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 ELABORAR PROPOSTAS COMERCIAIS
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.

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 Elaborar Propostas Comerciais

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 Elaborar Propostas Comerciais, o aluno deverá ser capaz de compreender a finalidade, a estrutura e os elementos essenciais de uma proposta comercial, identificando as necessidades do cliente e os diferentes tipos de solicitações, como RFP, RFI, RFQ, RFT, RFC e pedido de orçamento. Também deverá desenvolver conhecimentos para apresentar soluções, calcular e informar preços, definir termos e construir argumentos claros e persuasivos, equilibrando razão e emoção nas negociações. Além disso, poderá personalizar, revisar e acompanhar propostas, transmitir segurança, evitar erros recorrentes e adotar práticas voltadas à concretização de negócios e à fidelização de clientes.

ATIVIDADES/AULAS:
1) Como elaborar propostas comerciais
2) Como Vender
3) Técnicas de redação
4) Técnicas de vendas
5) Comunicação e Redação Técnica

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DETALHADO:
Introdução
O que é uma proposta comercial
O que deverá conter em uma proposta comercial
Quem receberá a proposta comercial
O que faz com que os negócios não se concretizem
Conheça agora as solicitações e/ou pedidos de propostas mais utilizadas atualmente no mercado
A RFP (request for proposal)
A RFI (request for information)
A RFQ (request for quotation)
O RFT (request for tender)
A RFC (change request)
O PDO (pedido de orçamento)
Trabalhando a proposta comercial
Estrutura da proposta comercial
Acompanhamento da proposta comercial

Como agir após a concretizaçào do negócio
Sua empresa e seus clientes
Como transmitir segurança aos seus clientes
Usando a razão e emoção nas negociações
Dando importância ao cliente e não ao produto
Dicas ou técnicas para elaboração da proposta comercial
Correção de erros e restruturação de texto usados na proposta comercial
Como calcular e informar o preço
O que mencionar na proposta comercial
O que não mencionar na proposta comercial
Utilizando a proposta comercial para fidelização de seus clientes
Referências bibliográficas

DOCUMENTO ASSINADO DIGITALMENTE

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

Código: **170**

ASSINATURA ELETRÔNICA
QUALIFICADA
ITI Instituto Nacional de Tecnologia da Informação
Conforme MP 2.200-2/01 e Lei 14.063/20
ICP Brasil