

PROJETO PEDAGÓGICO

INSTITUIÇÃO DE ENSINO	
NOME:	CURSOS VIRTUAIS LTDA
CNPJ:	08.179.401/0001-62
REGISTRO ABED:	7734 - CATEGORIA INSTITUCIONAL

CURSO	
NOME:	COMO VENDER NO WHATSAPP
MODALIDADE:	EAD - APERFEIÇOAMENTO / LIVRE OFERTA

Metodologia: O conteúdo do curso é disponibilizado ao aluno para estudo online em uma interface diagramada de fácil navegação chamada de Sala de Aula Virtual. O acesso ao material é bastante intuitivo e proporciona uma experiência de interatividade no processo de aprendizagem a distância.

Sincronicidade: O curso é caracterizado como síncrono, a partir do momento da matrícula, com a indicação por parte do aluno, da data que iniciará, tendo em vista que passa a ter data de início e término definidas. As aulas/módulos de estudo são disponibilizados de forma gradual, sendo necessário que o aluno complete os estudos de um módulo para prosseguir para o módulo seguinte no período de estudos programado.

Tutoria e Formas de Interação: Os alunos recebem suporte de uma tutoria especificamente designada. A interação é realizada por meio do sistema de Sala de Aula Virtual. A tutoria consiste na assistência didática, compartilhamento de informações, troca de experiências visando o melhor aproveitamento dos conteúdos estudados.

Avaliação final/Certificação: A avaliação final é quantitativa. A geração do certificado é condicionada à verificação de aproveitamento mínimo de 70% (setenta por cento) nas atividades da avaliação final. O curso conta com ferramenta de avaliação de conteúdo (aprendizagem) correspondente à carga horária certificada.

Organização curricular: O curso apresenta organização curricular elaborada a partir de projetos pedagógicos específicos por uma equipe pedagógica multidisciplinar, que acompanha toda a concepção dos conteúdos.

Tecnologia de EAD/e-learning: Após a elaboração dos conteúdos é realizada a migração para a Sala de Aula Virtual, que é um ambiente de aprendizagem online otimizado para EAD.

Materiais Didáticos: O conteúdo programático é lastreado em materiais didáticos atualizados. Dentre as ferramentas de aprendizagem além do material de estudo estão a avaliação final, grupo de estudos com o tutor/professor e sistema de anotações sobre o curso.

Interação e Suporte Administrativo: O curso conta – além do suporte de tutoria - com uma infraestrutura de apoio que prevê a interação entre alunos e professores/tutores; e alunos e equipe de apoio administrativo. Essa interação é garantida por meios eletrônicos e/ou por meio telefônico, conforme o caso. A Sala de Aula Virtual utilizada pela CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma plataforma proprietária, desenvolvida e atualizada permanentemente.

Sobre a Instituição de Ensino: A CURSOS VIRTUAIS LTDA é uma escola de educação à distância. Iniciamos nossas atividades em 2006 e contamos com mais de 500 mil alunos matriculados em diversos cursos. Além disso, somos associados da ABED - Associação Brasileira de Educação a Distância. Legalmente constituída inscrita no CNPJ 08.179.401/0001-62, atua com a idoneidade e credibilidade auxiliando diversos órgãos públicos e empresas privadas, além de milhares de profissionais, servidores públicos, estudantes e professores de todo o país.

ESTRUTURA DO CURSO - COMPONENTES CURRICULARES

NOME DA CAPACITAÇÃO: Como vender no WhatsApp

OBJETIVO DE APRENDIZAGEM: Proporcionar ao aluno uma visão abrangente sobre os temas do conteúdo programático. Melhorar as competências específicas do curso e desenvolver habilidades de pensamento crítico e analítico acerca do tema estudado.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

O que é Whatsapp Business?
Como ativar e configurar minha conta Whatsapp Business
Recursos e ferramentas do Whatsapp Business
Crie um perfil de empresa
Configurações de resposta rápida
Organize sua agenda com etiquetas
Mensagens automáticas
Estatísticas de suas conversas
Otimize sua conta do Whatsapp Business
Como criar um catálogo de produtos
Links curtos
Vantagens do Whatsapp Business
Estratégias para vender no Whatsapp Business
Stories do Instagram
Newsletters
Anúncios no Facebook e Instagram
Landing page
Perfil do Instagram
Erros para evitar ao usar o Whatsapp Business
Não ter o perfil da sua empresa configurado corretamente
Enviar spam ou mensagens indesejadas
Incluir pessoas em grupos sem autorização prévia
Enviar mensagens com erros ortográficos ou em letras maiúsculas
Não perder tempo personalizando mensagens
Não responder imediatamente durante o horário comercial
Não estabelecer um horário de atendimento ao cliente
Utilizar integrações não oficiais (software ou aplicativos de terceiros)
Não acompanhar suas conversas
Usar seu número pessoal para negócios
Gerenciar o aplicativo pelo celular se o volume de conversas for alto
Enviar longas mensagens que tenham apenas texto
Como configurar o Whatsapp Web
Como instalar e configurar o Whatsapp Desktop
Chatbots
Você realmente precisa de um Whatsapp Chatbot?
API Whatsapp Business
Primeiros passos
Criando o perfil
Catálogo
Ferramentas
Contato quente
Problema
Paradigma
Prática
Vantagens do WhatsApp
Conteúdo
Erros de ortografia
Cliente que não te deu liberdade
Cliente que te passou o número
Falta de dinheiro

Falta de necessidade

Falta de desejo

Falta de pressa

Fluxo de onboarding para teste

Fluxo de reativação de base

Fluxo de recuperação de boleto para treinamentos, cursos e serviços

Fluxo de recuperação de boleto para e-commerce

Fluxo de follow up

Fluxo de reunião