



WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

Todos os nossos workshops são de imenso valor para os seus assistentes. Como Coachs, não nos limitamos à simples passagem de informação, mas procuramos sempre o desenvolvimento pessoal de todos os que assistem às nossas ações, através da integração dos conhecimentos na realidade de cada empresa e no retirar de convicções limitativas.

Os nossos Workshops estão divididos por temas e em cada tema vamos desde o generalista, onde o assistente tem uma informação geral sobre um determinado tema, até ao específico e operacional, onde os participantes não só definem quais os melhores caminhos para a sua realidade como trabalham sobre a sua própria empresa.

Todos os Coachs são certificados e com experiência real no apoio a clientes empresariais.

Em todos os workshops será fornecida a cada participante, a respetiva apresentação, workbook e documentos de apoio se for o caso.





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

GESTÃO GLOBAL TURBO (2 ou mais dias)

Dirigido a Empresários e Gestores de Negócio
O mais poderoso Workshop que alguma vez assistiu

GES-E-01 –Turbo Negócios

Dirigido a Gestores e Responsáveis de Equipas de Vendas ou de Marketing

GES-F-02 –Turbo Vendas GES-F-03 –Turbo Marketing

Dirigido a Líderes ou outros quadros que necessitem aumentar as capacidades de Liderança

GES-G-04 –Turbo Liderança





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

FINANÇAS

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

- FIN.A.01 -Finanças para não financeiros
- FIN.A.02- A organização Administrativa
- FIN.A.03- O que é imprescindível controlar a nível Financeiro
- FIN.A.04- A importância de elaborar planos de tesouraria
- FIN.A.05 – O controlo de Crédito
- FIN.A.06 – O controlo de stocks

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- FIN.B.01- Como elaborar um Painel de bordo
- FIN.B.02- Como gerir a partir do Break Even
- FIN.B.03- Como elaborar o Orçamento e como o controlar
- FIN.B.04- Os indicadores Financeiros e como gerir a partir deles.
- FIN.B.05- Como elaborar um sistema de informação de reporting
- FIN.B.06-Como organizar o Controlo de crédito na empresa
- FIN.B.07- Controlo de Crédito - O processo de Cobranças
- FIN.B.08- Controlo de Crédito - O pré-Contencioso

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

- FIN.C.01- Calcular o Break Even e montar os sistemas de vendas baseado nele.
- FIN.C.02- Elaborar o Orçamento
- FIN.C.03- Construir o Painel de Bordo
- FIN.C.04-Determinar os indicadores de Gestão financeira e como os monitorizar
- FIN.C.05 - Controlo de Custos





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

CONTABILIDADE E CONTROLING

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

CTB.A.01—Contabilidade básica

CTB.A.02—Regras processamento salarial

CTB.A.03—Peças contabilísticas—regras

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

CTB.B.01— Contabilidade para administrativos

CTB.B.02—Processamento salarial , segurança social e IRS

CTB.B.03—Peças contabilísticas—auditoria de verificação

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

CTB.C.01— Auditoria contabilística para administrativos.

CTB.C.02—Peças contabilísticas—o seu significado

CTB.C.03—Controlo de custos

CTB.C.04—A contabilidade como meio para obter informação relevante





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

LIDERANÇA

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

- LID.A.01- De que massa se constrói um Líder
- LID.A.02- Delegar não é abdicar – como delegar e controlar
- LID.A.03- S.O.P.A. Do sonho à ação
- LID.A.04- O Tempo – o seu bem mais precioso
- LID.A.05- Como Comunicar eficazmente
- LID.A.06- Como fixar objetivos S.M.A.R.T.

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- LID.B.01- Liderar para crescer
- LID.B.02- Estruturar um Organigrama para delegar
- LID.B.03- Comunicação – Disc Vac
- LID.B.04- OTEMPO -A agenda de Bloco de Horas e as Listas de tarefas
- LID.B.05- Liderando através dos KPI's
- LID.B.06- O coaching como ferramenta de Liderança
- LID.B.07- Ser Orador
- LID.B.08- Estruturar e Suportar a Liderança- Visão, Missão e Valores
- LID.B.09- A Pizza da Vida–Descubra o que é importante para si
- LID.B.10- Como garantir que os objetivos delineados são atingidos

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

- LID.C.01- Ser Líder
- LID.C.02- Ser um Motivador e um Coach
- LID.C.03- Gestão de Tempo
- LID.C.04- O que tenho de mudar em mim para ser um Líder
- LID.C.05- Como Líder, quem sou e o que quero ser?





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

EQUIPA

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

- EQU.A.01- Como se forma uma equipa de sucesso
- EQU.A.02- Entender a comunicação com a equipa
- EQU.A.03- O sistema T.E.A. como forma de gerir a equipa
- EQU.A.04- Como selecionar uma equipa vencedora
- EQU.A.05- Como desenhar as necessidades de formação
- EQU.A.06- A avaliação de desempenho

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- EQU.B.01- Alinhamento da equipa com os valores da empresa (equipa)
- EQU.B.02- Motivação e focalização (equipa)
- EQU.B.03- A atitude vencedora numa equipa (equipa)
- EQU.B.04- O processo de Recrutamento de 3 horas
- EQU.B.05- A Avaliação de Desempenho
- EQU.B.06- Os Objetivos da Empresa vs os Objetivos da Equipa
- EQU.B.07- O Coaching e a avaliação de desempenho
- EQU.B.08- A Ação – garantir que as ações cumprem os objetivos delineados
- EQU.B.09 – O Manual de Acolhimento
- EQU.B.10 – O Contrato de Posição como fator de sistematização e posicionamento

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

- EQU.C.01- Alinhamento da equipa com os valores da empresa (equipa)
- EQU.C.02- Motivação e focalização (equipa)
- EQU.C.03- A atitude vencedora numa equipa (equipa)
- EQU.C.04- Planeamento Trimestral (equipa)
- EQU.C.05- Construir Avaliação de Desempenho
- EQU.C.06- As 5 regras e os 6 pontos para construir uma equipa de sucesso





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

MARKETING

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

- MAR.A.01 – Construir uma campanha de Marketing
- MAR.A.02 – Aumentar o negócio só com os atuais Clientes
- MAR.A.03 – Aumentar o negócio através de Novos Clientes
- MAR.A.04 – Satisfação do Cliente – O Fator diferenciador
- MAR.A.05 – O Marketing de Guerrilha e o Buzz Marketing
- MAR.A.06 – Os Social Média com instrumento de Marketing
- MAR.A.07 – O Conceito AIDA
- MAR.A.08 – Como elaborar peças de Marketing
- MAR.A.09 – A análise da concorrência como fator de crescimento
- MAR.A.10 – Como tornar o seu orçamento de Marketing Ilimitado

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- MAR.B.01 – Construir uma campanha de Marketing
- MAR.B.02 – Aumentar o negócio só com os atuais Clientes – as Estratégias
- MAR.B.03 – Aumentar o negócio através de Novos Clientes– as Estratégias
- MAR.B.04 – Satisfação do Cliente – O Factor diferenciador– as Estratégias
- MAR.B.05 – Os Social Média com instrumento de Marketing – como utilizar
- MAR.B.06 – Como tornar o seu orçamento de Marketing Ilimitado

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

- MAR.C.01 – Construir uma campanha de Marketing
- MAR.C.02 – Marketing Inteligente
- MAR.C.03 – Os segmentos de mercado e o mercado de Segmentos
- MAR.C.04 – O Plano de Marketing
- MAR.C.05 – Para que serve o Marketing e como tornar o seu orçamento ilimitado.





WORKSHOPS

TURBONEGÓCIOS

VENDAS

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

- VEN.A.01 – Como Gerar novos Contactos
- VEN.A.02 – O Funil de Vendas
- VEN.A.03 – Os Indicadores de Geração de Contactos
- VEN.A.04 – O Fecho da Venda
- VEN.A.05 – Técnicas de Negociação
- VEN.A.06 – Como garantir a venda
- VEN.A.07 – Fugir ao peso do Fator PREÇO
- VEN.A.08 – Comportamento do Vendedor e Posicionamento do Cliente
- VEN.A.09 – Tratamento das Objeções
- VEN.A.10 – Os Objetivos de Vendas e Prémios de Vendas

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- VEN.B.01 – Como Gerar novos Contactos – as Estratégias
- VEN.B.02 – O Funil de Vendas como ferramenta de controle da equipa de vendas
- VEN.B.03 – Os Indicadores de Geração de Contatos
- VEN.B.04 – O Fecho da Venda
- VEN.B.05 – Técnicas de Negociação e posicionamento
- VEN.B.06 – O funil de perguntas para garantir a venda
- VEN.A.07 – Fugir ao peso do Fator PREÇO
- VEN.A.08 – Comportamento do Vendedor e Posicionamento do Cliente
- VEN.A.09 – Tratamento das Objeções
- VEN.A.10 – O telefone no apoio das vendas

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Wks (1 dia)

- VEN.C.01 - Construir Forecast e criar indicadores para o perseguir
- VEN.C.02 – Vendas fáceis – estratégias – funil de perguntas
- VEN.C.03 – Gerir as expectativas do Cliente
- VEN.C.04 – Técnicas de venda e de negociação
- VEN.C.05 – O Processo de venda – do 1º contato ao Fecho
- VEN.C.06—Quando os “NINS” invadem as vendas





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

OPERAÇÕES (1)

Para quem apenas necessita da informação (3 horas)

- OPE.A.01 – Os 9 pontos de sistematização duma empresa
- OPE.A.02 – Gerir através dos Indicadores
- OPE.A.03 – A análise das necessidades e a Inovação
- OPE.A.04 – Os sistemas de controle – Tableau de bord
- OPE.A.05 – A importância do manual de Operações
- OPE.A.06 – O Planeamento – formas de o efetuar e garantir a sua eficácia
- OPE.A.07 – Planear e gerir o Planeamento pelos indicadores
- OPE.A.08 – Os KPI's – quais escolher e como controlar
- OPE.A.09 – A avaliação e os prémios de Produtividade
- OPE.A.10 – Definir objetivos individuais vs objetivos da empresa
- OPE.A.11 – Motivar a equipa através de marcos importantes

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- OPE.B.01 – Os 9 pontos de sistematização duma empresa
- OPE.B.02 – Gerir através dos Indicadores
- OPE.B.03 – Perseguir a Inovação através da Análise de necessidades
- OPE.B.04 – Como construir um tableau de bord
- OPE.B.05 – Como montar um manual de operações
- OPE.B.06 – Os procedimentos operativos e instruções de Trabalho
- OPE.B.07 – Planear e gerir o Planeamento pelos indicadores
- OPE.B.08 – Os KPI's – quais escolher e como controlar
- OPE.B.09 – Como definir os prémios de Produtividade baseados na avaliação
- OPE.B.10 – Definir objetivos individuais vs objetivos da empresa
- OPE.B.11 – A Inovação (E SE?)
- OPE.B.12 – Os contratos de Posição
- OPE.B.13—Pensar cliente
- OPE.C.07 – O controlo de Qualidade – Como torná-lo num fator produtivo
- OPE.C.08—Pensar cliente





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

OPERAÇÕES (2)

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

- OPE.C.01 – Os 9 pontos de sistematização duma empresa
- OPE.C.02 – Construir um tableau de bord
- OPE.C.03 – Os KPI's – quais escolher e como controlar
- OPE.C.04 – Planear e gerir o Planeamento pelos indicadores
- OPE.C.05 – Definir objetivos individuais vs objetivos da empresa
- OPE.C.06 – Promover a Inovação – comunicação

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- LOG.B.01 – Gestão de Stocks
- LOG.B.02 – Como Organizar Dep. De Logística
- LOG.B.03 – Os K.P.I,'s de Logística
- LOG.B.04 – Os SLA's e como utilizá-los na Logística
- LOG.B.05 – O circuito documental da Logística
- LOG.B.06 – Como montar uma operação Logística
- LOG.B.07 – Os tipos de operação Logística
- LOG.B.08 – Técnicas de Compra
- LOG.B.09 – Gerir Stocks JIT
- LOG.B.10 – Os Indicadores de Compras e Supply Chain
- LOG.B.11 – Os Inconterm e suas implicações
- LOG.B.12 – O Inventário Permanente para que não tem Sistema de IP
- LOG.B.13 – Negociação com Operadores Logísticos
- LOG.B.14 – Organização de um Armazém
- LOG.B.15 – Como Poupar em custos de Logística e Distribuição
- LOG.B.16 – Sistemas de Armazenagem e Picking
- LOG.B.17 – As rotas e a logística inversa





WORKSHOPS

TURBONEGÓCIOS

OUTROS

Para quem procura aprofundar conhecimentos (4 horas)

- HST.B.01 – Organização e Segurança em Laboratórios
- HST.B.02 – Primeiros Socorros
- HST.B.03 – Higiene no Trabalho – Agentes Biológicos
- HST.B.04 – Manual de Acolhimento
- HST.B.05 – Riscos de Incêndio
- HST.B.06 – Ergonomia do Posto de Trabalho
- HST.B.07—Equipamentos de proteção individual
- HST.B.08—Movimentação manual de cargas
- HST.B.09—O fogo e meios de extinção

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (1 dia)

- HST.C.01 – Plano de Emergência Interno

Para temas cujas ações são mais longas—base (8 horas)

- OTR.C.01 – Balanced ScoreCard e Sistemas de gestão de informação
- OTR.C.02—Gestão económica
- OTR.C.03—Gestão financeira
- OTR.C.04—Confraria dos Sortudos
- OTR.C.05—Estratégia Lusitana
- OTR.C.06— Tugalândia—Mudança de atitude e cultura organizacional
- OTR.C.07—Obélix e Companhia—Marketing de Guerrilha
- OTR.C.08—Criatividade, Inovação e Registo de Propriedade
- OTR.C.09—Xadrez e estratégia
- OTR.C.10—Gestão prática de normas e referenciais
- OTR.C.11 -.Ferramentas da qualidade
- OTR.C.12 — Exportação e internacionalização
- OTR.C.13—Condução económica e defensiva
- OTR.C.14—O poder da escuta
- OTR.C.15—Marketing pessoal





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

OUTROS

Para quem quer trabalhar a sua empresa no Workshop (2 dias)

OTR.D.01 - Balanced ScoreCard e Sistemas de gestão de informação

OTR.D.02—Gestão económica

OTR.D.03—Gestão financeira

OTR.D.04—Confraria dos Sortudos

OTR.D.05—Estratégia Lusitana

OTR.D.06— Tugalândia—Mudança de atitude e cultura organizacional

OTR.D.07—Obélix e Companhia—Marketing de Guerrilha

OTR.D.08—Criatividade, Inovação e Registo de Propriedade

OTR.D.09—Xadrez e estratégia

OTR.D.10—Gestão prática de normas e referenciais

OTR.D.11 - .Ferramentas da qualidade

OTR.D.12—Exportação e internacionalização

OTR.D.13—Condução económica e defensiva

OTR.D.14—O poder da escuta

OTR.D.15—Marketing pessoal





WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

START UP

Para quem quer iniciar a sua empresa ou projeto (4 horas)

- STUP.B.01 – Elaboração do plano de negócios
- STUP.B.02—Criação de empresa
- STUP.B.03—Criatividade, Inovação e Registo de Propriedade
- STUP.B.04—Criação de equipas de sucesso
- STUP.B.05—Marketing pessoal
- STUP.B.06— ABC das contas da empresa
- STUP.B.07—Os KPI´s básicos para iniciar um negócio
- STUP.B.08—Marketing de arranque
- STUP.B.09—Estratégia para empreendedores
- STUP.B.10—Missão, visão, cultura empresarial e objetivos
- STUP.B.11—Criação de alvos de mercado



CONDIÇÕES INVESTIMENTO



WORKSHOPS TURBONEGÓCIOS

Investimento:

Ações tipo A — 55€ + IVA

Ações tipo B — 75€ + IVA

Ações tipo C — 150€ + IVA

Ações tipo D — 230€ + IVA

Ações tipo E — 1ª pessoa — 490€ + IVA

- 2ª e 3ª pessoa — 190€ + IVA

Ações tipo F — 1ª pessoa — 390€ + IVA

- restantes pessoas — 190€ + IVA

Ações tipo G — 1ª pessoa — 690€ + IVA

- 2ª pessoa — 290€ + IVA

Inscrições:

Mediante ficha de inscrição e pagamento de 20% no ato da mesma.

O restante valor é liquidado até 2 dias antes da ação se realizar.

GARANTIAS

- FINANCEIRA / REEMBOLSO

Se o workshop não corresponder de alguma forma à expectativa do participante, e nos comunicar no 1º quarto de tempo do workshop, será devolvido todo o capital investido

- EFICÁCIA DA AÇÃO / COMPROMISSO

Para nós o mais importante é o valor que o participante retira do workshop.

Para garantir isso, disponibilizamo-nos para, por email ou por telefone, retirar-lhe todas as dúvidas ou dificuldades que surjam diretamente relacionadas com o tema do workshop a que assistiu.

