

✓ Estratégias Vencedoras

Inovações & resultados

1. MARKETING

Marketing Para o Mercado Brasileiro Finalmente um curso que foi desenvolvido de acordo com a verdadeira realidade e características do mercado brasileiro

- A Tática pb de Aproximação
- O fenômeno “trocando de lugar”(cliente externo)
- Conhecendo o cliente – pesquisa e segmentação
- Dimensionamento do mercado
- Antecipação, tendências e novidades
- Estratégia de relacionamento com cliente Como encantar o cliente
- Ações de comunicação e trade marketing
- Estudo da concorrência e Estratégia do Negócio
- Monitoramento de resultados
- Ciclo de vida dos produtos
- Omnichannel: Integração entre o digital e o físico; Importância da multipolarização; Extensão do negócio: Além do ponto de venda tradicional;
- Estratégias de comunicação: O cenário atual do mercado; O consumidor conectado; função e importância das mídias sociais; Como conversar com seu público nas mídias sociais; Marketing de conteúdo; Magia do storytelling; estratégias inovadoras para as mídias sociais e muito mais

2. ENDOMARKETING

- O verdadeiro significado e suas estratégias
- Definir, adotar e utilizar o propósito para ser claro e compartilhado por todos.
- Conhecendo o verdadeiro significado do endomarketing.
- O fenômeno trocando de lugar(cliente interno).
- Conscientização e comprometimento individual e do grupo da importância do Endomarketing.
- Comprometimento de todos por todos.
- O meio ambiente do Endomarketing.
- Imagem Corporativa.
- Análise das funções.
- Análise/estudo da estrutura organizacional e física.
- Desenvolvimento de organograma.
- Análise de desempenho dos funcionários.
- Definição de indicadores de desempenho (o ideal, o aceitável e o inaceitável).
- Clima organizacional e muito mais.

3. PESSOAS

A arte de capacitar, desenvolver e treinar Pessoas

- O novo perfil profissional
- Afinal, quem é você?
- Desenvolvimento de uma marca pessoal
- Identidade e imagem
- Aparência, etiqueta, vocabulário
- Autoconhecimento
- Comunicação eficiente
- Propósito e missão de vida
- Valores e virtudes
- Motivação
- Comprometimento
- Pensamento estratégico
- Realização pessoal, social e profissional
- Relacionamento pessoal/profissional
- Assumir a postura de dono de negócio e de solucionador de problemas

4. A FUSÃO PERFEITA: O DIFERENCIAL COMPETITIVO

Fusão do Marketing, Endomarketing e Pessoas

