

Áreas de formação NívelQ

Transversal a todas as indústrias



- Liderança e *coaching*
- Gestão de equipas para chefias intermédias
- Gestão estratégica e *business plan*
- Vendas e negociação
- Gestão de equipa comercial
- Trabalho em equipa
- Criatividade e técnicas de trabalho em equipa
- Comunicação e assertividade
- Inteligência emocional
- Relacionamento de trabalho pela positiva
- Gestão de conflitos
- Organização do trabalho e gestão do tempo
- Línguas – comercial e aperfeiçoamento
- Contabilidade SNC
- Fiscalidade
- Legislação laboral
- Gestão de recursos humanos
- Secretariado e recepção
- Secretariado de direcção
- MS office
- Marketing e plano de marketing
- E-commerce
- Web 2.0 e marketing digital
- SEO
- Manutenção e planos de manutenção preventiva
- Formação de formadores
- Aplicação de produtos fitofarmacêuticos
- HACCP
- Higiene e segurança no trabalho
- Plano de emergência e de segurança
- Gestão de simulacros

Áreas de especialização

- Cada uma das acções das áreas de especialização são concebidas em volta das principais, tarefas, competências e objectivos requeridos pelas funções em cada indústria.
- Todos os formadores são especialistas.



 INDÚSTRIA
AUTOMÓVEL

- Vendas e atendimento de excelência
- Prospecção comercial, vendas e negociação
- Financiamento automóvel
- Gestão de equipas comerciais
- Actividade comercial – planificação e follow-up



 DISTRIBUIÇÃO/
SUPERMERCADOS

- Atendimento
- Standards e valores de serviço/empresa
- Negociação e gestão de fornecedores
- Excelência de serviço
- Controlo de stock
- Reposição
- Gestão da qualidade



 CONSTRUÇÃO
CIVIL

- Orçamentação
- Desenho técnico
- Concursos públicos
- Primeiros socorros
- Higiene e segurança no trabalho
- Carpintaria
- Implementação de plano de segurança
- Gestão de simulacros
- Segurança de máquinas de estaleiro
- Gestão de projecto
- Controlo da qualidade
- Gestão e controlo da produção
- Materiais e tecnologia da construção
- Gestão ambiental



 COMÉRCIO
E SERVIÇOS

- Atendimento para call-center
- Atendimento ao público
- Vendas ao balcão
- Assistência pós venda
- Gestão de armazém e logística
- Gestão de reclamações
- Sistemas de sugestões e satisfação
- Fidelização de clientes
- Acolhimento e formação de novos colaboradores