

A portrait of Adroaldo Lamaison, a middle-aged man with grey hair, smiling warmly. He is wearing a light-colored, zip-up 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 LAMAISON

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

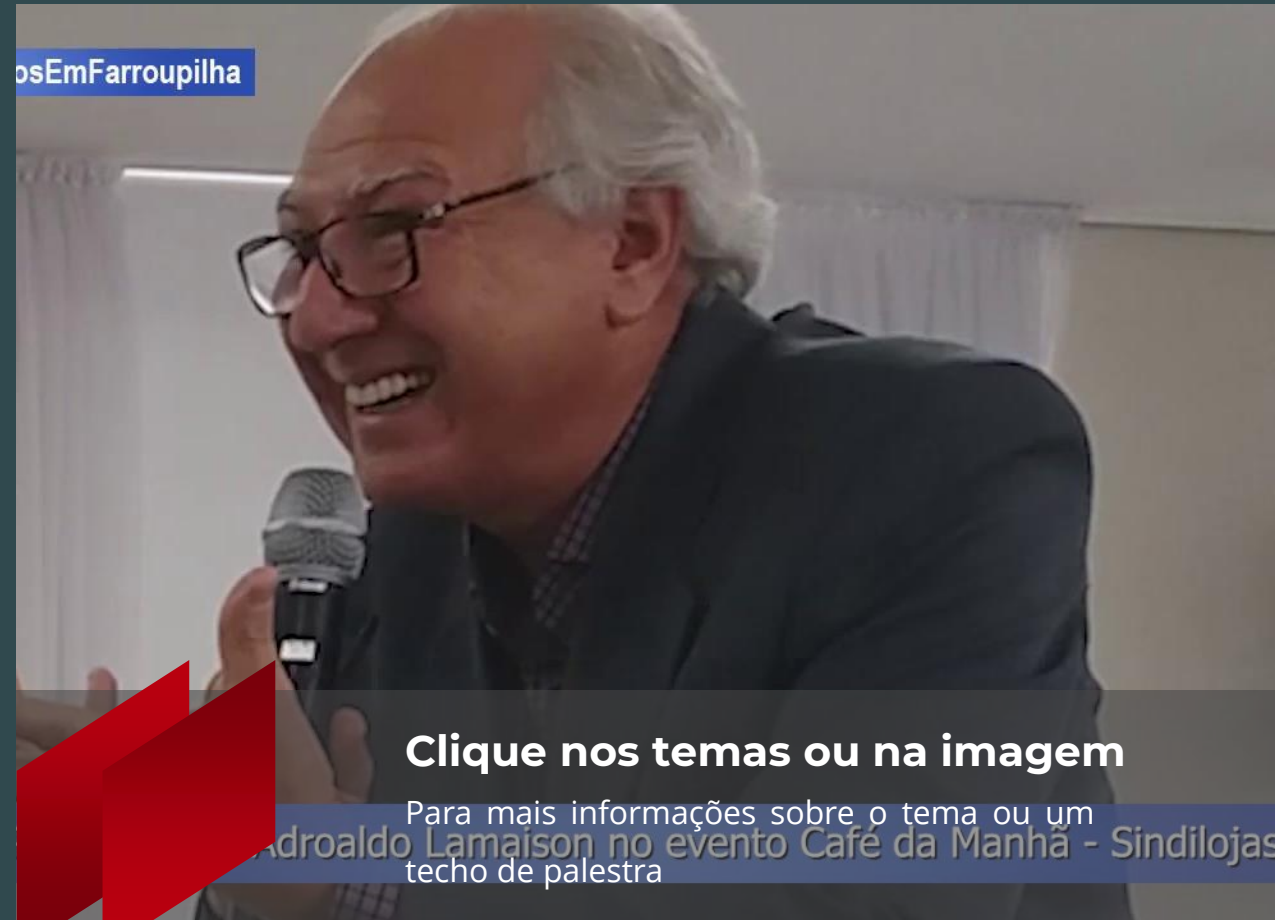
Profissionais e Mudança

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



Telefone

(11) 3392-1633

(11) 94447-3461 

(11) 98383-7183 



Email

palestras@incompany.com.br

