

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS - OFICINAS DO CONTABILIZAR PARA INOVAR

PESSOAS

MÓDULO: GENTE E CULTURA DE INOVAÇÃO

Oficina 01 – Gestão do Eu para Inovar

- Estilos comportamentais e Características do Comportamento Empreendedor (CCEs)
- Modelo Mental: Crescimento & Fixa
- Propósito (Ykigai)

Oficina 02 – Gestão de Grupos para Inovar

- Configurações grupais
- Estilos de Comunicação (Como escuto e como falo, lições aprendidas, acompanhamento do que irá acontecer)

Oficina 03 - Liderança em ambiente de inovação

- Liderança inspiradora
- Gestão das ideias e dos talentos para inovação (feedback e acompanhamento do desenvolvimento das pessoas)
- Ferramentas (construindo instrumentos de potencialização dos talentos da inovação)

FINANÇAS

Oficina 01 - Segmento contábil se adaptando ao mercado em pandemia

- > Contextualização do mercado atual
- > Empresa contábil e o mercado na pandemia
- > Matriz SWOT Segmento Contábil
- > O caminho é uma boa estratégia alinhada com seus objetivos
- > Definição de objetivos
- > Objetivos e estratégias funcionais
- > Redefina seus objetivos e estratégias

Oficina 02 - Gestão estratégica em finanças para contadores

Ferramentas importantes para monitoramento do seu negócio:

- > Diagnóstico financeiro
- > Indicadores de desempenho para controle
- > Análise e possíveis correções de rota
- > Formação do Preço de Vendas
- > DRE
- > Fluxo de Caixa
- > Orçamentos

Oficina 03 - Passos para a contratação de consultorias contábeis

- > Diagnóstico
- > Elaboração da Proposta de Consultoria
 - . Contexto
 - . Objetivo
 - . Justificativa
 - . Temas a serem desenvolvidos na consultoria
 - . Termo de confidencialidade
 - . Metodologia a ser adotada
 - . Cronograma
 - . Investimento do cliente
 - . Dados bancários para depósito
- > Entrega da Proposta de Consultoria

DÚVIDAS E INFORMAÇÕES:

0800 570 0800

APOIO:



REALIZAÇÃO:



CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS - OFICINAS DO CONTABILIZAR PARA INOVAR

INOVAÇÃO

Oficina 01 - **Cultura de Inovação para Empresas Contábeis**

- Como desenvolver uma cultura de inovação
- Cases de empresas contábeis

Oficina 02 - **Definição de novo produto ou serviço para o mercado**

- Adoção do design thinking
- Pesquisa com usuários
- Prototipação e Experimentação

Oficina 03 - **Ferramentas e Tecnologias de apoio**

- Tecnologias de apoio ao processo contábil

CLIENTES

Oficina 01 - **Conhecendo seu cliente e a sua jornada**

- Mudanças no Hábitos de consumo
- Marketing 4.0
- Identificação de público-alvo
- Segmentação de mercado
- Público ideal e Persona
- Jornada do Cliente

Oficina 02 - **Presença Digital na Contabilidade**

- 4 Ps do Marketing
- Canais de tração
- Gatilhos mentais para atração
- Estratégias para captação de clientes
- Nutrição de leads e Funil do Marketing Digital
- Cases de Sucesso do setor contábil

Oficina 03 - **Criando uma máquina de vendas para Contabilidade**

- Inbound Sales e Outbound Sales
- Funil de vendas
- Pré-venda (SDR) e Vendedor
- BANT e SPIN Selling
- Análise de métricas
- Gestão por indicadores

DÚVIDAS E INFORMAÇÕES:

0800 570 0800

APOIO:



REALIZAÇÃO:

