

# PFCC - CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

## INTRODUÇÃO

- 1.01.01 - Introdução
- 1.01.02 - Pra quem, Por que e Fundamentação
- 1.01.03 - Estrutura do curso
- 1.01.04 - Compromisso
  - 1.01.04.01 - Modelo de Plano de Ação
  - 1.01.04.02 - Grupo de Facebook exclusivo dos alunos
- 1.01.05 - Nossa história
- 1.01.06 - Modelos de negócios contábeis
  - 1.01.06.01 - Pesquisa do Sebrae e Tabela de Modelos de Negócios

## VENDAS CONSULTIVAS

- 2.01 - Por que o contador não sabe vender?
  - 2.01.01 - Introdução
  - 2.01.02 - Crenças limitantes
  - 2.01.03 - Os 4 passos para se tornar um Contador Vendedor
  - 2.01.04 - Vendas transacionais x Vendas consultivas
  - 2.01.05 - Resumo do módulo
- 2.02 - Fundamentos de Marketing
  - 2.02.01 - Por que aprender sobre marketing?
  - 2.02.02 - Necessidades e expectativas
  - 2.02.03 - Demanda
  - 2.02.04 - Valor
  - 2.02.05 - (In)satisfação

2.02.06 - B2B e B2C

2.02.07 - Os 3 cérebros

2.02.08 - 4Ps estratégicos e 4Ps operacionais

2.02.09 - Resumo do módulo

2.03 - Canvas de Marketing

2.03.01 - O que é o Canvas de Marketing?

2.03.02 - Segmentação e comportamento do cliente

2.03.03 - Produto, diferenciais e concorrentes

2.03.04 - Posicionamento, marca, mensagem

2.03.05 - Comunicação, preço e distribuição

2.03.06 - Objetivos, métricas e investimentos

2.03.07 - Resumo do módulo

2.03.07.01 - Modelo de Canvas de Marketing

2.04 - Marketing digital

2.04.01 - Por que o marketing digital?

2.04.02 - Fazer por conta própria ou contratar uma agência?

2.04.03 - Site

2.04.04 - Google

2.04.05 - Inbound Marketing, redes sociais e e-mail marketing

2.04.06 - Custo de Aquisição de Cliente

2.04.07 - Resumo do módulo

2.05 - Processo de vendas

2.05.01 - Vender não é um dom

2.05.02 - AIDA

2.05.03 - Processo comercial

2.05.03.01 - Modelos de processo comercial

2.05.03.02 - Modelos de contrato de assessoria contábil

2.05.04 - Procedimento comercial

2.05.04.01 - Modelo de procedimento comercial

2.05.05 - CRM de vendas

2.05.05.01 - Teste gratuitamente o Pipedrive

2.05.06 - Resumo do módulo

2.06 - Prospecção e agendamento da reunião

2.06.01 - Como encontrar potenciais clientes?

2.06.02 - Prospecção pelo marketing digital

2.06.03 - Prospecção por entidades e eventos de classe

2.06.04 - Prospecção ativa

2.06.05 - Como conseguir uma visita comercial?

2.06.06 - Abordagem passiva e ativa

2.06.07 - Qual canal utilizar e onde agendar a reunião

2.06.08 - Vendedor bonzinho

2.06.09 - Resumo do módulo

2.07 - Apresentação comercial

2.07.01 - A hora da verdade!

2.07.02 - Como se preparar para a reunião

2.07.03 - O quebra-gelo

2.07.04 - Rapport e a pergunta poderosa

2.07.05 - Apresente as soluções

2.07.06 - Fechamento

2.07.06.01 - Modelo de tabela referencial de honorários contábil

2.07.07 - Decisores e influenciadores

2.07.08 - Resumo do módulo

2.07.08.01 - Roteiro de apresentação comercial

2.08 - Quais ferramentas demonstrar?

2.08.01 - Apresentação institucional

2.08.01.01 - Modelo de apresentação comercial

2.08.02.01 - Modelo de relatório de fluxo de caixa

2.08.03 - Plano orçamentário

2.08.03.01 - Modelo de plano orçamentário

2.08.04 - Dashboard contábil

2.08.04.01 - Modelo de dashboard contábil

2.08.05 - CRM, Canvas de Marketing e Canvas Vendas

2.08.05.01 - Modelos de Canvas de Marketing

2.08.05.02 - Modelos de Canvas de Vendas

2.08.06 - Canvas de Estratégia e BSC

2.08.06.01 - Modelos de Canvas de Estratégia

2.08.06.02 - Modelos de BSC

2.08.07 - Procedimento, Cronograma e Plano de Ação

2.08.07.01 - Modelo de Procedimento

2.08.07.02 - Modelo de Cronograma de Trabalho

2.08.07.03 - Modelo de Plano de Ação

2.08.08 - Resumo do módulo

## 2.09 - Proposta comercial e acompanhamento

2.09.01 - Quando enviar uma proposta comercial? - Parte 1

2.09.01 - Quando enviar uma proposta comercial? - Parte 2

2.09.02 - Como elaborar uma proposta matadora - Parte 1

2.09.02 - Como elaborar uma proposta matadora - Parte 2

2.09.02.01 - Modelos de proposta comercial

2.09.03 - Quando ligar para obter retorno da proposta

2.09.04 - Sim ou Não

2.09.04.01 - Modelo de contrato de assessoria contábil

2.09.04.02 - Modelo de notificação de rescisão

2.09.05 - Resumo do módulo

## 2.10 - Gatilhos mentais

2.10.01 - O que são gatilhos mentais?

2.10.02 - Autoridade

2.10.03 - Reciprocidade

2.10.04 - Prova

2.10.05 - História

2.10.06 - Prova social e escassez

2.10.07 - Simplicidade, Porquê e Desprendimento

2.10.08 - Outros gatilhos mentais

2.10.09 - Resumo do módulo

## 2.11 - Principais objeções

2.11.01 - O que são objeções em vendas?

2.11.02 - "Tá caro"

2.11.03 - Não tenho dinheiro

2.11.04 - Estou satisfeito com o meu contador

2.11.05 - Preciso de um tempo para pensar

2.11.06 - Vou deixar para outro momento

2.11.07 - Deixa eu ver com o meu sócio

2.11.08 - Não te conheço

2.11.09 - Estou com o meu contador há muitos anos

2.11.10 - Medo de dar algo errado

2.11.11 - Mentira

2.11.12 - Resumo do módulo

2.12 - Técnicas de negociação

2.12.01 - O que é negociação?

2.12.02 - Objeto, posição e interesse

2.12.03 - Comportamentos em negociação

2.12.04 - Elementos da negociação

2.12.05 - Princípios em negociação

2.12.06 - Ancoragem

2.12.07 - Adiamento, autoridade limitada, homem bom e homem mau

2.12.08 - Estereotipagem e silêncio

2.12.09 - Reestruturação e dividir para conquistar

2.12.10 - Resumo do módulo

2.12.10.01 - Modelo de plano básico de negociação

2.12.10.02 - Modelo de plano avançado de negociação

2.13 - Como montar um departamento comercial

2.13.01 - Quem deve ser o vendedor da sua empresa?

2.13.02 - Como recrutar e selecionar um profissional de vendas

2.13.03 - Entrevista com os candidatos

2.13.04 - Estrutura da equipe de vendas

2.13.05 - Resumo do módulo

2.14 - Extras

2.14.01 - Como vender serviços de contabilidade durante a crise

2.14.02 - Como utilizar o marketing digital para superar a crise

2.14.03 - Palestra CRMV-ES - Os 4 passos para dominar as finanças da sua clínica veterinária

## BPO FINANCEIRO E CONSULTORIA FINANCEIRA

4.01 - Gestão financeira

4.01.01 - Por que o contador deve se envolver com a gestão financeira?

4.01.02 - Por que as empresas não dominam seus números?

4.01.03 - Os 4 passos para dominar as finanças de uma empresa

4.01.03.01 - Modelo de plano orçamentário

4.01.04 - As 3 estratégias para resolver a gestão financeira do seu cliente

4.01.05 - Nossa jornada com a gestão financeira do cliente

4.01.06 - O benefício implícito da terceirização do financeiro

4.01.07 - Franquias de BPO Financeiro

4.01.08 - Resumo do módulo

4.02 - Como vender o BPO Financeiro

4.02.01 - Estratégia de marketing para o BPO Financeiro

4.02.02 - Segmentação e comportamento do cliente

- 4.02.03 - Produto, diferenciais e concorrentes
- 4.02.04 - Posicionamento, marca e mensagem
- 4.02.05 - Comunicação, preço e distribuição
  - 4.02.05.01 - Modelo de tabela de precificação de BPO Financeiro
- 4.02.06 - Objetivos, métricas e investimentos
  - 4.02.06.01 - Modelo de Canvas de Marketing de BPO Financeiro
- 4.02.07 - Como nós vendíamos BPO Financeiro
- 4.02.08 - “Upsell” é “Show and Tell”
- 4.02.09 - Lava jato
- 4.02.10 - Storytelling
- 4.02.11 - E se o cliente não quiser mesmo assim?
- 4.02.12 - Resumo do módulo
  - 4.02.12.01 - Modelo de proposta de BPO Financeiro
  - 4.02.12.02 - Modelo de contrato de BPO Financeiro
- 4.03 - Como entregar o BPO Financeiro
  - 4.03.01 - O primeiro passo
  - 4.03.02 - Processo
    - 4.03.02.01 - Modelo de processo de BPO Financeiro
  - 4.03.03 - Procedimentos
    - 4.03.03.01 - Modelo de procedimentos de BPO Financeiro
  - 4.03.04 - Implantação no cliente
  - 4.03.05 - Cronograma de trabalho
    - 4.03.05.01 - Modelo de cronograma de trabalho de BPO Financeiro
  - 4.03.06 - Como obter as senhas de acesso

- 4.03.07 - Como convencer o cliente a enviar arquivos digitais
- 4.03.08 - Qual ferramenta para o envio de documentos digitais
- 4.03.09 - Nossa jornada na produção do BPO Financeiro
- 4.03.10 - A mão de obra ideal
- 4.03.11 - Como contratar o profissional
  - 4.03.11.01 - Modelo de perfil de recrutamento e seleção de estagiário financeiro
- 4.03.12 - Como capacitar o profissional
- 4.03.13 - Como montar o departamento financeiro
- 4.03.14 - Como monitorar o processo financeiro
- 4.03.16 - Quando o cliente já tem um software financeiro
- 4.03.17 - Como tratar movimentações sem documento fiscal idôneo
- 4.03.18 - Como fazer BPO Financeiro para comércio e indústria
- 4.03.19 - Serviço extras no BPO Financeiro
- 4.03.20 - Reunião de análise financeira
- 4.03.21 - Resumo do módulo
- 4.04 - Como vender a consultoria financeira
  - 4.04.01 - Assessoria x Consultoria Financeira
  - 4.04.02 - Competência legal
  - 4.04.03 - Segmentação e comportamento do cliente
  - 4.04.04 - Produto, diferenciais e concorrentes
  - 4.04.05 - Posicionamento, mensagem e marca
  - 4.04.06 - Comunicação, preço e distribuição
    - 4.04.06.01 - Modelo de tabela de precificação de Consultoria Financeira
  - 4.04.07 - Objetivos, métricas e investimentos

- 4.04.07.01 - Modelo de Canvas de Marketing de Consultoria Financeira
- 4.04.08 - Como vender consultoria financeira
  - 4.04.08.01 - Modelo de proposta de Consultoria Financeira
  - 4.04.08.02 - Modelo de contrato de Consultoria Financeira
- 4.04.09 - Resumo do módulo
- 4.05 - Como entregar a consultoria financeira
  - 4.05.01 - Gerenciamento de projetos
    - 4.05.01.01 - Modelo de Canvas de Projetos
  - 4.05.02 - Diagnóstico das pessoas
  - 4.05.03 - Diagnóstico do software financeiro
  - 4.05.04 - Diagnóstico do processo
  - 4.05.05 - Mudança do processo
    - 4.05.05.01 - Modelos de processo, procedimentos e instruções de trabalho de Consultoria Financeira
  - 4.05.06 - Cronograma de trabalho
    - 4.05.06.01 - Modelo de cronograma de trabalho de Consultoria Financeira
  - 4.05.07 - Acompanhamento
    - 4.05.07.01 - Modelo de ata de reunião de acompanhamento
  - 4.05.08 - Análise e tomada de decisão
  - 4.05.09 - Encerramento da consultoria
  - 4.05.10 - Resumo do módulo
- 4.06 - Extras
  - 4.06.01 - Como eliminar a contabilidade atrasada com o BPO Financeiro

### 3.01 - Planejamento estratégico

3.01.01 - Por que o contador deve se envolver com a estratégia?

3.01.02 - O que é estratégia?

3.01.03 - Processo de gestão estratégica

3.01.04 - Como aprender a elaborar um plano estratégico?

3.01.05 - Nossa jornada com o planejamento estratégico

3.01.06 - Apresentação do modelo de plano estratégico

3.01.06.01 - Modelo de plano estratégico

3.01.06.02 - Canvas de Estratégia

3.01.07 - Resumo do módulo

### 3.02 - Análise dos ambientes externo e interno

3.02.01 - Análise PEST

3.02.01.01 - Planilha de análise PEST

3.02.02 - Matriz de Porter

3.02.02.01 - Planilha de Matriz de Porter

3.02.03 - Análise de Ciclo de Vida

3.02.03.01 - Planilha de análise de ciclo de vida

3.02.04 - Tamanho do mercado

3.02.05 - Análise de Fatores Chave de Sucesso

3.02.05.01 - Planilha de análise de Fatores Chave de Sucesso

3.02.06 - Diagnóstico funcional

3.02.06.01 - Planilha de diagnóstico funcional

3.02.07 - Matriz SWOT

3.02.07.01 - Planilha de Matriz SWOT

- 3.02.08 - Resumo do módulo
- 3.03 - Formulação da estratégia
  - 3.03.01 - Diretrizes estratégicas - Parte 1
  - 3.03.01 - Diretrizes estratégicas - Parte 2
  - 3.03.02 - Estratégias genéricas
    - 3.03.02.01 - Planilha de análise de estratégias genéricas
  - 3.03.03 - Canvas de Negócios
    - 3.03.03.01 - Modelos de Canvas de Estratégia
  - 3.03.04 - BSC
    - 3.03.04.01 - Modelo de BSC
  - 3.03.05 - PDCA
  - 3.03.06 - Plano de Ação
    - 3.03.06.01 - Modelo de plano de ação
  - 3.03.07 - Metas SMART
  - 3.03.08 - Resumo do módulo
- 3.04 - Como vender e entregar consultoria estratégica
  - 3.04.01 - Estratégia de marketing
    - 3.04.01.01 - Modelo de Canvas de Marketing
  - 3.04.02 - Como vender consultoria estratégica
    - 3.04.02.01 - Modelo de proposta de consultoria organizacional
    - 3.04.02.02 - Modelo de contrato de consultoria organizacional
  - 3.04.03 - Como entregar consultoria estratégica
  - 3.04.04 - Resumo do módulo
- 3.05 - Extras

### 3.05.01 - Planejamento estratégico pessoal para contadores

#### BÔNUS

Encerramento

Erros de Gravação 🚨

Curso Grupo DPG - Prospecção de Clientes pela Internet

Curso Anderson Souza - Recuperação Tributária com ênfase no Simples Nacional

Curso Caio Melo - Oportunidades Mercado Imobiliário - Aula 1 - Entendendo as dores do mercado

Curso Caio Melo - Oportunidades Mercado Imobiliário - Aula 2 - Contabilidade e Tributação

Curso Caio Melo - Oportunidades Mercado Imobiliário - Aula 3 - A novela da permuta