

PALESTRAS CORPORATIVAS

Liderança & Vendas

Portfólio integrado de conteúdos para desenvolvimento de lideranças, performance comercial, relacionamento, geração de valor e resultados.

ROBERTO VILELA

Palestrante e Consultor Empresarial

Conteúdo direto.
Provocação prática.
Aplicação corporativa.

Um portfólio. Dois eixos de desenvolvimento.

Conteúdos pensados para provocar reflexão, ajustar postura e acelerar ação dentro das empresas.

Liderança

Para equipes, gestores e lideranças em ambientes de mudança.

- Líder 5.0
- Líder Híbrido
- Alta Performance & Protagonismo

Vendas

Para times comerciais, representantes e profissionais de relacionamento com clientes.

- Alquimia das Vendas
- Caçador de Negócios
- Conexões que Vendem
- Representante que Gera Negócios
- Vender Valor

Formato padrão: palestra corporativa · duração 1h15 · presencial ou online · sem investimento neste material

Liderar hoje exige adaptação, presença e atitude.

Três conteúdos complementares para fortalecer líderes em cenários dinâmicos.

Líder 5.0

Mudanças aceleradas e novos perfis profissionais.

- Inovação e tecnologia
- Equipes conectadas e exigentes
- Comunicação assertiva
- Feedback e foco no resultado

Líder Híbrido

Adaptabilidade e liderança em ambientes de transformação.

- Novas expectativas
- Resistência ao presencial
- Fragilidade emocional
- Atitude de liderança

Alta Performance

Protagonismo, disciplina e responsabilidade por resultados.

- Mentalidade de performance
- Responsabilidade individual
- Consistência
- Comportamentos que impulsionam resultados

Formato padrão: palestra corporativa · duração 1h15 · presencial ou online · sem investimento neste material

Vender melhor é construir valor antes da negociação.

Cinco palestras independentes para fortalecer prospecção, relacionamento, valor e desenvolvimento de mercado.

Resumo da linha Vendas

Alquimia das Vendas

Química, engenharia e criatividade aplicadas às vendas.

- Mercado complexo
- Inovação
- Vender valor

Caçador de Negócios

Atitude, leitura de mercado e ritmo comercial.

- Ambiente e mercado
- Conexões
- Ritmo perfeito

Conexões que Vendem

Relacionamento, confiança e cadência comercial.

- Venda de valor
- Pequenas conquistas
- Foco no resultado

Representante que Gera Negócios

Do canal de pedidos ao desenvolvedor de mercado.

- Prospecção ativa
- Gestão da carteira
- Alinhamento comercial

Vender Valor

Estratégia e confiança na venda de serviços.

- Venda de serviços
- Funil de vendas
- Gatilhos mentais

Formato padrão: palestra corporativa · duração 1h15 · presencial ou online · sem investimento neste material

Estrutura objetiva para eventos corporativos.

Todos os temas podem ser aplicados isoladamente ou combinados conforme o objetivo da empresa.

Formato

Palestra corporativa com linguagem prática e provocativa.

- Duração padrão: 1h15
- Presencial ou online
- Conteúdo expositivo com exemplos aplicáveis
- Adequação ao público e ao contexto da empresa

Aplicações

Encontros internos, convenções, eventos de vendas e programas de desenvolvimento.

- Liderança e gestão de equipes
- Vendas e relacionamento com clientes
- Representantes e canais comerciais
- Alta performance e protagonismo

Objetivo

Gerar reflexão, ajuste de postura e ação prática.

- Clareza de mensagem
- Provocação direta
- Conexão com a realidade do público
- Foco em comportamento e resultado

Formato padrão: palestra corporativa · duração 1h15 · presencial ou online · sem investimento neste material

Roberto Vilela

Palestrante e Consultor Empresarial | CREA 42514-1

Engenheiro Químico, pós-graduado em Administração da Produção e com formação em Governança Corporativa para Empresas Familiares pelo IBGC. Atua há 30 anos em gestão de processos e estratégias industriais, gestão de mercados, gestão de negócios e desenvolvimento de equipes comerciais.

Diretor Executivo e Comercial da Mega Empresarial, autor dos livros “Em Busca do Ritmo Perfeito”, “Caçador de Negócios” e “Conexões que Vendem”, além de co-founder do podcast O NOVO HUNTER.

Experiência corporativa

- Palestras, treinamentos e consultorias para empresas de diferentes portes e segmentos
- Atuação em vendas, liderança, estratégia comercial, mercado e alta performance
- Trabalhos com organizações como Epson Brasil, Schneider Electric, ABB, Cargill, Schulz, Semex Brasil, Camargo Química, Prodaux Química, Grupo Elían, Grupo Breitkopf, Grupo Concretiza, Altenburg, Haco, entre outras

Palestras corporativas para liderança e vendas, com conteúdo objetivo, provocativo e conectado à realidade dos negócios.

Conteúdo que provoca. Mensagem que conecta. Ação que movimenta.

PALESTRAS CORPORATIVAS | LIDERANÇA & VENDAS

Roberto Vilela

Palestrante e Consultor Empresarial