PORTFÓLIO
11° EDIÇÃO

Sumário

Pg - 2: Apresentação.

Pg - 3: Encontro 82: Comunicação não violenta.

Pg - 5: Encontro 84: Venda, vendedor e técnicas de venda.

Pg - 7: Encontro 85: Satisfação do cliente e pós-vendas.

Pg - 9: Encontro 86: O marketing e seus conceitos.

Pg - 11: Encontro 87: Marketing tradicional e digital: diferenças e estratégias.

Pg- 13: Encerramento

Apresentação

Olá pessoal, tudo certo? Meu nome é Vitor, e hoje inicio a 11° edição do meu portfólio, que iniciará no encontro 82, e terminará no encontro 87. Os encontros número 81 e 83 não estarão aqui, pois não participei dos mesmos.

Espero adquirir muito conhecimento durante este período, e que o conteúdo que venha a ser apresentado seja de grande utilidade para o meu desenvolvimento.

No momento não tenho muito oque falar, mas desejo tudo oque à de melhor para o leitor e espero que goste da leitura, este é o meu primeiro portfólio deste ano, e mais uma vez começo a escreve-lo com um pouco de curiosidade sobre oque irei aprender nos encontro que virão pela frente.

Até a próxima!

Encontro 82: Comunicação não violenta.

Dia: 07/02/2024

Bom dia, tudo bem?

Hoje o assunto é comunicação não violenta, então irei falar para vocês oque entendi sobre este tema. Vamos lá!

A comunicação não violenta, para mim é o ato de falarmos com calma, tranquilidade e em nenhum momento magoar os sentimento da pessoa que está participando da conversa. Mais temos mais utilidades para a comunicação não violenta, como nos ajudar a compreender melhor nossos sentimentos e agirmos de maneira tranquila e gentil.

Entendo que ela é de grande utilidade para o

dia a dia, já que para vivermos em sociedade devemos saber respeitar os outros e ela nos ajuda a sermos melhores neste quesito.

Obrigado por ler, e lembrando que este é uma explicação em cima do que eu entendi do assunto.

Até a próxima.

Encontro 84: Venda, vendedor e técnicas de venda.

DIA: 22/02/2024

Olá, tudo bem? O assunto de hoje são venda, vendedor e técnicas de venda, e neste capitulo irei falar meu entendimento do assunto.

Primeiramente devesse entender que a pratica de vender/trocar tem sua origem à muitas anos atrás, quando as pessoas precisavam de produtos, como por exemplo o feijão, eles trocavam por algo que eles tinham, como por exemplo o arroz, e com o passar do tempo os `` objetos de troca ´´ foram mudando, e hoje o objeto mais conhecido é o dinheiro. Mas ainda à pessoas que trocam objetos ou serviços por outros objetos ou serviços.

Entretanto no mundo atual, é cada vez mais difícil conseguir vender algo, já que tem

muitas opções de vendedores para o mesmo produto, por isso o vendedor deve se dedicar e achar maneiras de convencer o cliente a comprar dele, uma boa opção é oferecer um desconto no valor do produto, assim tornando ele mais barato em relação ao valor que os outros vendedores pedem. Outra maneira de vender algo é achar compradores que tem a necessidade de ter aquele objeto ou serviço, e principalmente tratar bem os outros, pois ser educado é muito importante para poder agir neste ramo de negócios que são as vendas.

Portanto pode-se perceber que vender um produto ou serviço é algo que não é tão fácil quanto parece, por isso é preciso se dedicar em atender as necessidades do comprador em relação ao produto, para que sempre que ele esteja interessado em comprar algo novo ele de preferencia para seus produtos.

Encontro 85: Satisfação do cliente e pós-vendas.

Dia: 28/03/2024

Bom dia, tudo bem?

O assunto de hoje se trata da satisfação do cliente e o pós-venda. Muito bem, vamos ao inicio.

Quando se fala em um cliente fiel, muito desta fidelidade se deve a satisfação do cliente, já que para que ele voltasse novamente ao estabelecimento para fazer mais compras é necessário que ele tenha gostado do produto e até mesmo do atendimento que recebeu no local. Tratar bem o cliente é muito importante, pois é assim que as chances de conseguir aumentar suas futuras acontecem, não basta apenas investir em melhorias na mercadoria, mas também melhorar seus atendimentos

e até investir em cursos para que tanto você quanto seus funcionários possam atender da melhor forma o cliente.

Outra forma de conseguir ainda mais a satisfação do comprador é utilizar o pós-venda, pois dessa maneira o cliente se sentirá valorizado, já que mesmo após a venda o vendedor estará dando atenção à pessoa que adquiriu o bem ou serviço, e ainda podendo responder alguma duvida que surgiu após a compra.

No mundo dos negócios é muito importante ter clientes fiéis, pois eles continuaram comprando no mesmo estabelecimento, até se conseguirem o mesmo produto em um local mais perto ou na internet.

Encontro 86: O marketing e seus conceitos.

Dia: 06/03/2024

Bom dia, tudo bem? O assunto de hoje é marketing, um tema que aborda vários pontos dentro da empresa, e sabemos que sem um bom trabalho nesta área a empresa pode sofrer na hora de vender seus produtos. O marketing abrange várias áreas, ele está presente tanto na hora de desenvolver uma propaganda, quanto na hora de adquirir mais informações e encontrar o público alvo para o produto.

As pessoas que trabalham no marketing da empresa tem muita responsabilidade, já que mesmo de uma forma indireta eles estão envolvidos na venda dos produtos e serviços e ainda são responsáveis por campanhas que irão promover o nome da empresa. O marketing esta ligado com quase tudo na

empresa e é de fundamental importância o bom trabalho na área.

Bom, oque eu tinha para passar era isso, espero que tenham gostado e até a próxima.

Encontro 87: Marketing tradicional e digital: diferenças e estratégias.

Dia:13/03/2024

Bom dia, tudo bem?

O assunto de hoje é marketing tradicional e digital, mas quais são suas principais diferenças? Onde são encontrados? Como chegaram até lá?

O marketing tradicional ainda é muito usado, mesmo perdendo um pouco e sua força, mas mesmo assim é usado para encontrar um público específico como aquele pessoal que não possui internet. Ele pode ser transmitido através de jornais, rádios, canais de tv, panfletos e diversos outros tipos que não envolvam a internet, e eles são transmitidos por terceiros através de

acordos e parcerias. O marketing digital está cada vez mais forte neste ramo pois está na internet e hoje em dia cada vez mais pessoas tem acesso a ela. Uma grande vantagem do marketing digital é sua facilidade em se espalhar pois consegue chegar ao público alvo com mais rapidez e normalmente é divulgado por influencers e anúncios no começo de vídeos, mais para que fossem divulgados também contaram com acordos e parcerias.

Portanto pode-se entender que ambos são importantes mas a sua maior diferença é o público que recebe o anuncio.

Encerramento

Olá, tudo bem?

Hoje chega ao fim a 11° edição do meu portfólio, e gostaria de agradecer por todo o conhecimento que me foi disponibilizado durante essas sete semanas, em que participei de cinco encontros, já que com eles consegui entender melhor certos conceitos e atividades.

Muitos dos assuntos tratados são cada vez mais necessários e consequentemente mais utilizados nas empresas e na sociedade.

Tenho certeza que os dois encontros que não consegui participar eram sobre assuntos de muita relevância, assim como os demais, mas agradeço por ter conseguido participar dos outros cinco encontros.

Então agradeço por terem lido meu portfólio e até a próxima.