PROGRAMA PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
RAZÃO SOCIAL:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
NOME FANTASIA:	CURSOSVIRTUAIS.NET
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	COMO VENDER NO WHATSAPP
MODALIDADE:	CAPACITAÇÃO LIVRE OFERTA - EAD

Metodologia: O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo online em uma interface diagramada de fácil navegação AVA (Ambiente Virtual de Estudos). O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância. O curso conta com a realização de atividade avaliativa ao término de cada aula/módulo e também realização da prova final.

Formato: O curso é ofertado de forma assíncrona e conta com atividades complementares síncronas, permitindo que o aluno organize seus estudos conforme sua disponibilidade. Os módulos de aprendizado são liberados de maneira assíncrona e progressiva, sendo necessário concluir cada etapa para avançar à seguinte. Complementarmente, o curso conta com atividade síncrona por meio do suporte em tempo real com o professor, disponível às terças e quintas-feiras, das 15h às 16h, na ferramenta de tira-dúvidas.

Tutoria e formas de interação: Os alunos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada por meio do da Área do Aluno, no Ambiente Virtual de Estudos (AVA). A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados.

Prova final/Certificação: A prova final é quantitativa. A geração do certificado é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 70% (setenta por cento) na prova final. O curso conta com ferramenta de avaliação de conteúdo (aprendizagem) correspondente à carga horária certificada.

Organização curricular: O curso apresenta organização curricular elaborada a partir de projetos pedagógicos específicos por uma equipe pedagógica multidisciplinar, que acompanha toda a concepção dos conteúdos.

Tecnologia de EAD/e-learning: Após a elaboração dos conteúdos é realizada a migração para o ambiente de estudos na área do aluno, que é um AVA otimizado para nossa plataforma de ensino.

Materiais didáticos: O conteúdo programático é desenvolvido com base em apostilas e outros materiais didáticos atualizados. Além do material de estudo, o aluno conta com diferentes ferramentas de aprendizagem, como grupo de estudos com tutor/professor, tira-dúvidas por inteligência artificial, atividades avaliativas ao longo das aulas e prova final para avaliação do aprendizado.

Interação e suporte administrativo: O curso conta – além do suporte de tutoria - com uma infraestrutura de apoio que prevê a interação entre alunos e professores/tutores; e alunos e equipe de apoio administrativo. Essa interação é garantida por meios eletrônicos e/ou por meio telefônico, conforme o caso. O Ambiente Virtual de Estudos (AVA) utilizado pela CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma

plataforma proprietária, desenvolvida e atualizada permanentemente.

Sobre a instituição de ensino: A CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma escola de educação à distância. Iniciamos nossas atividades em 2006 e contamos com mais de 500 mil alunos matriculados em diversos cursos. Além disso, somos associados da ABED - Associação Brasileira de Educação a Distância. Legalmente constituída inscrita no CNPJ 08.179.401/0001-62, atua com a idoneidade e credibilidade auxiliando diversos órgãos públicos e empresas privadas, além de milhares de profissionais, servidores públicos, estudantes e professores de todo o país.

ESTRUTURA DO CURSO - COMPONENTES CURRICULARES

NOME DA CAPACITAÇÃO: Como vender no WhatsApp

BASE LEGAL: CF/88, arts. 206, II, e 209; na LDB 9.394/96, arts. 39, § 2º, I, e 40; e no Decreto 5.154/2004, art. 3, em consonância com a Resolução CNE/CP 1/2021 (MEC), arts. 14 e 37, quanto à formação e aperfeiçoamento profissional.

OBJETIVO DE APRENDIZAGEM: Ao concluir o curso de Como vender no WhatsApp, o aluno deverá ser capaz de configurar e otimizar uma conta no WhatsApp Business, criando perfil empresarial, catálogo de produtos, mensagens automáticas, respostas rápidas e organização por etiquetas. Também deverá compreender estratégias éticas de captação e gestão de contatos, produzir conteúdos relevantes e personalizados, estruturar scripts de vendas e aplicar fluxos de onboarding, reativação, follow-up e recuperação de boletos. Além disso, deverá reconhecer práticas inadequadas, utilizar recursos como WhatsApp Web, Desktop e chatbots e acompanhar estatísticas e conversas para aprimorar o atendimento e as estratégias de vendas.

ATIVIDADES/AULAS:
1) Usando o WhatsApp Business
2) Vendendo no WhatsApp
3) Como Vender no WhatsApp
4) Scripts de Mensagens no WhatsApp

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DETALHADO:
O que é Whatsapp Business?
Como ativar e configurar minha conta Whatsapp Business
Recursos e ferramentas do Whatsapp Business
Crie um perfil de empresa
Configurações de resposta rápida
Organize sua agenda com etiquetas
Mensagens automáticas
Estatísticas de suas conversas
Otimize sua conta do Whatsapp Business
Como criar um catálogo de produtos
Links curtos
Vantagens do Whatsapp Business
Estratégias para vender no Whatsapp Business
Stories do Instagram
Newsletters
Anúncios no Facebook e Instagram
Landing page
Perfil do Instagram

Erros para evitar ao usar o Whatsapp Business
Não ter o perfil da sua empresa configurado corretamente
Enviar spam ou mensagens indesejadas
Incluir pessoas em grupos sem autorização prévia
Enviar mensagens com erros ortográficos ou em letras maiúsculas
Não perder tempo personalizando mensagens
Não responder imediatamente durante o horário comercial
Não estabelecer um horário de atendimento ao cliente
Utilizar integrações não oficiais (software ou aplicativos de terceiros)
Não acompanhar suas conversas
Usar seu número pessoal para negócios
Gerenciar o aplicativo pelo celular se o volume de conversas for alto
Enviar longas mensagens que tenham apenas texto
Como configurar o Whatsapp Web
Como instalar e configurar o Whatsapp Desktop
Chatbots
Você realmente precisa de um Whatsapp Chatbot?
API Whatsapp Business
Primeiros passos
Criando o perfil
Catálogo
Ferramentas
Contato quente
Problema
Paradigma
Prática
Vantagens do WhatsApp
Conteúdo
Erros de ortografia
Cliente que não te deu liberdade
Cliente que te passou o número
Falta de dinheiro
Falta de necessidade
Falta de desejo
Falta de pressa
Fluxo de onboarding para teste
Fluxo de reativação de base
Fluxo de recuperação de boleto para treinamentos, cursos e serviços
Fluxo de recuperação de boleto para e-commerce
Fluxo de follow up
Fluxo de reunião

DOCUMENTO ASSINADO DIGITALMENTE

CURSOS VIRTUAIS LTDA - CNPJ 08.179.401/0001-62
Assinatura eletrônica qualificada com certificado digital ICP-Brasil

Código: **132**

