

A portrait of Adroaldo Lamaison, a middle-aged man with grey hair, smiling and wearing a light-colored jacket over a dark shirt. The background is a blurred office setting with vertical blinds. The image is overlaid with a semi-transparent dark blue filter. Red geometric shapes are present: two overlapping triangles on the left, two overlapping triangles on the top right, and three wavy shapes on the bottom right.

# ADROALDO LAMAISSON

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



# ADROALDO LAMAISSON

## Perfil

Iniciou sua carreira profissional trabalhando como vendedor lojista aos 15 anos. Aos 19 anos, foi estudar Filosofia e Teologia no seminário dos Padres Palotinos de Santa Maria. Ordenou-se padre da Igreja Católica, na qual trabalhou em paróquias na formação de grupos no aprofundamento da fé, ministrando palestras em várias escolas e paróquias do país. Deixou o sacerdócio mais tarde e foi residir em Caxias do Sul. Trabalhou na revenda Volvo da cidade, na área de Recursos Humanos, fazendo recrutamento e seleção, implantando política de benefícios e melhorias, e fazendo treinamento. Ministrava treinamento de relações humanas, bom atendimento e espírito de equipe. Fazia reuniões de grupo para levantamento de necessidades e mudanças. Depois, trabalhou na revenda Brahma também na área de recursos humanos; e, mais tarde, na área comercial, chegando a gerente de vendas da revenda, gerenciando uma equipe de 30 vendedores e 4 supervisores em toda a região. Participou de vários encontros de formação tanto na Volvo como na Brahma, ampliando sua visão e conhecimento do mundo empresarial.

Formou-se em marketing em 2011.

# PALESTRA COM MÚSICA

Música, alegria, muito humor, descontração e interação para fixar os conteúdos.

“

Ensinar com música é melhor e mais divertido. As pessoas riem, participam e absorvem com mais facilidade os conteúdos. Muitos vão para suas casas e empresas cantarolando as mensagens do Professor Adroaldo.



# TEMAS DE PALESTRAS



Vendas e Atendimento no Varejo

Motivação e Entusiasmo

Liderança Competitiva

SIPAT

Convenção de Vendas

Profissionais e Mudança

Agricultores

Profissionais Liberais

Educação

Semana de Qualidade



**Clique nos temas ou na imagem**

Para mais informações sobre o tema ou um  
Androaldo Lamaison no evento Café da Manhã - Sindilojas  
techo de palestra

# PALESTRAS DE VENDAS E ATENDIMENTO NO VAREJO

## De Bem Com A Vida Para Vender Mais E Fidelizar Os Clientes

Essa palestra trabalha técnicas, criatividade e motivação, além do lado emocional, da cabeça e do coração do profissional. Ele precisa ser feliz e de bem consigo mesmo para trabalhar e dar o melhor de si.

## Liderança em Vendas - Como Motivar e Desenvolver Pessoas Para Vender Mais e Fidelizar Os Clientes?

Essa palestra trabalha a mudança de postura e atitude dos líderes no varejo. Saiba como transformar um líder motivador, treinador e recrutador, que sabe como obter os melhores resultados das pessoas.

- Há um grande amadorismo nas vendas do varejo
- Pessoas desmotivadas e mal preparadas têm a responsabilidade sobre as vendas de muitas lojas
- Funcionários que não sabem e não ajudam a fidelizar os clientes
- Equipes que ficam horas ociosas nas lojas esperando por clientes
- Falta de criatividade
- Falta de iniciativa
- Líderes negativos e desmotivados
- Pessoas que não sabem vender são atendentes, entregam o produto solicitado, não sabem argumentar, descobrir necessidades
- Pessoas que não gostam de pessoas
- Os famosos JAQ's, "Já que" só tinha vaga para isso...

É preciso mudar urgentemente a mentalidade dos Líderes e Donos de lojas e profissionalizar as Equipes. Parar de colocar a culpa no mercado.

Voltar para os temas

## PONTOS TRABALHADOS

- *O que desmotiva / o que motiva*
- *Como elaborar um projeto de vida e de trabalho*
- *A auto-estima*
- *A profissionalização e as mudanças*
- *Ser feliz*
- *Organizar sua vida pessoal e financeira*
- *A família e a espiritualidade*
- *Problemas*
- *Suas atitudes*
- *Ser rápido*
- *Mudar ou morrer*
- *Autoconfiança*
- *Tomar decisões, ter visão e ter um projeto.*

# MOTIVAÇÃO E ENTUSIASMO

As pessoas são como brasas: hora estão acesas, hora apagadas. Nesse mundo globalizado e competitivo, cheio de pressões, mudanças, contratempos e cobranças, nem sempre é fácil manter o entusiasmo do dia-a-dia.

Quantos colaboradores acordam e saem para o trabalho totalmente desmotivados? Quantos vendedores desmotivados? Problemas no trabalho, no casamento, na educação com os filhos, com clientes, baixas vendas, problemas com colegas, com a concorrência e os fornecedores. Como manter a motivação e o entusiasmo para trabalhar, criar, inovar e buscar saídas?

---

Voltar para os temas

# LIDERANÇA COMPETITIVA

Numa época de dificuldades, de grande concorrência, os olhos se voltam para a pessoa do líder. As empresas crescem, têm sucesso, ou fracassam, conforme a capacidade e a habilidade dos seus líderes de trabalhar e motivar as pessoas.

Não é tão difícil encontrar líderes que tenham um bom conhecimento técnico, mas sem conhecimentos de relacionamento. Não sabem elogiar e valorizar as pessoas. Não sabem trabalhar em equipe. São fracos, demoram a decidir, preferem fazer a mandar, são centralizados e não sabem desenvolver e aproveitar as potencialidades da equipe para os resultados.

Funcionários não trocam de empresas, TROCAM DE LÍDERES.

Voltar para os temas

## PONTOS TRABALHADOS

- Relações humanas
- Comunicação: saber fazer reuniões
- Como motivar pessoas
- Como treinar e desenvolver uma equipe
- Acompanhar e avaliar
- Ter visão e conhecimento
- Decidir, ser rápido
- Postura, ética, ser feliz, família e espiritualidade

# SIPAT

Por que acontecem acidentes? Acidentes ou imprudências? Problemas de casa para o trabalho ou do trabalho para casa? Como evitar ou diminuir acidentes com perda de tempo?

## PONTOS TRABALHADOS

- Por que e como acontecem os acidentes?
- O acidente afeta a todos e estraga sua qualidade de vida
- Voltar com segurança para casa
- Mudar de atitude
- A união de todos
- Estar de bem com a vida
- Gostar e valorizar sua vida e saúde
- Ser feliz, organizar as finanças, a família e a espiritualidade

Voltar para os temas

# CONVENÇÃO DE VENDAS COM REPRESENTANTES

O que era vender a dez anos e o que é vender hoje? O mercado mudou, os clientes mudaram, os compradores mudaram e há muitos representantes desanimados, rotineiros, que acham que já sabem tudo, que nunca lêem nada, que só sabem vender preço e promoção. É NAS MÃOS DESSES REPRESENTANTES QUE ESTÁ O FUTURO DA SUA EMPRESA?

## PONTOS TRABALHADOS

- Amador x vendedor x consultor
- Saber planejar
- Conhecer o cliente
- Ter habilidade de perguntar
- Motivação e entusiasmo
- Ser diferente para fazer a diferença
- Pós-venda, como proceder?
- Organizar sua vida pessoal
- Ética, família e espiritualidade

# AGRICULTORES E EMPRESÁRIOS RURAIS

Com a globalização, a mudança e a busca da excelência não ficaram somente na indústria, chegaram ao campo. Mudar a mentalidade de colono para empresário rural, mudar a forma de trabalhar, a mecanização; enfim, a profissionalização chegou às propriedades rurais. Para vender lá fora é preciso qualidade e muito mais do que isso, não destruir a natureza. Não irá sobreviver quem fizer de qualquer jeito.

Voltar para os temas

## PONTOS TRABALHADOS

- O mercado e o novo cliente
- Mudar ou morrer
- Saber tratar e trabalhar com pessoas
- A qualidade no campo
- Filho: sócio e não mão de obra barata
- Valorização da esposa agricultora
- Busca de alternativas para negócios
- Motivação e qualidade de vida
- Família e espiritualidade



## PONTOS TRABALHADOS

- *O mercado e o novo cliente*
- *Mudar ou morrer*
- *Saber tratar e trabalhar com pessoas*
- *A qualidade no campo*
- *Filho: sócio e não mão de obra barata*
- *Valorização da esposa agricultora*
- *Busca de alternativas para negócios*
- *Motivação e qualidade de vida*
- *Família e espiritualidade*

## PROFISSIONALIZAÇÃO E MUDANÇAS

Com a globalização, a mudança e a busca da excelência não ficaram somente na indústria, chegaram ao campo. Mudar a mentalidade de colono para empresário rural, mudar a forma de trabalhar, a mecanização; enfim, a profissionalização chegou às propriedades rurais. Para vender lá fora é preciso qualidade e muito mais do que isso, não destruir a natureza. Não irá sobreviver quem fizer de qualquer jeito.

Voltar para os temas

---

# LIDERANÇA COMPETITIVA

Numa época de dificuldades, de grande concorrência, os olhos se voltam para a pessoa do líder. As empresas crescem, têm sucesso, ou fracassam, conforme a capacidade e a habilidade dos seus líderes de trabalhar e motivar as pessoas.

Não é tão difícil encontrar líderes que tenham um bom conhecimento técnico, mas sem conhecimentos de relacionamento. Não sabem elogiar e valorizar as pessoas. Não sabem trabalhar em equipe. São fracos, demoram a decidir, preferem fazer a mandar, são centralizados e não sabem desenvolver e aproveitar as potencialidades da equipe para os resultados.

Funcionários não trocam de empresas, TROCAM DE LÍDERES.

Voltar para os temas

## PONTOS TRABALHADOS

- Relações humanas
- Comunicação: saber fazer reuniões
- Como motivar pessoas
- Como treinar e desenvolver uma equipe
- Acompanhar e avaliar
- Ter visão e conhecimento
- Decidir, ser rápido
- Postura, ética, ser feliz, família e espiritualidade

# PROFISSIONAIS LIBERAIS

Uma nova realidade se apresenta para profissões antes intocáveis. Aumentou a concorrência, os clientes ficaram mais exigentes, ocorreu uma perda do poder aquisitivo, baixou o padrão de vida - "e agora José?". A universidade não ensinou a vender e ganhar dinheiro.

## PONTOS TRABALHADOS

- Análise do mercado: ontem x hoje
- Perfil de um novo profissional
- Quem é o cliente?
- Como conquistar e fidelizar clientes
- Como acontece o mau entendimento?
- Como se perdem clientes e secretárias?
- Saber trabalhar com pessoas

Voltar para os temas

# ALUNOS E PROFESSORES

Alunos sem projetos, que não têm interesse, não lêem nada, só colam, só se preocupam com a nota, compram trabalhos, totalmente desmotivados.

O mercado necessita de um profissional bem informado, criativo, ousado, comunicativo e empreendedor.

A educação realmente tem respondido aos desafios e as mudanças desse novo mercado? Como essas mudanças têm afetado a educação? Qual o papel de um professor frente a esses desafios? Os jovens realmente estão motivados e se preparando bem para enfrentar os desafios do futuro?

## PONTOS TRABALHADOS

- As mudanças e os desafios dos alunos
- O que nossos alunos realmente precisam?
- Qual o novo perfil de um professor?
- A motivação e o entusiasmo
- Saber trabalhar em equipe
- Estar de bem consigo mesmo, a auto-estima
- A criatividade
- Gostar do que se faz e ser feliz

# SEMANA DE QUALIDADE

- O que motiva as pessoas?
- O que as pessoas buscam em uma empresa?
- As relações humanas
- Estar de bem consigo mesmo
- Qualidade de vida
- Trabalho em equipe
- Treinar, investir e desenvolver

Funcionários de mal com o mundo e com a vida. Mal humorados, com baixa auto-estima, brigam entre departamentos, problemas econômicos, problemas no casamento, problemas com os filhos e outros fatores que influenciam diretamente o trabalho.

OBJETIVO: Conscientizar a todos que a qualidade é um processo que começa dentro de nós. Começa em casa. É preciso investir muito nas pessoas, no seu desenvolvimento e no seu bem estar. Pessoas felizes trabalham e produzem melhor.

Voltar para os temas



---

# CONTRATE

---



Fale com a gente para mais informações sobre Adroaldo Lamaison



## Site

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



## Telefone

(11) 3392-1633

(11) 94447-3461 

(11) 98383-7183 



## Email

[palestras@incompany.com.br](mailto:palestras@incompany.com.br)

