

Os Segredos de uma Pessoa Vencedora (Livro e Workshop - 2011) **Curso Avançado sobre Neurociência Aplicada à Educação Corporativa**

Visão Global do Mundo dos Negócios Sustentáveis e do Relacionamento Humano
Palestrante – Mentoring: **Ciro Teixeira de Sousa** - Autor - Facilitador – Coaching

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO – Contatos: www.empreendedorglobal.com.br

1º. – Visão Global dos Negócios Corporativos e o DNA do Novo Prestador de Serviços, que o torna Insuperável

A demanda Mundial em busca do Profissional que tem a Macrovisão dos Negócios Corporativos – Flexível – Adapta e Fomenta Continuamente Mudanças - Preparado e pronto para as oportunidades da Vida – A Inteligência Social – O Líder Servidor/Coaching: - Comprometido a Transportar diariamente Novos Portais de Excelência – Vibrante - Possuidor de Atitudes Corporativas Agregadoras – Aceita a diversidade de opiniões, Amante do Trabalho em Equipe - Ajuda seus colegas a se Desenvolverem - Apaixonado por Desafios, Administra Riscos, Aprende com os Erros e os corrige rapidamente – Antecipa-se à Demanda – Criativo: Habitado a Desenvolver e a Inovar permanentemente novas necessidades para seus Clientes – Ardoroso dissimulador dos Valores e da Cultura da Empresa - Ético – Vive sua Responsabilidade Social – Vivencia o Endomarketing – Habitado a criar Estratégias Vencedoras - Capacitado e Comprometido em tornar sua Empregadora Sustentável, muito mais Ágil, Forte, Competitiva e Lucrativa num ambiente de complexidades, constantes mudanças, incertezas e caos – Se Desconecta do Trabalho no horário do Expediente – Fala FLUENTEMENTE pelo menos mais dois outros idiomas – Procura ter contatos, experiências e vivências internacionais - Perfil/DNA que o torna capaz de mantê-lo neste Competitivo Mercado e Assegura sua Estabilidade Financeira.

2º. – MIND SET - Passo a Passo para mudar as nossas atitudes e comportamentos negativos, apagar Ressentimentos, que nos bloqueiam e impedem nosso crescimento, e reprogramar o nosso Comando Cerebral tornando-nos novamente Resilientes, Reavivando o nosso Entusiasmo e criando um Novo Auto Conceito capaz de ATIVAR O DÍNAMO da nossa Auto Motivação, do nosso Auto Desenvolvimento das nossas Inteligências Múltiplas, Habilitando-nos à GESTÃO MULTIPOLAR, Ferramentas indispensáveis de uso CONTINUO e ININTERRUPTO para transformar Conhecimentos em Riquezas

Os passos para descobrir os motivos que nos levam a agir e como acessar o nosso Centro do Comando Cerebral para deixar de ser mão de obra e trocar a nossa maneira de pensar, **vencer o Medo, o Susto, as Dores e Cólicas da Mudança** e assim romper com o nosso passado e estabelecer um Novo Auto Conceito tornando-nos novamente Resilientes, induzindo-nos a conceber um Novo Futuro e a nos reprogramar e fazer um Novo Projeto para nossa Vida Pessoal, Profissional e Empresarial, de tal maneira que ATIVEMOS o dinamismo da Auto Motivação, do nosso Auto Desenvolvimento das nossas Inteligências Múltiplas, para mudar e criar uma Nova Cultura de Auto-Gestão, e habituemos a adquirir permanentemente Novos Conhecimentos capazes de aprimorar e exercitar os nossos Talentos e Potencialidades Vocacionais e as nossas Múltiplas Habilidades, impulsionando-nos a FAZER ACONTECER COM PRECISÃO tudo com o Censo de Urgência; para mudar a nossa História de Vida, viabilizar TODOS os nossos Novos Sonhos, Projetos, Idéias, etc., a construir Marcos para Celebrar cada uma das nossas Vitórias e vivenciar o Processo da Cultura de Retribuição.

3º. – Como acessar o Centro de Decisão das Pessoas conectando o lado direito com o esquerdo do cérebro usando o Marketing Sensorial para Comunicar-se com eficiência em todo tipo dos nossos Relacionamentos, e fazer realmente um Atendimento e um Valorizadíssimo Relacionamento de Excelência com o Cliente, através de Relações Comerciais Éticas e Honradas, para obter invejáveis Resultados Financeiros PREVIA E CONTINUAMENTE VISUALIZADOS CONCEPTIVAMENTE, não só para os acionistas das Empresas, mas para desfrutá-los com nossos queridos e por termos tido total Empatia, nossos Clientes nos transformam em seus Consultores de Negócios. Habitando-nos a fazer a Lição de Casa todos os dias da nossa vida.

Como acessar o Centro de Decisão das pessoas com as quais vamos nos relacionar comercialmente, tornando-os Construtivos para que as Surpreendamos com um inesquecível e atencioso **ATENDIMENTO COM SENTIMENTO**, com muito mais cor, brilho e intensidade capaz de fortalecer a Vida Emocional de nossos Clientes, e fazendo-as se sentir tão calorosamente ouvidas, acariciadas, amadas e sinceramente atendidas nas suas exigências, que lhes despertemos realmente o interesse, a decisão de compra e concretizemos realmente o negócio, pois o Vendedor de Sucesso SE OBRIGA a pensar com a cabeça do seu Cliente. Agradecidas e maravilhadas farão propaganda de nossa Empregadora e por lhes termos tido total Empatia, propiciado por este Atendimento Ético, Cordial e Leal, **pela soluções exclusivas e irresistíveis que lhes apresentamos**, acabam nos transformando em seus Consultores de Negócios. A importância de desacelerar e criar tempo (Slow foot) para Comemorar e Desfrutar na Plenitude da Abundância, Alegria e Felicidade, os Resultados Financeiros curtindo você mesmo, a pessoa amada, os filhos, a família e os amigos.

4º. – Até quando você vai ficar perdendo as vendas, que já eram suas, para a concorrência? Porque o seu vendedor convence o Cliente de que tal produto é exatamente o que ele procura, FECHA O NEGÓCIO e perde o negócio, que acaba concretizado pelo seu concorrente? A importância de integrar as ações do Marketing com Recursos Humanos, para alinhar, envolver, comprometer e fazer a INCLUSÃO de todo seu público interno, inclusive os Terceirizados, na comercialização de todos os Produtos e Serviços, QUE COM PAIXÃO ARDOROSA e SINERGIA IMPACTANTE DE ALTÍSSIMA VOLTAGEM, forma um Time Corporativo, cuja torcida nascida deste Espírito de Corpo Colaborativo, a torna Imbatível Equipe Campeã.

Processo de Comercialização de Começo, Meio e Fim - As desastrosas conseqüências da Ascensão de um Babaca - Como criar uma atmosfera pró-ativa e colaborativa para fazer seus funcionários/colaboradores internos, se sentirem orgulhosos e muito mais Felizes em seu ambiente de Trabalho e tornar TODO o seu quadro funcional Unido, com Visão Compartilhada de Futuro, Entusiasmado, Vibrante, através de Relacionamentos Autênticos, atentos a identificar e a construir oportunidades de melhoria do processo como um todo e antenados permanentemente a todos os elos do sistema de negócios, desde os fornecedores, o Atendimento de Excelência, o pós-venda, **PRATICANDO TODOS, COMO “SÓCIOS COLABORADORES”, O PROCESSO DE VISUALIZAÇÃO CONCEPTIVA** da Concretização das Metas da Empresa e a Lei da Atração. Vivencia continuamente como MISSÃO o Benchmarking, para imprimir altíssima velocidade (Dantotsu), para transformar em Realidade, toda Nova Tendência Inovadora de Design e Tecnológica em seus Produtos, Serviços e nos Pontos de Venda para ficar sempre à frente de toda e qualquer mudança estratégica implementada pelos seus concorrentes e descobrir Novos Nichos de Mercados.

5º. – Como o Executivo Audaz – STARMAKER - Utilizando a Gestão Compartilhada torna sua Empresa, Empreendedora, com Desenvolvimento Sustentável, preparada para se consolidar e a perpetuar-se neste competitivo Mercado Internacionalizado, Descobrimos Novos Nichos e Fronteiras de Mercado, a preservar e a crescer conquistando Novos Clientes.