

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Curso RH Consultor

O Curso **RH CONSULTOR** é um curso de formação para profissionais que desejam se tornar Consultores de RH de sucesso. O RHC é o mais completo do mercado e é disponibilizado pelo INSTITUTO RH NA PRÁTICA.

É um curso que conta com aulas em vídeo, e várias ferramentas que a própria Elissandra utiliza em sua consultoria, todas elas prontinhas para você somente adaptar e usar no seu dia a dia.

O curso faz parte da modalidade de Educação Profissional. Apesar desta categoria de cursos não ser reconhecida pelo Ministério da Educação (MEC), têm base legal no Decreto nº 5.154/04 e na Portaria Nº 008/02.

Acreditamos que seja uma chance única para profissionais de RH se tornarem Consultores que ajudam as empresas e ainda são bem remunerados por isso.

O curso foi desenhado para trabalhar os temas de forma prática e todos os conteúdos abordam assuntos diretamente relacionados ao dia a dia do Consultor de RH e a administração do seu negócio de consultoria.

Aqui estão os temas abordados no curso:

Conteúdo Programático

Módulo 01: Identidade Profissional

Antes mesmo de começar o seu negócio, você precisa trabalhar o dono deste negócio: você! É isso mesmo, afinal este negócio será conduzido por você e executado por você. Formar a sua identidade como profissional à frente deste negócio é extremamente estratégico.

- Como lidar com os altos e baixos
- Entendendo sobre a resiliência do negócio
- Descobrir seu propósito e suas âncoras
- Definição do seu sucesso como Consultor
- Existe perfil empreendedor? Tipos de perfis
- O perfil do Consultor de RH
- Construindo seus objetivos

Módulo 02: Estratégia Empresarial

Apesar de parecer que você será apenas um prestador de serviços autônomo, a verdade é que você está construindo um negócio. Para que ele tenha sucesso é necessário encarar sua atuação como a construção de uma empresa sólida. Isso começa pela definição de uma estratégia empresarial e um plano de negócios sólido.

- O cenário do mercado de Consultoria no Brasil
- Pesquisas sobre o funcionamento do mercado
- Definição de metas e métricas
- Definição de dedicação do negócio
- Diferenciação e posicionamento
- Escolha do nicho de atuação
- Definição do portfólio de serviços
- Construindo uma marca forte
- Branding e identidade visual – nome da empresa / logo
- Construindo a cultura da sua empresa

Módulo 03: Contabilidade (Ministrado pelo Contador Fábio Queiroz – Marco Contabilidade)

Consultores também precisam ficar atentos à gestão contábil do seu negócio. Até mesmo por atuarem de maneira independente, é fundamental que essa atuação seja organizada e que as obrigações tributárias sejam feitas adequadamente, evitando problemas.

- Devo abrir uma empresa ou atuar como autônomo? – principais particularidades e diferenças
- Qual tipo de empresa abrir – ME ou MEI
- Quais CNAEs podemos usar
- Qual a importância da emissão da Nota Fiscal
- Como emitir uma Nota Fiscal
- Formas de transferir o dinheiro da sua empresa para pessoa física

Módulo 04: Precificação de serviços

Um dos maiores desafios dos profissionais Consultores é precificar seus serviços da forma correta e vantajosa para ambas as partes. Essa é uma parte muito estratégica do seu negócio, pois precificar errado pode inclusive trazer prejuízos financeiros.

- Tipos de prestação de serviços
- Formas de precificação
- Pesquisa de mercado
- Como calcular o valor da sua hora
- Cálculo da sua precificação baseado na sua hora e custos

- Como montar uma proposta para seu cliente

Módulo 05: Comunicação Estratégica (Ministrado pela Fonoaudióloga Valéria Anjos)

A profissão de Consultor envolve muito a comunicação. Comunicação com o cliente, com os líderes das empresas, na prestação de seus serviços, etc. Ter uma comunicação estratégica e segura é um diferencial enorme para seu negócio e te permitirá abrir portas da maneira mais natural possível para você, mesmo que você não tenha um perfil comunicativo. O intuito é desenvolver uma fala segura e natural, despertando credibilidade e aumentando as chances de conversão.

- Planejamento da sua comunicação
- Comunicação no posicionamento digital
- Apresentação pessoal
- Comunicação com clientes

Módulo 06: Imagem e Estilo (Ministrado pela Consultora de Estilo Beatriz Boaventura)

A verdade é que a forma que nos transmite uma imagem. Também é verdade que cada empresa possui seu código de vestimenta. Uma pesquisa, fruto de um estudo muito conhecido, constatou que de toda a nossa mensagem, 55% vem da nossa aparência. Além disso, estudos em psicologia mostram que a primeira impressão é muito difícil de ser desfeita, então precisamos dar a devida importância a este tema.

- Imagem Pessoal
- Lifestyle
- Código de vestimenta / DressCode
- Estilo Pessoal
- Cores e combinações

Módulo 07: Vendas e Captação de Clientes

Nenhum negócio sobrevive sem clientes. Mas sabemos que não é possível conseguir bons clientes mantendo seus diferenciais quando não dominamos as técnicas de captação e de vendas corretas.

- Pirâmide do Marketing
- Gatilhos mentais
- Vendas B2B ou B2C
- Vendas transicionais X Vendas de serviços
- Os 3 cérebros
- AIDA – atenção / interesse / decisão / ação
- Canais de captação de clientes

- Captação em palestras – roteiro que vende
- Negociação e procedimento comercial
- Quebrando objeções dos clientes

Módulo 08: Mídias – Sociais e Locais

Hoje em dia é quase inaceitável não divulgar seu trabalho pelas redes sociais ou aumentar sua autoridade pelas mídias locais. Acontece que o fato de ter virado quase uma “epidemia” faz com que muitos façam de forma intuitiva, o que é incorreto e não traz resultados. Existe estratégia para utilização destes canais e você sairá na frente dominando este assunto.

- Site
- Redes sociais – Instagram / LinkedIn / Facebook
- Como criar conteúdos para as redes sociais
- Organização e planejamento de conteúdos
- Roteiro de Live
- Script de vendas através das redes sociais
- Como saber se estou atraindo o público certo
- Como transformar seguidores em clientes

Módulo 09: Marketing Digital (Ministrado pelo Responsável de Tráfego Vinícius Almeida – Instituto Rh na Prática)

A realidade é que não adianta produzir conteúdos incríveis se eles não chegam aos seus potenciais clientes. Por isso os anúncios são extremamente estratégicos para negócios que desejam crescer e se estabelecer. Saber anunciar nas redes sociais é um grande diferencial competitivo e te permite alcançar muito mais possibilidades de clientes.

- Os conceitos do Marketing digital
- Criando sua conta de anúncios
- Anúncios no Instagram e Facebook
- Tutorial de como impulsionar seus conteúdos
- Tutorial de como criar uma campanha de anúncios do zero
- Como anunciar seu site na rede de pesquisa do Google

Módulo 10: Entrega de Serviço e Fidelização do Cliente

É importante entendermos que a entrega de um serviço vai muito além de sua execução. É importante ficarmos atentos a todo o procedimento que envolve a entrega de um serviço para o cliente e como fidelizar este cliente para que o mesmo consuma outros serviços.

- Código de ética do Consultor
- Confeção de contrato com seu cliente

- Como se relacionar com RH interno do seu cliente
- Postura do Consultor na entrega do serviço
- Avaliação do serviço com o cliente
- Fidelização do cliente – projetos maiores
- Conceitos de Overdelivering e Efeito UAU

Módulo 11: Financeiro (Ministrado pela Consultora Financeira Luenny – Papo de Valor)

Consultores têm inúmeras responsabilidades, e o retorno positivo do seu trabalho depende exclusivamente deles. Portanto, ter uma gestão financeira eficiente vai fazer toda a diferença no seu negócio. Sobretudo, a grande dificuldade para vencer os desafios à frente do negócio se dá pela falta de conhecimento do Consultor sobre como gerir seus recursos e realizar novos investimentos capazes de fazer o seu negócio expandir e poder realizar também seus planos pessoais.

- Planejamento pessoal X profissional
- Despesas fixas e variáveis
- Pró-labore
- Estruturação financeira pessoal
- Raio X mensal
- Estratégia financeira
- Reserva financeira e aposentadoria
- Calculando projetos de vida

Módulo 12: Serviço de Descrição de Cargo

A verdade é que não importa que você tenha o melhor sistema de vendas, um marketing assertivo e uma empresa organizada se você não executa um bom serviço. A descrição de cargos é um dos serviços que mais geram um efeito imediato para seu cliente, já que tem uma função de “organizar a casa”. Além de ter um benefício grande para o cliente, ainda servirá como base para a implantação de vários outros projetos no futuro.

Você vai aprender tudo sobre o processo de detalhamento de cada posição dentro da empresa. Além disso, vai aprender a fazer o mapeamento das competências técnicas e comportamentais de todos os cargos da sua empresa, além de definir as competências organizacionais – que é um grande diferencial desta metodologia que irão aprender, e que te diferenciará dos seus concorrentes.

Observação importante: Esta é exatamente a metodologia que a Elissandra utiliza em sua Consultoria.

- Benefícios da descrição de cargos
- Estrutura e informações da descrição de cargos

- Metodologias para coleta de informações para descrições de cargo
- Construção do formulário de descrição de cargo
- Missão, Visão e Valores da empresa
- Mapeamento de Competências Técnicas
- Mapeamento de Competências Comportamentais
- Mapeamento de Competências Organizacionais
- Grupos de similaridade
- Mensuração de Competências

Módulo 13: Serviço de Recrutamento e Seleção

Como já dito anteriormente, não importa que você tenha o melhor sistema de vendas, um marketing assertivo e uma empresa organizada se você não executa um bom serviço. O Recrutamento e Seleção é um serviço de grande demanda e uma bela forma de o cliente conhecer a qualidade do que você faz.

Neste módulo você vai aprender tudo sobre o subsistema responsável por trazer novos talentos para a empresa. Vai ver todo o processo correto e assertivo desde a definição de perfil até a aprovação do candidato. Um passo a passo estruturado com todas as ferramentas necessárias para você prestar o melhor serviço ao seu cliente e se diferenciar dos concorrentes.

Observação importante: Esta é exatamente a metodologia que a Elissandra utiliza em sua Consultoria.

- Benefício e importância da seleção por competências
- Abertura de vagas
- Anúncio de vagas
- Triagem de currículos
- Entrevista
- Perguntas por Competências
- Mensuração de Competências na entrevista
- Checagem de referências
- Construção do Parecer do Candidato
- Retorno final / devolutiva
- Indicador de adequação à vaga
- Etapas do serviço – como criar um cronograma

Módulo 14: Serviço de Avaliação de Perfil

É importante reforçar que não importa que você tenha o melhor sistema de vendas, um marketing assertivo e uma empresa organizada se você não executa um bom serviço. Além

disso, não queremos que você tenha somente um serviço em seu portfólio, então você aprenderá a fazer Avaliação de Perfil. Este é um serviço também de grande demanda e uma bela forma de o cliente conhecer a qualidade do que você faz.

Neste módulo você vai aprender tudo sobre este serviço e todas as etapas de sua execução. Um passo a passo estruturado com todas as ferramentas necessárias para você prestar o melhor serviço ao seu cliente e se diferenciar dos concorrentes.

Observação importante: Esta é exatamente a metodologia que a Elissandra utiliza em sua Consultoria.

- DISC – teoria e prática: como aplicar
- Dinâmicas de Grupo para avaliação de perfil comportamental
- Análise de resultado
- Etapas do serviço – como criar um cronograma

Módulo 15: Serviço de Diagnóstico Organizacional

Sei que parece até redundante, mas lembre-se que não importa que você tenha o melhor sistema de vendas, um marketing assertivo e uma empresa organizada se você não executa um bom serviço. Além disso, queremos que você tenha em seu portfólio um serviço que te abra oportunidade de encaixar outros serviços no futuro – o Diagnóstico Organizacional.

Vai ver aprender a como mapear e diagnosticar variáveis importantes dentro das empresas. Desta forma é possível identificar GAPS e problemas e sugerir o projeto de intervenção mais adequado, isso te permite casar este serviço com várias outras possibilidades. Além disso, por si só, é uma excelente ferramenta de autoconhecimento para a empresa.

Observação importante: Esta é exatamente a metodologia que a Elissandra utiliza em sua Consultoria.

- Cultura Organizacional
- Estratégias de Diagnóstico
- Etapas do Diagnóstico Organizacional
- Técnicas de Pesquisa
- Tabulação de dados
- Relatório e feedback para a empresa
- Desenvolvimento de plano de ação
- Variáveis de avaliação

Acesso ao Curso

Você vai ter acesso a todos os módulos por 1 ano e 6 meses na área exclusiva de alunos do curso.

O curso RHC é Online com aulas GRAVADAS.

Você pode assistir de onde estiver, quando quiser e, o melhor, quantas vezes você quiser assistir. As aulas são gravadas, então você não precisa se preocupar em ficar anotando tudo como em uma aula ao vivo, você pode voltar e assistir de novo e de novo os pontos que quiser.

Assim que você fizer sua inscrição, você já vai receber no seu e-mail um login e uma senha para acessar essa área de alunos, muito fácil e prático.

Os módulos serão liberados de acordo com cronograma previamente divulgado aos alunos.

Bônus

Durante todo este processo de assistir aulas, e ir para a prática... eu sei que é normal surgirem algumas dúvidas. Por isso temos o bônus: GRUPO DE PLANTÃO.

É um grupo exclusivo de alunos no Telegram onde os alunos podem ter o suporte da equipe do Instituto RH na Prática e também da própria Elissandra, além de poder fazer network com outros consultores de RH e trocar experiências.

Certificado

Além disso, é importante frisar para você que este curso oferece um certificado assinado pela Elissandra, assim que o aluno completa 75% do curso.

O certificado tem autenticação digital e é emitido pela empresa E-certificados.

Garantia

Se dentro de 15 dias após a data da sua inscrição, por qualquer motivo, você não quiser continuar no curso, você pode pedir o seu dinheiro de volta e isso é feito tranquilamente, sem letras miúdas e sem complicação.

É só mandar um e-mail para contato@elissandradamata.com.br dizendo que você quer o seu dinheiro de volta.