



FORMAÇÃO
SEJA MENTORA

JORNADA E MÉTODO FSM

Etapa	Marco	Objetivos da etapa	Conhecimentos
A Mentora	Definir seu plano de ação para reposicionamento como mentora	Lapidar seu posicionamento como mentora (nicho, bandeiras, atributos)	<ul style="list-style-type: none"> • Atributos • Posicionamento • Diferenciais • Branding • Marca pessoal • Linha editorial
O Mentorado	Aplicar pesquisas, analisar resultados e preencher exercícios	Conhecer seu mentorado ideal a fundo (problemas, motivações, desejos, rotina)	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa da empatia • Pesquisa com alunos • Diferença de persona e mentorado
O Método	Desenvolver a jornada e premissas do seu método	Ter seu método desenvolvido, clareza das etapas, objetivos e transformação	<ul style="list-style-type: none"> • Jornada e premissas do método • O que é método em educação
A Mentoria	Desenho do produto	Transformar o método em um produto do formato mentoria	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de mentoria • Escopo da entrega base • Precificação

Etapa	Habilidades	Cronograma [estimativa]
A Mentora	<ul style="list-style-type: none"> • Reconhecer seus diferenciais • Comunicar com intencionalidade • Criar hábitos e constância na produção de conteúdo (stories e feed) 	Semanas 02 e 03
O Mentorado	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar pesquisas • Definir seu mentorado 	Semanas 04 e 05
O Método	<ul style="list-style-type: none"> • Desenhar uma jornada • Dominar seu método 	Semanas 06 e 07
A Mentoria	<ul style="list-style-type: none"> • Definir melhor formato ou recurso para cada objetivo de aprendizagem 	Semanas 08 e 09

Etapa	Marco	Objetivos da etapa	Conhecimentos
O Marketing	Definir plano de lançamento	Elaborar seu plano de marketing e lançamento Planejamento e distribuição de conteúdos	<ul style="list-style-type: none"> • Fases da antecipação • Formatos de captação e lançamento • Tráfego pago
A Venda	Desenho do processo comercial	Definir os processos comerciais, abordagens, etc.	<ul style="list-style-type: none"> • Etapas do processo comercial • Mentalidade em vendas
A Entrega	Plano de acompanhamento do mentorado	Definir os processos, métricas e ações de acompanhamento dos mentorados Planejar melhorias para próximas turmas	<ul style="list-style-type: none"> • KPIs de acompanhamento • Recursos para otimizar a entrega
A Formatura	Entrega e feedback do PIM	Aluna se sentir mais segura como mentora tendo seu projeto validado pela banca. Colação de grau/evento	<ul style="list-style-type: none"> • Sua última etapa antes de se consolidar como uma verdadeira mentora de alto nível!

Etapa	Habilidades	Cronograma [estimativa]
O Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Criar bons conteúdos de antecipação • Saber distribuir e acompanhar as métricas dos conteúdos 	Semanas 10, 11 e 12
A Venda	<ul style="list-style-type: none"> • Conduzir conversas de vendas no whatsapp e em reuniões 	Semanas 13 e 14
A Entrega	<ul style="list-style-type: none"> • Conduzir sessões de mentoria • Avaliar o progresso do mentorado 	Semanas 15 e 16
A Formatura	<ul style="list-style-type: none"> • Pitch, defesa do método e produto • Oratória e comunicação 	5º mês