- 96 horas aula de treinamento teórico com todas as ferramentas profissionais de gestão;
- 60 horas aula de monitoria com profissional sênior do mercado;
- 44 horas aula de atividades práticas extra-classe para fixação do conhecimento
- Participação de grupo exclusivo de alunos para ajuda mútua e compartilhamento de materiais/experiências;
- Material completo com apostila, templates em excel e templates em power point;
- Certificado de conclusão do curso;
- Encaminhamento dos currículos para empresas empregadoras;
- 3 meses de monitoria pós-conclusão do curso para tirar dúvidas.



Curso de Formação de
Consultores Profissionais de Gestão

Investimento e mais detalhes

- Início:** Março de 2022;
- Valor:** 12 parcelas de 500,00 pagos no cartão de crédito;
- Duração:** 1 ano entre treinamento teórico, prático e monitoria + 3 meses de monitoria para dúvidas;
- Horas Aula:** 200 horas entre treinamento teórico, prático e monitoria;
- Metodologia Teórica:** Teremos um encontro semanal de 2 horas em dia e horário predeterminados e fixos em 48 semanas totalizando 96 horas;
- Metodologia Prática:** Teremos atividades práticas a serem realizadas pelos alunos fora do horário de aula, como monitorias para dúvidas, para fixação do conhecimento totalizando 44 horas;
- Monitorias:** Monitorias semanais para sanar dúvidas sobre o conteúdo durante dos 12 meses e mais 3 meses adicionais;
- Formato:** On-line ao vivo;
- Reposição:** Aulas serão gravadas para reposição de quem perdeu;
- Material de Apoio:** PDF de cada Aula, depois consolidados em uma grande apostila / Trilha da Consultoria (Fluxo com Passo a Passo e Ferramentas / Ferramentas em Excel / Templates de Apresentações Profissionais);
- Tamanho da Turma:** Entre 20 a 40 pessoas (serão divididos em grupos de 5 a 6 pessoas para elaboração dos trabalhos);
- Pré Requisitos:** Raciocínio Lógico e Vontade de Aprender

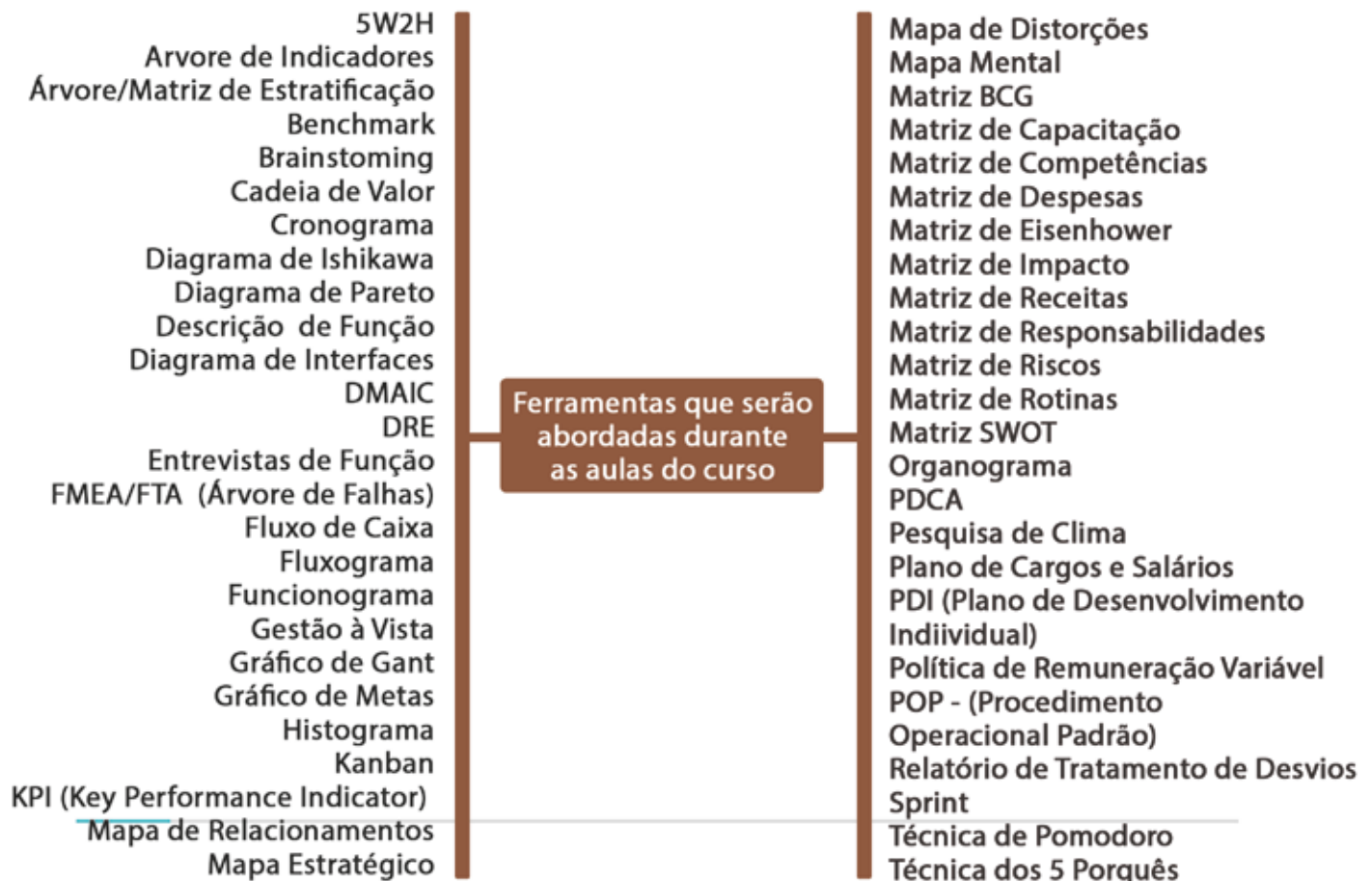


Curso de Formação de
Consultores Profissionais de Gestão

Módulos do curso

- ✓ Módulo 1: Introdução ao curso;
- ✓ Módulo 2: Nivelamento conceitual;
- ✓ Módulo 3: "O método";
- ✓ Módulo 4: Aplicação na prática do método em várias soluções;
- ✓ Módulo 5: Outras ferramentas de gestão;
- ✓ Módulo 6: O consultor empresário;
- ✓ Módulo 7: Encerramento do curso.

Ferramentas





Curso de Formação de
Consultores Profissionais de Gestão

Módulos e Aulas Detalhados

M1 - Introdução ao Curso

A1 - Introdução ao Curso

M2 - Nivelamento Conceitual

A2 - Sobre Consultoria/Consultor de Gestão

A3 - O que é e Como se Organiza um Negócio

A4 - Indicadores e Metas

A5 - O PDCA

M3 - O método

M3.1 - Apresentação do Método de Consultoria de Gestão

A6 - Apresentação do Método de Consultoria de Gestão

M3.2 - Organização Financeira

A7 - Construindo um DRE

A8 - Construindo um Fluxo de Caixa

M3.3 - Diagnóstico Empresarial

A9 - Entrevistas Estratégicas

A10 - Análise do DRE

A11 - Diagnóstico de Receitas

A12 - Diagnóstico do CSP/CMV/CPV

A13 - Diagnóstico de Despesas

A14 - Análise do Fluxo de Caixa

A15 - Diagnóstico de Maturidade de Gestão

A16 - Priorização dos Problemas a Serem Atacados

M3.4 - Priorização dos Problemas a Serem Atacados

A17 - Cronograma (Mapa de Batalha)

A18 - Relatório de Diagnóstico

M3.5 - O Método de Solução de Problemas

A19 - Apresentação do Método de Solução de Problemas

A20 - Diagnóstico do Problema

A21 - Metas

A22 - Desdobramento do Problema

A23 - Brainstorming de Ações (método curto)

A24 - Brainstorming de Causas

A25 - Árvore de Desdobramento de Causas

A26 - Proposição de Ações

A27 - Controle



Curso de Formação de

Consultores Profissionais de Gestão

Módulos e Aulas Detalhados

M4 - Aplicação Prática do Método em Várias Soluções

A28 - Como usar o Método para Reduzir os Gastos

A29 - Como usar o Método para Alavancar as Vendas

A30 - Como usar o Método para Reduzir o Turn Over e Absenteísmo

A31 - Como usar o Método para Melhorar o Fluxo de Caixa

A32 - Como usar o Método para aumentar a Produtividade da Equipe

A33 - Como usar o Método para Melhorar o Atendimento ao Cliente

M5 - Outras Ferramentas de Gestão

A34 - Como Mapear os Processos de uma Empresa

A35 - Como padronizar uma Tarefa

A36 - Como fazer a Gestão do Clima Organizacional

A37 - Como implementar Remuneração Variável

A38 - Como implementar Gestão de Tarefas e Rotinas com uma

M6 - O Consultor Empresário

A44 - Como Vender um Projeto de Consultoria

A45 - Como Montar e Gerir sua Própria Empresa

M7 - Encerramento do Curso

A46 - Encerramento do Curso