

PACK DE SEGURANÇA + MARKETING

MÓDULO SEGURANÇA

1. SOCORRISMO

Duração: 7 Horas

 Presencial



Objetivos do curso:

Aprender a aplicar técnicas eficazes de primeiros socorros, tendo por base as recomendações do Conselho Português de Ressuscitação (CPR), para os procedimentos em Suporte Básico de Vida (SBV).

A quem se destina:

Todos os colaboradores com responsabilidades em equipas de resgate e salvamento, ou que possam dar apoio em caso de necessidade de prestação de primeiros socorros.

Benefícios Práticos:

01. Examinar a vítima e proceder aos procedimentos de estabilização;
02. Aplicar os procedimentos de Suporte Básico de Vida (SBV);
03. Realizar a sequência das ações de Posição Lateral de Segurança;
04. Aplicar os procedimentos perante situações especiais, tais como: Enfarte Agudo do Miocárdio; Acidente Vascular Cerebral; Hemorragias; Alterações de glicemia; Queimaduras; Convulsões.

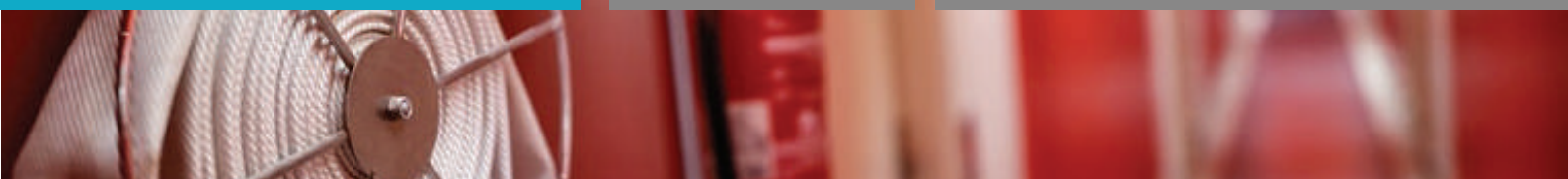
Conteúdos Programáticos:

01. Sistema Integrado de Emergência Médica (SIEM);
02. Riscos para o Socorrista;
03. Exame à Vítima;
 3.1. Exame primário;
 3.2. Exame secundário;
04. Obstrução de via aérea por corpo estranho;
05. Suporte Básico de Vida (SBV);
 5.1. Avaliação inicial;
 5.2. Manutenção da via aérea;
 5.3. Ventilação eficaz;
06. Compressões torácicas;
07. Posição Lateral de Segurança (PLS);
08. Situações especiais: Enfarte Agudo do Miocárdio (EAM), Acidente Vascular Cerebral (AVC), Convulsão, Alterações de glicemia, Hemorragias, Queimaduras.

2. SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIOS

Duração: 7 Horas

 Presencial



Objetivos do curso:

Caracterizar o fenómeno fogo e reconhecer os princípios de intervenção em caso de emergência contra incêndios.

A quem se destina:

Colaboradores que façam parte de equipas de primeira intervenção no âmbito do ponto 3 do art. 20 da lei 102/109, de 10 de setembro, alterada e republicada pela lei 3/2014, de 28 de janeiro, ou que possam ter necessidade de utilizar meios de primeira intervenção no combate a incêndios.

Benefícios Práticos:

01. Analisar o comportamento do fogo e as formas de propagação;
02. Selecionar os equipamentos de extinção do fogo, mais eficientes em função do tipo de combustível;
03. Sensibilizar trabalhadores para adoção de comportamentos seguros que evitem incêndios;
04. Reduzir os riscos de incêndio;
05. Salvar a integridade física dos trabalhadores;
06. Salvar a integridade das instalações e postos de trabalho;
07. Preparar colaboradores para a extinção de fogo;
08. Manusear os diferentes meios de extinção: extintores, carretel e manta ignífuga;
09. Adotar comportamentos adequados para emergências.

Conteúdos Programáticos:

01. Conceitos básicos e enquadramento legal de segurança contra incêndios;
02. O fogo: componentes; classes; temperaturas de referência; limites de inflamabilidade; fontes de ignição; formas de propagação; produtos do fogo;
03. Combate de Incêndio: formas de extinção; agentes extintores; utilização de meios de 1ª intervenção; outros sistemas de alarme; deteção e extinção; atuação em caso de incêndio; medidas preventivas de Sinalização de Segurança.

3. EVACUAÇÃO DE INSTALAÇÕES

Duração: 7 Horas

 Presencial

Objetivos do curso:

Sensibilizar formandos para noções básicas de atuação numa emergência (incêndio, inundação, sismo, fuga e derrame de substâncias perigosas, entre outras situações) e correta atuação na evacuação dos colaboradores da empresa.

A quem se destina:

Todos os colaboradores com responsabilidades em equipas de resgate e salvamento, ou que possam dar apoio em caso de necessidade de prestação de primeiros socorros.

Benefícios Práticos:

Preparar os colaboradores com conhecimentos das noções básicas de atuação numa emergência (incêndio, inundação, sismo, fuga e derrame de substâncias perigosas, entre outras situações) e correta atuação na evacuação dos colaboradores da empresa.

Conteúdos Programáticos:

01. Conceitos básicos de segurança e emergência;
02. Situações de emergência;
03. Organização da segurança;
04. Medidas de autoproteção;
05. Procedimentos para evacuação.

MÓDULO DE MARKETING

1. NEUROMARKETING

Duração: 7 Horas

 Presencial  Vídeo Conferência

Objetivos do curso:

Desenvolver estratégias atrativas para o consumidor, via conhecimento do comportamento humano, seus impulsos e motivações no processo de compra e a sua relação com o mercado e o marketing.

A quem se destina:

Gestores do Produto, Gestores de Clientes, Gestores Comerciais.

Benefícios Práticos:

01. Entender as reações dos consumidores e potenciar as vendas;
02. Utilizar estratégias, para que um produto se torne uma necessidade, em vez de um desejo;
03. Identificar as características dos compradores;
04. Potenciar as Vendas.

Conteúdos Programáticos:

01. Definição e Conceito de Neuro marketing;
02. A influência da interpretação das mensagens;
03. A importância da emoção do consumidor;
04. Os estímulos sensoriais:
 - Funcionamento do cérebro na compra;
 - Influências internas que sugestionam o comportamento do consumidor;
05. Os 4 C's do Neuromarketing;
06. Tipos e características de consumidores;
07. Utilizar o comportamento como estratégia;
08. A importância da comunicação;
09. O processo de fidelização do cliente.

2. NETWORKING E O MARKETING PESSOAL

Duração: 7 Horas

 Presencial  Vídeo Conferência

Objetivos do curso:

Capacitar a criar e alimentar uma rede de contactos e "vender a sua imagem" para obtenção de contactos e referênciação.

Evidenciar a relação entre o Marketing Pessoal e o Networking e a importância da sua utilização na atividade profissional.

A quem se destina:

Responsáveis de Departamento, Gestores, Comerciais e todos os interessados em desenvolver competências nesta matéria.

Benefícios Práticos

01. Utilizar e gerir a rede de contacto;
02. Criar oportunidades via Networking;
03. Desenvolver estratégia de marketing Pessoal;
04. Aumentar o autoconceito e autoestima dos colaboradores;
05. Promover o conceito de intraempreendedorismo, onde os colaboradores são os embaixadores da marca.

Conteúdos Programáticos:

01. Definição de Networking e gestão de contactos;
02. A utilidade do capital social;
03. Networking e a Oportunidade;
04. A importância do Networking;
05. Marketing Pessoal:
 - Conceito;
 - Estratégia de Marketing Pessoal;
06. A ligação do Marketing Pessoal com o Sucesso.