

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.

Quero entrar na lista de espera

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

7 aulas ao vivo para tirar dúvidas sobre todas as etapas da criação e venda dos seus serviços, que só acabam quando as dúvidas acabam

Página no notion com todos os processos e estrutura que você precisa para organizar seus serviços

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

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 mais legal 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 organizar a contabilidade do seu negócio

Bônus se inscrevendo no curso até o dia 14/06 às 23:59

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

Sentiu que é pra você? Se inscreve na lista de espera pra garantir 30% de desconto na nova turma do dia 07/06

Quero entrar na lista de espera