

# IN BOOK – Ensino Médio

## Cursos EAD do Movimento LAB (Aula Síncrona)

### DESCRÍÇÃO DA SOLUÇÃO/AÇÃO

Oficinas baseadas em livros reconhecidos sobre empreendedorismo e gestão. Para cada livro serão apresentados de forma contextualizada aos pequenos negócios os conceitos e ferramentas desenvolvidos pelo autor da obra. Esse curso é utilizado e ofertado pelo **PROGRAMA DE EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA - Ensino Médio**, o acesso é pelo link: <https://movimentolab.sebraemg.com.br/>

### ETAPAS/AÇÕES

#### \* OFICINA PROPÓSITO

Qual o papel da liderança facilitadora; Como criar um propósito para sua trajetória empreendedora; Como criar um manifesto de marca; Ferramentas para engajar seu time.

#### \* OFICINA CRIATIVIDADE

O que é criatividade e como aplicá-la no dia a dia; Ferramentas e exercícios de desbloqueio criativo; Como desconstruir crenças limitantes.

#### \* OFICINA VENDAS

O novo ABC de vendas; Como sintonizar com clientes, deixar claro a proposta de valor do negócio e aprender a receber "nãos"; 6 modelos atuais de *pitch* de vendas.

#### \* OFICINA COMUNICAÇÃO

O processo e prática da CNV; Como expressar-se honestamente e exercitar a empatia; O método da CNV aplicado nas relações com equipe, cliente e parcerias.

#### \* OFICINA STORYTELLING

Como construir o mapa da sua história; A estrutura que sustenta uma narrativa; Como aplicar o jeito TED na apresentação de ideias e produtos.

#### \* OFICINA EMPREENDEDORISMO

A nova mentalidade empreendedora na era digital; Como identificar o propósito a partir de paixões e oportunidades; Gatilhos que impulsionam sua capacidade empreendedora; Como construir futuros desejáveis para seu negócio.

#### \* OFICINA SUCESSO DO CLIENTE

Aplicar o Sucesso do Cliente nos pequenos negócios; Criar valor para sua base de clientes; Construir relacionamentos, alavancar vendas e reter clientes; Lealdade comportamental x atitudinal.

#### \* OFICINA ESTRATÉGIA

Criar um lema e uma bandeira para o negócio; Analisar fatores internos e externos; Identificar suas principais armas, diferenciais e aliados; Criar planos de ação, metas e métricas.



### PÚBLICO-ALVO

Professores e estudantes

### CAPACIDADE

30 pessoas por turma

### PRÉ-REQUISITOS

Atuando/cursando o Ensino

Médio

### FORMATO

Oficina

### MODALIDADE

EAD

### DURAÇÃO

8 horas

### UNIDADE TÉCNICA

UIC

### ENTREGAS/RESULTADOS

#### PROPOSTOS

Aprender a ser um empreendedor criativo e pensar fora da caixa, usando ferramentas simples e efetivas para resolver problemas e fazer a diferença nos negócios. Como construir bons argumentos, fazer um *pitch* bem-sucedido, vencer desafios e usar tecnologias.

