

Conteúdo Programático

# *método* vanilla

O curso online que te dá um método comprovado, simples e aplicável para monetizar os seus conhecimentos, criar e vender **consultorias e mentorias** online utilizando as habilidades que você já tem.

**Garantir minha vaga**

*Rafaela Vidal*

# Como vai funcionar tudo isso?

**Aulas gravadas** simples, objetivas e completas pra você assistir no seu tempo

**Exercícios práticos, apostilas e slides** em pdf para você estudar onde quando quiser

**12 aulas ao vivo** para tirar dúvidas sobre todas as etapas da criação e venda dos seus serviços, semanalmente, durante 3 meses

**Imersão:** “Estruturando seus serviços no Notion” + uma **página no notion prontinha com tudo que você precisa** para estruturar e organizar seus serviços por lá, e aplicar tudo que aprender no curso

**Modelos prontos** pra você usar nos seus serviços:

de contrato

planilha para controle de clientes

protocolo de atendimento

briefing, proposta de serviços

pesquisa de satisfação

**Comunidade no telegram** para parcerias, networking, parcerias e trocas com outras empreendedoras

# ***Bônus*** para as primeiras alunas:

1. A ***primeira*** vai ganhar uma sessão de mentoria individual comigo



2. As ***dez primeiras*** vão ganhar uma análise ao vivo da oferta dos serviços



# Conteúdo Programático

Os módulos, aulas e materiais complementares incluídos no curso pra você entender o caminho que vamos percorrer:

## Clareza

Esse módulo vai te dar **clareza** de tudo aquilo que vai nortear as próximas etapas do curso: si mesma, seus objetivos, diferenciais, nicho, público...

### Aulas

**1. Autoconhecimento**

pra você entender o que vai te nortear em tudo aquilo que você for fazer

**2. O que você busca?**

pra te dar clareza dos seus objetivos

**3. No que você pode ajudar?**

pra você entender e definir sua área de atuação

**4. Quem você pode ajudar?**

pra você saber exatamente quem vai ser o seu cliente ideal

**5. O que te diferencia?**

pra você ter clareza de tudo aquilo que vai te diferenciar e tornar os seus serviços únicos

### Materiais Complementares

**Apostila:** Desenvolvendo o autoconhecimento | **Apostila:** O que te diferencia?

**Apostila:** O que você busca? | **Apostila:** No que você pode ajudar?

**Apostila:** Quem você pode ajudar? | **Checklist:** Pesquisa de mapeamento do seu cliente ideal e da sua audiência | **Planilha** para colocar resultados da pesquisa de mapeamento da audiência

# Estrutura dos Serviços

Aqui você vai entender tudo sobre consultorias e mentorias, como **estruturar os seus serviços**, quais serviços oferecer, qual a proposta deles o que entregar dentro de cada e como precificar

## Aulas

### 1. Consultoria X Mentoria

pra você entender exatamente qual a diferença entre esses serviços e como funciona cada um

### 2. Proposta dos serviços

aqui você vai entender o que oferecer nos seus serviços e o que entregar neles

### 3. Precificação (com participação da Astrid Lacerda)

pra você saber como colocar um preço justo no seu trabalho

### 4. Estruturando seus conhecimentos e conteúdo da sessão

aqui você vai ter clareza do que entregar para os seus clientes nas sessões, como montar o roteiro e planejar o conteúdo de um atendimento

### 5. Formatos para entregar o conteúdo para o cliente e materiais de apoio

nessa aula você vai saber como criar slides e material de apoio para tornar seus atendimentos melhores, mais eficientes e otimizar o seu tempo

### 6. Criando um plano de ação para o cliente

aqui você vai aprender como criar um plano de ação para o cliente no trello, para que ele saiba exatamente o que aplicar com base no que vocês falaram durante a sessão de consultoria ou mentoria

## Materiais Complementares

# Estrutura do Trabalho

Nesse módulo você vai aprender **processos fundamentais** pra tornar o seu trabalho como consultora/mentora mais simples, profissional e organizado

## Aulas

### 1. Organizando dados de clientes e interessados

aqui você vai saber como organizar todas as informações de pessoas interessadas no seu trabalho e clientes, para entender o que você precisa fazer agora com cada pessoa e conseguir ter todas as informações e arquivos importantes sempre que precisar

### 2. Organizando a agenda

nessa aula você vai entender como organizar seus horários de atendimento e montar a sua agenda

### 3. Formas de pagamento

aqui você vai entender tudo sobre pagamento, quais ferramentas e plataformas usar, como cobrar, etc

### 4. Patrícia Cordeiro - Advogada: Tudo o que você precisa saber sobre contratos

aqui a Patrícia vai te dar todo o direcionamento que você precisa sobre contratos, para que você proteja o seu trabalho, evite dores de cabeça, alinhe expectativas e responsabilidades e transmita mais segurança e profissionalismo para o seu cliente

## Materiais Complementares

**Planilha:** Modelo de controle de clientes

**Documento:** Modelo de contrato + termo de sigilo

# Atendimento

Aqui você vai entender exatamente **como fazer os seus atendimentos**, tanto individual quanto em grupo, quais são as etapas de cada serviço, e vai ver na prática como eu faço com as minhas clientes

## Aulas

### 1. Mapeando expectativas e necessidades do potencial cliente

nessa aula você vai saber como mapear exatamente aquilo que um potencial cliente precisa e espera dos seus serviços, através de um briefing (e já vai ter modelo pronto disso)

### 2. Alinhamento antes de iniciar o serviço

pra você saber como passar todas as informações sobre os seus para um cliente, alinhando expectativas e responsabilidades, assim você consegue garantir a satisfação do seu cliente e evitar dores de cabeça

### 3. Sessão de consultoria individual

você vai entender exatamente como funciona uma sessão de consultoria individual e quais são todas as etapas para você fazer antes, durante e depois

### 4. Sessão de consultoria em grupo

você vai entender exatamente como funciona uma sessão de consultoria em grupo e quais são todas as etapas para você fazer antes, durante e depois

### 5. Sessão de mentoria individual

você vai entender exatamente como funciona uma sessão de mentoria individual e quais são todas as etapas para você fazer antes, durante e depois

### 6. Sessão de mentoria em grupo

você vai entender exatamente como funciona uma sessão de mentoria em grupo e quais são todas as etapas para você fazer antes, durante e depois

## Aulas

### 7. Bônus - Vlog de um dia de mentoria

aqui você vai ver como é um dia em que eu dou mentoria (preparação, planejamento, estudo do caso da pessoa, alinhamento de expectativas, como faço a sessão, o que faço depois, como monto o plano de ação, mensagens antes e depois, etc)

### 8. Bônus - Gravação de mentoria

vou gravar uma mentoria minha para você entender como fazer o atendimento, como lidar com as dúvidas e perguntas do cliente e poder usar como modelo para você

## Materiais Complementares

**Fomulário:** Modelo de briefing

**Checklist:** Modelo de protocolo de atendimento de consultoria individual

**Checklist:** Modelo de protocolo de atendimento de consultoria em grupo

**Checklist:** Modelo de protocolo de atendimento de mentoria individual

**Checklist:** Modelo de protocolo de atendimento de mentoria em grupo

**Apostila:** Levando o seu cliente do ponto A ao ponto B

# Oferta

Aqui os seus serviços já vão estar estruturados e vamos transformar eles na sua **oferta** para que você comece a divulgar

## Aulas

### 1. O que você vai oferecer?

nessa aula você vai ter clareza do que vai oferecer e vai estruturar toda a sua oferta de serviços

### 2. Bônus - 10 análises de ofertas

análise ao vivo da oferta do serviço das 10 primeiras alunas, todo mundo consegue assistir essas análises e vai ficar gravado também. Assim todo mundo vai entender exatamente como montar toda a proposta do seu trabalho e como comunicar isso para as pessoas de forma clara e atrativa

## Materiais Complementares

**Slides:** Modelo de apresentação de oferta

# Presença digital

Nesse módulo você vai entender **como atrair** quem precisa das suas consultorias e mentorias, conquistar a **confiança** das pessoas, **divulgar** os seus serviços e mostrar o valor do seu trabalho

## Aulas

### 1. Definindo onde estar presente no digital

aqui você vai ter clareza de em quais canais estar presente e onde divulgar os seus serviços

### 2. Atraindo uma audiência que precisa das suas consultorias e mentorias

nessa aula você vai saber como construir uma audiência que precisa das suas consultorias e mentorias, se interessa pelo seu trabalho e engaja com você

### 3. Conteúdo de valor

aqui você vai aprender como criar conteúdo de forma estratégica, para mostrar que você tem domínio daquilo que faz, atrair as pessoas certas, agregar valor, conquistar a confiança e construir um relacionamento

### 4. Divulgando os seus serviços

pra você saber exatamente como divulgar os seus serviços de forma atrativa, estratégica e que chame a atenção das pessoas e deixe claro que você pode ajudar elas

## Materiais Complementares

**Checklist:** Divulgando os seus serviços

# Venda

Esse módulo vai te ajudar a conseguir **vender os seus serviços** e saber tudo que precisa ser feito após fechar uma venda

## Aulas

### 1. Diagnóstico

aqui você vai entender como identificar se você pode ajudar aquele potencial cliente, como você pode ajudar, qual o serviço ideal pra cada pessoa e identificar as necessidades de cada pessoa para saber como vender

### 2. Apresentação de proposta

pra você saber como apresentar a sua proposta de serviços, negociar, falar sobre o seu trabalho e fechar uma venda com o cliente

### 3. Próximos passos depois da venda

aqui você vai entender todos os próximos passos que você precisa dar depois de um cliente comprar a sua consultoria ou mentoria

# Pós-venda

Aqui você vai saber como se aprimorar continuamente e entregar um serviço completo, que surpreenda e fidelize os seus clientes

## Aulas

### 1. Primeiros clientes

pra você saber como lidar com os seus primeiros clientes e aprender e se aprimorar ao máximo com eles

### 2. Pós-venda

pra você saber quais são os pontos fundamentais para encantar seus clientes, surpreender eles, corresponder às expectativas e fidelizar eles

### 3. Aprimoramento contínuo

nessa aula você vai entender como se aprimorar continuamente em todos os pontos: seu trabalho, serviços, atendimento, proposta...

### 4. Problemas com o cliente

aqui você vai saber como evitar problemas com o cliente que podem surgir e como lidar com eles, caso aconteçam

## Materiais Complementares

**Formulário:** Modelo de pesquisa de satisfação

**Checklist:** Roteiro de reunião para coletar feedbacks

# O curso já é *super completo*, mas ele fica ainda melhor com esses **bônus exclusivos:**

## Aulas bônus com convidadas:

**Marina Dôliveira:** Workshop ao vivo de autoconfiança e carisma na oratória

**Bia Brito:** Aula ao vivo de plano de carreira

**Vanessa Iino:** Confiança em vídeo

**Duda Herter:** Organização de arquivos no google drive

**Bruna - Contadora:** Como começar a organizar a contabilidade do seu negócio

**Bruna Santos:** Como começar a organizar as finanças do seu negócio

## Bônus se inscrevendo na primeira semana de abertura das inscrições

### 1. Imersão: “Da consultoria ao infoproduto”

Um encontro ao vivo onde vou te contar tudo sobre como transformei as minhas consultorias e mentorias em cursos online para escalar o meu negócio!

#### Sobre o que vamos falar:

- Como fazer consultorias e mentorias me ajuda na criação de produtos digitais escaláveis?
- Como é o meu processo de criação de um curso online e quais ferramentas uso?
- Quais os primeiros passos e etapas para criar um produto digital?
- O que faço nas minhas consultorias e mentorias para saber exatamente como criar e vender meus cursos

### 2. “Estratégias para vender e encher a agenda de consultorias e mentorias”

Um encontro ao vivo comigo e com o Lucas do Bota na Rua onde você vai aprender estratégias e ações práticas para implementar imediatamente e vender seus serviços, mesmo começando agora e sem muitos seguidores

Quer começar a *monetizar no digital* com os conhecimentos que você já tem?

**As inscrições estão abertas**  
(e normalmente só temos turmas novas a cada 7 meses)

**Garantir minha vaga**

Ainda tem alguma dúvida se o curso é pra você, e quer **conversar comigo** no WhatsApp?

**Falar com a Rafa**