



A Arte da Estratégia.

Ter sucesso nos negócios depende de percepção, consciência e conhecimento. O bom gestor precisa saber onde está, para onde quer seguir e o que fazer para cumprir o trajeto. Para isso, faz suas escolhas e define uma série de procedimentos.

Algumas empresas fracassam por conta de um problema de identidade. Não sabem ao certo por que existem. Outras desconhecem a que se destinam. Há também aquelas que sabem o que são, a que almejam, mas não têm noção de como chegar lá.

Num mundo altamente competitivo, porém, não há mais espaço para desconhecimento e hesitação. Desde seu primeiro dia de atividade, uma empresa deve ter clara sua identidade, sua missão e seu projeto de futuro. E mais: precisa ter um projeto claro, uma estratégia, para atingir seus objetivos. Isso vale para uma multinacional, para uma padaria e até para uma entidade sem fins lucrativos.

Desenhar estratégias e aplicá-las é hoje fundamental também para os profissionais. Não existe carreira que decole sem um projeto consistente de aquisição de saberes, desenvolvimento de aptidões, geração de resultados e marketing pessoal.

A palestra mostra os conceitos de estratégia e sua implementação em empresas, departamentos e equipes de trabalho, com ênfase especial na constituição e gestão de negócios, na construção de planos de atuação em mercados competitivos e na dinâmica da simultaneidade, o “fazejamento”.

A Arte da Estratégia mostra que a estratégia não é necessária somente nas guerras e nos esportes, mas também na vida cotidiana das empresas. De maneira didática, com muitos exemplos práticos, Carlos Alberto Julio mostra como você pode ter controle de seu presente e caminhar com segurança a um futuro de sucesso. Com o tema A Magia dos Grandes Estrategistas, amplia-se o escopo da palestra; oferecendo-se, além das técnicas e reflexões sobre estratégia, um prático check list àqueles que queiram tornar-se grandes estrategistas.

Eixos da palestra

- Elaboração de estratégia
- Integrando Estratégia e Operações
- Importância de aliar planejamento e execução
- A relação entre estratégia e marketing
- Metodologia Smart
- Trade-offs
- Ferramentas de inteligência de negócios
- Ferramentas de mensuração, motivação e aprendizado
- Como tomamos decisões
- A proatividade como elemento decisivo da estratégia
- Processos, pessoas e estratégia
- Foco, disciplina e organização

Recomendam-se este tema e palestra para:

- Seminários sobre processos de mudanças
- Seminários de planejamento estratégico
- Kick-off meetings
- Reuniões de planejamento
- Convenção de vendas de equipes B2B e/ou vendas consultivas
- Eventos abertos

Duração: 90/120 minutos.

Faça uma consulta de agenda e orçamento sem compromisso através do e-mail atendimento@carlosjulio.com.br, pelo telefone (11) 2176-3533 ou através do site www.carlosjulio.com.br/contato