

Embarque  
imediatamente pela  
plataforma  
Senac  
Empresas



Em breve, o Senac inicia a operação da plataforma Senac Empresas, um espaço digital exclusivo para o relacionamento da Instituição com clientes corporativos.

A plataforma permitirá ao empresário fazer a pré-reserva de vagas para seus empregados em cursos especialmente desenvolvidos para atender às novas demandas empresariais.

O empresário contará com canais de atendimento como *chatbot*, formulários de solicitação de informações e de registro de interesse. Para o Senac, será uma importante via de relacionamento com esse público, uma oportunidade para entender o mercado e satisfazer as necessidades das empresas.

### **A fase-piloto**

Para testar a plataforma, a oferta inicial estará limitada a 30 vagas em nove diferentes cursos livres a distância, oferecidos em todos os estados. Sua atuação para orientar o empresário nesta primeira fase e perceber os ajustes necessários será fundamental para o sucesso.





Veja os cursos oferecidos e seu conteúdo:

### **Comércio (oferta: DR SC)**

- Inteligência emocional e vendas 18 horas

O participante vai aprender a aplicar técnicas de controle emocional no atendimento e nas negociações para vendas, estabelecendo relações empáticas com o cliente.

- Prospecção de clientes 18 horas

O participante vai aprender a mapear informações e estabelecer contato com seu público-alvo, de modo a identificar novos clientes e potencializar vendas.

- Experiência do cliente no ponto de vendas 24 horas

O participante vai aprender a desenvolver ações que relacionem o valor da marca com a experiência do cliente no ponto de vendas, a partir de análise do público-alvo e posicionamento comercial.



## Tecnologia da Informação (oferta: DR PR)

- Business Intelligence com Power BI 40 horas  
O participante vai descobrir como usar planilhas e bancos de dados estratégicos para a construção de painéis em formato dashboard para web que possibilitem gerar relatórios dinâmicos com qualidade, facilitando a interpretação dos dados.
- Design Thinking 20 horas  
O curso oferece ferramentas e técnicas para que o participante descubra como promover a cultura da inovação e encontre novas soluções para o bom desempenho do seu negócio.
- Metodologia ágil 32 horas  
O participante aprenderá como aplicar metodologias ágeis em seus projetos e organizações e se habilitar para certificações em TI.

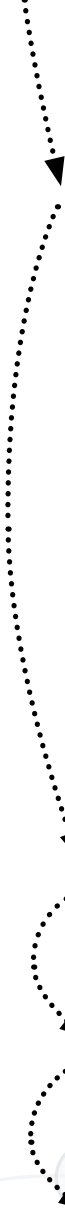
## Gastronomia (oferta: DR PR)

- Boas práticas para serviços de alimentação 16 horas  
Conheça procedimentos de boas práticas que visam à comercialização de alimentos seguros para a saúde dos consumidores.
- Sustentabilidade aplicada à cozinha 20 horas  
Aprenda a fazer uso de técnicas de aproveitamento integral dos alimentos, reduzindo o desperdício nos processos de compra, manipulação e entrega de serviços gastronômicos.
- Sistema de análise de perigos e pontos críticos de controle (APPCC) 40 horas  
Descubra como manipular alimentos para a entrega de um alimento seguro, em atendimento à legislação vigente (RDC216/2004) e às boas práticas para serviços de alimentação.



## Recomendações para escolha da empresa parceira da fase-piloto

1. Opte por uma comunicação dirigida e estratégica, fazendo contato direto com a empresa que você gostaria que participasse dessa fase experimental. Lembre-se de que este é um período de testagem do canal, portanto considere a possibilidade de:
  - a. Convidar empresas com as quais o Regional mantém um diálogo fácil, em que gestores e equipes tenham real interesse em contribuir para o aprimoramento da plataforma;
  - b. Selecionar empresas de diferentes portes (pequenas – com menos de 10 empregados; médias – com 10 a 100 empregados; e grandes – acima de 100 empregados) e segmentos;
  - c. Evitar a concentração de todas as vagas em uma única empresa;
  - d. Valorizar a escolha dessa empresa. Mostre o quanto a participação dela é importante para o Senac.
  - e. Alinhar a seleção de empresas junto ao segmento dos cursos gratuitos a serem ofertados (Ex.: Se a empresa selecionada for do ramo da Gastronomia, indicar inicialmente a disponibilidade de cursos desta área e posteriormente abrir as demais opções existentes).

- 
2. A comunicação inicial deve ser feita preferencialmente por telefone. Após contato inicial, se possível, marque uma reunião virtual para apresentação da ferramenta, podendo promover uma navegação assistida. Nessa oportunidade, pode ser feito o cadastramento da empresa na plataforma e de seus responsáveis. Procure, também, nesse atendimento, identificar os títulos e quantidades de interesse da empresa, ainda que em caráter preliminar.

Lembre-se de ressaltar que a plataforma é, antes de mais nada, um espaço de interação, portanto é preciso orientá-los a tecer comentários dentro da plataforma sobre os conteúdos expostos, os serviços de atendimento e o desempenho da ferramenta.

Selecione um profissional/consultor para monitorar as informações geradas pela plataforma: recebimento de mensagens solicitando informações, dúvidas ou reclamações; registro de cursos de interesse; cadastros não concluídos etc.

3. Como uma ação de lembrete e de reforço do relacionamento, você pode usar a peça “Card de Whatsapp”, que consta no plano de comunicação da Fase Piloto do Senac Empresas na Extranet (<http://www.extranet.senac.br/comunicacaoemarketing/>) no contato com a empresa.
4. Confirmado o cadastramento da empresa no Senac Empresas e disponibilizadas as vagas de seu regional na plataforma, é hora de reforçar a comunicação com a empresa por meio da peça e-mail MKT, com orientações de acesso e de inscrição nos cursos.
5. Para estreitar o relacionamento com a empresa, você também poderá fazer uso do folder eletrônico, a ser enviado pro e-mail da empresa selecionada. O material tem um conteúdo explicativo e argumentativo importante para o reforço da Comunicação.

## Argumentos de longo prazo

Este é um projeto de longo prazo, não limitado ao período de pandemia, portanto evite vincular a argumentação apenas à excepcionalidade do momento. É importante destacar que:

1. Os cursos gratuitos estão focados no aperfeiçoamento e na empregabilidade da classe trabalhadora.
2. O portfólio será composto por até 120 cursos elaborados a partir de uma escuta ativa com empresários de diferentes ramos. Dessa forma, totalmente integrados às demandas do mundo do trabalho atual e às inovações educacionais;
3. Trata-se de um canal direto e exclusivo para as empresas;
4. O ambiente virtual é totalmente adaptado à tecnologia mobile, pensado para proporcionar uma melhor experiência ao cliente, dando mais autonomia na escolha de produtos;
5. Atendimento 24 horas para que, de acordo com a disponibilidade do empresário, ele possa selecionar os cursos e fazer suas reservas;
6. Possibilidade de contribuir para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.



Palavras-chave para força de vendas

Praticidade  
Interatividade  
**Agilidade**  
Segurança da Informação  
Flexibilidade  
**Inovação**  
Autonomia  
Transparência

Embarque desde já na plataforma para conhecê-la melhor.  
Acesse [www.senacempresas.senac.br](http://www.senacempresas.senac.br)

