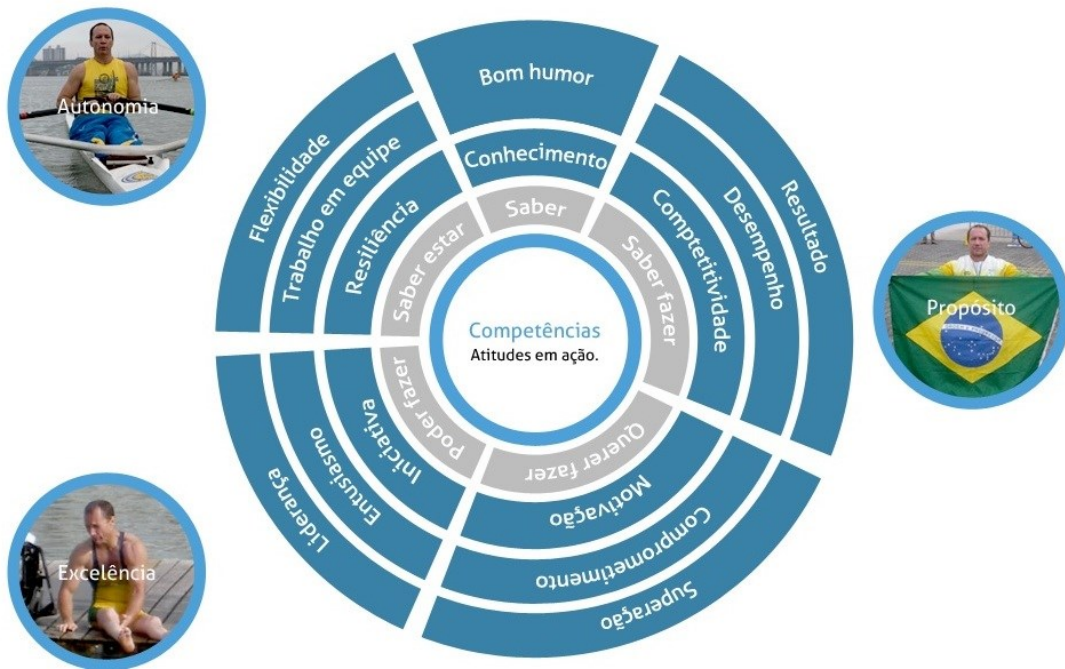


VOCÊ AINDA ESTÁ VENDENDO?



Encontre o problema e mova as pessoas...



Abaixo descrevemos a proposta de palestra **VOCÊ AINDA ESTÁ VENDENDO? Encontre o problema e mova as pessoas...** que pode ser dirigida para diferentes públicos, promovendo comportamentos naturais e espontâneos em benefício comum. A área de vendas em destaque! Usa-se a metodologia de *Storytelling*, em que histórias reais e fictícias são usadas para provocar mudanças a partir de sucessos e fracassos, conceber uma nova visão de futuro e criar um vínculo com o participante, dando sentido a própria vida.

*Vender todos vendem.
O desafio é mover pessoas!*

Todas as palestras tem como Princípio Básico o **RESPEITO**, entendendo-se que cada indivíduo é o centro do seu universo, não havendo nada mais importante para cada ser humano do que ele próprio. Entender esse preceito, independentemente da posição hierárquica, é o primeiro passo a caminho do respeito. Com respeito as pessoas são melhores e as organizações se tornam mais eficientes.

A partir do **RESPEITO** a abordagem avança sobre elementos indispensáveis na vida organizacional e individual do Ser Humano:

1o. SUPERAÇÃO - movimento natural, dinâmico e constante de se tornar o que se é, fazendo com que apareça o Ser Mais de cada um.

2o. COMPETITIVIDADE - qualidade de fazer aquilo que se faz com excelência, levando a cada indivíduo, equipe ou organização a dar o melhor que há em si mesmo.

Entender a ligação entre esses elementos permite que se construa uma organização competitiva e com pessoas empenhadas. As vendas serão uma consequência. Articulam-se essas qualidades com a **MOTIVAÇÃO** do indivíduo fundamentada em três eixos:

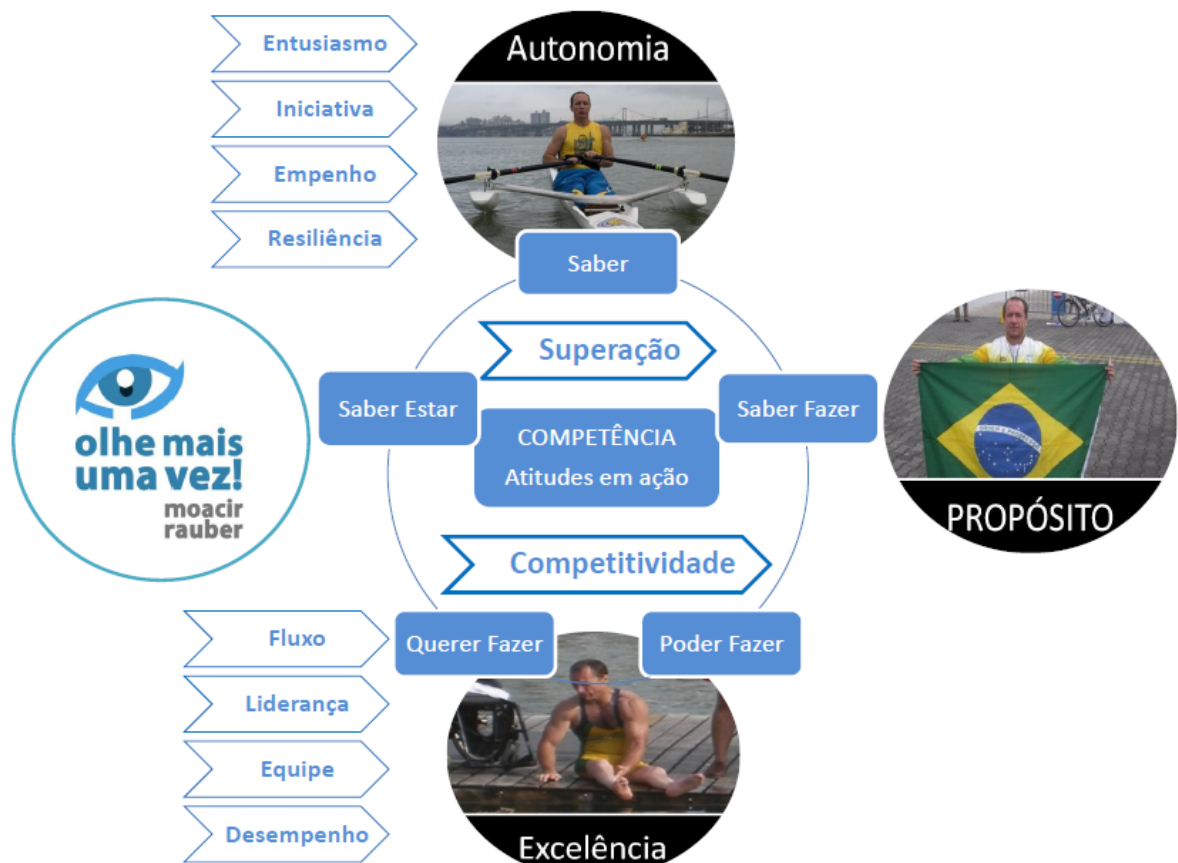
AUTONOMIA - fazer o que deve ser feito porque se quer fazê-lo.

EXCELÊNCIA - buscar constantemente fazer melhor aquilo que já se faz bem!

PROPÓSITO - ter objetivos maiores, alinhando-os com os da organização.

O trabalho na palestra se propõe a unir esses pontos levando a organização e as pessoas a entenderem que a relação de interdependência permite que os objetivos sejam mais facilmente alcançados com as **COMPETÊNCIAS** desenvolvidas.

E o que são as **COMPETÊNCIAS**? Elas são representadas por indivíduos que sabem, sabem fazer, podem fazer, querem fazer e sabem estar. Indivíduos que colocam as atitudes em ação para um propósito definido.





METODOLOGIA

Usa-se o conhecimento acadêmico, a vivência profissional e pessoal, aliados com a metodologia *Storytelling* para criar uma conexão com os participantes, transmitindo a essência da mensagem de forma lúdica e interativa. Contar histórias é a metodologia mais efetiva da evolução humana, uma vez que os próprios circuitos cerebrais estão adaptados a elas, fazendo com que o aprendizado seja efetivo. Desse modo, a metodologia *Storytelling* permite que se:

- tirem lições de fracassos e de sucessos, mostrando como se podem desenvolver competências sociais e de trabalho ou como as pessoas superam a resistência à mudança.
- Compartilhem erros e acertos do passado, estabelecendo os rumos da mudança ao se criar uma visão de futuro.
- Mudam o quadro emocional ao ver um problema por uma perspectiva diferente.

A PALESTRA:

Você ainda está vendendo? Encontre o problema e mova as pessoas...

OBJETIVOS*

- Demonstrar como cada um explica o funcionamento das coisas, como toma decisões, como convence as pessoas e como entende o seu lugar no mundo, definindo e ensinando os valores sociais.
- Conectar corações e mentes das pessoas, a fim de inspirá-los em direção a um resultado desejado.
- Desenvolver as competências esperadas para mais facilmente alcançar o propósito pretendido.
- Mostrar aos participantes que as oportunidades existem e que as pessoas dependem de competências para vê-las, entendê-las e aproveitá-las.
- Relacionar o tema da competitividade e da superação com os resultados individuais e organizacionais.
- Entender que cada um é feito de histórias.
- Entender que cada venda é uma história.



TÓPICOS*

- Qual a sua Motivação? O que você entende por Superação?
- Qual a diferença entre competitividade e competição?
- Você ainda está na área de vendas? Qual é a área de não-vendas?
- Como entrar em sintonia com o comprador?
- Como anda o seu dinamismo?
- Você é extrovertido ou introvertido? E se você fosse ambivertido?
- Você é um provedor de soluções?
- Você consegue encontrar os problemas de quem quer comprar?
- Como definir, alcançar e superar as metas?
- Está claro pra você que não só o vendedor vende?

** Os objetivos e os tópicos do conteúdo podem ser ajustados conforme as necessidades organizacionais.*

OUTROS TEMAS ABORDADOS:

- **SUPERAÇÃO & MOTIVAÇÃO:** [As marcas do Ser Humano!](#) Clique no link e obtenha mais informações.
- **INCLUSÃO & DIVERSIDADE:** [É preciso eliminar a deficiência...](#) Clique no link e obtenha mais informações.
- **SIPAT:** [Quanto vale a segurança para você?](#) Clique no link e obtenha mais informações.
- **EMPREENDEDORISMO:** [A dinâmica de imaginar, planejar e realizar: por que você não faz?](#) Clique no link e obtenha mais informações.

Três elementos sustentam a abordagem para as diferentes palestras: **(1) autonomia**, **(2) excelência** e **(3) propósito**. Para abordar os temas, faz-se um paralelo entre a competitividade encontrada no ambiente organizacional e aquela dos esportes de alto rendimento, uma vez que o palestrante participou de três campeonatos mundiais de remo. No esporte se encontram elementos de superação, motivação, indicadores de desempenho, empreendedorismo, segurança e aceitação da diversidade. O remo é um dos esportes em que a sorte pouco ou nada representa, assim como não há separação entre a categoria de adaptados ou convencionais. Desse modo, o esporte é competitivo, é inclusivo, é resultado de um empreendedorismo social e é seguro. Consegue-se com essa dinâmica entender a importância da clareza dos objetivos e a necessidade do seu alinhamento entre indivíduo e organização. [Veja aqui pequenos trechos de palestras.](#)

Skype: mjrauber

E-mail: mjrauber@gmail.com

Home: www.olhemaisumavez.com.br



FORMATO DAS PALESTRAS

- **Duração:** de 1 a 2 horas
- **Público:** as palestras podem ser dirigidas a diferentes públicos, dependendo de contato prévio para ajustar o formato as suas necessidades.
- **Grupo de trabalho:** público com até 40 pessoas adota-se uma dinâmica de participação.
- **Palestra:** público sem limite de número constitui-se como um evento ágil e dinâmico em que a interação com os participantes é uma constante.

RECURSOS INSTRUCIONAIS

- Projetor multimídia (data show).
- Telão proporcional ao tamanho do público.
- Sistema de som para o uso de músicas e vídeos.
- Microfone auricular.
- Cabo de áudio para ligar o notebook ao sistema de som.

VALORES E CONTATO

- **Remuneração:** R\$ 6.000,00, sempre considerando o acréscimo das despesas com deslocamento e hospedagem.
- **Contato:**
Moacir Rauber
E-mail: mjrauber@gmail.com
Skype: mjrauber
Home: www.olhemaisumavez.com.br



MOACIR RAUBER faz doutorado em Ciências Empresariais na Europa, tem Mestrados em Gestão de Recursos Humanos pela UMinho - Portugal e em Engenharia de Produção pela UFSC, MBA em Marketing e Bacharelado em Secretariado Executivo, além de larga formação complementar.



Tem formação internacional em Coaching Executivo Organizacional reconhecido pela FIACE e pela ICC. Tem experiência profissional nas áreas Administrativa, Secretariado, Gestão de Recursos Humanos, Vendas e Planejamento Estratégico. Também foi professor universitário no Paraná e em Santa Catarina e atualmente trabalha como Coach, Palestrante e Escritor.

Foi remador da Seleção Brasileira entre os anos de 2004 e 2008 e ainda hoje segue praticando o remo como lazer. Usa o ambiente do remo como um paralelo perfeito com as atividades profissionais, porque também estas têm as regras claras num ambiente competitivo onde cada um terá que fazer o seu melhor. Também faz trabalhos voluntários em instituições que desenvolvem projetos de inclusão social.

Autor dos Livros:

- Olhe mais uma vez! Em cada situação novas oportunidades (2010).
- Perguntar não ofende... Uma abordagem de coaching para o profissional de Secretariado (2013).
- Superação, a marca do Ser Humano! (2013) (Disponível gratuitamente em pdf na página www.olhemaisumavez.com.br).
- Ladrão de si mesmo! (2016).



REFERÊNCIAS

Annelize dos Santos | RH/Benefícios
BRF- Brasil Foods S.A
Rua Mauá, 920, andar SL – Curitiba - PR
annelize-dos.santos@brasilfoods.com
41 2117 8787 www.brasilfoods.com

Flávia Moreira
Técnica de Segurança do Trabalho
12 3104-1530 katilcia.machado@santuaronacional.com
Santuário Nacional de Aparecida

Pepita Consultoria - Transformando Pessoas
Diretora Pepita Soler
Fone: 21 2579.0638
Email: diretoria@pepitaconsultoria.com

Opus Instituto
Diretor Robert Hirsch
Fone: 11 5565-0685
E-mail: contato@opusinstituto.com.br
Rua Contos Gauchescos, sala 173, 17º andar | Vila Mascote, São Paulo, SP |

CLIENTES



...

Skype: mjrauber
E-mail: mjrauber@gmail.com
Home: www.olhemaisumavez.com.br