

**Temas disponíveis atualizados de acordo com a Andragogia – Ensino para o Adulto.**

1. O Poder da Autorresponsabilidade.
2. O Poder da Ação;
3. Gestão da Mudança;
4. Comportamento e Desenvolvimento Organizacional.
5. Gestão de Clima Organizacional.
6. Sua mente é seu maior tesouro.
7. Salva minha carreira.
8. Como lidar com pessoas que contaminam o ambiente de trabalho.
9. Como dizer não à Procrastinação.
10. Garantindo Resultados Inesperados.
11. Eliminando a Insegurança Pessoal e Profissional.
12. Técnicas de Fidelização de Clientes para toda a Equipe.
13. Como Escolher o lado da Solução.
14. Pense Fora da Caixa.
15. Inteligência Emocional.
16. Feedback 360º
17. Organograma Empresarial.
18. Arte de Resolver Problemas.
19. Gestão do Tempo e Concentração no Trabalho.
20. Comunicação Eficiente no Trabalho.
21. A diferença entre a pessoa produtiva e a pessoa ocupada.
22. Economia Doméstica e Gestão Financeira.
23. Na Trilha do Sucesso – Vença em um mercado que caminha com você, sem você ou apesar de você.
24. Trabalho em Equipe e Inovação.
25. Ética e princípios Empresariais.
26. QVT – Qualidade de Vida no Trabalho.
27. Desenvolvendo Competências.
28. O que os clientes esperam de nós.
29. Somos todos vendedores.
30. Inovação de Resultados.
31. O Ambiente de Trabalho Saudável.
32. Resiliência no Trabalho e Busca da Superação de Limites.
33. Hábitos Pessoais que influenciam no Desempenho Profissional.
34. Como Administrar Conflitos.
35. Clima e Cultura Organizacional.
36. Como Driblar o Stress.
37. Aplicando os 5 S's – Os detalhes que fazem a diferença.
38. Os Segredos para vender o principal – VOCÊ. (Marketing Pessoal).
39. Faça-se necessário
40. Equipe Positiva, Mente Positiva = Empresa Lucrativa
41. 12 Princípios para uma empresa extraordinária
42. Como reduzir o Stress organizacional
43. Como ter colaboradores Gratos e Lucros exuberantes
44. Inovação e Disrupção nas empresa durante e pós crise
45. As maiores estratégias para a formação dos maiores vendedores
46. Os 18 princípios para a prosperidade
47. Como fazer com que o colaborador produza mais e melhor

48. Como livrar o colaborador de uma vida medíocre
49. Não é sobre deixar de fazer, é sobre como fazer a partir de agora
50. Inteligência Foco Temporal
51. O dinheiro de acordo com a Bíblia
52. Oportunidades disfarçadas
53. Picos e Vales
54. Técnicas de Negociação do Vendedor de Qualidade
55. Vendas de Alto Impacto.
56. Vendendo o Intangível.
57. Técnicas de Abordagem ao Cliente.
58. Fidelização de Clientes a Longo Prazo.
59. Como preparar nosso cartão de visitas – Nós mesmos.
60. Como Dobrar seu Salário em Vendas.
61. O lado mais prazeroso das Vendas.
62. Quem vende Enriquece.
63. Vendedor Pit Bull.
64. Como preparar um bom Network para dobrar as vendas.
65. Vendas Empreendedoras.
66. Mensuração e Análise de Resultados para Aumento das Vendas.
67. Transformando Objeções em Vendas.
68. Vendendo Benefícios.
69. Como divulgar seu trabalho sem gastar dinheiro aumentando suas vendas.
70. Vendendo Mais e Melhor.
71. Vendas Estratégicas.
72. Pós Venda e Manutenção de Clientes.
73. Como tratar um cliente fora de situação de compra.
74. Construção da Carreira em Vendas.
75. Superando o Medo e a Insegurança para ultrapassar Metas.
76. Como identificar o Perfil do Cliente.
77. Como identificar e Vencer a Concorrência.
78. Como se Tornar um Supervendedor.
79. Projeção de Carreira - Profiler.
80. Potencializando os Resultados Organizacionais.
81. Liderança Empreendedora voltado para Gestão de Pessoas.
82. Gestão Estratégica de Pessoas.
83. O Líder Coaching.
84. Melhorando a Performance dos Gestores.
85. Aspectos Comportamentais na Gestão da Mudança.
86. Alavancando os Resultados da Empresa pelos Líderes.
87. Identificação e Melhoria dos Processos.
88. Alinhamento Estratégico voltado para Pessoas.
89. Estratégias do Oceano Azul – Busca de Mercados Inexplorados e Fidelização Clientes.
90. Retenção de Talentos.
91. Motivando a Equipe.
92. Como Inspirar as Pessoas a darem o Melhor de Si.
93. De Olho na Equipe – Estudo Livro – Módulo Intenso – 08 horas.
94. R&S – Recrutamento & Seleção de Pessoal.
95. Gestão do Tempo e Concentração no Trabalho para Gestores.
96. Gerando Equipes de Alta Performance - Comprometimento.
97. Elevação do Nível de Ownership (Fazer parte).



## **T&D – Treinamento & Desenvolvimento**

98.O Líder que vê a empresa com os olhos do Dono sem esquecer as Pessoas.

99.Líderes criando Líderes.

100.O papel do Líder que transforma o Individual em Equipe.

101.Diferença entre Chefe x Líder.

102.O Líder Hipercompetitivo que faz a empresa Hipercompetitiva.

**Para maiores informações entre em contato pelo fone ou WhatsApp (62) 9 8193-9977 e agende uma visita sem compromisso.**

**Sandra Vaz  
Diretora Comercial**