



Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios (*e-learning*)

CURSO PRÁTICO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO PARA O ALTO DESEMPENHO NA GESTÃO DE NEGÓCIOS

O "**Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios (e-learning)**" foi projetado para capacitar os profissionais com as competências necessárias para se destacarem nas vendas e na negociação num ambiente de negócios competitivo e cada vez mais dominado pela inovação tecnológica. Com uma metodologia prática e focada no desenvolvimento de estratégias que garantem resultados sustentáveis, este curso é ideal para profissionais que visam aprimorar as suas habilidades e alcançar níveis elevados de desempenho na gestão de negócios.

Além disso, o curso inclui uma sensibilização à era digital, abordando como as novas tecnologias e ferramentas digitais podem ser integradas nas práticas de vendas e negociação, preparando os participantes para navegar eficazmente neste contexto presente na gestão contemporânea de negócios. A sensibilização para a importância da inovação tecnológica é essencial para otimizar abordagens, personalizar a experiência do cliente e garantir a competitividade no mercado atual.

Benefícios da Conclusão do Curso:

1) Compreensão Sólida das Dinâmicas de Compra e Venda: Adquirirá uma visão abrangente sobre como funcionam as dinâmicas de compra e venda, capacitando-o a se tornar um vendedor eficaz e adaptável num mercado em constante evolução.

2) Desenvolvimento de Competências em Negociação e Comunicação: Obterá um conhecimento profundo sobre as práticas de negociação e comunicação, preparando-o para interações comerciais bem-sucedidas e eficazes, que são fundamentais para construir relacionamentos duradouros.

3) Domínio de Técnicas de Vendas: Aprenderá as melhores práticas e técnicas de vendas, equipando-o para se destacar como um profissional de vendas eficaz num ambiente de negócios dinâmico, aumentando a sua confiança e habilidades.

4) Integração da Inovação Tecnológica nas Práticas de Vendas: Compreenderá como as ferramentas de produtividade e as inovações tecnológicas podem ser integradas nas práticas de vendas, garantindo que esteja preparado para enfrentar os desafios do mercado contemporâneo e maximizar os seus resultados.

5) Capacitação para Construir Relações Comerciais Sustentáveis: Através de exemplos práticos e estudos de caso, desenvolverá habilidades para cultivar uma rede de contactos e fortalecer relacionamentos comerciais, aumentando assim as oportunidades futuras.

O "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" destaca-se pela sua abordagem integrada, que combina teoria sólida e aplicação prática, preparando os participantes para enfrentar os desafios do mercado contemporâneo. Com um enfoque específico na sensibilização para a era digital, o curso proporciona aos formandos uma compreensão das ferramentas tecnológicas emergentes e das suas potencialidades para otimizar processos de vendas e personalizar a experiência do cliente. Além disso, a formação foi concebida e é ministrada pelo Dr. Miguel Fragoso, um profissional altamente experiente, com uma vasta formação e uma sólida carreira na área das ciências empresariais, garantindo a qualidade da formação. Ao incluir metodologias modernas, como a análise de inteligência emocional e estudos de caso práticos, o curso proporciona uma experiência de aprendizagem única que enriquece a formação profissional e facilita a construção de relações comerciais sustentáveis.

OBJETIVOS DA FORMAÇÃO

- Analisar as transformações históricas do comércio, desde a era pré-industrial até a era digital, e identificar como essas mudanças impactam as práticas atuais de vendas e negociação.
- Aprender e aplicar técnicas eficazes de vendas, incluindo identificação e avaliação de necessidades do cliente, apresentação de propostas e fecho de vendas, sempre buscando resultados que favoreçam ambas as partes.
- Reconhecer a importância da prospecção e segmentação de mercados, desenvolvendo habilidades para identificar e qualificar leads, utilizando métodos diversos para monitorizar as informações do mercado.
- Compreender o papel fundamental do atendimento ao cliente na construção de relacionamentos duradouros, abordando a qualidade do serviço e a importância da empatia e da comunicação eficaz.
- Discutir as vantagens das ferramentas digitais e da Inteligência Artificial na otimização das práticas de vendas, promovendo a compreensão sobre como podem aumentar a eficiência e personalizar a experiência do cliente no futuro.
- Aprender a identificar e superar barreiras de comunicação, aplicando técnicas de escuta ativa e feedback para melhorar as interações com os clientes durante o processo de vendas e negociações.
- Reconhecer a importância da inteligência emocional no desenvolvimento de competências de negociação e comunicação, aprendendo a gerir emoções próprias e as dos clientes para alcançar resultados positivos.
- Implementar métodos para avaliar a performance comercial e a satisfação do cliente, garantindo melhorias contínuas nas práticas de vendas e no atendimento.

- Entender a importância do acompanhamento pós-venda, desenvolvendo competências para manter relações duradouras com os clientes e assegurar a continuidade das interações comerciais.

PROGRAMA DA FORMAÇÃO

MÓDULO 1: O PROCESSO DE COMPRA E VENDA

O Módulo 1 do curso "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" explora de forma abrangente o processo de compra e venda, desde as suas raízes históricas até as técnicas contemporâneas que garantem o sucesso nas transações comerciais. Este módulo não apenas examina a evolução do comércio e as características da venda, mas também enfoca a importância da prestação de serviços e da conexão emocional com os clientes. Os participantes serão capacitados a identificar as necessidades dos consumidores, aplicar estratégias de prospecção eficazes e compreender as dinâmicas que regem a relação entre vendedores e clientes.

Programa:

- 1- Evolução do Comércio.
- 2 - A importância do estudo do público-alvo e dos mercados.
- 3 - Compreensão das condições de aceitação económica e do comportamento do consumidor.
- 4- A necessidade de compreender as circunstâncias sociais e psicológicas dos compradores.
- 5- Compreensão da essência da venda e atendimento ao cliente.
- 6 - Identificação das razões pelas quais os clientes compram.

- 7- Reflexão sobre a importância de ajudar o cliente a comprar.
- 8 - Definição de serviços e a sua importância no ambiente comercial.
- 9 - Análise das dimensões que caracterizam a qualidade do serviço.
- 10 - Compreensão do impacto da prestação de serviços na fidelização do cliente.
- 11 - Prospeção, Conceitos e Importância.
- 12 - Definição e objetivos da prospeção de mercado.
- 13 - Técnicas de segmentação de mercado e a importância do marketing mix.
- 14 - Métodos eficazes de prospeção e coleta de informações.
- 15 - Estratégias para gerar leads qualificados.
- 16 - Ferramentas para a gestão de relacionamentos e follow-up.
- 17 - O Impacto da Inteligência Artificial nas Vendas
- 18 - Discussão sobre como a IA está a transformar as práticas de venda.
- 19 - Vantagens e desafios da adoção da tecnologia nas vendas.
- 20 - Estudo de Casos - Análise prática de situações reais nas vendas e prospeção, apresentando exemplos de vendedores de sucesso e suas estratégias.

Este módulo fornece aos participantes uma compreensão sólida das dinâmicas de compra e venda, preparando-os para se tornarem vendedores eficazes e adaptáveis num mercado em constante evolução.

MÓDULO 2: NEGOCIAÇÃO E COMUNICAÇÃO

O Módulo 2 do curso "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" concentra-se nos aspetos fundamentais da negociação e da comunicação, destacando a importância destas competências no sucesso comercial. Os participantes aprenderão sobre os conceitos e características da negociação, as etapas de um processo negocial e as competências necessárias para negociar de forma eficaz. Este módulo também explora as funções da comunicação e as barreiras que podem interferir nas interações, além de enfatizar a relevância da inteligência emocional no contexto de vendas e negociações. Através de estudos de caso, os participantes poderão aplicar os conhecimentos adquiridos, aprimorando suas habilidades de interação e resolução de conflitos.

Programa:

- 1 – Negociação: Conceito e definição de negociação. Os princípios fundamentais da negociação. Modalidades de resultados na negociação: Ganho/Ganho, Perda/Perda, Perda/Ganho.
- 2 - Características da Negociação: Interdependência entre as partes. A importância da comunicação eficaz. Erros comuns em negociações.
- 3 - Etapas de um Processo Negocial: Contato inicial e estabelecimento de metas. Análise de expressões de conflito e desacordo. Reavaliação e compromisso. Conclusão e formalização do acordo.
- 4 - Principais Competências de um Negociador: Comunicação clara e assertiva. Escuta ativa e empatia. Resolução de conflitos e gestão de emoções.
- 5- Estratégias de Negociação: Abordagens eficazes e métodos de fecho. O papel da inteligência emocional na negociação.

6 – Comunicação: Elementos do processo comunicativo. Etapas do processo de comunicação. Funções da comunicação em contextos comerciais.

7 - Barreiras à Comunicação. Identificação e superação de barreiras comuns. O impacto das barreiras na eficácia da comunicação.

8 - Inteligência Emocional na Negociação e Comunicação. Compreensão do conceito de inteligência emocional segundo Daniel Goleman. A importância da inteligência emocional nas interações comerciais.

9 - Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes (Stephen Covey) aplicados à negociação. Integração dos hábitos eficazes no processo de negociação.

Síntese: Negociação Empresarial e Competências Eficazes

10 – Estudo de Casos para análise da aplicação prática das estratégias de vendas e negociação e investigação de abordagens bem-sucedidas na resolução de conflitos e atendimento ao cliente.

Este módulo proporcionará aos participantes uma compreensão profunda das práticas de negociação e comunicação, preparando-os para interações comerciais bem-sucedidas e eficazes.

MÓDULO 3: TÉCNICAS DE VENDAS E FUNÇÃO DO VENDEDOR

O Módulo 3 do curso "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" foca nas técnicas de vendas essenciais e na função do vendedor dentro da dinâmica comercial. Este módulo explora os objetivos de um vendedor excelente, as normas fundamentais na utilização das técnicas de vendas e as fases do ciclo de uma venda. Os participantes aprenderão estratégias práticas para otimizar suas visitas comerciais, fechar vendas com eficácia e abrir portas para futuras interações. Além disso, o módulo destaca a importância

da avaliação de performance e satisfação do cliente, utilizando ferramentas digitais para garantir melhorias contínuas nas práticas de vendas.

Programa:

1 - Técnicas de Vendas e a Função do Vendedor: Compreensão do papel do vendedor na divulgação e comercialização de produtos. Identificação dos três principais motivos que levam à compra.

2 - Objetivos de um Vendedor Excelente: Efetuar vendas e obter encomendas. Recolher e utilizar informações valiosas sobre os clientes. Melhorar continuamente o relacionamento com os clientes.

3 - Sugestões para um Planeamento Eficaz das Visitas: Importância da preparação prévia. Estabelecimento de objetivos claros para cada visita. Organização do material de vendas e argumentação. Normas Fundamentais na Utilização das

4 - Técnicas de Vendas: Princípios e atitudes necessárias para uma venda eficaz. Técnicas para manter o foco e a objetividade durante as interações.

5 - Fases do Ciclo de uma Venda: Análise das fases antes, durante e após a venda. Preparação, abertura, avaliação de necessidades, apresentação, fecho e pós-venda.

6 - Como Fechar uma Venda: Métodos eficazes de fecho. Importância da adaptação ao estado emocional do cliente.

7 - Como "Abrir as Portas" para a Próxima Venda: Estratégias para potencializar futuras interações e fidelização do cliente. Enfatizar a qualidade do serviço e o compromisso com o cliente.

8 - Avaliação da Performance Comercial e Satisfação do Cliente através de Ferramentas Digitais: Métodos de avaliação de desempenho nas vendas. Utilização de ferramentas para medir a satisfação do cliente e obter feedback.

9 - Estudo de Caso: Análise prática da importância do atendimento ao cliente e da gestão de reclamações.

10 - Como Lidar com Reclamações e Objeções: Um Guia para Vendedores de Sucesso Estratégias eficazes para gerenciar objeções e reclamações dos clientes.

11 - Como Lidar com um Cliente que Eleva o Tom: Estudo de Caso. Exemplos práticos sobre como lidar com situações tensas e agressivas.

12 - A Relevância das Habilidades de Inteligência Emocional na Gestão de Conflitos: Discussão sobre como a inteligência emocional pode ser aplicada nas vendas.

Este módulo proporcionará aos participantes um conhecimento profundo sobre as técnicas de vendas e as melhores práticas, preparando-os para se destacarem como vendedores eficazes e adaptáveis em um ambiente de negócios dinâmico.

MÓDULO 4: FERRAMENTAS DE PRODUTIVIDADE E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

O Módulo 4 do curso "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" aborda de forma abrangente as ferramentas de produtividade e a inovação tecnológica, destacando como estas podem ser aplicadas para otimizar o desempenho em vendas. Os participantes irão descobrir abordagens práticas para a gestão do tempo, métricas de vendas e a implementação do Balanced Scorecard. Além disso, explorarão a utilização da ciência de dados e da Inteligência Artificial, compreendendo como essas tecnologias emergentes podem transformar as interações comerciais e impulsionar resultados positivos.

Programa:

1- Liderança Pessoal – Gestão do Tempo: Técnicas para otimizar a gestão do tempo, incluindo o Princípio de Pareto e a Matriz de Eisenhower. Importância da gestão do tempo para aumentar a produtividade e alcançar objetivos.

2 - Métricas e Rácios de Desempenho em Vendas: Definição das principais métricas utilizadas para medir performance em vendas. Análise das métricas de quota de mercado, taxa de conversão, e custo de aquisição de clientes (CAC).

3 - Balanced Scorecard como Ferramenta de Monitorização: Compreensão do Balanced Scorecard e a sua implementação nas estratégias empresariais. Análise das quatro perspetivas do BSC: Financeira, Cliente, Processos Internos, e Aprendizagem e Crescimento.

4 – Sensibilização para o uso de Ciência de Dados na Otimização das Vendas: Importância da ciência de dados na compreensão do comportamento dos clientes. Métodos de análise preditiva e segmentação de clientes.

5 - Impacto da Inteligência Artificial nas Vendas: discussão sobre como a IA pode automatizar tarefas de vendas e melhorar a experiência do cliente. Abordagem sobre as ferramentas de IA disponíveis e suas aplicações práticas.

6 - Estudo de Caso: Análise de exemplos práticos sobre a aplicação de ferramentas digitais e de ciência de dados em vendas.

Este módulo visa fornecer aos participantes um entendimento sólido sobre como as ferramentas de produtividade e a inovação tecnológica podem ser integradas nas práticas de vendas, garantindo que estejam preparados para enfrentar os desafios do mercado contemporâneo e maximizar os seus resultados.

DESTINATÁRIOS

O "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" é destinado a todos os profissionais que reconhecem a importância de saber vender como uma competência essencial para o sucesso na carreira. Independentemente do setor em que atuem, a capacidade de negociar eficazmente e comunicar de forma persuasiva é fundamental para estabelecer relações sólidas com os clientes e alcançar objetivos profissionais. Este curso é ideal para aqueles que desejam desenvolver habilidades práticas em vendas e negociação, permitindo-lhes destacar-se no mercado de trabalho e impulsionar o seu crescimento profissional.

INVESTIMENTO:

O preço do "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" é de 170 euros. Contudo, estudantes, desempregados e ex-formandos terão acesso a um preço especial de 160 euros. Este investimento assegura a aquisição de conhecimentos práticos e relevantes que ajudarão a impulsionar a sua carreira profissional.

Sendo a CERTFORM uma Entidade reconhecida como tendo competência nos domínios da formação pelo Ministério do Trabalho, Solidariedade e Segurança Social, o preço do Curso goza de isenção de IVA pelo artigo 9.º, n.º 10, do Código do IVA. De acordo com o artigo 78.º-D, do Código do IRS, à coleta do IRS devido pelos sujeitos passivos é dedutível um montante correspondente a 30 % do valor suportado a título de despesas de formação e educação por qualquer membro do agregado familiar. Os cursos da CERTFORM permitem, assim, dedução à coleta em sede de IRS.

A FORMA COMO O CURSO É MINISTRADO:

Após a inscrição e pagamento, os formandos recebem as credenciais de acesso à plataforma de e-learning da CERTFORM. A plataforma está disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, proporcionando flexibilidade aos participantes. O acesso à formação é válido por 6 meses, mas os formandos têm a liberdade de concluir o curso antes desse prazo, adaptando a formação à sua própria disponibilidade e ritmo, a partir de qualquer parte do mundo. Na plataforma (24/7), os formandos encontram uma vasta gama de recursos, incluindo vídeos para todas as matérias, manuais de formação e estudo de casos que complementam o conteúdo teórico. Ao longo do percurso formativo, os participantes terão a oportunidade de realizar testes formativos, permitindo-lhes avaliar a sua aquisição de conhecimentos e o progresso na formação.

DURAÇÃO:

O "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" tem a duração total de 40 horas de formação. Esta carga horária é distribuída de forma a permitir que os formandos abordem os conteúdos de maneira aprofundada e eficaz, com a flexibilidade de adaptarem o seu ritmo de aprendizagem conforme as suas necessidades e disponibilidade.

O "Curso Prático de Vendas e Negociação para o Alto Desempenho na Gestão de Negócios" atende às exigências de formação profissional contínua estabelecidas pelo Código do Trabalho. Conforme o artigo 131.º, n.º 2, CT: *"O trabalhador tem direito, em cada ano, a um número mínimo de quarenta horas de formação contínua ou, sendo contratado a termo por período igual ou superior a três meses, a um número mínimo de horas proporcional à duração do contrato nesse ano."*

CERTIFICAÇÃO:

Quando concluir o percurso formativo, será emitido o Certificado de Formação Profissional no **CURSO PRÁTICO DE VENDAS E NEGOCIAÇÃO PARA O ALTO DESEMPENHO NA GESTÃO DE NEGÓCIOS** com 40 horas, através da plataforma SIGO, tal como previsto na Portaria nº 474/2010, de 8 de julho. O Sistema Integrado de Informação e Gestão da Oferta Educativa e Formativa (SIGO) é coordenado pela Direção-Geral de Estatísticas da Educação e Ciência (DGEEC) para gestão da rede de oferta educativa e formativa e dos percursos educativos e formativos de jovens e adultos.

FORMADOR:

O curso é ministrado pelo Dr. Miguel Fragoso, MBA, Economista, CEO e Diretor-Geral da CERTFORM, além de ser Gestor e Coordenador de Formação da instituição desde abril de 2000. O Dr. Miguel Fragoso é um formador certificado pelo IEFP e possui uma vasta experiência de cerca de 19.000 horas na formação em diversas áreas das Ciências Empresariais. A sua expertise e conhecimento são fundamentais para proporcionar uma formação de alta qualidade, assegurando que os participantes adquiram as competências necessárias para se destacarem nas suas áreas de atuação. Para mais informações, consulte o perfil do Dr. Miguel Fragoso no LinkedIn: [Miguel Fragoso](#).

REGRAS DE FUNCIONAMENTO DA FORMAÇÃO NA FORMA E-LEARNING

- 1 - O candidato deverá preencher a ficha de inscrição através do site da CERTFORM;
- 2 - Após contacto da secretaria deverá ser efetuado o pagamento do valor;
- 3- Serão atribuídas as credencias para entrada na plataforma de E-LEARNING da CERTFORM. O acesso à plataforma está disponível 24h por dia, 7 dias por semana;
- 4- Os formandos têm acesso à plataforma de e-learning por 6 meses na maioria dos cursos. O Curso Pós-Universitário de Especialização em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais é uma exceção, oferecendo 365 dias (1 ano) de acesso. Se necessário, este prazo pode ser prolongado mediante solicitação do formando;
- 5- De acordo com a sua disponibilidade, o formando pode concluir o Curso antes do prazo previsto;
- 6- Ao entrar na plataforma o formando consegue visualizar todo o percurso formativo que irá realizar;
- 7 - O percurso formativo é realizado pela ordem definida na plataforma;
- 8- Todas as matérias são acompanhadas por vídeo-aulas, apresentações, manuais, casos práticos resolvidos;
- 9- Após a visualização do primeiro vídeo, o mesmo deverá ser marcado como concluído. À medida que avança o estudo, os materiais deverão ser marcados como concluídos para que a progressão no Curso seja reconhecida e para que o formando possa aceder aos materiais seguintes. Apesar de um vídeo estar marcado como concluído pode sempre voltar atrás para o voltar a visualizar;
- 10- O formando pode fazer o estudo dos materiais através da plataforma ou fazer o download para o seu próprio dispositivo. Manuais, apresentações e casos práticos estão disponíveis em pdf para download;

11 - As questões e dúvidas sobre as matérias deverão ser colocadas através da plataforma (contacto com o docente);

12 - A avaliação é feita através de testes de avaliação contínua e intercalar. Os testes do Curso são testes de escolha múltipla. Os testes são compostos por 5 a 10 questões. Os testes são realizados na própria plataforma E-LEARNING.

13 - Após conclusão dos módulos, será disponibilizado um inquérito de avaliação da formação em que o formando avalia a formação em diversos parâmetros.

14 - Quando todo o percurso formativo estiver concluído, a plataforma emite um documento de conclusão do Curso. Este documento não serve de certificado do curso;

15 - Uma vez concluído todo o percurso formativo será emitido o certificado de formação profissional através da SIGO, tal como previsto na Portaria nº 474/2010, de 8 de julho. O certificado será enviado em suporte papel pelos CTT para a morada do formando.

“Education is not preparation for life; education is life itself.”

John Dewey

1- Os cursos de Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais ministrados pela CERTFORM - Escola de Formação Prática são frequentados por formandos que na sua grande maioria possuem formação académica em Ciências Empresariais, nomeadamente em Gestão de Empresas, Contabilidade, Economia, etc. Os formandos apesar de estarem bem preparados em termos teóricos, manifestam alguma dificuldade e receio quanto à integração e adaptação ao mercado de trabalho.

2- Os cursos ministrados na CERTFORM - Escola de Formação Prática permitem estabelecer um elo entre o conhecimento académico e teórico e o mercado de trabalho. Os cursos da CERTFORM permitem estabelecer uma ponte entre a Universidade e as Empresas.

3- Os cursos de formação desenvolvidos pela CERTFORM - Escola de Formação Prática acrescentam um elevado valor aos formandos porque proporcionam conhecimentos, ferramentas, habilidades e atitudes para que a adaptação ao mercado de trabalho seja mais rápida e mais eficaz.

4- Os Cursos da CERTFORM - Escola de Formação Prática são fortemente práticos, muito orientados para as necessidades do mercado de trabalho, capazes de fornecer as ferramentas necessárias para que os formandos possam integrar uma atividade profissional com confiança e sucesso.

5- Os cursos da CERTFORM - Escola de Formação Prática são igualmente dirigidos a profissionais que já estão integrados no mercado de trabalho, mas que necessitam de uma atualização de conhecimentos. Por exemplo, em matéria de Fiscalidade, as leis mudam constantemente, como em todas as áreas e profissões, é necessária uma permanente atualização de conhecimentos.

6- Os cursos da CERTFORM permitem aos profissionais de contabilidade fazerem uma atualização dos seus conhecimentos e estarem aptos a enfrentarem com sucesso os desafios profissionais que se vão colocando ao longo das suas carreiras profissionais.

7- Na CERTFORM - Escola de Formação Prática acreditamos na formação ao longo da vida, para além das habilitações académicas que possamos já ter conquistado, devemos procurar um permanente aperfeiçoamento das nossas competências e habilidades, devemos trabalhar no sentido de uma melhoria contínua. Deste modo, apostar e investir na formação permanente é uma necessidade e uma poderosa vantagem competitiva no mercado de trabalho.

8- Também na perspetiva das Empresas, os cursos geram um elevado valor, um elevado retorno. As empresas são privilegiadas ao contratarem colaboradores que apresentem nos seus CV cursos ministrados pela CERTFORM - Escola de Formação Prática. Com uma formação prática, pragmática, focada no exercício de funções concretas os formandos da CERTFORM - Escola de Formação Prática acrescentam um valor indubitável ao tecido empresarial.

9- Como consequência da formação ministrada pela CERTFORM - Escola de Formação Prática, o tempo de adaptação, de integração diminui consideravelmente, o que para uma Empresa é uma grande vantagem. Na perspetiva de uma Empresa contratar um colaborador com formação na CERTFORM - Escola de Formação Prática, trata-se de uma excelente contratação!

Invista em si! Invista na sua Formação!