



SALES AND MARKETING

S P E C I A L I S T

SE TRANSFORME EM UM
PROFISSIONAL DESEJADO POR
CONSULTORIAS, EMPRESAS
MULTINACIONAIS E STARTUPS!

dnc



BEM VINDO À DNC.GROUP!

Somos uma empresa focada em educação complementar que busca entregar o que não é aprendido nas instituições tradicionais.

Nossos exemplos não são de livros! Nós contamos o que **vivenciamos** em projetos.

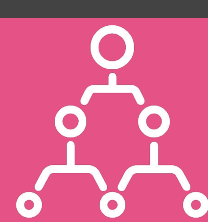
Alunos botando a mão na massa, orientados por especialistas, realizando projetos para aprender na prática e recebendo suporte pós curso para consolidar o aprendizado – essa é a nossa forma de ensinar!

**NOSSO MAIOR OBJETIVO É O
SUCESSO DE NOSSOS ALUNOS!**

NOSSA METODOLOGIA

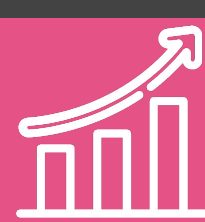
Nossa metodologia é nosso diferencial!

Nós acreditamos que é possível revolucionar a Educação de maneira prática e consistente.



Hands-on

Nosso lema é “A revolução é a Prática”, então todos os nossos treinamentos possuem um approach muito focado na aplicabilidade do conhecimento.



Projetos reais

Em todos os nossos treinamentos, os alunos desenvolvem um projeto real paralelamente ao curso, para aplicar tudo o que aprenderam nas aulas.



Dinâmicas com cases reais

Em todos os exemplos dados no curso, utilizamos a experiência de nossos consultores como um guia para que os alunos aprendam como os conceitos são aplicados na vida real.



Acompanhamento pós curso

O nosso time de Sucesso do Cliente está focado em atingir os objetivos profissionais dos alunos após o fim do curso, com mentorias e acompanhamento individual.

PARA QUEM É O CURSO

Este curso é recomendado para profissionais das mais diversas formações que já estão ingressados no mercado de trabalho e tenham o intuito de se **destacar** nas áreas de Marketing e Vendas.

Profissionais que desejam obter experiência na área de Marketing e Vendas e querem se especializar em assuntos como Analytics, CRM, Marketing de Conteúdo e Growth.

Estagiários, Trainees e Efetivos que querem fazer algo a mais pela empresa, com conhecimentos necessários para tomada de decisão.

Os alunos do **Sales e Marketing Specialist** se tornarão profissionais densos e robustos que conhecem muito bem as áreas de Marketing e de Vendas, valorizam a integração entre elas e as interfaces dentro do negócio. Eles são capacitados a desenvolver projetos de melhoria e estratégias integradas para atingir os objetivos da empresa.

APÓS O CURSO VOCÊ SERÁ CAPAZ DE...

- Programar uma campanha de marketing inbound ou outbound, de ponta a ponta, utilizando os softwares e ferramentas mais reconhecidas pelo mercado.
- Implementar um CRM para a equipe comercial.
- Compreender de estratégias de SEO para aumentar tráfego orgânico.
- Utilizar testes e modelos de Growth Marketing para acelerar a geração de leads.
- Tomar decisões importantes para as áreas do marketing e vendas baseando-se em dados.
- Saber ler e interpretar dashboards e entender indicadores
- Utilizar testes e modelos de growth marketing para acelerar a geração de leads da empresa na qual trabalha.
- Utilizar técnicas de vendas como SPIN selling para aumentar a sua taxa de conversão e gerar mais faturamento para a empresa.
- Elaborar um cronograma de elaboração de conteúdo para todas os seus canais de comunicação.

SOBRE O SALES & MARKETING SPECIALIST

A área de Marketing e Vendas nunca parou de contratar. O que complica é ser um excelente profissional em uma dessas “duas áreas”, quando na verdade o que você precisa é ser bom nas duas.

Não existe profissional bom em marketing que não domine vendas, assim como um expert em vendas que não saiba muito de marketing.

135h

aulas online

76h

encontros ao vivo

180h

dedicação ao projeto

15

certificações

440h

totais de conteúdo

A **dnc.group** que já é super conhecida pela qualidade dos seus cursos nas áreas de projetos e negócios, além de ser uma referência no mercado de trabalho, se juntou com o **Roberto Cury** (CMO e Empreendedor) para construir o melhor curso sobre Marketing e Vendas disponível hoje: o **Sales and Marketing Specialist**.

SOBRE O SALES & MARKETING SPECIALIST

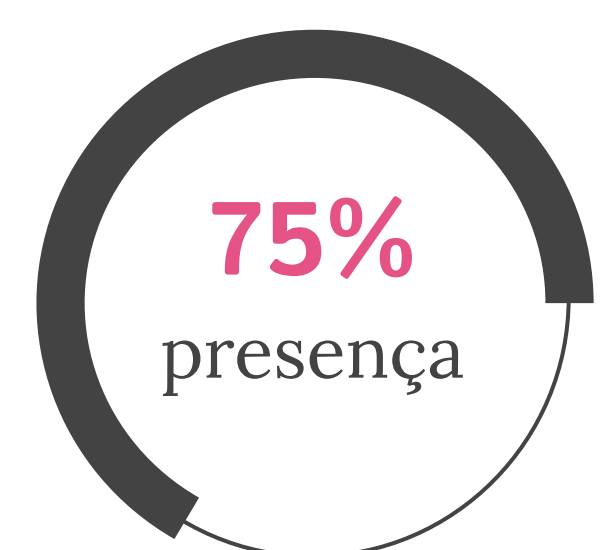


DAYS

Encontros ao vivo, para realização de dinâmicas de integração de conhecimento e direcionamento geral dos projetos.

SLOTS

Intervalos entre os **DAYS** nos quais serão liberadas as aulas online referentes ao conteúdo teórico do curso, com tarefas e entregas a serem submetidos até o próximo encontro.



7 meses

DAY 1	Slot 1 21 dias	DAY 2	Slot 2 21 dias	DAY 3	Slot 3 14 dias	DAY 4	Slot 4 14 dias	DAY 5
Slot 5 14 dias	DAY 6	Slot 6 14 dias	DAY 7	Slot 7 21 dias	DAY 8	Slot 8 14 dias	DAY 9	Slot 9 14 dias
	DAY 10	Slot 10 14 dias	DAY 11	Slot 11 21 dias	DAY 12	Slot 12 14 dias	DAY 13	

MODELO DE ESTUDOS

A parte ao vivo, do treinamento é dada em **13 encontros** espaçados ao longo do programa.

O curso é dividido em **12 slots**, sendo que o conteúdo de cada slot deve ser estudado nos intervalos entre os encontros.

Para garantir o máximo aprendizado e aproveitamento de toda a turma, na etapa online será cobrado:

- ❖ **Assignments** » Exercícios individuais por slot.
- ❖ **Deliverables** » Entregas de projeto, sendo 1 por slot.
- ❖ **Provas** » 1 por certificação intermediária.

Para cumprir com essa demanda será necessário ter uma dedicação média das Aulas Online de 45 a 50 minutos por dia (variável de acordo com cada módulo).

Além disso, deverá ser desenvolvido um projeto, com uma dedicação de 180 horas até o final do curso. A garantia de um ótimo aproveitamento do curso e do projeto pode ser resumida em 1 palavra: **Comprometimento!** Iremos entregar um conteúdo sólido e bastante denso que necessitará dedicação para absorvê-lo completamente.

ORIENTAÇÃO PARA CARREIRA

CARREIRA I – Preparação para Carreira: Construção da Jornada

- Jornada de carreira
- Trilhas e áreas
- Multinacional x startup
- Roadmap
- CV e LinkedIn
- O que não fazer

CARREIRA II – Preparação para Carreira: O Mercado na área de Marketing e Vendas

- Carreira em Marketing e Vendas
- Outputs e requisitos comuns nas áreas
- Perguntas comuns em processos seletivos focados em Marketing e Vendas
- Mapeamento de Lacunas
- Organização de tempo

ORIENTAÇÃO PARA CARREIRA

CARREIRA III - Preparação para Carreira: Frameworks para Desenvolver Soft Skills

- Principais Soft Skills e Frameworks

CARREIRA IV - Preparação para Carreira: Preparação para Processos Seletivo

- Os processos seletivos e funil
- Onde achar vagas e como se aplicar
- Pitch
- Dinâmica e cases
- Frameworks de resolução de case
- Entrevista
- Negociar job offer
- Próximos passos de carreira



PROJETOS



No **Sales & Marketing Specialist**, além de aprender as ferramentas mais avançadas do mercado de Marketing e Vendas, também realizará um projeto de alto impacto em startups, atuando como consultor e ganhando uma experiência ímpar para o currículo e portfólio.

A partir do primeiro encontro ao vivo, serão montados grupos, que irão desenvolver um projeto durante todo o treinamento paralelamente às aulas online e encontros ao vivo.

Esses projetos referem-se a desafios reais que empresas parceiras da **dnc.group** possuem, de forma que, estaremos entregando cases reais para serem resolvidos.

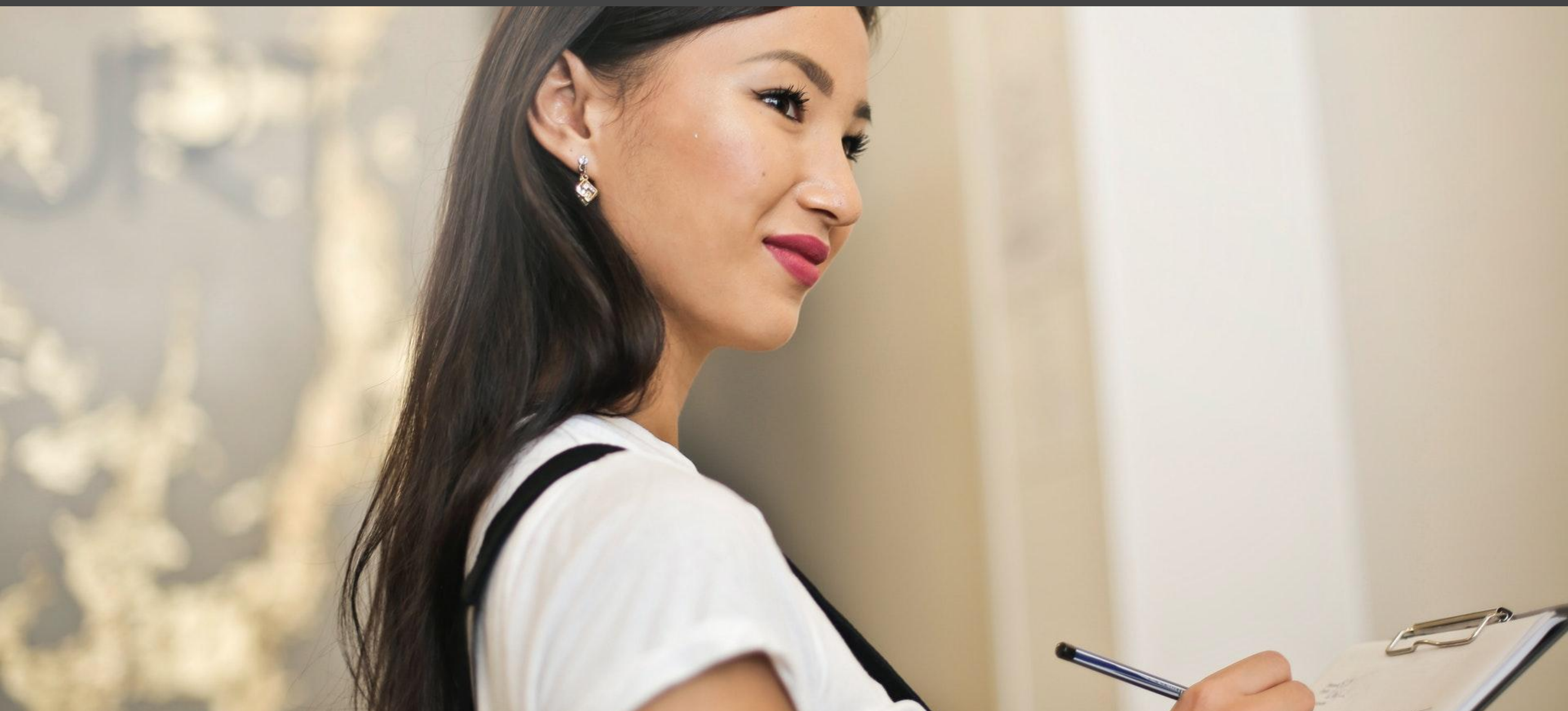
Os alunos possuem ferramentas técnicas e apoio necessário para desenvolverem projetos de aumento de receita através de estratégias de Marketing e Vendas.

No último encontro ao vivo terá uma **banca avaliadora** composta de consultores e gestores para avaliar os projetos de cada um!

REGRAS DE AVALIAÇÃO

Durante o treinamento, a avaliação ocorre a todo momento nos seguintes quesitos:

- Participação dos encontros ao vivo;
- Cumprimento dos Assignments (individual);
- Cumprimento dos Deliverables de projeto (grupo);
- Performance nas dinâmicas de grupo e business cases;
- Trabalho em equipe e dedicação;
- Resultado do projeto.



O não cumprimento de **50% dos assignments** e **100% dos deliverables** no prazo estipulado significa um **desligamento automático** do treinamento.

Além disso, para evitar o desligamento, é necessário ter tirado, no mínimo, **75% dos certificados intermediários** e ter **75% de presença** referente aos dias ao vivo.*

REGRAS DE AVALIAÇÃO



A pontuação será feita da seguinte forma:

Online

Nota dada aos assignments e deliverables, baseado na qualidade e prazo da entrega.

Dias ao Vivo

Nota dada as dinâmicas de grupo.

Certificações Intermediárias

Nota dada as certificações concluídas.

Apresentação do Projeto

Todos os projetos serão avaliados pela banca.

BENEFÍCIOS

E o que EU ganho ao fazer o curso?

Queremos promover uma experiência PRÁTICA e não apenas uma base teórica forte.

Por isso integramos a conteúdos de Marketing, Vendas e Projetos com muitos exemplos claros para que cada aluno desenvolva os projetos.

**Curso com
projetos reais**

**Experiência
no CV**

**Trabalho
em equipe**

**Metodologia
Inovadora**

BENEFÍCIOS

Certificado

Você receberá um certificado do treinamento para enriquecer o seu currículo.

Pós treinamento

Conte sempre com nossa equipe de suporte e consultoria para tirar dúvidas.

Aplicações reais

Todos os desafios dos treinamentos são tirados de casos reais para simular problemas reais.

Material de apoio online

Temos vários materiais de apoio e acompanhamento para o seu aprendizado ser efetivo.

Refaça o curso

Somente aqui você pode refazer o curso quantas vezes quiser por prazo indeterminado, mediante disponibilidade de vagas na turma.

Acesso à plataforma

Você tem acesso a um ambiente online com diversos materiais exclusivos, descontos e vagas exclusivas.

Seja contratado

Grandes empresas procuram agora por profissionais como você pela nossa plataforma do Hiring, você topa?

Hardwork tribe

Temos a disposição diversos ex-alunos para consultar nos P.Sel. e Projetos sempre que precisar além do networking.

POR QUE A ÁREA DE MARKETING E VENDAS?

As ferramentas de marketing e vendas têm se desenvolvido de modo acelerado, acompanhando o crescimento exponencial das ferramentas digitais e da tecnologia: novos canais nascem a todo tempo, e as técnicas e estratégias estão em constante evolução para acompanhar o ritmo.



Tanto no ambiente físico, quanto no digital, os empregos que impulsionam o mercado de trabalho estão associados às áreas comerciais.

As tendências aceleradas pela pandemia mostram marketing e vendas como funções críticas: canais digitais, atendimento ao cliente e redes sociais nunca estiveram tão em voga.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

SLOT 1

Módulo 1 - Onboarding do Curso

Módulo 2 - Carreira I: Construção da Jornada

Módulo 3 - Introdução a Marketing

Módulo 4 - Introdução a Vendas

SLOT 2

Módulo 5 - Scrum

Módulo 6 - Excel Intermediário

SLOT 3

Módulo 8 - Marketing Analytics I

Módulo 9 - Sales Analytics I

Módulo 10 - Inteligência de Mercado

SLOT 4

Módulo 11 - Conteúdo e SEO

SLOT 5

Módulo 12 - Processo de Vendas

Módulo 13 - Carreira II: O Mercado na Área de Marketing e Vendas

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

SLOT 6

Módulo 14 - CRM de Vendas

Módulo 15 - Carreira III: Frameworks para Desenvolver Soft Skills

SLOT 7

Módulo 16 - Ads

SLOT 8

Módulo 17 - Automação de Marketing

Módulo 18 - Apresentação de Projetos I

SLOT 9

Módulo 19 - SPIN Selling e Técnicas de Negociação

SLOT 10

Módulo 20 - Marketing Analytics II:
Google Data Studio

Módulo 21 - Sales Analytics II: Gestão e Dimensionamento de Time

Módulo 22 - Carreira IV: Preparação para Processos Seletivo

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

SLOT 11

Módulo 23 - Branding e PR

Módulo 24 - Produto

SLOT 12

Módulo 25 - Fundamentos de UX

Módulo 26 - Growth

Módulo 27 - Apresentação de Projetos II

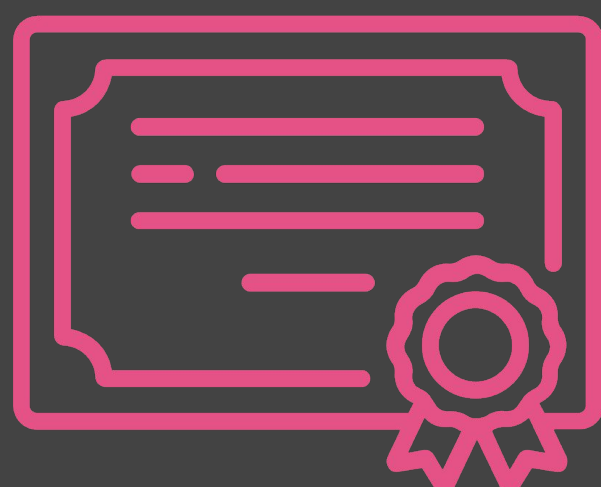


CERTIFICADOS

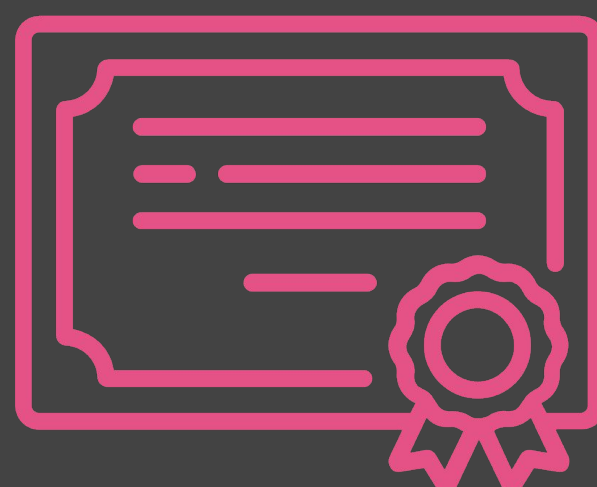
14 certificados intermediários:



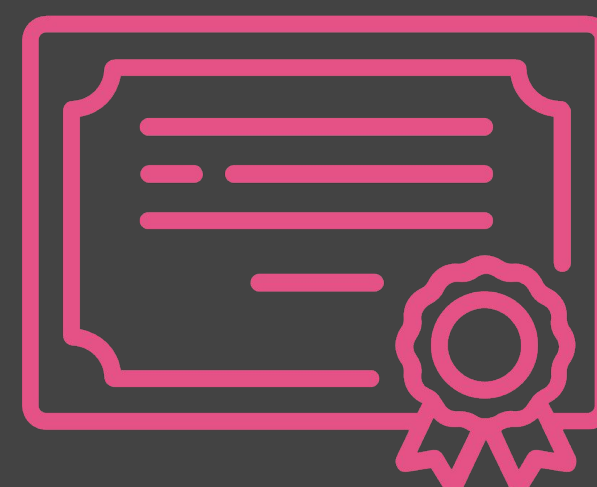
Performance
Marketing



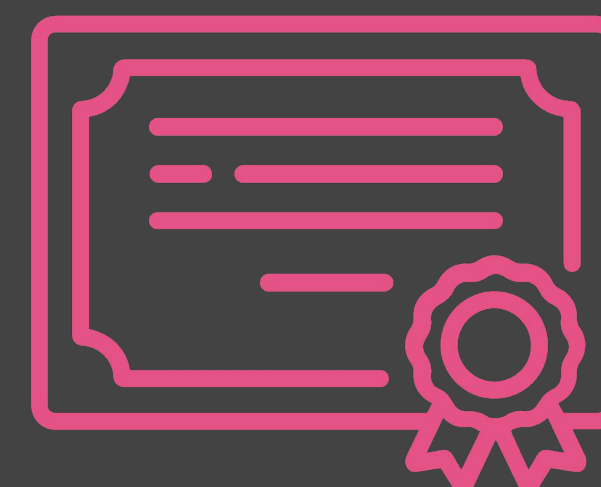
Content
Marketing



Growth
Hacking



Sales
Analytics



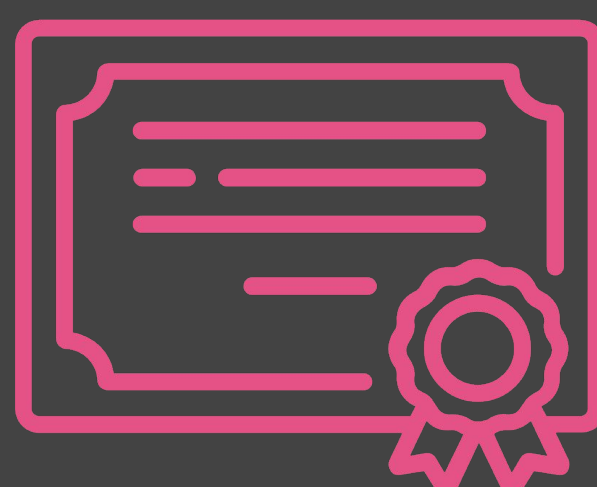
Excel
Intermediário



UX
Fundamentals



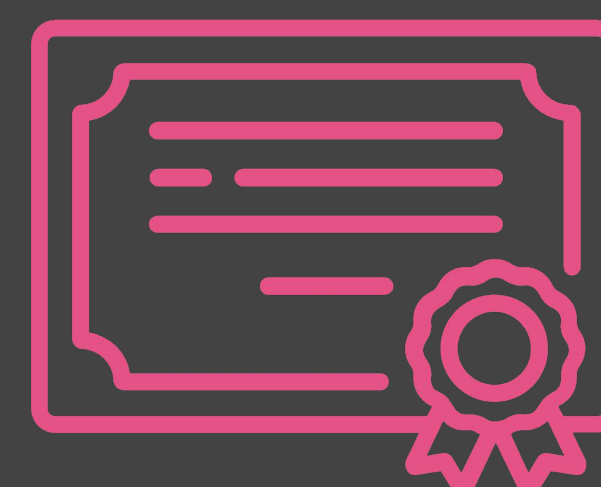
Marketing
Analytics



Spin Selling &
Negotiation
Techniques



CRM
Fundamentals



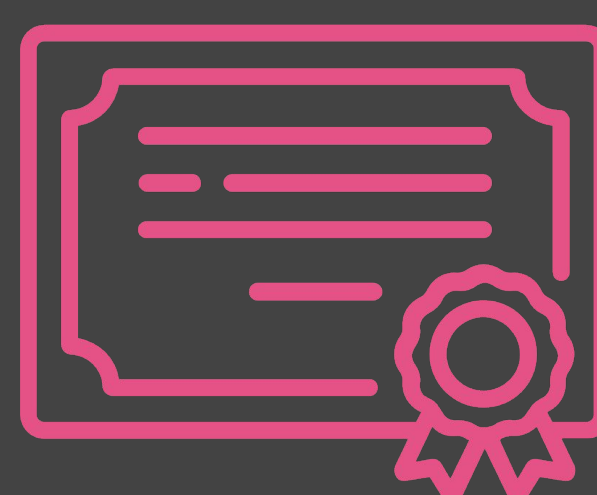
Brand
Management



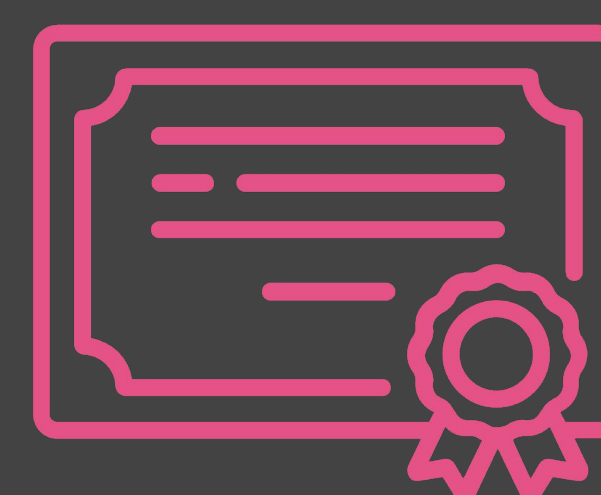
Product
Management
Fundamentals



Scrum
Fundamentals



Career
Preparation



Presentation
Techniques

Certificado final



Sales & Marketing Specialist



F.A.Q.

Q1: Como o curso está ocorrendo durante a pandemia?

A1: O formato EAD é feito por salas virtuais com limitação do número de alunos para garantia de qualidade. Consulte o calendário no site para confirmação das datas, bem como, maiores detalhes do curso.

Q2: Quais são os pré-requisitos para curso?

A2: Esse curso não exige nenhum conhecimento prévio em específico.

Q3: Qual a duração do curso?

A3: O curso acontece aproximadamente em 7 meses.

F.A.Q.

Q4: Vou ganhar um certificado de especialista?

A4: No final do treinamento, você vai receber até 15 certificados de conclusão de curso. E quando terminar o projeto na empresa, você receberá a certificação de Sales & Marketing Specialist conforme os critérios de avaliação.

Q5: Por que o curso é híbrido?

A5: Em 8 anos formando grandes profissionais que hoje ocupam a gerência de multinacionais, notamos que o aprendizado na prática é muito mais eficiente, e fecha muitas lacunas. No Sales & Marketing Specialist, vamos além e garantimos uma forte base teórica e uma experiência prática imersiva dentro de uma empresa, afinal, o mundo real é muito diferente do que mostrado em cases.