

CALENDÁRIO E PLANO DE AULA

CALENDÁRIO DA FORMAÇÃO

Duração: 5 Domingos

Horário: 14h00 às 18h00

Modalidade: Presencial

Local: Rodriquer, Viana – Rua da Suave, Estrada Nova

Aula 1

 02 de Agosto

Aula 2

 09 de Agosto

Aula 3

 16 de Agosto

Aula 4

 23 de Agosto

Aula 5

 30 de Agosto

PROGRAMA DE FORMAÇÃO EMPREENDEDOR RODRIQUER

MÓDULO 1 – Introdução ao Negócio

- Oportunidades de negócio em Angola
 - Modelo de parceria Rodriquer
 - Como gerar renda recorrente
 - Perfil do empreendedor de sucesso
 - Fontes de lucro e crescimento
-

MÓDULO 2 – Conhecendo o Negomil

- Introdução ao Negomil
 - Requisitos de instalação
 - Negomil Desktop e Negomil Web
 - Estrutura do sistema
 - Vantagens e limitações
 - Boas práticas de utilização
-

MÓDULO 3 – Instalação e Parametrização

- Instalação do Negomil
 - Configuração do ambiente
 - Parametrização completa
 - Licenciamento
 - Atualizações
 - Backup e restauração
 - Migração de dados
 - Segurança da informação
-

MÓDULO 4 – Configuração da Empresa

- Cadastro da empresa
 - Logotipo e imagem da empresa
 - Séries de documentos
 - Utilizadores
 - Perfis de acesso
 - Configurações fiscais
 - Configuração de impressoras
 - Configurações gerais
-

MÓDULO 5 – Módulo Comercial

- Cadastro de clientes
 - Produtos e serviços
 - Famílias e categorias
 - Vendedores
 - Orçamentos
 - Proformas
 - Guias de remessa
 - Faturas
 - Fatura-recibo
 - Notas de crédito
 - Notas de débito
 - Relatórios comerciais
-

MÓDULO 6 – Tesouraria

- Recebimentos
 - Pagamentos
 - Fluxo de caixa
 - Contas bancárias
 - Movimentos financeiros
 - Fecho diário
 - Relatórios financeiros
-

MÓDULO 7 – Armazém

- Gestão de stock
 - Entradas e saídas
 - Inventários
 - Transferências
 - Ajustes de stock
 - Custos e valorização
-

MÓDULO 8 – Recursos Humanos

- Cadastro de funcionários
 - Contratos
 - Processamento salarial
 - Descontos
 - Relatórios
-

OBSERVAÇÃO

O Módulo de Contabilidade é exclusivo do Plano Premium (Empresarial).

Os alunos dos planos Starter e Profissional terão uma visão geral do processo contabilístico. A formação completa em Contabilidade será disponibilizada apenas aos alunos do Plano Premium.

MÓDULO 9 – Contabilidade (Plano Premium)

- Plano de contas
 - Lançamentos contabilísticos
 - Balancetes
 - Demonstrações financeiras
 - SAF-T AO
 - Exportações
 - Relatórios contabilísticos
-

MÓDULO 10 – Resolução de Problemas

- Erros mais frequentes
 - Recuperação de base de dados
 - Backup e restauração
 - Problemas de licença
 - Problemas de impressão
 - Atualizações
 - Suporte remoto
-

MÓDULO 11 – Como Vender o Negomil

- Público-alvo
 - Como abordar clientes
 - Demonstrações comerciais
 - Fecho de vendas
 - Negociação
 - Propostas comerciais
 - Como aumentar os lucros
-

MÓDULO 12 – Como Conseguir Clientes

- Facebook
 - Instagram
 - WhatsApp Business
 - LinkedIn
 - Google Meu Negócio
 - Marketing de referência
 - Networking
-

MÓDULO 13 – Marketing Digital

- Criação de páginas profissionais
 - Identidade visual
 - Cartão digital
 - Redes sociais profissionais
 - Conteúdo estratégico
 - Planeamento de publicações
-

MÓDULO 14 – Tráfego Pago

- Facebook Ads
- Instagram Ads
- Segmentação do público-alvo

- Campanhas patrocinadas
 - Captação de clientes
 - Otimização dos anúncios
-

MÓDULO 15 – Licenças Ilimitadas e Estratégias de Lucro

- Como utilizar os 30 dias de licenças ilimitadas
 - Como captar o máximo de clientes
 - Como aumentar os ganhos
 - Como criar renda recorrente
 - Como trabalhar com renovações
-

MÓDULO 16 – Contratos e Documentação

- Contrato de prestação de serviços
 - Contrato de suporte técnico
 - Contrato de manutenção
 - Propostas comerciais
 - Documentação necessária
-

MÓDULO 17 – Formação dos Clientes

- Como ensinar os utilizadores
 - Criação de manuais
 - Vídeos explicativos
 - Formação presencial
 - Fidelização dos clientes
-

MÓDULO 18 – Suporte Técnico

- Atendimento ao cliente
 - Suporte remoto
 - WhatsApp profissional
 - Gestão de chamados
 - Manutenção preventiva
-

MÓDULO 19 – Construção da Marca Profissional

- Identidade visual
- Posicionamento da marca
- Autoridade profissional
- Presença digital
- Credibilidade no mercado

MÓDULO 20 – Crescimento do Negócio

- Como contratar colaboradores
 - Como criar uma equipa
 - Como capacitar técnicos
 - Como expandir o negócio
 - Como tornar-se uma referência no mercado
-

BÓNUS EXCLUSIVOS

- ✓ 360 dias de acesso à Academia Rodriquer
 - ✓ 30 dias de licenças ilimitadas
 - ✓ Grupo exclusivo de suporte
 - ✓ Modelos de contratos
 - ✓ Modelos de propostas comerciais
 - ✓ Materiais de marketing
 - ✓ Artes publicitárias
 - ✓ Acompanhamento contínuo
-

OBJETIVO FINAL

Ao concluir a formação, o aluno estará apto a:

- ✓ Instalar e configurar o Negomil
- ✓ Parametrizar completamente o sistema
- ✓ Resolver os principais problemas técnicos
- ✓ Vender licenças e serviços
- ✓ Formar utilizadores
- ✓ Prestar suporte técnico
- ✓ Elaborar contratos e propostas

- ✓ Captar e fidelizar clientes
- ✓ Gerar renda recorrente
- ✓ Construir o seu próprio negócio na área tecnológica
- ✓ Tornar-se um Parceiro Rodriquer de referência em Angola.