Inception TRAINING
inspiring growth

WORKSHOPS DE NEGÓCIOS

- Storytelling para Negócios
- Negociação
- Liderança Antropológica
- College de Vendas
- Key Account Grand Master
- Matemática Comercial

PALESTRAS

- Vendas: Uma nova forma de pensar
- A Arte da Persuasão
- Liderança Antropológica

PROGRAMAS DE LIDERANÇA

- Empreendedorismo Executivo

VISÃO

Acreditamos que a transformação do comportamento aconteça através de 3 grandes pilares:

- Irritação, onde a necessidade de mudança torna-se consciente
- Inspiração, de fato tocando a alma das pessoas de forma individual, sempre com sentimentos & negócios juntos
- Transpiração, colocando em prática o conteúdo

Todos os treinamentos e palestras endereçam estes pontos de forma consciente

COMO fazemos

Uma abordagem diferente

100% voltado a negócios e casos reais de mercado
Treinadores C-Level, garantindo uma troca de alto nível
Psicologia
Antropologia
Neurociência
Filosofia

Uma empresa única no mundo, metodologias próprias e inspiradoras, cada trabalho customizado para o cliente, transformação humana de uma forma inesquecível.

www.inceptiontraining.com.br

Uma metodologia diferente

Ciência, transformação e aplicabilidade

Nossos workshops são todos com um excelente balanço entre teoria e prática e completamente aplicáveis aos problemas enfrentados no dia a dia das pessoas e organizações. Nossos pilares são neurociência, psicologia, antropologia, filosofia e negócios. Focamos em profundo autoconhecimento associado a técnicas e ferramentas modernas.

Teoria e prática

Aprendizado em grupo

"O grande diferencial da *Inception* é o fato de combinar teoria (com profundo embasamento científico multidisciplinar) e atividades customizadas que refletem o dia-a-dia da equipe de vendas. Os treinamentos são um convite à reflexão sobre temas aparentemente óbvios para um time comercial como negociação e vendas. Promovem uma clara desconstrução de conceitos e bloqueios pré-existentes, estabelecendo processos claros e eficazes para se diferenciar num mercado tão competitivo. É impossível o time finalizar os treinamentos da *Inception* no mesmo patamar que iniciou, há uma mudança consistente de comportamento: a teoria apresentada e exercitada é incorporada à rotina de forma natural e os resultados são surpreendentes. "

Fernanda Caldeira – Gerente de Treinamento Bayer Consumer health

Executivo & Empreendedor

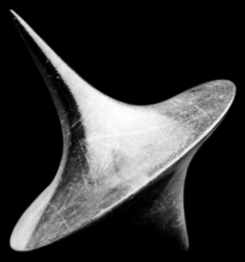
Lucas Silveira

Executivo e empreendedor. 20 anos de experiência em vendas e marketing. Formado em administração de empresas pela USP –Universidade de São Paulo, pós-graduado em Marketing pela ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing e especialização em negociação pela Wharton School, Philadelphia.

Fundador e CEO da Inception Training, atual sócio da DASA, maior ecossistema de saúde do Brasil e conselheiro da NetGlobe e Mavie Health&Tech. Experência como diretor geral da Jealsa (Crusoé Foods) no Brasil, CEO e sócio da Pic-Me, diretor da Red Bull por 8 anos, nacional de vendas pelo Carrefour por 6 anos e múltiplas experiências na América Latina em consultoria, start ups, marketing e empreendedorismo.

Experiências práticas na implementação de projetos complexos de GTM, desenvolvimento de produtos e marca, criação de times de alta performance e reestruturação organizacional. Larga experiência em múltiplas regiões do Brasil, operando inclusive operações completas no Norte e Nordeste.

Co-autor do livro Soft Skills, competências essenciais para os novos tempos, editora Literare. Livro entre os mais vendidos na Amazon, Publishnews e Veja. Volumes 1, 2 e 3.



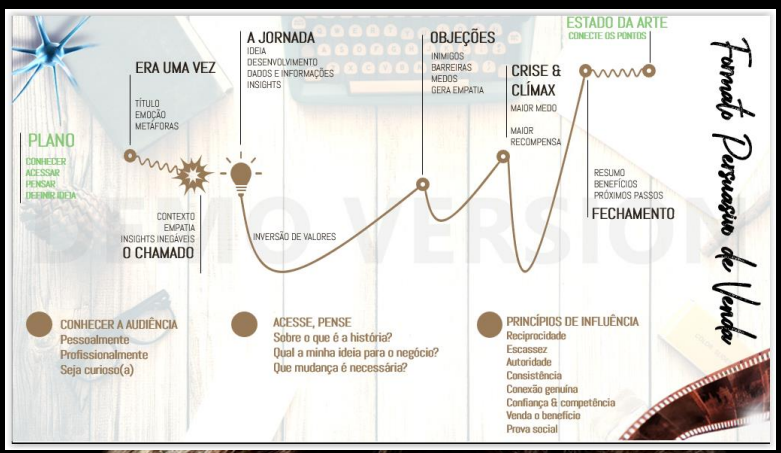
Consistência nas entregas

Contamos com um portfólio de clientes renomados de diversos segmentos.

MATTEL
EBD GRUPO
Red Bull
BAYER
ZURICH Seguros
SONY
EBDI Enterprise Business Development & Information
Heineken
FERRERO
ifood
KraftHeinz
DIAGEO
supley
GREEN UP VIVA MELHOR
NISSIN
ZOOM buscapé
Omega energia
Santander
smbs UNIVERSITY OF SALZBURG BUSINESS SCHOOL
MARS
Munich RE
MSIG
zoetis

Experts em aprendizado contínuo e desenvolvimento humano
www.inceptiontraining.com.br

Um treinamento único no mundo com metodologia registrada.



„ As pessoas podem não lembrar exatamente o que você fez, ou o que você disse, mas elas sempre irão se lembrar de como você as fez sentir "

Maya Angelou

"E se você tivesse o poder de convencer qualquer pessoa?

Pense nas possibilidades!"

8h

Todas áreas

25 Pessoas

Por quê?

A habilidade de persuasão é vital na sociedade moderna. Todos os dias precisamos influenciar clientes, amigos, colegas de trabalho e familiares. Todos possuem algo a dizer, mas nem todos sabem como dizer de uma forma que consiga genuinamente influenciar as outras pessoas. Esse poderoso treinamento combina STORYTELLING e NEUROCIÊNCIA em uma metodologia simples e única. São 7 passos para construir qualquer venda, discurso, apresentação ou organizer as ideias de uma forma mais estruturada. Destrave o potencial de persuasão dentro da equipe.

Benefícios

- Vender mais e atingir mais resultados
- Maior poder de persuasão para a implementação de novas ideias e conceitos
- Estímulo à discussão estratégica e criatividade
- Questionar o status quo
- Criar valor para o negócio, gerando benefícios mútuos
- Maior conexão com outras pessoas, melhorando o relacionamento interpessoal
- Ser reconhecido pela maestria comercial

O quê e como

- A neurociência da tomada de decisão e a construção de histórias na sociedade atual
- Apresentação da metodologia Inception de 7 passos para a criação do modelo persuasivo
- Aplicação do modelo no mundo dos negócios
- Teoria e prática de cada um dos passos em poderosos exercícios. Preparação e antecipação.
- Como não fazer. Exemplos reais.
- Princípios finais de organização (Pareto e Parkinson)

Comportamento após o treinamento

Todos serão capazes de estruturar todo o processo de criação de uma venda, partindo de peças complexas e múltiplas e chegando em um modelo persuasivo. Uma mistura de arte e ciência. Os participantes serão mais cooperativos, motivados, criativos, apaixonados pelo negócio, rápidos e capazes de atingir mais resultados.

Experts em aprendizado contínuo e desenvolvimento humano

Negociação

Somos todos negociadores, todos os dias.

Você e outra pessoa querem esta laranja.
Qual a melhor forma de divisão?

FALHANDO EM SE PREPARAR

VOCÊ ESTÁ SE PREPARANDO

PARA FALHAR

- Benjamin Franklin

"Queira ou não, somos todos negociadores"

William Ury, Como Chegar ao Sim

8h

Todas áreas

25 Pessoas

Por quê?

Negociar bem significa a diferença entre obter lucro ou prejuízo, entre ganhar ou perder um cliente, entre ter uma ideia aceita ou rejeitada. A verdade é que nós negociamos diversas vezes por dia e ser um bom negociador não é sorte ou dom, mas sim treinamento e prática. Este treinamento traz 17 diferentes técnicas de negociação, cobrindo negociações de longo prazo com ganhos múltiplos e também negociações de curto prazo com ganhos transacionais. Desenvolvemos este treinamento por que todos precisam destes conceitos e técnicas diariamente.

Benefícios

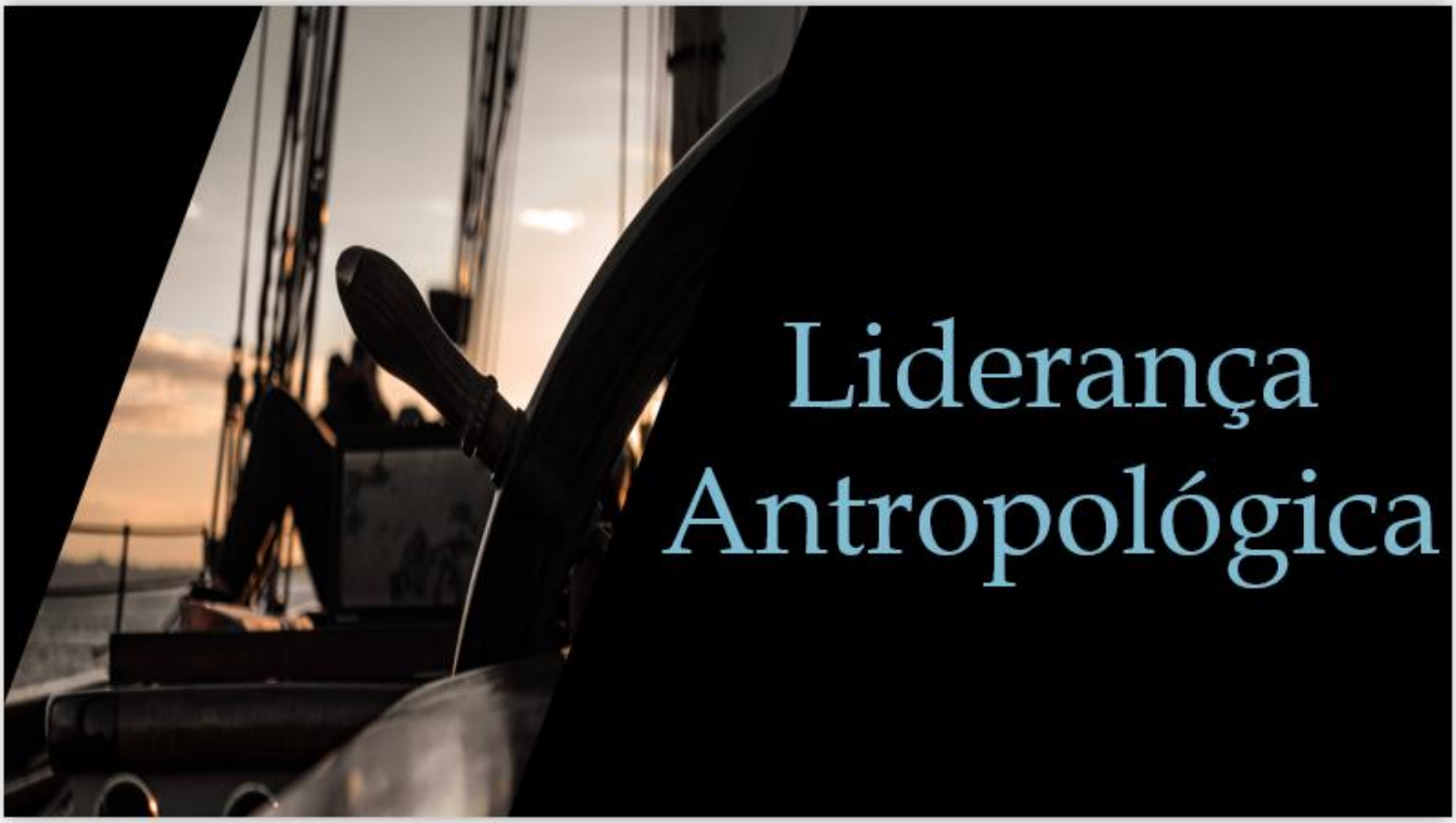
- Capacitar todos, independente da área, a se tornarem excelentes negociadores
- Endereça técnicas de longo e curto prazo
- Estimula a calma em momentos de pressão e estresse
- Traz técnicas simples e ponderosas para a resolução de problemas do dia a dia
- Melhora as habilidades de comunicação
- Estimula as pessoas a terem foco na solução e não no problema

O quê e como

- O que é ser um bom negociador. Como abrir a negociação e como trocar de posição
- Evitar a "escolha dos tolos" e dar o primeiro passo na negociação
- Achando um inimigo em comum
- Como ser incremental e colocar limites, identificando o balanço entre poder e flexibilidade
- Usando emoções para persuasão
- Separando as pessoas do problema
- Técnicas de negociação sob alta pressão e os diversos estilos de negociação
- Negociando em cenários transacionais básicos de curto prazo
- Gerando soluções alternativas de ganhos mútuos em um cenário de longo prazo

Comportamento após o treinamento

Os treinados saberão como se posicionar em qualquer cenário de negociação. Eles entenderão e aplicarão os conceitos de preparação necessária antes dos momentos de negociação e também as técnicas que serão utilizadas. Eles terão mais confiança em suas colocações, posições e troca de variáveis, levando a mais ganhos e ao atingimento de resultados muito melhores.



Liderança Antropológica

Um dos tópicos mais relevantes para atingirmos mais resultados, sermos pessoas melhores e fazer um mundo melhor. Em uma abordagem inédita usando conceitos multidisciplinares.

COMO LIDERAR?

EXTERNAMENTE

O líder precisa ter o poder de influenciar as pessoas, ter a habilidade de tomar excelentes decisões, estabelecer rotinas adequadas, comunicar-se muito bem e, por fim, executar aquilo que foi planejado. Liderança é um tema amplo e complexo, mas que possui o poder de mudar o mundo para melhor.

INTERNAMENTE

Todos buscam a execução final, mas poucos sabem que as bases da liderança envolvem ter um propósito claro, trabalhar a maestria no que fazemos e criar conexão e confiança com o time.

LIDERANÇA NÃO É UM TÍTULO OU UM CARGO. LIDERANÇA É UMA ESCOLHA

- Simon Sinek

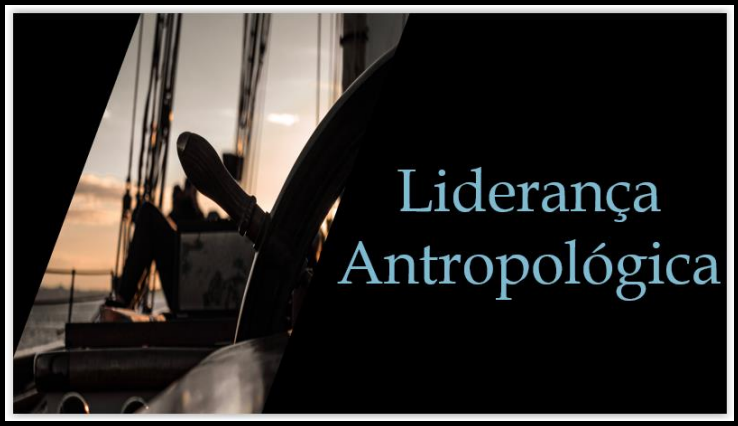
"Liderança não é um título ou um cargo, é uma escolha individual"

"Destrave este potencial"

8h

Todas áreas

25 Pessoas



Por quê ?

O que nos faz bons líderes? Há muitas opiniões, teorias, testes e, honestamente, muita confusão. E os problemas continuam os mesmos – liderança ruim é o fator número 1 para a saída de pessoas de uma empresa. Nós somos animais sociais e a evolução das espécies nos trouxe até aqui através de grupos organizados em liderança. Esse treinamento traz a teoria da antropologia aplicada à atual sociedade, e ao contexto dos negócios, para modelar os líderes que farão a diferença em um cenário competitivo. Através de uma abordagem multidisciplinar, nós trazemos um conceito único que vai mostrar o caminho para a formação de bons líderes.

Benefícios

- Contruir confiança sólida dentro dos times
- Mais criatividade, inovação e feedback dentro dos times e da liderança
- Execução do plano de negócios com excelência
- Um time comprometido e que gera alta performance
- Atingir mais e melhores resultados
- Um ambiente coolaborativo e aberto
- Visão, metas e expectavivas claras dentro da organização

O quê e como

- Como comunicar a visão e criar uma estratégia que seja vivida por todos
- Empoderamento e coaching do time
- Mais energia ao time e criação de um ambiente que estimule a inovação e solução de problemas
- Inspiração através de conceitos de storytelling e neurociência
- Crescimento e desenvlvimento das pessoas utilizando a teoria das fortalezas
- Feedback construtivo e de valor
- Consciência e redução do ego, estimulando um ambiente com total abertura
- Psicologia do comportamento humano e gerenciamento d equipe

Comportamento após o treinamento

Todos serão capazes de transformar seus ambientes de trabalho em um espaço de colaboração, motivação, alta performance e inovação. Líderes irão inspirar as pessoas através de uma abordagem genuinamente humana e visão clara, mostrando a todos a importância da estratégia geral.
Toda a organização vai se beneficiar e o business irá crescer como consequência.

Experts em aprendizado contínuo e desenvolvimento humano

College de Vendas

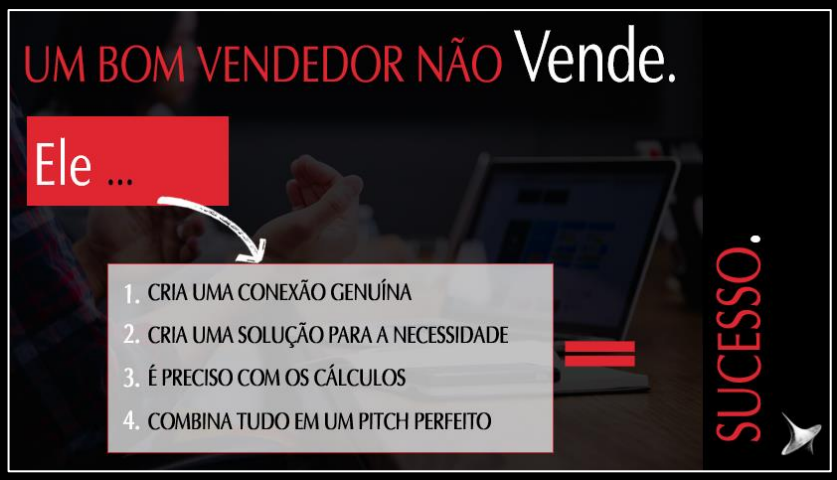
O básico bem feito é essencial para o sucesso.

96% DOS COMPRADORES SOMENTE CONSIDERA O SEU PRODUTO SE VOCÊ TIVER UM CLARO ENTENDIMENTO DO NEGÓCIO DELES.

Os índices de sucesso aumentam 32% com carisma, colaboração & confiança.

FONTE: HubSpot & LinkedIn Research on professionals

"Sell me this pen"



VENDAS É UMA COMBINAÇÃO DE ARTE E PROCESSO.

- Inception Training

"A fundação para qualquer time comercial"

"Vender é uma combinação de arte e técnica"

8h

Todas áreas

25 Pessoas

College de Vendas

Por quê ?

A arte de vender é complexa, mas pode ser desenvolvida rapidamente com um balanço entre teoria e prática. Neste treinamento, os atendentes serão capazes de vender de forma professional e consciente, usando técnicas que aumentam a empatia comercial, o controle financeiro e relacionamento de longo prazo no Mercado.
Imagine ter 100% da equipe dominando as fundações do processo de vendas.

Benefícios

- Possibilita os times a venderem de forma eficiente e rentável, em qualquer mercado.
- Estimula o planejamento comercial e o uso de ferramentas de gestão
- Estimula a empatia e criatividade comercial
- Melhora as habilidades de comunicação voltadas ao negócio
- Aprender a usar um discurso persuasivo
- Aprender a lidar com objeções em um processo único e exclusivo

O quê e como

- Criando valor para toda a cadeia
- As pirâmides de interesses do mercado
- A arte de ouvir e perguntar e como extrair informação através da comunicação
- Constrindo uma forte conexão com o cliente, melhorando a empatia comercial
- Resolvendo problemas de comunicação pré-existentes
- Reformulando a venda através de benefícios e construção de uma proposta de valor
- Matemática commercial (margem, mark up, R.O.I., Payback, análise promocional)
- Preparação comercial e o poder da antecipação
- Formulando um pitch rápido de vendas
- Lidando com as objeções

Comportamento após o treinamento

Os atendentes irão aprender a aplicar os fundamentos de vendas, que normalmente levam anos, diretamente após este treinamento. Eles irão operar com alta eficiência, construindo relacionamentos de longo prazo desde o início e com as ferramentas necessárias para o sucesso de curto e longo prazo.

Experts em aprendizado contínuo e desenvolvimento humano

Key Account Grand Master

Aprender a gerenciar grandes contas não é automático.

Requer um grande balanço em **hard** e **soft skills**

1	Intuição	Cálculo	2
3	Ataque	Defesa	4
5	Estratégia	Adaptação	6

Um paralelo apaixonante entre **Key Account Management** e **Xadrez**.

Uma abordagem que pretende desenvolver o profissional de forma completa, trazendo grande maturidade para o time.

HÁ NEGÓCIOS EM QUE NÃO PODEMOS ERRAR.

- Inception Training

HÁ MOMENTOS EM QUE UMA BOA GESTÃO FAZ A DIFERENÇA NA VIA DA EMPRESA.

- Inception Training

Um treinamento único no mundo, trazendo uma analogia entre o jogo de xadrez de alto nível com a gestão de contas chave.

8h

Todas áreas

25 Pessoas

Por quê ?

Imagine seu principal cliente fechar um excelente negócio de longo prazo com seu principal concorrente. Bem ruim. Da mesma forma, imagine conseguir mais 2 clientes de longo prazo do mesmo tamanho do seu atual maior cliente. A melhor notícia do ano. Este treinamento existe para que a administração de contas chave seja feita de forma profissional e gerando cada vez mais negócios de longo prazo. Porém, esta administração é complexa. Envolve uma série de competências e praticamente exige que o profissional em questão tenha muita maturidade. Para isso existe este treinamento, que mistura muita inspiração com muita técnica. Um treinamento feito por Lucas Silveira, que já atuou tanto no varejo como na indústria. Isso tudo com uma pesquisa inédita feita com profissionais do varejo, trazendo as verdades do setor e como podemos explorá-las de forma positiva.

Benefícios

- Estímulo ao planejamento de curto e longo prazo
- Aprender a utilizar a intuição de forma consciente e planejada
- Fomentar relacionamentos genuínos com os clientes
- Aprender todos os cálculos necessários dentro da matemática comercial
- Entender como utilizar e mapear os principais drivers de venda dentro do cliente
- Entender o perfil humano adequado a cada situação e criar seu próprio plano de desenvolvimento
- Aprender a criar uma estratégia de gestão associada a um plano de adaptação

O quê e como

- Pesquisa inédita com profissionais do varejo, trazendo dores, verdades e conclusões importantes para o gerenciamento de grandes contas
- Inteligência emocional e criação de relacionamentos utilizando a empatia comercial
- Estimulando a formação de múltiplos pontos de vista
- Como calcuar margem de contribuição em cenários reais, interpretando notas fiscais
- Definindo um plano de ataque com base em um mapa de drivers de venda de cada cliente
- Como balancear hard e sof skills dentro de uma gestão de grandes contas
- Definindo uma estratégia de gerenciamento, incluindo a criação de JBPs
- Definindo um plano de controle e adaptação, útil no dia a dia de cada cliente

Comportamento após o treinamento

Profissionais de venda equilibrados, carregando diversas ferramentas úteis no dia a dia, conseguindo fazer os cálculos necessários para as tomadas de decisões e sendo capazes de fazer um plano de autodesenvolvimento para continuarem evoluindo e trazendo mais resultados, seja no trabalho ou na vida pessoal.

Experts em aprendizado contínuo e desenvolvimento humano

MASTERCLASS

MATEMÁTICA COMERCIAL

Inception TRAINING
inspiring growth

Ser preciso nos cálculos é fundamental para qualquer função comercial. Sem dúvida uma *hard skill* que precisa ser dominada. Workshop *customizado* para a realidade do cliente.

Tópicos abordados:

1. Conceitos básicos de relações, proporções, percentuais e cálculos
2. Margem e mark up
3. Análise de lucratividade e P&L
4. Margem de contribuição, custos fixos e variáveis
5. ROI e Payback
6. Análise de promoções
7. Elasticidade de preço e aplicabilidade comercial
8. Planejamento de preço e precificação
9. Análise de market share
10. Gráficos, indicadores e dashboards

Palestras de até 1,5h com Lucas Silveira

INSPIRAÇÃO & NEGÓCIOS SE ENCONTRAM

MUITA PROFUNDIDADE TÉCNICA ALIADA À EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL DE DÉCADAS E PONTOS DE VISTA INOVADORES

Palestras customizadas:

- Desafios técnicos enfrentados
- Momentos específicos da empresa
- Transformação cultural
- Inovação

Inspiração APLICADA

Já repararam como é difícil achar grandes líderes inspiradores nas organizações atuais?

Vivemos em uma época com extrema abertura digital e acesso praticamente ilimitado a qualquer conteúdo no mundo, porém permanecem raras as pessoas despertas e que conseguem enxergar o trabalho de forma inspiracional. A dificuldade aumenta ainda mais quando tentamos encaixar a alta performance nos negócios com o desenvolvimento humano integral, seja ela financeiro, profissional, físico ou até espiritual.

As palestras possuem o objetivo de entrar justamente nesse gap, trazendo inspiração junto com negócios. Uma experiência profissional de mais de 20 anos em empreendedorismo e cargos executivos de CEO. Conceitos multidisciplinares de desenvolvimento humano associados a estratégias de negócios em múltiplos setores: Saúde, Varejo, Indústria e serviços.

A ideia é que essas palestras inspirem não somente no momento, mas que também sejam um gatilho para a mudança duradoura dentro das organizações.

Experts em aprendizado contínuo e desenvolvimento humano

Programas de liderança

EMPREENDEDORISMO EXECUTIVO

UM PROGRAMA DE ATÉ 30 SEMANAS E QUE POSSUI O POTENCIAL DE TRANSFORMAR RADICALMENTE A VIDA PROFISSIONAL E TAMBÉM A VISÃO DE MUNDO DOS PARTICIPANTES

Modular

Todas áreas

Em grupo ou Mentoria individual

30 passos

O programa aborda 30 grandes tópicos, sendo 12 em relação a propósito e 18 em relação à maestria. A teoria é que a junção dos dois temas traz um poder enorme para a transformação humana. Simples de falar, mas extremamente difícil de fazer. Uma das melhores formas de realmente desenvolver *Soft Skills* nas pessoas, algo tão buscado por todos como um diferencial competitivo na equipe.

Basicamente o programa já traz de forma estruturada 25 anos de aprendizados executivos, de estagiário a CEO de multinacional, passando também por uma vida empreendedora. Cada um dos 30 módulos possui inúmeras referências, exercícios e discussões.

Ao final do programa esperamos que a grande mudança seja a instalação definitiva de uma mentalidade de empreendedorismo executivo, ou seja:

- **Clareza de propósito individual e como aplica-lo na empresa e no time**
- **Capacidade de estruturação de pensamento**
- **Pensamento crítico**
- **Capacidade de abstração e conexão de múltiplos temas para o desenvolvimento do negócio**
- **Motivação para mudança interna e evolução pessoal**
- **Despertar para a liderança**
- **Maior inteligência emocional ligada ao autoconhecimento**
- **Maior capacidade para estruturação de planos de negócio**
- **Aumento da criatividade para solução de problemas e inovação no negócio**

Módulos de aprendizagem

Podem ser estruturados em palestras, treinamentos ou programas modulares de trabalho

Consciência positiva da morte

Baseado na filosofia estoica, traz a consciência da finitude da vida como um grande gatilho para o despertar, abrindo os olhos das pessoas para a evolução profissional e pessoal. Um tema diferente e muito necessário, causando Disrupção no mundo dos negócios.

Há um espião infiltrado

Um módulo baseado em neurociência e antropologia, trazendo como conseguimos maximizar nossos negócios superando obstáculos biológicos naturais. Somos sabotados pelo nosso próprio instinto e precisamos saber como superar isso

O que temos de mais precioso

Entendendo que nosso tempo é nosso maior ativo. Teoria e prática sobre gestão de tempo e planejamento das nossas 24 horas. Muitas vezes o problema não é falta de tempo, mas sim a má utilização deste. Um bom entendimento disso traz melhorias dramáticas

Veja a ciranda

Aqui há um entendimento de que a grande maioria das pessoas está no piloto automático, sendo que isso nos impede de evoluirmos em nossas carreiras, de enxergar que há um caminho para a excelência. 90% das pessoas está em uma ciranda sem perceber.

As 10 perguntas

Um módulo poderoso sobre propósito. Há um exercício para clareza do significado de vida individual e também em como usar esse significado em nosso trabalho hoje. O segredo é encontrar a conexão do propósito pessoal com o profissional. Isso acontece aqui

Ver o copo meio cheio

O foco aqui é trabalhar uma forma otimista, porém realista, de se enxergar a vida e o trabalho. Há evidências dos tremendos efeitos positivos em nosso trabalho no momento em que trazemos um ponto de vista agregador para todas as análises e pontos de vista.

Visão de urubu

Aqui o tema é o desenvolvimento de uma mentalidade progressiva de análise, aumentando o senso crítico. Há o entendimento de que ter uma visão ampla dos assuntos é fundamental antes de se entrar em micro problemas ou detalhes, facilitando soluções criativas

ObiWan Kenobi

Em alusão aos Jedis da série Star Wars, aqui falamos da importância de se entender comportamentos de manada e de muitas vezes sermos da resistência. É impossível nos desenvolvermos acima da média se estamos dentro da média em termos de comportamento.

Equilíbrio é consequência, não uma tarefa

Acreditamos no equilíbrio das nossas saúdes. Saúde física, mental, profissional, financeira, social etc. Aqui traçamos um plano de atuação para que o equilíbrio aconteça, maximizando nossos resultados como líderes em nossas equipes

Módulos de aprendizagem

Podem ser estruturados em palestras, treinamentos ou programas modulares de trabalho

Nossa casa

Um módulo poderoso sobre como cuidarmos do nosso corpo & mente, nossa principal casa. Ter corpo e mente saudáveis é um ponto chave para a liderança, autoconfiança e qualidade de trabalho, sem contar os efeitos para a longevidade. Um líder precisa ser multidisciplinar

Lutando contra os dois cânceres da vida

Um combate à reclamação e à procrastinação, dois grandes inimigos da alta performance. Apresentamos ferramentas e discussões para que esses dois pontos sejam ultrapassados no dia a dia

Reveja o círculo de pessoas

Fato que o ambiente é um dos (senão o principal) fatores que mais influenciam no desenvolvimento humano. Entender como criar um ambiente favorável ao desenvolvimento é o que fazemos aqui. Há diversas estratégias para que isso aconteça dentro das empresas

Saiba suas fortalezas

Já pisando no território da maestria profissional, entender nossas habilidades potenciais é fundamental para nos desenvolvermos mais rápido, além de fortalecer o sentimento coletivo, pois o segredo de um time é a maximização de diferentes capacidades individuais

Pareto

Fundamental em qualquer trabalho e para que qualquer líder atinja resultados mais rápidos com menos esforço. Entender que a maior parte do resultado vem de poucas ações é fundamental para qualquer profissional que queira colocar o foco no lugar certo

Óculos de empreendedor

Um deep dive no comportamento de empreendedor e como passar a enxergar oportunidades de negócio independentemente de estar ou não trabalhando em uma grande empresa. É tudo uma questão de análise do ambiente e acordos entre as pessoas dentro do time

Saiba o por quê

Um convite ao entendimento do propósito básico em cada negócio, projeto, produto e cliente. É fundamental entender o que move cada elo da cadeia para termos o approach correto em cada situação. Isso aumenta empatia, persuasão e senioridade.

Implantando uma ideia

Uma revisão completa da neurociência por trás dos modelos de tomada de decisão e apresentação de um modelo único no mundo para a construção de modelos mais persuasivos através de storytelling. Tema de um treinamento de 8 horas, customizado.

Máquina de aprender

Precisamos que as pessoas tornem-se máquinas de aprender múltiplos temas e desenvolvam a capacidade de correlacionar os diferentes aprendizados para a evolução do negócio. Isso amplia a capacidade de visão e atuação de cada um do time.

Módulos de aprendizagem

Podem ser estruturados em palestras, treinamentos ou programas modulares de trabalho

Querer

Muita gente fala que quer de desenvolver e crescer na carreira. Fala que quer ganhar mais e liderar. Mas será que querem de verdade? Aqui vamos a fundo na motivação individual e priorização daquilo que trata a evolução

Planejamento

Um planejamento é importante. E o ato de planejar é ainda mais. Criar um bom plano de vida ou de negócios é fundamental para a clareza estratégica, follow up e cadência das entregas. Seja uma simples visão ou a criação de um JBP, é fundamental saber fazer.

Liderança antropológica

Outro módulo profundo sobre o tema liderança. Tema de um treinamento de 8h em que os participantes entendem os conceitos de liderança com base na nossa evolução antropológica. Liderança pode ser desenvolvida.

Organize-se de verdade

Aqui o foco é na estruturação das nossas 24 horas. Como combinar um equilíbrio das saúdes, junto com foco e propósito. Há o entendimento de matrizes de organização e mapeamento das rotinas de trabalho. Muito importante para um líder organizar o time

Quanto custa R$1,00

Um módulo para entendimento profundo do valor gerado naquilo que fazemos. O que de fato agregamos para um cliente? Ou para nosso time, ou para o mercado. Não há modelos de negócio sustentáveis sem que haja a criação de valor real e vantagem competitiva.

Aquiles

Há alguns temas em que simplesmente precisamos ser muito bons. Este temas precisam ser mapeados e estudados. Ninguém fica muito bom em alguma coisa automaticamente com o tempo. É preciso consciência e planejamento sobre o tema mapeado.

Inovação

Um mergulho em processos e mentalidades que nos ajudam a inovar, entendendo que há uma mistura entre previsão de tendências e criação do futuro desejado. Um líder que não cria uma atmosfera propícia à inovação tende a competir somente com base em preço

Só há uma regra em vendas

Também baseado em um workshop de 8 horas sobre vendas. Acreditamos que o modelo atual de vendas está no limite. Ninguém, incluindo nossos clientes, aguentam mais os vendedores normais que empurram os produtos. Aqui temos um modelo mais fluido e humano

Simplique

Como dizia Einstein, precisamos simplificar as coisas, mas não ao ponto de deixa-las mais simples do que elas são. Aqui trabalhamos o conceito do básico simples levando ao resultado, porém entendendo também os temas em que temos que demandam mais complexidade.

Módulos de aprendizagem

Podem ser estruturados em palestras, treinamentos ou programas modulares de trabalho

Jogando todos os jogos em casa

Uma analogia aos esportes. Fato que jogar em casa é uma vantagem. Pois bem, vamos entender o motivo e como trazer esse conceito para nosso trabalho. Temos que jogar em casa em cada apresentação, cada visita a cliente, cada dia com o time

Mentores

Discussão da importância de termos nosso desenvolvimento compartilhado com outras pessoas que já trilharam o caminho que pretendemos seguir. Dentro de um time isso pode ser desenvolvido de forma simples, rápida e prazerosa.

Dinheiro

Um módulo que traz uma visão financeira da vida. Não somente em relação à carreira, mas em relação ao negócio. Um deep dive nos números, cálculos de retorno, precificação e até negociação. Números são a linguagem dos negócios. Temos que dominar isso.

EMPREENDEDORISMO EXECUTIVO

UMA JORNADA PARA DE FATO DESTRAVAR CADA PESSOA PARA QUE ELA POSSA SE DESENVOLVER, QUERENDO TRILHAR O CAMINHO.

UMA DISRUPÇÃO NECESSÁRIA NO SEGMENTO DE DESENVOLVIMENTO HUMANO

ALGO INOVADOR NO MUNDO E QUE VAI DESPERTAR O COMPORTAMENTO EMRPEENDEDOR EM CADA UM