

# ESCOLA DO CONSULTOR EM LICITAÇÕES

## **MÓDULO 1 - A consultoria em licitações**

1. Introdução ao curso
2. Atividades desenvolvidas pelo consultor em licitações
3. O mercado de licitações
  - a. Materiais
  - b. Serviços
  - c. Engenharia
  - d. Terceirização de serviços de mão de obra
    - i. IN 05/2017
    - ii. IN 07/2018
    - iii. Planilhos de custos
  - e. Qual compensa pro consultor?
4. Pesquisa de mercado e demanda em licitações

## **MÓDULO 2 - Começando seu negócio**

1. Abertura de seu negócio
  - a. Definição de nome
    - i. Registrando domínio
  - b. Definição do local de trabalho
  - c. Definição da natureza jurídica, porte e tributação
  - d. Momento adequado pra abertura
2. Imagem e apresentação pessoal
  - a. Do empreendedor
  - b. Da empresa
3. Investimentos e aquisições
4. Custos fixos e variáveis
5. Fluxo de caixa
6. Como precificar seus serviços
  - a. Ponto equilíbrio e metas
7. Apresentação comercial
8. Proposta de preços
  - a. Mensalista

- b. Pontual
- 9. Como fazer orçamento de serviço pontual
  - a. Planilha de cálculo automático

### **MÓDULO 3 – Marketing Digital**

1. Noções de Marketing Digital
2. Definindo sua persona
  - a. Como fazer uma pesquisa de público
3. Gatilhos mentais
4. Oferta Irresistível
  - a. Transformação
  - b. Entregáveis
  - c. Script de vendas da Oferta Irresistível
5. Como prospectar Clientes – Método LANCE
  - a. Perfil e características de clientes
  - b. Como definir quais empresas prospectar
  - c. Avaliação e análise da empresa
  - d. Como estruturar um roteiro de reunião
  - e. Como definir uma oferta e fechar a parceria
6. Tráfego
  - a. Orgânico
  - b. Pago
7. Ferramentas de marketing
  - a. WhatsApp Business
  - b. Criação de landing pages
  - c. E-mail marketing
  - d. Mlabs
  - e. Freepik
  - f. Linktree
  - g. Bit.ly

### **MÓDULO 4 – O método PREGÃO**

1. O que é o método e como funciona
2. Redes sociais
  - a. Como criar sua rede social

- i. Youtube
    - ii. Instagram
    - iii. Fanpage do Facebook
  - b. Características do Youtube
  - c. Características do Facebook e Instagram
  - d. Thumbnails
3. Produção de conteúdo
  - a. Tipos de conteúdos
  - b. Formatos de conteúdos
  - c. Cronograma de publicação
  - d. Roteiro para gravação de vídeos
  - e. Dicas para produção de conteúdo
4. Gravação dos vídeos
  - a. Softwares necessários
5. Edição de vídeos no Sony Vegas
6. Postagem do conteúdo
  - a. Youtube
  - b. Facebook
  - c. Instagram
  - d. Software para gestão de mídias sociais
7. Criando um site que vende
  - a. Adquirindo um domínio
  - b. Criando um site com o Wix
  - c. Conectando o domínio
8. Criando uma landing page com uma isca
  - a. Criando uma lista de contatos
9. Relacionamento com o lead
10. Exposição da oportunidade
11. Geração de autoridade
12. Oferta de seus serviços

## **MÓDULO 5 – Atendimento ao cliente**

1. Perfis de clientes
  - a. Figurão
  - b. Sério
  - c. Desconfiado (fiscalizador)

- d. Confiante (entrega a empresa e confia)
  - e. Sonhador
  - f. Ansioso/ desesperado
  - g. Enrolado
  - h. Fome 0 (quer ganhar tudo)
  - i. Rindo a toa (valem a pena financeiramente)
  - j. Ilusão (não valem a pena financeiramente)
  - k. Ignorante/ despreza todo mundo
2. Como fazer reuniões virtuais com o Google Meet
  3. Consultoria preliminar (pontos a serem esclarecidos antes de começar a parceria)
    - a. Mensalista x pontual?
    - b. Ficha de serviço avulso
  4. Alinhamento e comunicação
    - a. Contrato de serviços
    - b. Procuração
    - c. Documentação necessária
      - i. Habilitação Jurídica, Fiscal e Trabalhista
      - ii. Balanço Patrimonial
      - iii. Qualificação técnica
      - iv. Documentos relativos à aceitação da Proposta Comercial
      - v. Setores regulados e fiscalizados

## **MÓDULO 6 – Operacional**

1. Rotina do consultor em licitações
2. Envio de boletins personalizados
  - a. Definição do fluxo de editais e oportunidades
  - b. Avisos de licitações
3. Preenchimento da agenda
4. Montagem da pasta no Google Drive
5. Como ler e interpretar um edital de licitação
6. Licitações eletrônicas
  - a. Credenciamento em portais
    - i. Credenciamento no SICAF de empresa nacional
    - ii. Credenciamento no SICAF de empresa estrangeira
  - b. Cadastro de propostas
  - c. Modo de disputa e tomada de decisão

- d. Arremate e negociação
  - e. Desvendando a nota de empenho
  - f. Sistema de Registro de Preços
7. Licitações presenciais
    - a. Montagem de documentos e envelopes
    - b. Conferência de documentos
    - c. Preparo e ida à sessão pública
  8. Principais erros cometidos por consultores
  9. Feedback (análise das participações da semana)
  10. Ferramentas auxiliares
    - a. Monitoramento de chat
    - b. Robô de lances

## **MÓDULO 7 – Administração de empresas**

1. Abertura de uma conta bancária
2. Emissão de boletos
3. Emissão de Notas Fiscais
4. Pagamentos de impostos
5. Prestação de contas mensal
6. Cálculo das comissões
7. Rotina financeira na empresa
  - a. Controle de serviços pontuais
8. O que você precisa saber sobre recursos humanos
  - a. Contratação de estagiários

## **MÓDULO 8 – Tráfego Pago no Youtube**

1. Criando sua conta no Google ADS
  - a. Vinculando canal do Youtube
    - i. Config > canal > Config avançadas
2. O que é Pixel?
3. Instalando o pixel em seu site
4. Criação de públicos
  - a. Internos
  - b. Externos
5. Criação de campanhas de distribuição no Youtube

- a. Raiz
  - b. Nutella
6. Conversão personalizada
  7. Criação de campanhas de leads no Youtube

## **MÓDULO 9 – Tráfego Pago no Facebook**

1. Configuração do gerenciador de negócios
2. Configuração de domínio
3. Criando e instalando o pixel
4. Criação de públicos
  - a. Internos
  - b. Externos
5. Criação de campanhas de distribuição no Facebook
  - a. Raiz
  - b. Nutella
6. Conversão personalizada
7. Criação de campanhas de leads no Facebook/ Instagram
8. Integrações de marketing no site Wix