





Palestrante, consultora de empresas, mediadora de conflitos, com especialização em Arte-Educação. Possui mais de 30 anos trabalhando na alavancagem de vendas, com vasta experiência na área comercial, empreendedorismo e marketing. Criadora e “contadora” de histórias, com ampla visão de negócios, pela sua experiência em várias áreas de conhecimento, desenvolve histórias impactantes que contribuem com o aumento das vendas, assim como transforma conteúdos didáticos em aulas mais atraentes, proporcionando alto índice de absorção do ano. Fornece atendimentos customizados, por meio de treinamentos e mentorias.



COAUTORA DOS LIVROS:

»»» **Empreenday**

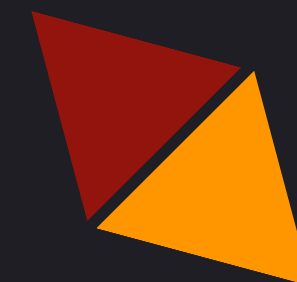
»»» **Propulsão em Vendas**







Inteligência Comportamental





COAUTORA E COORDENADORA DOS LIVROS



FAÇA ACONTECER

**Desenvolvendo hábitos
vencedores para o sucesso**



FAÇA ACONTECER

**Da intenção à
execução**

TEMAS A TRABALHAR

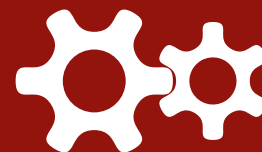


Propósito



É o direcionamento que te move, enquanto pessoa física e jurídica.

Planejamento Estratégico



É a bússola que dá o norte para atingir e superar os objetivos.

Engajamento



A união de pessoas com os mesmos objetivos, é o combustível para o sucesso.

Motivação



É o impulso, que nos move para agir.

Coragem



Seja você o protagonista da sua história e realize-se.

Visão Integrada
CONHECIMENTO IN LOCO



PONTOS DE ATENÇÃO - ELETROCARDIOGRAMA

PESSOAL

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10												
9												
8												
7												
6												
5												
4												
3												
2												
1												

- a) Administração do tempo pessoal
- b) Comunicativo(a)
- c) Controlado(a) financeiramente
- d) Proativo(a)
- e) Motivado(a)
- f) Se planeja
- g) Organizado(a)
- h) Marketing Pessoal
- i) Focado(a)
- j) Determinado(a)
- k) Corajoso(a)
- l) Faz acontecer

PROPÓSITO

Sinaliza uma direção, é aquilo que se busca, é um objetivo, uma finalidade com uma intenção definida.

Segundo o dicionário, propósito é aquilo que se busca alcançar; objetivo, finalidade, intuito.

Descubra o seu propósito e se realize.



PONTOS DE ATENÇÃO - ELETROCARDIOGRAMA

PROFISSIONAL

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l
10												
9												
8												
7												
6												
5												
4												
3												
2												
1												

a) Administração do tempo pessoal

b) Comunicativo(a)

c) Controlado(a) financeiramente

d) Proativo(a)

e) Motivado(a)

f) Se planeja

g) Organizado(a)

h) Marketing Pessoal

i) Focado(a)

j) Determinado(a)

k) Corajoso(a)

l) Faz acontecer

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

É uma ferramenta que direciona pessoas e empresas no atingimento e superação de objetivo.

As estratégias da empresa são alinhadas com a cultura e a história da empresa.

O planejamento estratégico é peça fundamental para o crescimento e o sucesso da empresa.



PLANO DE AÇÃO

O plano de ação do planejamento estratégico é composto por 04 (quatro) etapas. As duas primeiras etapas serão realizadas INLOCO e as demais pós treinamento (com suporte via WhatsApp, baseado nas ferramentas apresentadas).

Etapas **1**-Trace e liste suas metas:

Etapas **2** - Defina os métodos e ferramentas para atingi-las:

Etapas **3** - Coloque as metas em prática.

Etapas **4** - Faça um checklist, apure os resultados e caso necessário realize eventuais correções e ajustes.

ATENDIMENTO

A base do atendimento é entender "sua majestade o cliente".
O atendimento cria conexões e credibilidade, gerando confiança e fidelidade.

Para um atendimento de excelência é necessário escutar o cliente, para alinhar necessidades de consumo com produtos e serviços ofertados.



ENGAJAMENTO

Engajar é participar de forma ativa em algo cujo os envolvidos possuem o mesmo propósito.

O engajamento cria conexões e credibilidade, baseado no comprometimento, envolvimento e dedicação da equipe, gerando confiança e fidelidade.

Para se conquistar um resultado de excelência é necessário alinhar necessidades, deixando claro ao outro suas reais expectativas.



MOTIVAÇÃO

Motivação é um impulso, que nos leva a agir e está diretamente ligada aos nossos desejos, necessidades e vontades.

É o processo pelo qual o indivíduo é impulsionado a agir de determinado modo, visando a atender a uma ou mais necessidades pessoais e profissionais.



VENDAS

É a troca de um produto ou serviço por dinheiro satisfazendo necessidade mútuas.

Vendas é um processo, um caminho, uma história.

Surpreenda sempre o seu cliente, entregue mais do que ele espera, venda benefícios e não produtos.



CORAGEM

Coragem é ausência de medo? Afinal, o que é medo?

Medo é uma emoção comum que é sentida por todas as pessoas, em diferentes momentos da vida, pode ser real ou irracional.

Segundo o dicionário, coragem é a firmeza de espírito para enfrentar situação emocional ou moralmente difícil.

Tenha coragem, seja você o protagonista da sua história e faça acontecer.





danielalima_oficial



(31) 9 9951-0100

