

EMENTA ACADEMIA DE VENDAS PÚBLICAS

Público alvo: Empresários que pretendem vender ao Governo

1) O INÍCIO DE SUA JORNADA

- Bem-vindo ao Curso
- Qual o perfil das empresas que vendem ao Governo?
- O que é dispensa de licitação e inexigibilidade
- Documentação necessária pra vender ao Governo
 - Habilitação jurídica
 - Regularidade fiscal e trabalhista
 - Qualificação técnica
 - Qualificação econômico-financeira
- Cadastro de sua empresa no SICAF
- Atualização de CNDs no SICAF
- Como funciona a logística nas compras públicas
- Esferas federativas
- Sanções Administrativas

2) COLOCANDO A MÃO NA MASSA

- Busca de dispensa eletrônica no PNCP
- Leitura do aviso de contratação
- Como encontrar dispensas eletrônicas e cadastrar suas propostas
- Fase de lances da dispensa de licitação
- Como montar sua proposta de preços
- Como montar e anexar documentação na dispensa de licitação
- Consultando relatório da dispensa eletrônica
- Consulta de licitações e dispensas homologadas
- Como fazer um atestado de capacidade técnica
- Desvendando a nota de empenho
- Detalhes importantes pra emissão de sua NF
- Como emitir sua NF na prática
- Restos a pagar e estágios da despesa
- Utilização de robôs nas dispensas de licitação
- Seus direitos e contato com a Administração Pública

3) APLICANDO O MÉTODO DO CAÇADOR

- O que é o método e como utilizá-lo?
- Monitorando dispensas de licitações diariamente – Sistemas de tecnologia
- Dispensa de licitação no Licitações-e
 - Introdução ao Licitações-e
 - Credenciamento no Licitações-e
 - Como encontrar oportunidades de vendas
 - Como participar das dispensas
 - O que fazer após vencer uma dispensa no licitações-e
- Criando sua rotina de vender toda semana
- Como saber se um órgão público paga em dia?
- Qual o melhor período pra vender ao Governo?
- Como conseguir capital de giro
- Dicas avançadas de dispensa de licitação

- Encerramento do curso

4) MÓDULO EXTRA - ESTUDANDO ABRIR UM NEGÓCIO

- O que vender ao Governo? Como escolher seu segmento
- Qual produto ofertar? Marcas mais vendidas
- Como precificar seus produtos
- Triangulação nas licitações
- Como conseguir bons fornecedores pra vendas públicas
- Constituição de empresas – Quadro societário, porte e tributação
- O que é e como abrir seu MEI
- Marketing e vendas para consultores