

**Escola da sabedoria**  
**Em vendas e lideranças**



[www.estimulodeideias.com.br](http://www.estimulodeideias.com.br)

# PROPÓSITO

“Fazer com que a sua equipe cresça com mais autoconhecimento, competência, compromisso, disciplina, responsabilidade, habilidade, atitude, sabedoria, persistência, planejamento, criatividade e segurança dentro da sua empresa.”

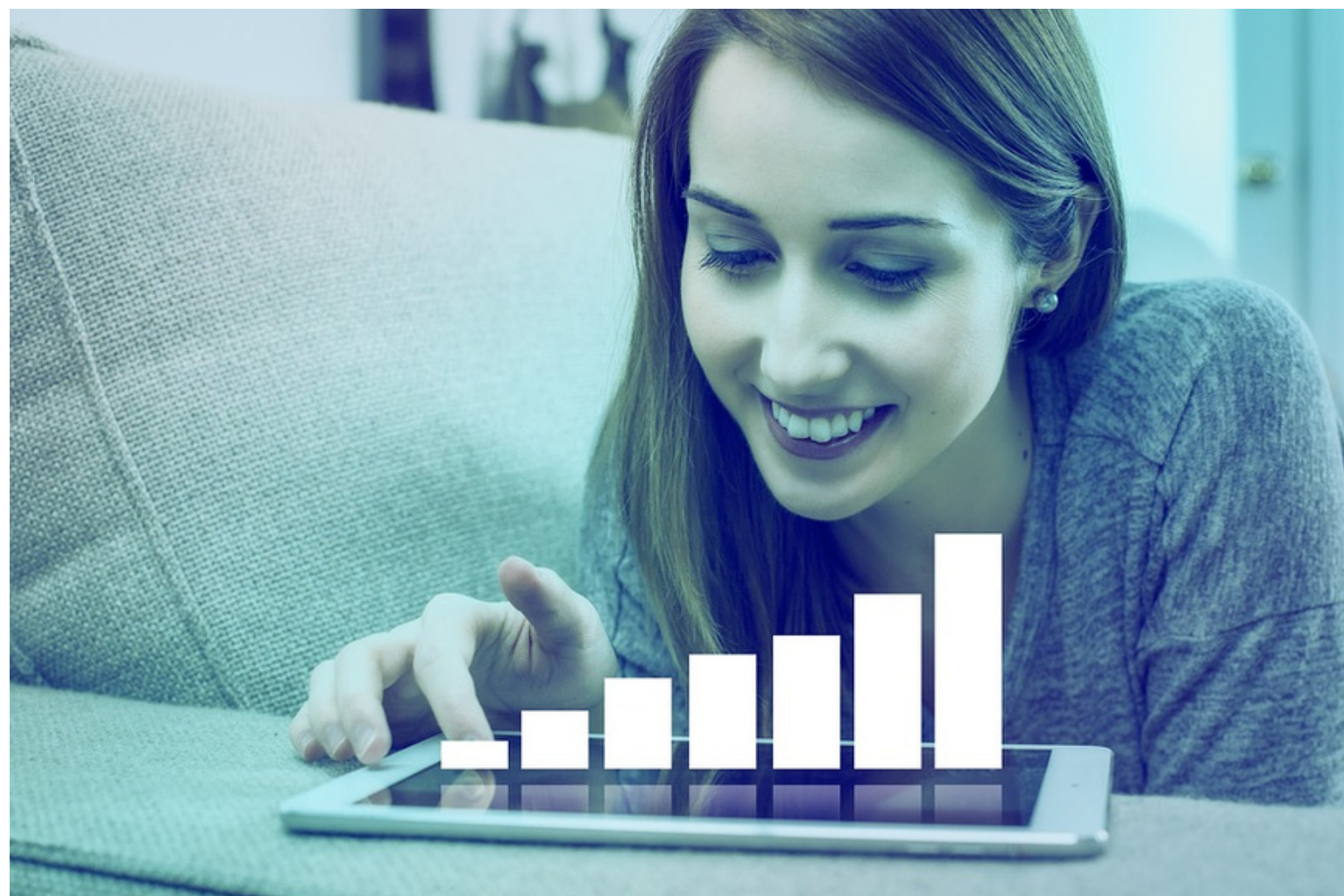




# CONTEÚDO PROGRAMÁTICO







# SETOR DE VENDAS

**AS AULAS SERÃO AO VIVO E PELO ZOOM.**



1. Inteligência emocional;
2. Comportamento do consumidor;
3. Autoconhecimento, responsabilidade e atitude na vida profissional;
4. Neurovendas;
5. Estratégias no setor de telemarketing;
6. Desenvolvimento e controle de projetos;
7. Oficina "Criatividade & Ação";
8. Gestão de métodos ágeis;
9. Análise de indicadores: raciocínio lógico estratégico e poder interpretativo;
10. Programação Neurolinguística nas vendas;
11. Gestão do tempo com foco na produtividade.



# LIDERANÇAS

**AS AULAS SERÃO AO  
VIVO E PELO ZOOM.**



1. Como manter um campeão de vendas funcionando;
2. Gestão do imprevisível;
3. Aplicação e controle de projetos;
4. Construindo times de alta performance comportamental e profissional;
5. Marketing e Inteligência de mercado;
6. Oficina "Criatividade & Ação";
7. Design Thinking;
8. Neurociência no mundo dos negócios;
9. Comportamento do consumidor;
10. Programação Neurolinguística para lideranças;
11. Inteligência emocional;
12. Gestão de indicadores;
13. Gestão do tempo com foco na produtividade;



## **DIAS E HORÁRIOS**



**Cada membro da sua equipe deverá escolher  
em qual turma irá participar**





## **TURMA 1**





# LIDERANÇAS

As quintas-feiras

10:00 as 11:30

# SETOR DE VENDAS

As quintas-feiras

08:00 as 09:30

ou

14:00 as 15:30

**Independendentemente do dia em que sua equipe irá começar, ela  
completará o ciclo de 3 meses.**

18 h de capacitação para cada setor





## **TURMA 2**



# LIDERANÇAS

Dois sábados por mês, durante 3 meses

09:00 as 12:00

Calendário 2020 - segundo semestre

Outubro: 03 e 17

Novembro: 07 e 21

Dezembro: 05 e 19

# SETOR DE VENDAS

Dois sábados por mês, durante 3 meses

14:00 as 17:00

Calendário 2020 - segundo semestre

Outubro: 03 e 17

Novembro: 07 e 21

Dezembro: 05 e 19

**Independentemente do dia em que sua equipe irá começar, ela  
completará o ciclo de 3 meses.**

18 h de capacitação para cada setor



# DURAÇÃO E FORMATO



# *Flexibilidade*

Tudo acontecerá dentro do círculo do conhecimento para que a sua equipe participe e não perca nenhum conteúdo. Independentemente do dia em que a sua equipe irá começar, todos completarão o círculo do conhecimento de 3 meses.

Para os novos membros da sua equipe que entrarem, já com as aulas em andamento, será necessário realizar um novo investimento com uma condição especial.

## *Suporte*

Depois de cada aula, todos os participantes terão a oportunidade de colocar as tarefas em prática dentro da empresa. Quando voltarem para a aula seguinte, irão trazer as dúvidas e experiências para que possamos ajudar na solução e/ou agregação de valor no que foi conquistado.

Durante esse período de espaçamento entre as aulas, todos poderão entrar em contato, **além de poderem participar do grupo de estudo.**

Toda a logística será entregue aos participantes.



# ALEXANDRE OSORIO

Especialista em gestão comportamental e estratégica para empresas . Foi Prof.de MBA da PUC – Minas (disciplina: Estratégia de vendas e Políticas comerciais). Pós-graduando em Neurociência e Física da consciência. Especialista em vendas, criatividade e ação . Master Practitioner em PNL. Palestrante e consultor internacional. Cursando Filosofia - Nova Acrópole. Mais de 20 anos de experiência dentro do mercado. Criador do projeto "Comportamento & Negócios". MBA em Marketing e Inteligência de Mercado. Pós-Graduado em Adm. e Marketing. Grande estudioso na área do comportamento humano com foco e disciplina, responsabilidade, planejamento, atitude e controle de produtividade. Apaixonado por ajudar pessoas e empresas a alcançarem seus objetivos. Responsável por ministrar grandes projetos , cursos e palestras no Brasil, Estados Unidos, Peru e Argentina. Atua com mentorias, cursos e palestras em projetos sociais.



# **Escola da Sabedoria em Vendas e Lideranças**



**INSCREVA SUA EQUIPE**

[alexandre@estimulodeideias.com.br](mailto:alexandre@estimulodeideias.com.br)

31 9 8705-0845

[www.estimulodeideias.com.br](http://www.estimulodeideias.com.br)