



WORKSHOP PRESENCIAL

GESTÃO

DE PESSOAS



View

✓ Speaker

Gallery

Multi-speaker

Immersive



PÍLULA DE LUCRO





PÍLULA DE LUCRO

Sabe por que seus
clientes não te pagam
10x mais?

Porque você ainda não
criou uma nova solução
mais cara e não ofertou
para ele!

Exemplo da 4blue

Os clientes da consultoria financeira sentiam falta de um passo além depois de organizar o financeiro.



De 1.000 a 15.000

Soluções para pequenas e médias empresas

E AGORA?!



De 1.000 a 100.000

Soluções para pequenas e médias empresas





O grande objetivo do Máquina de Lucros é **ser o programa onde você encontra TUDO o que precisa** pra ter uma empresa Máquina de Lucros.

De 1.000 a 180.000

Soluções para pequenas e médias empresas



Pense: O que você pode ofertar de novo para o seu cliente?

- ✓ Criar novos combos de produtos e serviços que satisfaçam uma necessidade do seu cliente?
- ✓ Criar produtos e serviços personalizados?
- ✓ Criar programas de fidelidade?

PELO QUE SEUS CLIENTES ESTARIAM
DISPOSTOS A PAGAR 10X MAIS PRA VOCÊ?!



Renan Kaminski

CMO e cofundador
da 4blue



6 minutos de alinhamento sobre o treinamento

A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall. Many of them have their hands raised in the air, suggesting a lively event or a presentation where the audience is engaged. The people are dressed in business casual attire. In the foreground, there are long tables with various items on them, including water bottles and papers. The overall atmosphere appears to be one of high energy and participation.

**ATENÇÃO VOCÊ,
DESCONFIADO...**

Nossa Meta:
Aumentar a
performance da sua
empresa em até 4x

ALINHAMENTO SOBRE O TREINAMENTO

- 1 Você está a uma sacada de revolucionar o seu negócio
- 2 O aluno esforçado supera o aluno inteligente
- 3 NÃO é conteúdo de faculdade. É vida real!
- 4 Imersões da 4blue são vendidas por R\$ 10k

Aqui você está em um
momento de foco único

PARA A SUA EXPERIÊNCIA SER AINDA MELHOR

- **ABRA A CÂMERA :)**
- COLOQUE SEU NOME NO ZOOM
COMO “**SEU NOME - RAMO DA
SUA EMPRESA - N°
FUNCIONÁRIOS**”
- TEREMOS MOMENTO DE
INTERAÇÃO: **INTERAJA!**



SOBRE HORÁRIOS

SEGUNDA E TERÇA
13H44 ATÉ 19H

SEM PAUSA,
NEM PIPI BREAK

#FirmesAtéOFim

SORTEIO!

SESSÃO DE MENTORIA INDIVIDUAL SOBRE
ESTRATÉGIA E GESTÃO DE PESSOAS
com um dos sócios da 4blue

VALOR: R\$ 5.000

Lista de presença: Hoje
Sorteio: Amanhã - Tem que estar ao vivo



Materiais Extras
Serão liberados ao final

Nós vamos dar o melhor dos
nossos 50%.
Você pode escolher dar ou não
o melhor do seus 50%.

Bora 100%?

**O “certo” agora era passarmos
de 30 a 40 minutos contando
nossa história e criando uma
conexão emocional com cada
um de vocês.**

Mas não vamos fazer isso...



**PODEMOS DAR
UMA
“CARTEIRADA”?**

 4blue&co

 4blue

 4talents

yampa

- ✓ Desde 2009
- ✓ Começamos sem dinheiro
- ✓ Hoje somos uma das principais referências em Gestão para PMEs
- ✓ +40 mil clientes

- ✓ Fat +20MM ano
- ✓ +80 Colaboradores (home office)
- ✓ 3 negócios no grupo
- ✓ +8 milhões em anúncios
- ✓ +1,5 milhão em Mentorias, Consultorias, etc.

A 4blue nasceu da forma
mais errada possível!



Kaminski • Avalca
Consultoria Empresarial



4blue

DE 2009 PARA CÁ PASSAMOS
DE UM FATURAMENTO DE

**R\$1.052,00/mês para
R\$1.137.140/mês**



Apesar de ter
começado
MUITO
pequeno,
nunca tivemos
prejuízo
anual...



NOSSOS SELOS



Empresa participante do
SCALE
ENDEAVOR **UP**



4blue NA MÍDIA

MONEY.FLASH

"A 4blue criou um dos melhores softwares do mercado, o yampa: um sistema de inteligência financeira que, além de simplificar as finanças, mostra, de forma clara, o que ele precisa fazer para lucrar mais"

EXTRA

"Atendendo nas mais diversas áreas do Brasil, a 4blue se diferencia e alcança números impressionantes com os clientes: um aumento médio de 40% na Receita e 100% no Lucro Operacional."

ISTOÉ

"4blue: A empresa que já ensinou sobre finanças para mais de 2 milhões de empresários"

Considering Investing in Brazil? Discover 5 Startups Poised to Become Unicorns in the Upcoming Years.

by Samantha Cornwell  – September 19, 2023 in Technology

4blue

Established in 2009, 4blue is a financial consultancy startup targeting small and medium-sized businesses. Beginning with a modest capital of less than R\$50 meant for business cards, it now provides online solutions for SMEs globally. With a track record of impacting over 4,000 individuals through consultancy, training over 30,000 through its courses and tools, and reaching 33 million with free content, 4blue shows immense promise. With clients from every Brazilian state and over 15 countries worldwide, 4blue could well be on its way to achieving unicorn status in the near future.



Pesquisa: As pessoas mais influentes da tecnologia no Brasil em 2023

Agência Nexxt Media Research fez uma pesquisa sobre o setor de tecnologia e listou os 30 mais influentes

Por g1

04/01/2024 20h50 · Atualizado há 3 dias

28- **Aleksander Avalca** como CEO e Renan Kaminski como CMO são as mentes por trás da 4blue, uma empresa que entrou no mercado como uma consultoria financeira e migrou para o mercado digital como uma startup que forma empreendedores de sucesso com mais de 40 mil clientes em diferentes países. A 4blue foi citada pela revista americana New York Weekly como uma das startups brasileiras com potencial em se tornar unicórnio nos próximos 5 anos.

NOSSAS AULAS ESTÃO NAS PLATAFORMAS DE GRANDES PLAYERS DE MERCADO:



HENRIQUE FOGAÇA



MARCUS MARQUES



WENDELL CARVALHO



VICTOR DAMÁSIO



SABRINA NUNES



TATHI DEANDHELA



CONRADO ADOLPHO



CODIRECT



BIANCA HULMANN



MARCOS FREITAS



INSTITUTO SOAPER



MARCELO MARANI



HOTMART



SEBRAE



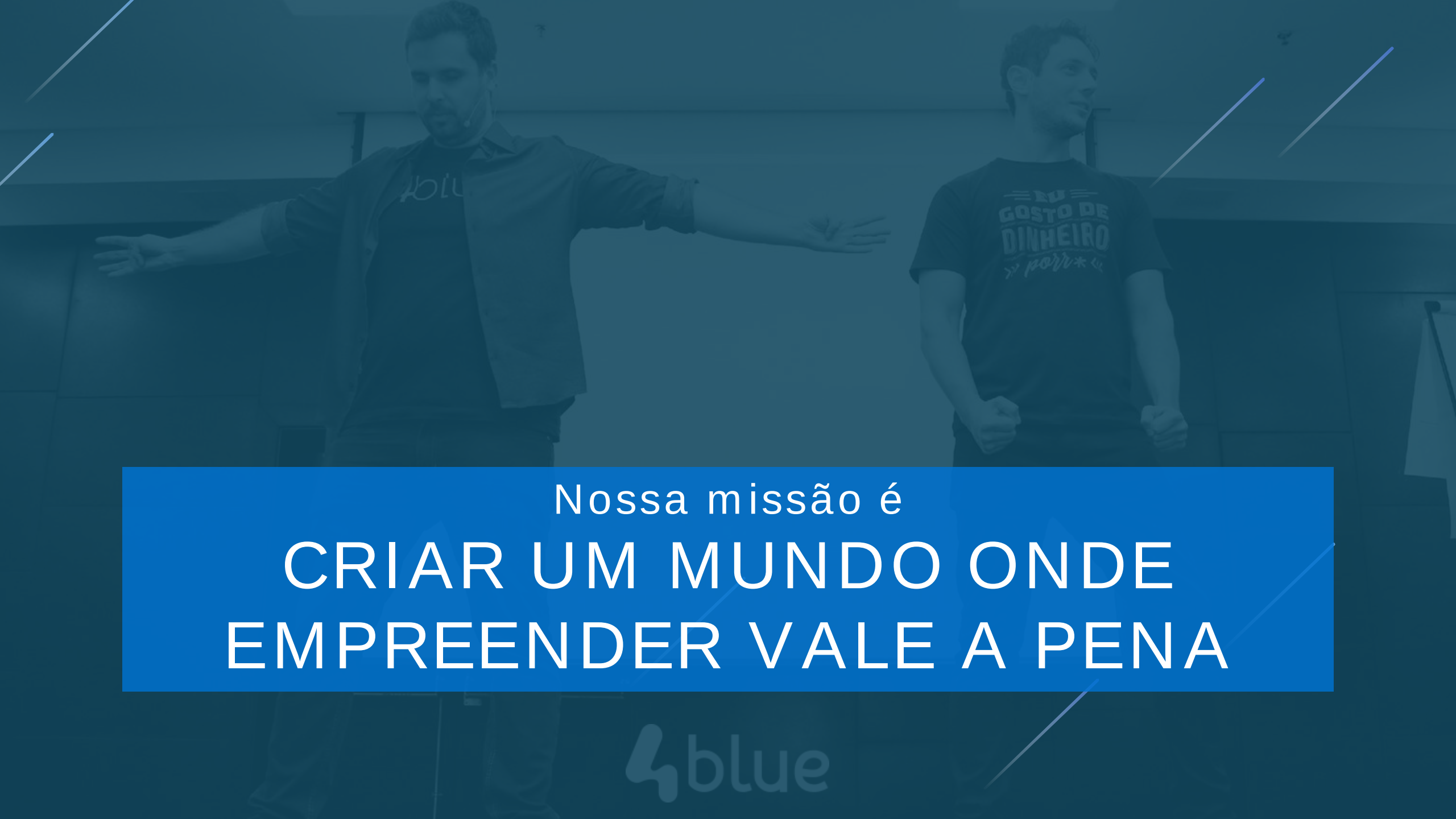
O NOVO MERCADO



De 1.000 a 180.000

Soluções para pequenas e médias empresas





Nossa missão é
**CRIAR UM MUNDO ONDE
EMPREENDER VALE A PENA**



Hoje talvez
você não
consiga nem
tirar férias!

Qual foi a
última vez
que você
tirou férias?



VAMOS COMEÇAR A TRANSFORMAR SUA EMPRESA NUMA **MÁQUINA DE LUCROS?**

- ✓ Cresce bem e de forma consistente as vendas
- ✓ Funciona mesmo quando você está de férias
 - ✓ Lucra mesmo em tempos de crise

O tripé e as 6 engrenagens das empresas

Máquina de Lucros



Vamos nos focar em **PESSOAS**, mas também trabalhar **Estratégia** e **Produtividade**.

E vamos dar algumas **pílulas** de **Finanças**, **Marketing** e **Vendas**



Você sabe quanto
custa manter um
colaborador?

Vamos pensar no seguinte cenário

✓ Salário: R\$ 2.000,00

Descrição	Valor
Salário bruto	R\$ 2.000,00
Vale transporte	R\$ 252,00
Desconto de vale transporte	-R\$ 120,00
Vale refeição	R\$ 483,00
Plano de saúde	R\$ 0,00
Outros benefícios	R\$ 0,00
Provisão de 13°	R\$ 166,67
Provisão de 1/3 férias	R\$ 55,56
FGTS	R\$ 160,00
Provisão de FGTS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 17,78
INSS ①	R\$ 400,00
Provisão de INSS sobre décimo terceiro e férias	R\$ 44,44
Custo total do funcionário	R\$ 3.579,44

Custo **mensal** do
colaborador “de 2 mil”
R\$ 3.579,44

Custo **ANUAL** do
colaborador “de 2 mil”
para 2 funcionários

R\$ 85.906,56

Mas ainda existem
alguns outros custos
“invisíveis” que você
está ignorando.

A grande lição:
É muito caro contratar e
manter a pessoa errada
dentro da empresa.

A grande lição: É muito caro contratar e manter a pessoa errada dentro da empresa.

- ✓ É preciso contratar muito melhor.
- ✓ Manter somente as pessoas que realmente trazem resultado.
- ✓ Demitir as pessoas erradas.

É muito caro contratar e
manter a pessoa errada
dentro da empresa.

Em resumo:
Talvez você esteja
perdendo DINHEIRO e
QUALIDADE DE VIDA por
não ter uma boa Gestão de
Pessoas

Pensando nisso: Será que
hoje, todos os seus
colaboradores estão
performando do jeito que
deveriam performar?

Separe sua folha em 4 campos

Imagine que TODOS os seus colaboradores pediram demissão

Lutaria com todas as forças
para manter na empresa

Lutaria, mas sem tanto
empenho

Não lutaria para ficar

Ficaria feliz porque a
pessoa pediu demissão



Aleks Avalca

CEO e cofundador da
4blue





Para começar a mudar
essa realidade, é preciso
estruturar os pilares da
gestão de pessoas

DESENVOLVER
NOVOS LÍDERES PARA
SEREM GUARDIÕES
DESSA CULTURA, A
COMEÇAR POR VOCÊ

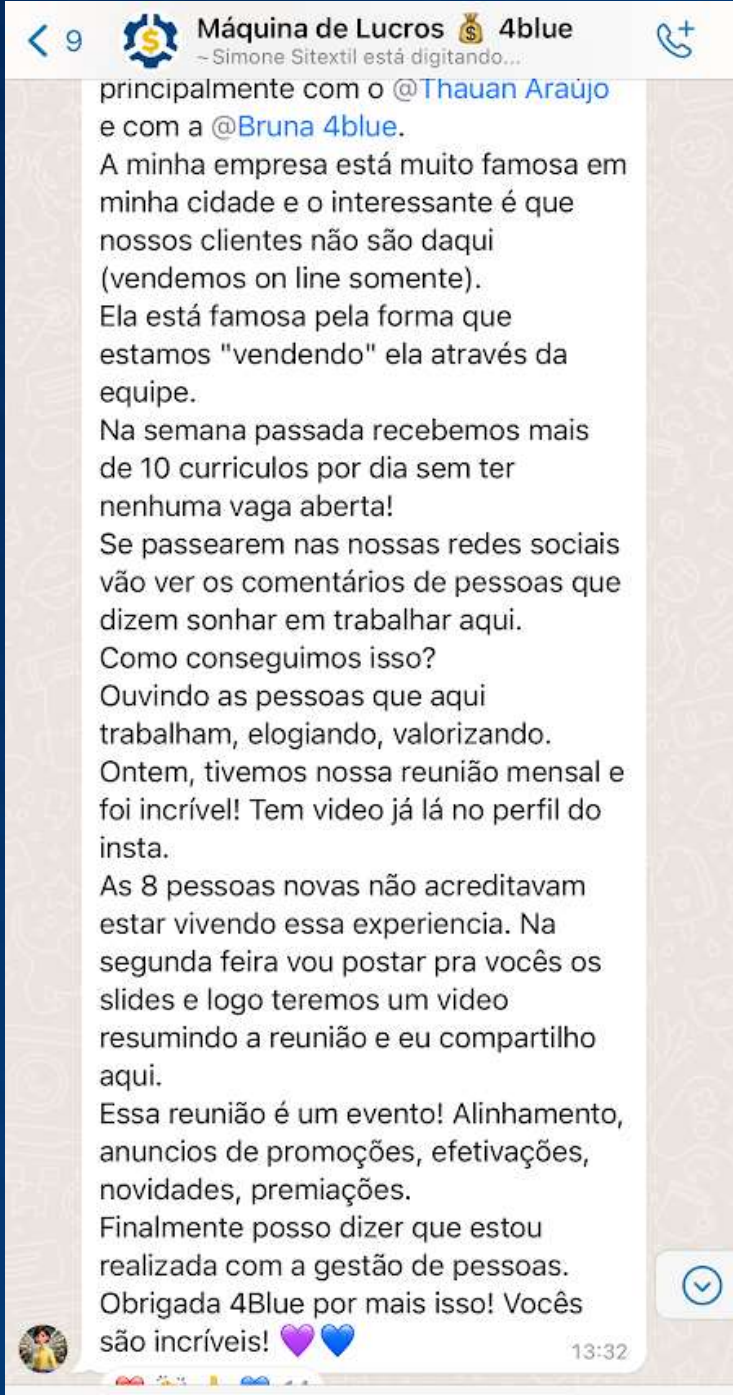


COM UMA CULTURA E
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE, VOCÊ
CONSEGUIRÁ MANTER
AS PESSOAS
ENGAJADAS

COM UMA CULTURA,
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE E UMA
EQUIPE ALTAMENTE
ENGAJADA, FICA MAIS FÁCIL
ATRAIR NOVAS PESSOAS

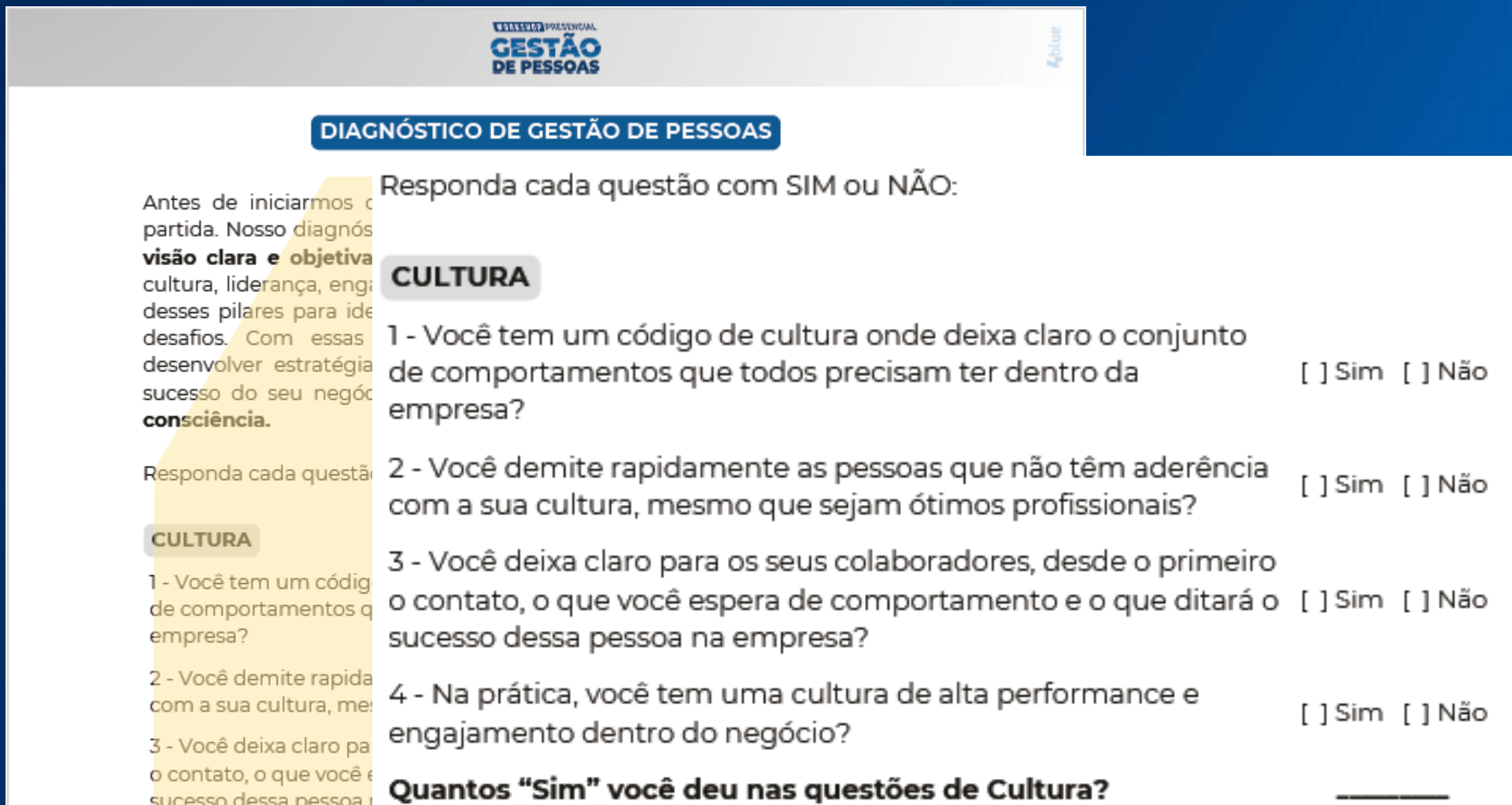
TRABALHAR FORTE
NA CONSTRUÇÃO DE
UMA CULTURA DE
ALTA PERFORMANCE

**ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO**



Diagnóstico de gestão de pessoas

Responda SIM ou NÃO



CULTURA

1. Você tem um código de cultura onde deixa claro o conjunto de comportamentos que todos precisam ter dentro da empresa?
2. Você demite rapidamente as pessoas que não tem aderência com a sua cultura, mesmo que elas sejam ótimos profissionais?
3. Você deixa claro para os seus colaboradores, desde o primeiro o contato, o que você espera de comportamento e o que ditará o sucesso dessa pessoa na empresa?
4. Na prática, você tem uma cultura de alta performance e engajamento dentro do negócio?

LIDERANÇA

5. Você tem uma visão clara de futuro? Você sabe para onde a sua empresa está indo e sabe vender esse sonho para a sua equipe?
6. Você sabe envolver a equipe nas decisões importantes para gerar um senso de pertencimento?
7. Você é capaz de motivar e influenciar as pessoas a trabalhar em direção a um objetivo comum?
8. Na prática, seus colaboradores te veem como um verdadeiro líder, alguém a ser “imitado” e seguido?

ENGAJAMENTO

9. Você tem metas para a sua equipe e tem uma política de remuneração variável para estimular todos a darem o melhor de si?
10. Você consegue realizar com constância boas reuniões de feedback?
11. Você tem uma trilha de carreira e um plano de futuro para as pessoas que trabalham com você?
12. Na prática, você consegue ter uma equipe engajada e motivada com o trabalho?

ATRAÇÃO

13. Você tem clareza do que precisa para uma vaga? (Qual é vaga, qual são as habilidades técnicas, qual é o perfil comportamental?)
14. Você tem um processo seletivo realmente seletivo? Com pelo menos 3 etapas (testes técnicos, entrevistas, etc)?
15. A sua empresa tem diferenciais claros que ajudem a atrair os melhores profissionais do mercado?
16. Na prática, você consegue atrair muitas opções de escolha na hora do processo seletivo e, na média, contratar bons profissionais?

SOME TODOS OS SIM's

ATÉ 5 SIMs



EMPRESIDIÁRIO

DE 6 A 9 SIMs



CHEFE DA CRECHE

DE 10 A 13 SIMs



ASPIRANTE A LÍDER

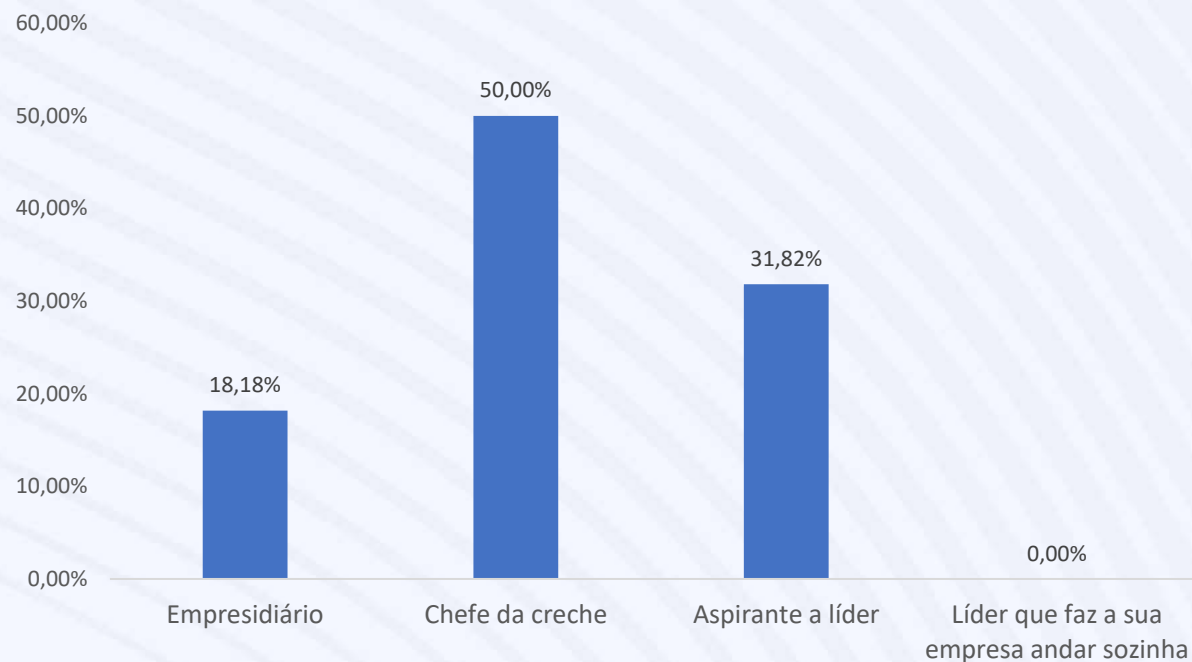
DE 14 A 16 SIMs



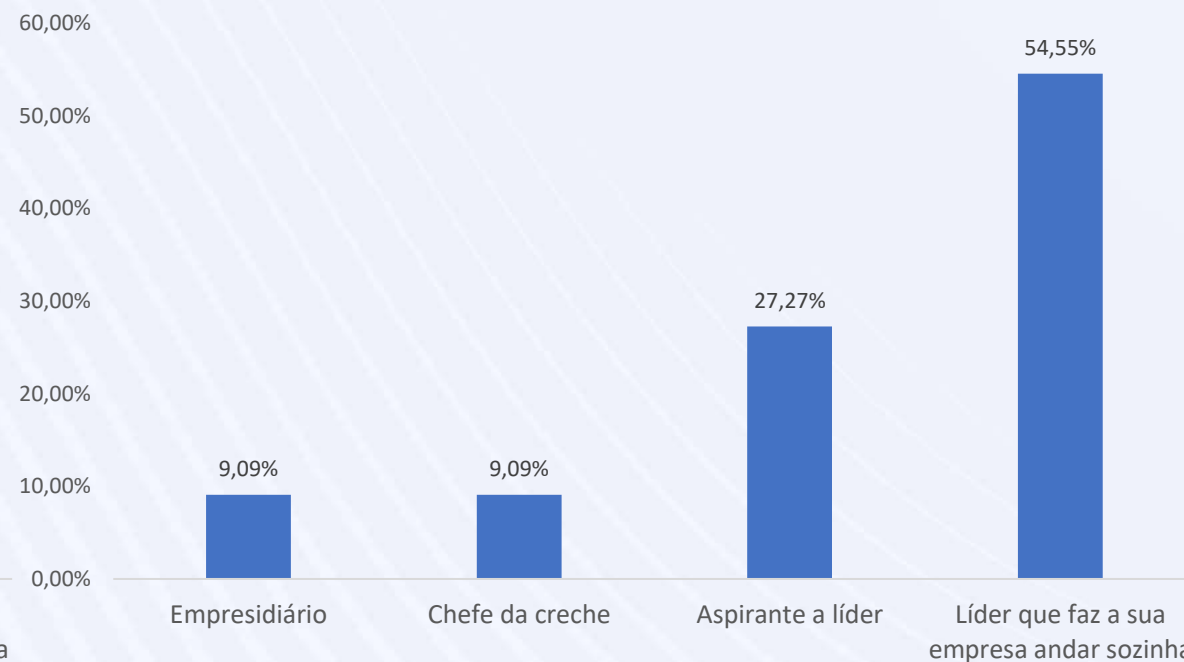
LÍDER
QUE FAZ A SUA EMPRESA
ANDAR SOZINHA

#ÉPossívelSim

Início do Programa de Aceleração em Pessoas



Final do Programa de Aceleração em Pessoas



#MáquinaDeLucros

#épossívelsim



"Melhorei minha liderança,
melhoramos o senso de
equipe, melhoramos o
código de cultura,
melhorou contratação,
treinamentos, feedback e
nossa postura"

Jade
Lorda Cílios

#MáquinaDeLucros





CULTURA

**Você considera que tem
uma cultura forte na sua
empresa?**
(ou nem sabe direito o que é isso?)



Cultura



O que é Cultura?

A cultura de uma empresa é o conjunto de valores, crenças, normas, comportamentos e hábitos compartilhados pelos membros da organização.

É o modo como as coisas são feitas na empresa, como as pessoas se relacionam umas com as outras e como se comportam

O que é Cultura?

Em outras palavras:

É o que as pessoas
falam e fazem
quando você não
está presente.

Toda empresa tem uma cultura.

Se você não criar uma cultura de alta performance dentro da sua empresa, um outro tipo de cultura vai se instalar...

E você pode não gostar do resultado...

Por acaso, você tem esse tipo de comportamento hoje na sua empresa?

- ✓ Panelinhas e fofocas.
- ✓ Equipe que reclama demais.
- ✓ Atrasos constantes e falta de compromisso.
- ✓ Pessoas que fazem o mínimo necessário para não perderem o emprego.
- ✓ Desleixo no ambiente de trabalho e com o cliente.

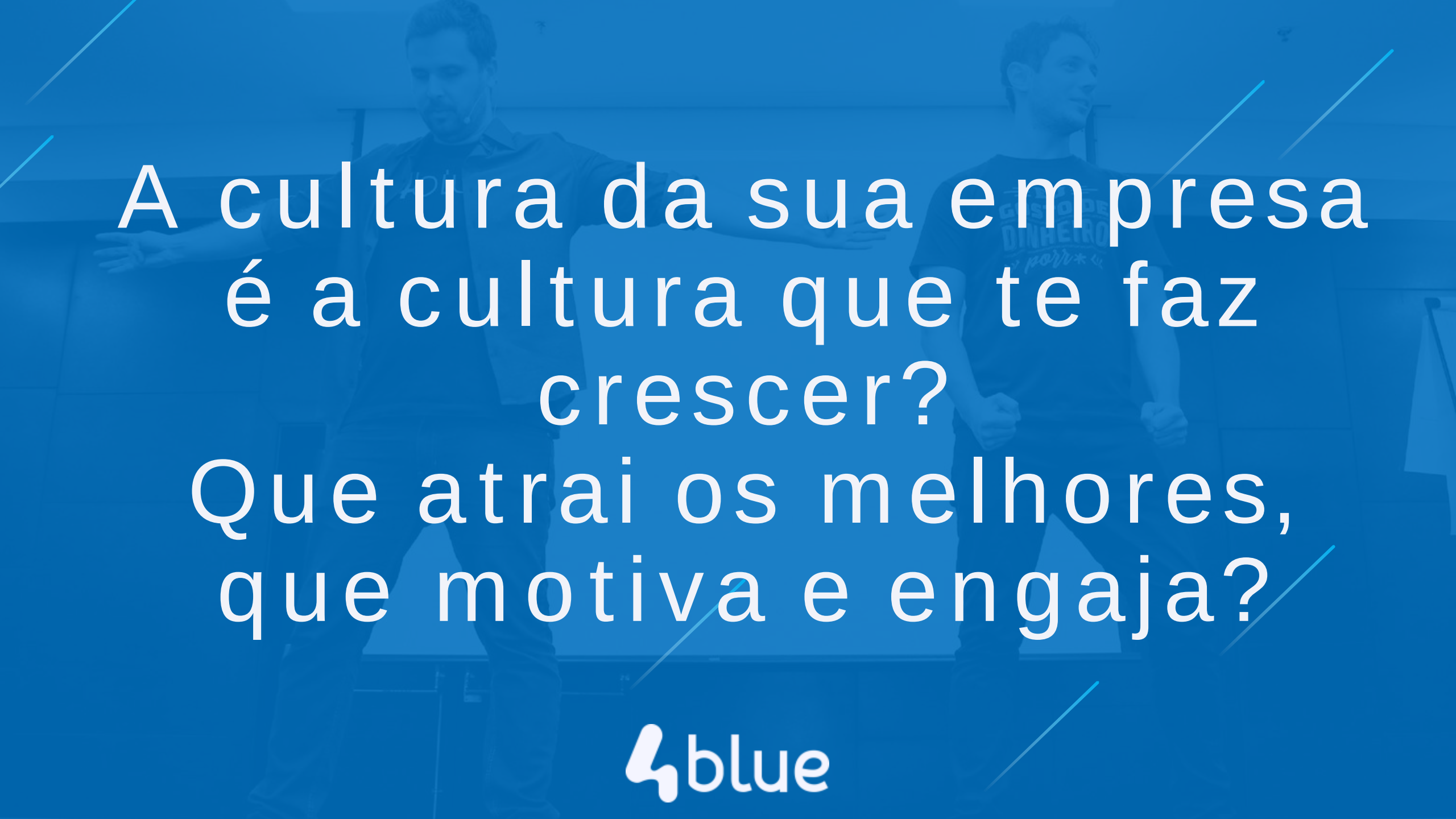
**Isso é reflexo da sua
cultura!**

**“A cultura come a estratégia
no café da manhã”**

Peter Drucker

Sem cultura forte, sem
equipe forte.

Sem equipe forte, sem
empresa forte.



A cultura da sua empresa
é a cultura que te faz
crescer?

Que atrai os melhores,
que motiva e engaja?



**A CULTURA É UM
REFLEXO DIRETO
DO DONO.**

Quem gostaria de ter
um **reset cultural** na
sua empresa?

2 **C's** para a formação da cultura

- ✓ Clareza
- ✓ Compromisso

Clareza

- ✓ Todos precisam saber quem somos, para onde vamos e como nos comportamos!
- ✓ Todos precisam saber o que é esperado deles em questões técnicas e comportamentais.
- ✓ Todos precisam ter clareza de qual é a identidade da empresa.

Você precisa de um
código de cultura

Sem um código de cultura,
você vai avaliar seus
colaboradores com base no
que?

Os 5 elementos para construção da cultura.

- ✓ Qual é o nosso propósito? (missão)
- ✓ Qual é o nosso sonho grande? (onde queremos chegar?)
- ✓ Que comportamentos não abrimos mão? (valores)
- ✓ Que comportamentos não toleramos?
- ✓ Quais são nossas políticas de gestão?

Exemplo da 4blue

Missão

Criar um mundo onde
empreender vale a
pena

Sonho grande

Ter 100mil empresas
certificadas por resultados com
a ajuda da 4blue

- Blue Mamba
- Altruísmo

Valores

- Reclamão/Mimimi
- Acomodado
- Falta de
autoresponsabilidade
- Laranja podre

O que não toleramos

- Meta e crescimento
- Gestão por contexto
- Colaborativa
- Leveza com resposta

Políticas de gestão

Vamos fazer alguns exercícios
para ajudar nesta construção

1. Defina alguns comportamentos que não serão tolerados para compor o seu código de cultura

EXEMPLOS:

1. Abuso de poder
2. Acomodação
3. Agressividade
4. Atrasos frequentes e falta de pontualidade
5. Comportamento agressivo ou violento
6. Corrupção e suborno
7. Descompromisso com a qualidade
8. Deslealdade
9. Desonestidade
10. Desorganização crônica
11. Falta de responsabilidade
12. Falta de colaboração e trabalho em equipe
13. Falta de respeito
14. Fofoca / laranja podre
15. Manipulação
16. Negatividade constante
17. Não cumprimento de prazos / Procrastinação
18. Quebra de confidencialidade
19. Resistência à mudança e inovação
20. Roubo (de tempo, recursos, etc.)

2. Defina os valores (comportamentos) que levarão a sua empresa a prosperar e que você não abre mão

EXEMPLOS:

- | | | |
|--------------------|--------------------------|---------------------------|
| 1. Adaptabilidade | 15. Eficiência | 31. Otimismo |
| 2. Altruísmo | 16. Empatia | 32. Paciência |
| 3. Ambição | 17. Empreendedorismo | 33. Paixão |
| 4. Autenticidade | 18. Equidade / Igualdade | 34. Perseverança |
| 5. Colaboração | 19. Ética | 35. Proatividade |
| 6. Comprometimento | 20. Excelência | 36. Qualidade |
| 7. Confiança | 21. Flexibilidade | 37. Reconhecimento |
| 8. Consistência | 22. Gratidão | 38. Resiliência |
| 9. Cooperação | 23. Honestidade | 39. Responsabilidade |
| 10. Coragem | 24. Humildade | 40. Satisfação do cliente |
| 11. Criatividade | 25. Inclusão | 41. Sustentabilidade |
| 12. Dedicção | 26. Inovação | 42. Transparência |
| 13. Determinação | 27. Integridade | 43. Trabalho em equipe |
| 14. Diversidade | 28. Justiça | 44. Zelo |
| | 29. Liderança | |
| | 30. Melhoria contínua | |

3. Defina (rascunhe) o seu sonho grande

LIÇÃO DE CASA: DESENHE SUA CULTURA

APOSTILA

PÁGINA

15

WORLDWIDE PRESENCIAL
**GESTÃO
DE PESSOAS**

4blue

Cultura



OS 5 ELEMENTOS DA CONSTRUÇÃO DA CULTURA

Uma cultura forte precisa ter esses 5 elementos: Missão, sonho grande (visão), valores, o que não tolerarmos e políticas de gestão.

MISSÃO

A missão de uma empresa é a declaração que define o propósito fundamental e o motivo da sua existência. É como uma bússola que guia a empresa em sua jornada, indicando a direção a seguir. Assim como um farol em uma noite escura, a missão ilumina o caminho, mantendo a empresa focada em seu objetivo central e ajudando a equipe a navegar pelas decisões e desafios com clareza e propósito. É a base sobre a qual a empresa constrói sua cultura, estratégia e identidade, permitindo que todos entendam por que fazem o que fazem e para quem o fazem.

Se pergunte: Qual é o grande propósito da empresa? Por que existimos? Por que fazemos o que fazemos?



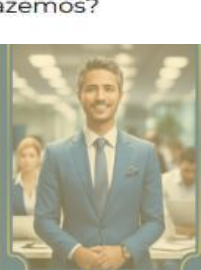
EMPRESIDIÁRIO



CHEFE DA CRECHE



ASPIRANTE A LÍDER



LÍDER
QUE FAZ A SUA EMPRESA
ANDAR SÓZINHA

Lembre: o sonho grande é resultado..

- ✓ É preciso ter metas que mensurem se estou chegando mais perto do meu sonho.
- ✓ É preciso ter um planejamento estratégico para definir ações que te levarão para o plano.
- ✓ É preciso manter a equipe engajada com esse sonho.

Falaremos sobre metas
e planejamento
estratégico amanhã

Tenho um código de cultura
claro. Agora está tudo
resolvido?

Não

2 **C's** para a formação da cultura

- ✓ Clareza
- ✓ Compromisso

Compromisso

- ✓ Tornar o código de cultura um documento vivo.
- ✓ Manter todos os colaboradores engajados no código de cultura.

Para mudar a cultura, não
basta deixar claro o que você
quer, as pessoas precisam
saber o quanto isso é urgente!

5 Erros graves que você está
cometendo que estão te
impedindo de criar uma
cultura de alta performance

1 – Não criar rituais que fortaleçam a cultura

- ✓ Dar um nome especial para a equipe. Exemplo: 4migo.
- ✓ Criar reuniões de fortalecimento da cultura.
- ✓ Criar gritos de guerra.
- ✓ Rotinas para começar o dia.
- ✓ Expor o elogio nas vitrines.
- ✓ Pensar em brindes.
- ✓ Pensar em elementos decorativos.

Não basta ter o código
escrito, é preciso criar o
ambiente para que a
cultura aconteça!

2 – Não vender a cultura para a equipe

- ✓ Qual é a visão de futuro?
- ✓ Qual o propósito?
- ✓ Quais são os valores e como eles ajudam a chegar na visão de futuro?
- ✓ Como isso vai ser bom para todos?
- ✓ Como isso vai ser bom para ele?
- ✓ Faça um acordo de compromisso com todos!

3 – Não ter uma rotina de feedback

- ✓ Estabelecer um período para avaliar como cada colaborador está se saindo em sua performance técnica e comportamental.

Amanhã falaremos mais sobre isso...

4 – Tolerar comportamentos que não devem ser tolerados.

Se está escrito que não é tolerado, não tolere. Caso contrário você está passando por cima do código de cultura e o que está escrito não vale de nada.

Se você percebe algo que
foge do padrão e não faz
nada, forma-se um novo
padrão!

5º erro e um dos mais grave todos:

A própria liderança não ser
exemplo!

Entraremos mais a fundo em liderança na parte da tarde

Amanhã à noite, vamos te
dar o **passo a passo** para
dar um **RESET** na sua
Cultura

DESENVOLVER
NOVOS LÍDERES PARA
SEREM GUARDIÕES
DESSA CULTURA, A
COMEÇAR POR VOCÊ



COM UMA CULTURA E
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE, VOCÊ
CONSEGUIRÁ MANTER
AS PESSOAS
ENGAJADAS

COM UMA CULTURA,
LÍDERES DE ALTA
PERFORMANCE E UMA
EQUIPE ALTAMENTE
ENGAJADA, FICA MAIS FÁCIL
ATRAIR NOVAS PESSOAS

TRABALHAR FORTE
NA CONSTRUÇÃO DE
UMA CULTURA DE
ALTA PERFORMANCE

**ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO**

“Precisa ainda adaptar alguns processos ao perfil de colaborador de nossas empresas. Vários participantes explanaram sobre o perfil de pessoa contratada: baixo nível cultural, salário mínimo, não tem visão de futuro. Essa, infelizmente, é a realidade de muitos pequenos empresários. O exemplo de contratação da 4blue, de várias etapas, testes de personalidade....desculpe, mas pra mão de obra braçal não funciona muito.”



**Cada um aqui vai ter uma “história” do
“porquê gestão de pessoas é mais difícil
pra mim”.**

Mas precisamos **escolher**...

Achar que é isso mesmo.

Ou

Fazer o que ninguém faz para alcançar os
resultados que ninguém alcançou

Resgate o seu sonho
grande

#NãoVaiAcontecerNão

O porquê sua empresa
nunca vai ser grande e o
porquê empreender pra
você nunca vai –
verdadeiramente – valer a
pena.

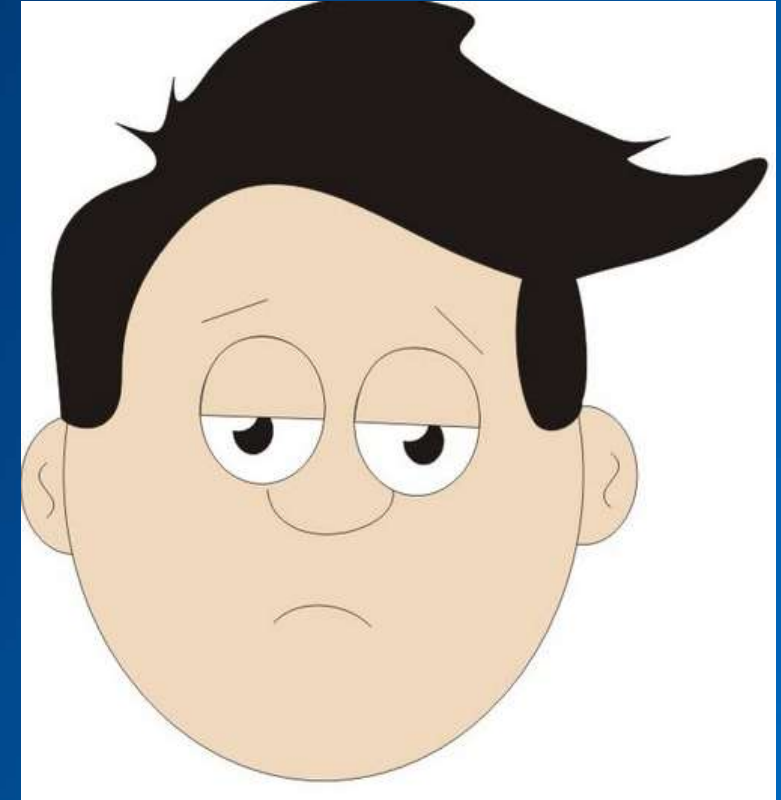
Dificuldade em prospectar
e manter clientes

Dificuldades financeiras

Falta de tempo para fazer
melhorias

Margens de lucro cada vez
menores

Funcionários
descomprometidos



Na linha de processos, sempre me sinto atolada e com processos atrasados. Com isso não consigo ficar só na estratégia. Perco muito tempo no operacional. Vejo muito potencial na minha empresa também e tenho dificuldade em encontrar profissionais na área.



O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
pequena....



O grande motivo que vai fazer
sua empresa eternamente
pequena....

GESTOR CACHORRO



Tem atividades que
até um cachorro
treinado pode fazer.

Elas tem que ser
feitas, sim.

MAS NÃO POR VOCÊ!



Você conhece o Gestor Cachorro?



- Nunca parou para realmente planejar sua empresa
- Não tem objetivos e metas bem definidos
 - Quando define, não acompanha
- Está sempre correndo atrás do tempo e do dinheiro
- Constantemente tem problemas com funcionários
- Não tem processos bem definidos
- Entra ano e passa ano e parece que o negócio não evolui
- Tem visão de crescimento, mas..,





Cansada de entra ano e sair ano e não mudar nada!

2 days ago



sadness



negative

Quem destes 3 tipos de profissional faz o negócio crescer?

- Técnico: é você especialista. A parte operacional e técnica que tem dentro de você.
- Empreendedor: é você com a visão de crescimento. Buscando crescer o negócio.
- Administrador: é você empresário, estrategista e analítico.

**Se você ama ser e quer
continuar sendo o “Técnico”,
só existem 2 opções:**

- 1) Tenha um sócio
empreendedor**
- 2) Feche a empresa e vá
buscar um emprego**

Trabalhe o seu negócio e não no seu negócio

Michael E. Gerber

Este vídeo meme explica a realidade do mundo dos negócios



São os profissionais que
ganham o jogo. E sua gestão
precisa ser profissional.

#épossívelsim

“MDL foi o que me deu gás de sair de uma situação onde minha empresa não tinha lucro, e passou para uma margem de mais de 31% de lucro

Nosso faturamento antes era de 40 mil reais e agora é de mais de 170 mil reais!”



GESTÃO

E para criar uma cultura vencedora você precisa se tornar um líder melhor

Para crescer, você precisa atrair boas pessoas



É preciso não só atrair, mas conseguir manter as boas pessoas engajadas

Para atrair e manter pessoas engajadas, você precisa de uma cultura vencedora!

GESTÃO

E tudo isso ficará com um resultado comprometido se não houver uma estratégia de crescimento



**ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO**

GESTÃO

Fazer as coisas serem bem feitas, mesmo quando você não está por perto.

ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO

100% dos seus clientes são pessoas.
100% dos seus colaboradores são pessoas.
Se você não entende de pessoas, você não
entende de negócios

Simon Sinek

OS 4 TIPOS DE PESSOAS QUE PRECISAMOS

- ✓ Colaboradores
- ✓ Sócios
- ✓ Mentores
- ✓ Comunidade

Vamos falar
sobre
liderança





A PADARIA DO SEU ZÉ



DECEPÇÃO



O QUE ACONTECEU?

- Todo controle feito no papelzinho > sugeriu... E nada.
- Controle de estoque não existia > sugeriu... E nada.
- Não tinha pró-labore fixo > sugeriu... E nada.



O QUE ACONTECEU?

- Não tinha metas
- Não tinha treinamento
- Não tinha organização
- Não tinha automação
- Não tinha visão de crescimento

Quando o pai estava
exausto ele fechava a
padaria

O QUE ACONTECEU MESMO?

- O FILHO NÃO VIA FUTURO
- Controlador
- Centralizador
- Tinha que ser do jeito dele
- Não estava aberto a mudança



DESESPERANÇA APRENDIDA



Ou você está
incentivando
Ou está ensinando a
desistir

7 formas como “sem
querer” você vem
implementando a
desesperança
aprendida na sua
empresa

7 formas de implementar **Desesperança** **Aprendida** na sua empresa

- 1) Quando um colaborador dá uma ideia e você rapidamente diz que ele está errado
- 2) Se esforça para bater meta um mês após outro e ele não é recompensado
- 3) Quando você toma todas as decisões sozinho apenas comunica

7 formas de implementar **Desesperança** **Aprendida** na sua empresa

4) Quando toda hora o colaborador é pego de surpresa

5) Politicagem e falta de meritocracia

6) A própria equipe: “modo reclamação” e não “modo solução”

7) Não ter metas e nem visão de crescimento.

DESESPERANÇA APRENDIDA

Esta é uma das piores coisas que pode
estar acontecendo no seu negócio.



Será que você está causando a
desesperança aprendida
na sua empresa?

O FUNCIONÁRIO É
REFLEXO DO
LÍDER.

Logo, a empresa
toda é reflexo do
dono.

VOCÊ SE
CONSIDERA
UM BOM
LÍDER?

O que é Liderança?

Por: ChatGPT (Inteligência Artificial)

Liderança é o processo de influenciar pessoas a trabalhar em direção a um objetivo comum. É a capacidade de motivar, inspirar e guiar uma equipe para alcançar resultados significativos. Um líder efetivo é capaz de estabelecer visão e direção, comunicar claramente, inspirar confiança e motivação, tomar decisões eficazes, desenvolver relacionamentos positivos e garantir que sua equipe esteja comprometida e envolvida em atingir objetivos comuns.

Liderança é uma
COMPETÊNCIA

E como toda
competência ela pode ser
desenvolvida

Formas de desenvolver a sua liderança

- Autoconhecimento 
- Conhecimento (estudo)
- Prática consciente
- Feedback

Por isso agora vamos
fazer um
autoconhecimento
sobre o seu perfil de
liderança

Os 4 grandes perfis comportamentais



“O conhecimento de si é
o início da sabedoria”

Aristóteles

LISTA DE PRESENÇA (PARA SORTEIO) + TESTE DE PERFIL



Link: www.4blue.com.br/testeperfil

Os 4 grandes perfis comportamentais

Águia – a idealizadora

Gato – o comunicador

Tubarão – o executor

Lobo – o organizado



TUBARÃO

São consideradas mais focadas em resultados, determinadas, objetivas e capazes de superar seus desafios de forma precisa e rápida e com força e determinação.

Ação é o foco. Fazer rápido e com foco no resultado.

Tem dificuldade em delegar. Pode ter dificuldade em relacionamento, pois o foco está no resultado.

Gosta de resolver do seu jeito.



GATO

São consideradas mais receptivas, abertas ao trabalho em equipe e de fácil comunicação. Tem o poder de unir as pessoas ao seu redor, de gerar tranquilidade, harmonia e de pacificar os ambientes. São muito comunicadores.

Fazer junto é o foco. Gatos são grandes paizões / mãezonas. Querem segurança, aceitação social, reconhecimento da equipe, ambiente harmônico. Gostam do trabalho em equipe.

Tem dificuldade de falar dos seus problemas.

É muito importante pra ele ser reconhecido e elogiado.



Águia

São consideradas visionárias, criativas, capazes de visualizar o futuro e de provocar mudanças significativas ao seu redor.

Pensa no macro. São flexíveis. Adoram mudanças. Tem a habilidade de antecipar o futuro. Adora pessoas e adora delegar atividades.

Tem dificuldade de prestar atenção no aqui e agora.

É impaciente. Não gostam de ser controladas.

Não gosta de coisas repetitivas.



LOBO

São consideradas metódicas e organizadas, como também possuidoras de uma poderosa visão estratégica, o que lhes permite traçar planos simples ou complexos e colocá-los em prática com mais efetividade.

Fazer certo, passo por passo, de forma organizada. Adoram ser pontuais e metódicas. São previsíveis, seguem as regras. Tem equilíbrio. Para agir tem que ter certeza do que está fazendo. Ordem e controle.

Tem dificuldade de se adaptar às mudanças.



QUAL O SEU PERFIL?

Águia – a idealizadora

Gato – o comunicador

Tubarão – o executor

Lobo – o organizado



Liderança é a arte de
influenciar pessoas.

Para influenciar pessoas,
preciso me comunicar com
cada pessoa de acordo com
o seu perfil!

Por isso agora você
vai descobrir como
extrair o melhor de
cada perfil.



PÍLULA DE LUCRO

DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas



PÍLULA DE LUCRO

O que você está fazendo
para atrair o seu cliente
ideal?

Crie “iscas” que atraiam o
seu potencial cliente
ideal, para que você entre
em um relacionamento
com ele e possa vender o
seu produto/serviço

Antes de vender, você
precisa criar uma ponte
de confiança entre você
e seu cliente

Algumas ideias de “iscas” gratuitas e pagas

- Amostras grátis
- Livros digitais (ebooks)
- Ferramentas
- Diagnósticos gratuitos
- Relatórios
- Lives / Aulas gratuitas
- **Promoção “barata demais pra ser verdade”**
- Cupons de desconto
- Eventos / Feiras
- Diagnósticos pagos
- Workshops pagos
- **Um “par de meia” grátis**

Será que esse workshop é
uma isca?!?!



Será que esse workshop é
uma isca?!?!?

Será que vamos te vender alguma coisa?!

Quem gostaria de saber como
**funciona esse “tal de Programa
Máquina de Lucros”**



Mais do que vender...
Vamos dar a oportunidade
de você ter uma empresa
Máquina de Lucros ^-^



Não venderemos durante o
treinamento.

Faremos uma reunião separada na
quarta-feira (14h e 19h) para explicar os
detalhes do Programa Máquina de
Lucros



Liderança é a arte de
influenciar pessoas.

Para influenciar pessoas,
preciso me comunicar com
cada pessoa de acordo com
o seu perfil!

Por isso agora você
vai descobrir como
extrair o melhor de
cada perfil.

Como extrair os melhores resultados de um tubarão?

- Traga sempre uma visão geral da ideia, não seja tão detalhista. Evite dar voltas, seja mais direto.
- Mostre sempre quais os resultados que eles vão alcançar seguindo aquele caminho. (sejam positivos ou negativos)
- Não se sinta intimidado(a) com o tom direto da pessoa.
- Faça compromissos sempre em formas de desafio
- Reconhecer e elogiar as conquistas e os resultados alcançados



Como extrair os melhores resultados de um gato?

- Comunicação próxima e mais informal
- Elas gostam de validação, então sempre procure elogiar, dar tapinhas nas costas.
- Proponha mais colaboração e trabalhos e em equipe
- Encoraje o conflito de ideias (eles evitam conflitos)
- Tente não ser tão frio na comunicação



Como extrair os melhores resultados de uma águia?

- Elas são sonhadoras e muitas vezes têm dificuldades de enxergar os obstáculos. Reconheça o seu sonho, mas o ajude a enxergar os obstáculos
- Venda sempre uma visão de futuro e como aquele caminho vai trazer grandes mudanças
- Tente não ser frio na comunicação
- Não seja tão detalhista, mostre os ganhos que virão seguindo por aquele caminho



Como extrair os melhores resultados de um lobo?

- Comunicação mais discreta e formal
- Seja mais específico. Mostre fatos e dados, traga comprovações
- Não encare a falta de demonstração de emoções dessa pessoa como falta de interesse.
- Se precisar apontar uma mudança, venda a visão de longo prazo daquela mudança.
- Desenvolva junto com ela um plano de ação bem estabelecido, com tarefas e prazos.



HENRIQUE AUGUSTO to Everyone 21:21

HA

Mente ta explodindo kkk

AUDIUM-CINTHIA PEDROSO to Everyone 21:21

AP

respondido nota 10 em tudo

Diego Gomes - Arke to Everyone 21:21

DG

aula de hoje salva ate casamento

#épossívelsim MáquinaDeLucros

“Ficamos mais alinhados, o trabalho melhorou, o relacionamento melhorou”



Formas de desenvolver a sua liderança

- Autoconhecimento
- Conhecimento (estudo) 
- Prática consciente
- Feedback

O líder não é responsável
por fazer o trabalho

Ele é responsável por fazer
com que o trabalho
aconteça

Em outras palavras:
O líder precisa ser bom com
pessoas

As 2 grandes
habilidades que te
fazem criar uma equipe
menos dependente de
você

ESTRATEGISTA

- Muito bom em planejar e desenvolver estratégias
- Pensa sobre o futuro e como alcançar objetivos
- Toma decisões baseadas em análise do futuro e das circunstâncias atuais
- Capacidade de mudar planos se necessário
- Capacidade de traçar planos e motivar a equipe
- É visionário e consegue vender essa visão para a equipe.

TREINADOR

- Orienta e capacita os membros da equipe para atingirem seu máximo potencial.
- Dá desafios na medida certa
- Ele questiona a todo tempo
- Não dá todas as respostas
- Incentiva a cultura do questionamento
- Traz sempre o foco para a solução

O foco do treinador é:

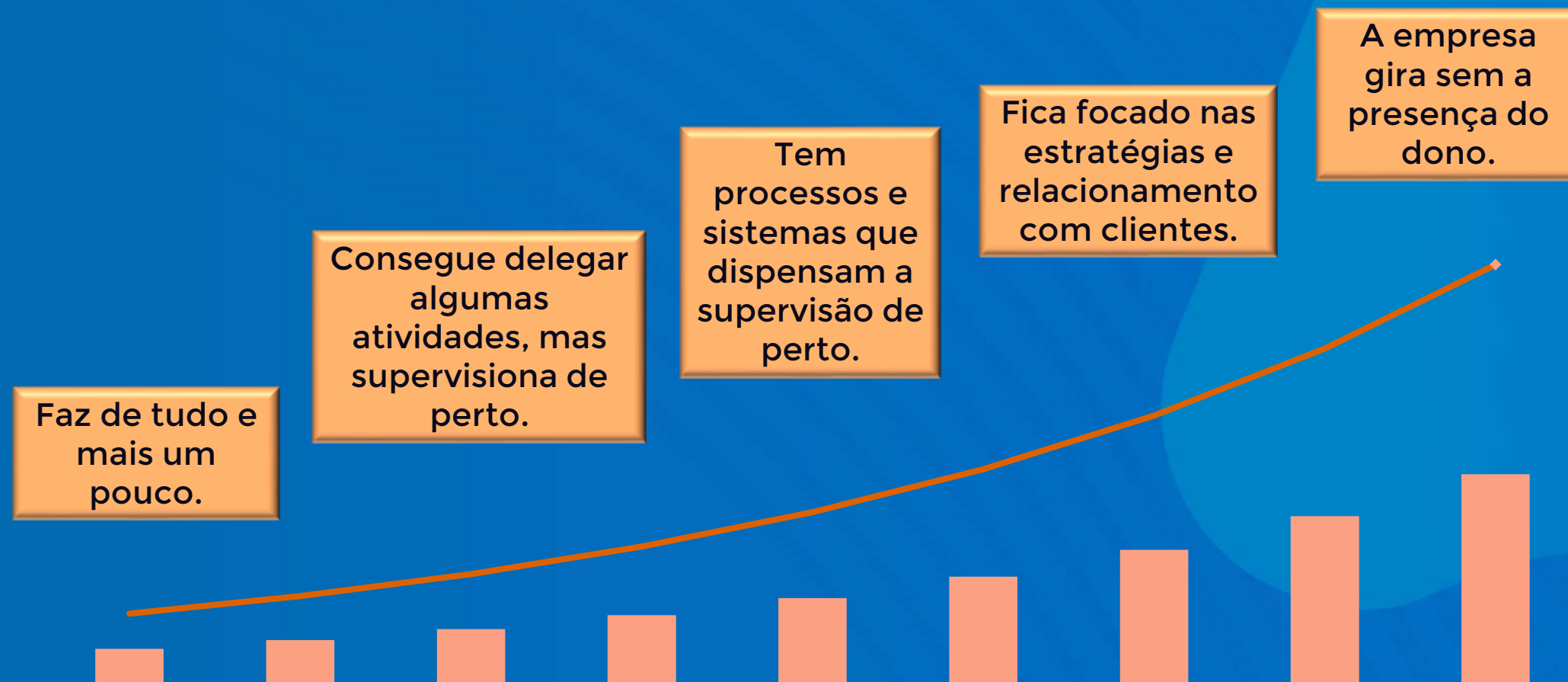
- Subir a régua da equipe
- Formar novos líderes
- Formar novos sócios

As 2 grandes
habilidades que
te fazem criar
uma equipe
menos
dependente de
você

1. Estrategista – vender
a visão de futuro

2. Treinador – fazer as
pessoas se
desenvolverem

EVOLUÇÃO DAS ATIVIDADES DO EMPREENDEDOR



**“Trabalhe o seu negócio
e não no seu negócio.”**

Michael E. Gerber

**“Eu não tenho
tempo de fazer
isso”**



Vai continuar
assumindo o papel do
GESTOR CACHORRO



#épossívelsim MáquinaDeLucros



“Graças ao MDL nosso time tem passado por uma revolução geral, todo mundo tem engajado, código de cultura sólido, saímos 90% do operacional”

Vandilma
Crespo soluções

Conseguem perceber que dá sim pra aumentar – E MUITO – a performance do negócio?!

Nossa Meta:
Aumentar a
performance da sua
empresa em até 4x



E se você tivesse a
possibilidade de ter toda
santa semana **mentoria**
direta com os sócios da
4bue, você gostaria??

E se você tivesse a
possibilidade **ter troca de
experiência com outros
empresários** querendo
crescer igual a você, te
ajudando e te provocando a
ser melhor dia a dia, você
gostaria??

E se você tivesse a
possibilidade de ter
acompanhamento financeiro
de um especialista,
garantindo clareza dos
números e lucro no negócio,
você gostaria?

E se você tivesse a
possibilidade de **treinar e
capacitar todos os seus
colaboradores**, sem você
precisar realizar esses
treinamentos, você
gostaria?

E se você tivesse a
possibilidade de **criar**
uma liderança sólida e
ter ajuda nas estratégias
do seu negócio, você
gostaria?

E se você tivesse a
possibilidade de participar
de **Programas de**
Aceleração para fazer em 1
mês o que não foi feito nos
últimos 2 anos em uma
área estratégica do seu
negócio?

E se você tivesse a
possibilidade de **ter um**
Planejamento Estratégico
anual estruturado,
direcionando você e sua
equipe para a mesma
direção, você gostaria?

Absolutamente
tudo isso tem no
**Programa Máquina
de Lucros!**

Programa Máquina de Lucros

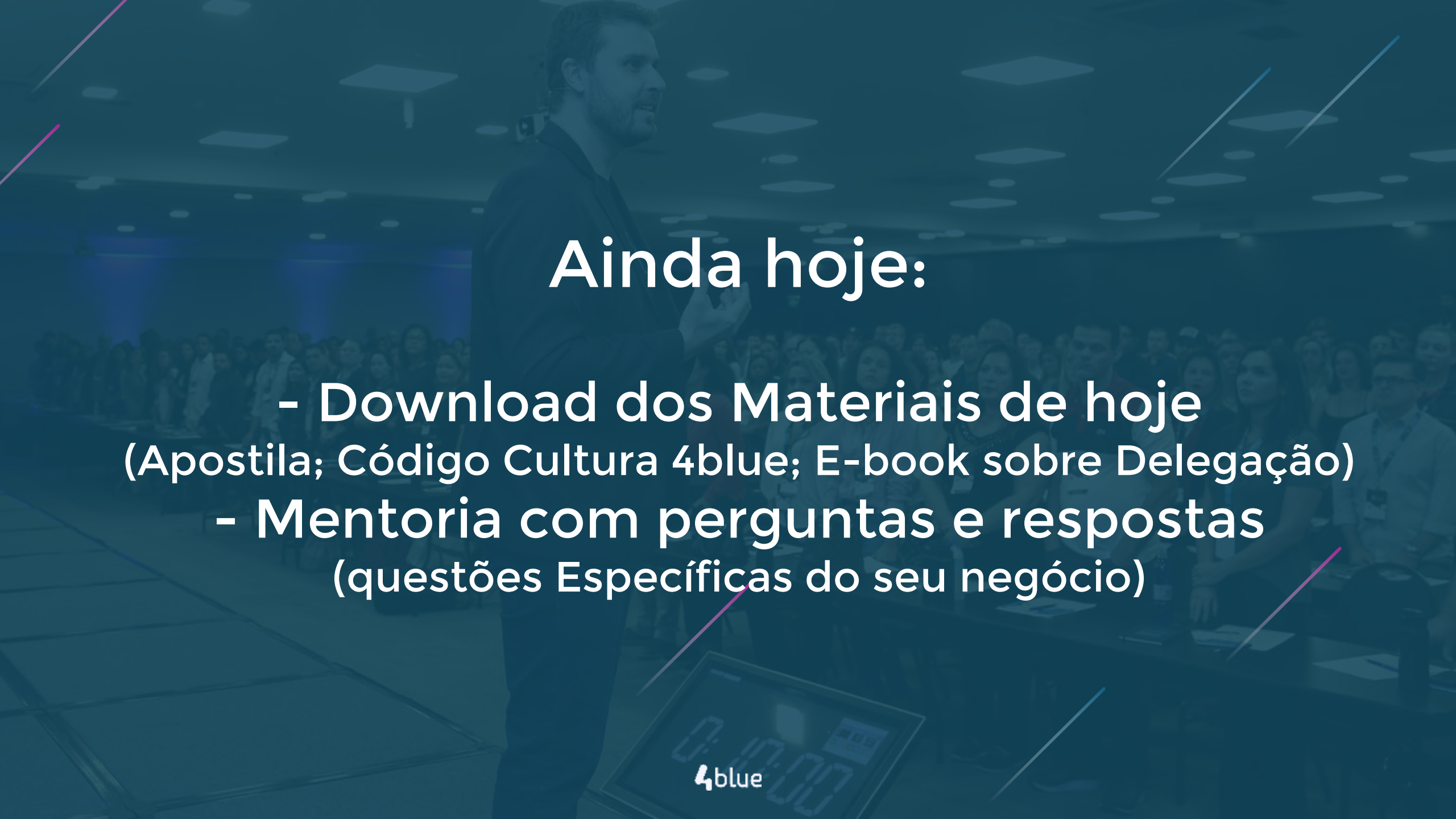


Quem gostaria de saber todos os
detalhes do Programa Máquina de
Lucros?!

Não vamos explicar sobre o MDL aqui

- Vamos só dar uma rapidíssima visão geral
- E iremos fazer uma apresentação separada explicando todos os detalhes (inclusive valores) do Máquina de Lucros



A man in a dark shirt is standing on a stage, gesturing with his right hand while addressing a large audience seated in a conference hall. The background is filled with rows of people, and the scene is dimly lit with stage lights. The text is overlaid on this background.

Ainda hoje:

- Download dos Materiais de hoje
(Apostila; Código Cultura 4blue; E-book sobre Delegação)
- Mentoria com perguntas e respostas
(questões Específicas do seu negócio)

O CAMINHO PARA O SEU NEGÓCIO CRESCER!





O grande objetivo do Máquina de Lucros é **ser o programa onde você encontra TUDO o que precisa pra ter uma empresa Máquina de Lucros.**

IREMOS JUNTOS TRANSFORMAR SUA EMPRESA NUMA MÁQUINA DE LUCROS

- ✓ Cresce bem e de forma consistente as vendas
- ✓ Funciona mesmo quando você está de férias
- ✓ Lucra mesmo em tempos de crise

Mentoria Estratégica e Gestão



SOMENTE A MENTORIA JÁ FAZ O MDL SE
PAGAR INÚMERAS VEZES

UMA CONVERSA SALVOU ELA **DA FALÊNCIA**



Mentoria Estratégica
e Gestão

Consultoria
Financeira

Programa de
Aceleração

Capacitação
Colaboradores e Líderes



DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

Mentoria
Estratégica
e Gestão

Consultoria
Financeira

Networking
poderoso

Programa de
Aceleração

Capacitação
Colaboradores
e Líderes

Acompanhamento durante todo o tempo!

Mentoria
Estratégica
e Gestão

Consultoria
Financiera

Programa de
Aceleração

Capacitação
Colaboradores
e Líderes

TUDO ISSO FAZ SENTIDO PARA O SEU NEGÓCIO?

Networking
poderoso

Acompanhamento durante todo o tempo!

Na quarta-feira iremos apresentar os 2 Planos do MDL.

Um mais completo e avançado.
E outro mais acessível, focado no crescimento de negócios menores.

Em um dos dois você **precisa** entrar, combinado?



#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

SIMCAID

que não fazem parte do grupo lá do MDL, que é a consultoria que eu
faço!

“Como funciona? Quanto custa? Será que é pra mim? Tem garantia?”

1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: **quarta, às 14h e às 19h** faremos uma reunião para apresentar todos estes detalhes do Máquina de Lucros
3. Compareça a esta reunião com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Se o MDL for para você, entre no Programa e faça acontecer!

Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



#ÉPossívelSim #MáquinaDeLucros

Nós temos controle e previsibilidade financeira

Ainda não alcançamos o 4/4 mas estamos caminhando e trabalhando pra isso..
hoje sabemos o que precisamos fazer pra chegar lá

Diminuirmos turnOver

Aumentamos em 34% a receita da empresa

Negociamos diversos contratos e pagamos o mdl só com as negociações de
sucesso que fizemos

12:12

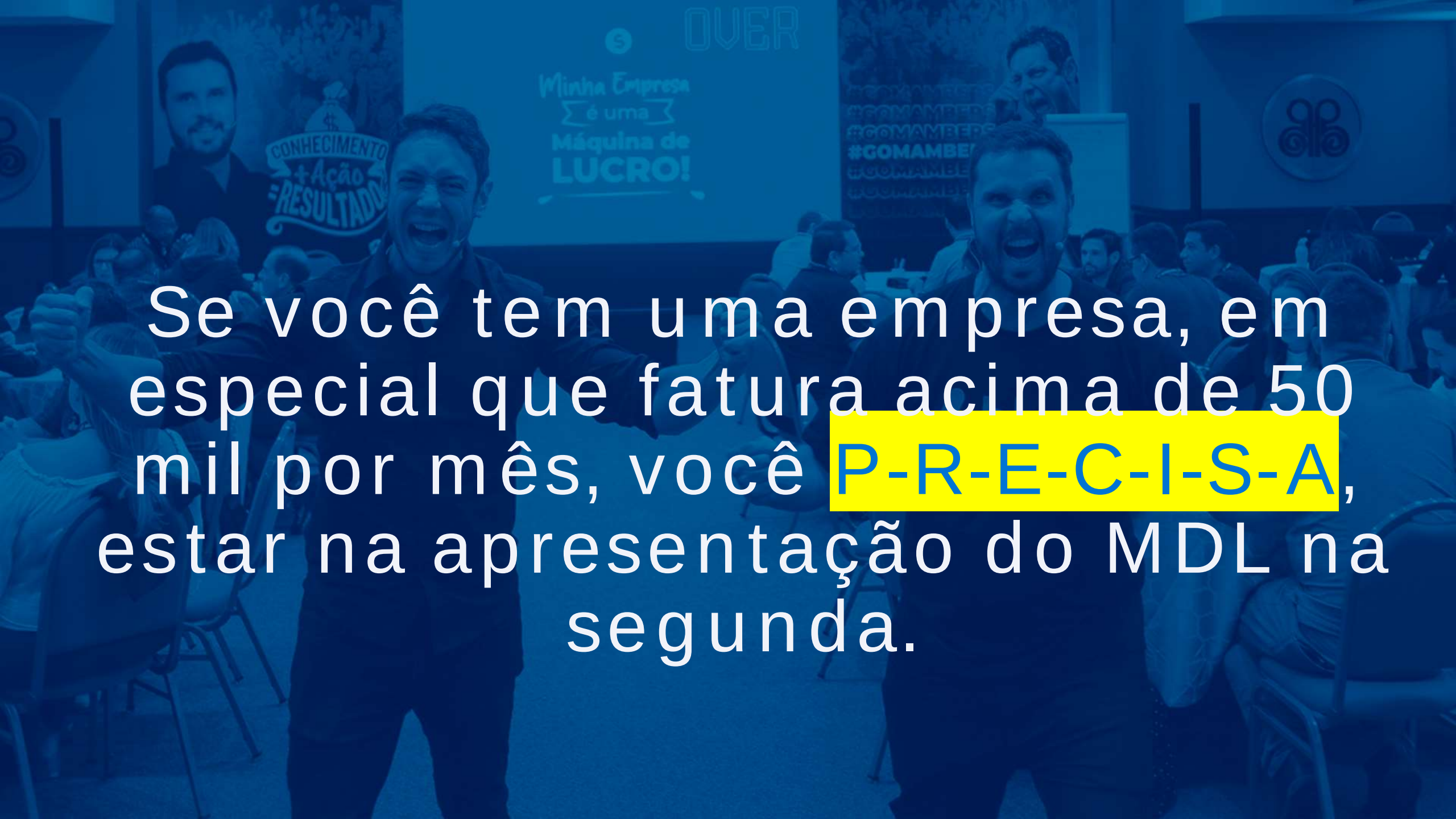
Temos um código de cultura bem forte, que expulsa quem não se adequa rs

12:13

Estamos caminhando rsrs

12:13



The background image shows a man in a dark shirt cheering with his arms outstretched at a conference. Behind him are several posters. One on the left says 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. A central poster reads 'Minha Empresa Σ é uma Máquina de LUCRO!'. To the right, a poster features the hashtag '#GOMAMBE' repeated. The entire scene is overlaid with a blue tint.

Se você tem uma empresa, em especial que fatura acima de 50 mil por mês, você **P-R-E-C-I-S-A**, estar na apresentação do MDL na segunda.

“Como funciona? Quanto custa? Será que é pra mim? Tem garantia?”

1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: **quarta, às 14h e às 19h** faremos uma reunião para apresentar todos estes detalhes do Máquina de Lucros
3. Compareça a esta reunião com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Se o MDL for para você, entre no Programa e faça acontecer!

Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros





**ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO**

SESSÃO DE MENTORIA

Contexto do negócio (Segmento + N°
funcionários) + DESAFIO



Download dos
materiais de hoje



Amanhã: 13h44 em ponto até 19h





WORKSHOP PRESENCIAL

GESTÃO

DE PESSOAS



 View 

✓ Speaker 

Gallery 

Multi-speaker 

Immersive 

Aqui você está em um
momento de foco único

PARA A SUA EXPERIÊNCIA SER AINDA MELHOR

- **ABRA A CÂMERA :)**
- COLOQUE SEU NOME NO ZOOM
COMO “**SEU NOME - RAMO DA
SUA EMPRESA - N°
FUNCIONÁRIOS**”
- TEREMOS MOMENTO DE
INTERAÇÃO: **INTERAJA!**



SOBRE HORÁRIOS

13H44 ATÉ 19H

SEM PAUSA,
NEM PIPI BREAK

#FirmesAtéOFim

SORTEIO!

Quem está com sorte?!

SESSÃO DE MENTORIA INDIVIDUAL SOBRE
ESTRATÉGIA E GESTÃO DE PESSOAS
com um dos sócios da 4blue

VALOR: R\$ 5.000

Sorteio: Hoje - Tem que estar ao vivo



Materiais Extras
Serão liberados ao final

Nós vamos dar o melhor dos
nossos 50%.
Você pode escolher dar ou não
o melhor do seus 50%.

Bora 100%?

Os 5 Pilares da Gestão de Pessoas



Quem aqui tem
metas muito claras
de faturamento e de
lucro para o negócio?

Como dar metas e uma
visão de crescimento
para a sua equipe se
nem você mesmo tem
metas?

Afinal, empresário que é
empresário tem
M-E-T-A-S

Mas, antes de estabelecer
metas, precisamos vencer
outro teto invisível que existe
em cada um de nós!

SABE ONDE ESTÁ O MAIOR
TETO INVISÍVEL NA MAIORIA
DOS EMPRESÁRIOS?
NA
MENTALIDADE!

#épossívelsim

“Agora eu não falo mais que eu tenho um “cafézinho”, eu me posiciono como empreendedora!

Eu também
consegui tirar 31
dias de férias”



#MáquinaDeLucros

Os melhores
querem crescer.

Portanto temos
que ter uma
Estratégia clara
de Crescimento



Vamos fazer um
exercício simples para
definir metas e te
ajudar a quebrar esse
teto invisível

Defina metas ousadas!

ANO				
FATURAMENTO MENSAL				
LUCRO MENSAL				
SALÁRIO MENSAL				

1º Quais são os seus números hoje?

- Faturamento mensal
- Lucro mensal
- Salário

2º Como você quer que esses números estejam daqui a 2 anos?

- Seja ousado!
- Mas ao mesmo tempo não pode fazer seu cérebro pensar que é completamente impossível

Quanto de Lucro esperar?

- Serviços: 20% a 30%
- Comércio: 10% a 20%
- Indústria: 7% a 12%

3º Como você quer que esses números estejam daqui a 4 anos?

- Seja ousado!
- Mas ao mesmo tempo não pode fazer seu cérebro pensar que é completamente impossível

4º Faça um novo cenário de 4 anos, mas multiplique por 10x o seu faturamento atual

Qual é o seu sentimento ao
olhar essa meta ousada?

CUIDADO COM A MINHOCA DO CAPIROTO



Calcule sua DISTRIBUIÇÃO DE LUCROS em 2028.

- Multiplique o Lucro Mensal x 12
- Multiplique por 40% (x 0,40)
 - Considerando que 40% do lucro anual foi distribuído

Se você não conseguir nem
sequer sonhar, você não vai
conseguir realizar

Refleta

- O que você está fazendo hoje que te ajuda a chegar lá?
- O que você está fazendo hoje que talvez te atrapalhe?

**“O que te trouxe até aqui,
não é o que vai te levar
para o próximo nível”**

Dá pra alcançar essa meta
super ousada?!

Mas fazendo as mesmas
coisas que foram feitas até
hoje, chegaremos lá?

O SEU NEGÓCIO É GESTÃO



SÃO OS PROFISSIONAIS QUE GANHAM O JOGO



Os 6 desafios universais de todo empresário(a)

- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
- Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
- Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
- Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
- Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
- Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?

O CAMINHO PARA O SEU NEGÓCIO CRESCER!



**Gestão de Pessoas é apenas uma
parte do todo.**

A sua empresa é uma máquina.

**E como uma máquina, para funcionar
bem ela precisa das outras
engrenagens muito bem alinhadas.**

O que é uma Empresa Máquina de Lucros?

- Cresce bem e de forma consistente as vendas
- Funciona mesmo quando você está de férias
- Lucra mesmo em tempos de crise



Diagnóstico Máquina de lucros

Agora, vamos fazer um pequeno **diagnóstico** para entender o atual momento da sua empresa e o caminho que você precisa trilhar para transformar a sua empresa em uma máquina de lucros

Responda cada questão com SIM ou NÃO:

FINAN

Responda cada questão com SIM ou NÃO:

1 - Voc
financ

2 - Voc
metas

3 - Vo
fórmu

Quant

ESTRA

4 - Vo
pensa

5 - Vo
comp
atend

6 - Vo

FINANÇAS

1 - Você, em geral, toma decisões com base nos números financeiros? (Seu lucro, seu ponto de equilíbrio, etc...)

☐ Sim ☐ Não

2 - Você analisa seus resultados financeiros todo mês e tem metas claras de faturamento e, sobretudo, lucro?

☐ Sim ☐ Não

3 - Você coloca preço nos seus produtos com base em uma fórmula matemática financeira?

☐ Sim ☐ Não

Quantos “Sim” você deu nas questões de Finanças?

SEJA MUITO SINCERO(A)
CONSIGO, MAS ENTENDA QUE
CADA **NÃO** SIGNIFICA MENOS
CRESCIMENTO, MENOS
VENDAS, MENOS LUCRO,
MENOS TEMPO

FINANÇAS

Como garantir lucro,
mesmo em tempos
de crise?



Finanças

- 1- Você, em geral, toma decisões com base nos números financeiros? (Seu lucro, seu ponto de equilíbrio, etc...)
- 2- Você analisa seus resultados financeiros todo mês e tem metas claras de faturamento e, sobretudo, lucro?
- 3- Você coloca preço nos seus produtos com base em uma fórmula matemática-financeira?

ESTRATÉGIA

Como crescer e
vencer num mercado
tão concorrido?



Estratégia

4- Você traça objetivos e metas com base em uma estratégia pensada com antecedência?

5- Você tem um diferencial claro? Uma razão forte para o cliente comprar de você e não do seu concorrente? (os qualidade de atendimento não é diferencial)

6- Você faz, pelo menos 1x por ano, um Planejamento Estratégico? Ou seja, para alguns dias para analisar resultado e planejar o futuro do negócio?

MARKETING

Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?



Marketing

7 - Sua empresa tem uma identidade visual unificada, logotipo e imagens coordenadas com cores e fontes escolhidas para usar nas suas comunicações impressas e digitais?

8 - Você tem uma estratégia ativa de Marketing? Ou seja, tem ações planejadas, investe em anúncios, testa e metrifica abordagens diferentes de captação de leads e clientes?

Marketing

9 - Você faz pesquisas regularmente para conhecer o perfil dos seus clientes (idade, classe social, onde moram, e como chegam até você)?

VENDAS

Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?



Vendas

10- Você listou as principais objeções do seu cliente e tem uma estratégia clara para contornar cada uma?

11- Você pega o contato telefônico ou email dos clientes e usa isso para se manter em contato regularmente? (mesmo que não seja comum no seu setor)

12- Seu processo de vendas ou de atendimento tem etapas claras, com roteiros planejados focando em aumentar a taxa de conversão da venda?

PRODUTIVIDADE

Como garantir
eficiência e qualidade,
mesmo quando você
não está por perto?



Processos

13 - Você tem "check list" (um passo a passo) para as principais tarefas que envolvem a venda, atendimento e serviço ao cliente?

14 - Você consegue ter uma rotina organizada e tempo livre para olhar e pensar a estratégia do negócio?

15 – Quando um colaborador novo entra na empresa, existem vídeos, treinamentos e check-lists prontos de como executar sua função??

PESSOAS

Como atrair boas
pessoas e criar um time
altamente engajado com
o crescimento?



Pessoas

16 - Se você se ausentar por alguns dias, sua empresa continua a funcionar normalmente?

17 - Sua empresa contrata com alguma constância cursos para treinar seus funcionários?

18 - Você aplica feedbacks construtivos com seus funcionários?

SOME TODOS OS SIM´S

FAZENDA DE PROBLEMAS

Ou você muda ou você quebra



Até 8 pontos!

PAGADORA DE BOLETOS

Não vê a cor do dinheiro



9 a 13 pontos

LABORATÓRIO DE DINHEIRO

Sabe fazer dinheiro



14 a 16 pontos

MÁQUINA DE LUCROS

Sabe ter lucro e crescimento



17 a 18 pontos

"Quando eu fiz esse teste pela primeira vez eu era uma fazenda de problemas, agora sou um laboratório de dinheiro"

#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros



É hoje eu sou uma laboratório de lucro, de fazer dinheiro, gente.



NÃO TOLERE
continuar como
“Fazenda de
Problemas” ou
“Pagadora de
Boletos”

Se em apenas 3
meses a Camila
conseguiu, você
consegue também!



Mentoria Estratégica
e Gestão

Consultoria
Financeira

Programa de
Aceleração

Capacitação
Colaboradores e Líderes



DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

“Como funciona? Quanto custa? Será que é pra mim? Tem garantia?”

1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: **quarta, às 14h e às 19h** faremos uma reunião para apresentar todos estes detalhes do Máquina de Lucros
3. Compareça a esta reunião com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Se o MDL for para você, entre no Programa e faça acontecer!

Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



O caminho para o seu negócio 10x



BEM VINDO A
PROFISSÃO MAIS
DIFÍCIL DO MUNDO!

SÃO OS PROFISSIONAIS QUE GANHAM O JOGO



**“É impossível fazer
isso sozinho”
É!**

Sozinho
realmente é
impossível,
você precisa de
pessoas

- ✓ Colaboradores
- ✓ Sócios
- ✓ Mentores
- ✓ Comunidade





Você precisa de mentores

Toda pessoa
extremamente rica
que eu já conheci teve
um mentor em algum
momento da vida



TENHA MENTORES!

The image shows two men in the foreground, both cheering with their arms raised and mouths open. The man on the left is wearing a dark long-sleeved shirt, and the man on the right is wearing a dark t-shirt with the '4blue' logo. They are standing in front of a large audience seated at round tables. In the background, there are several posters. One on the left features a man's face and the text 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. A central poster says 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!'. To the right, a poster displays the hashtag '#GOMAMBE' multiple times. The entire scene is overlaid with a blue tint.

TENHA BONS MENTORES!

R\$ 8.500/mês para um Consultor Financeiro

Era um treinamento presencial de 3 dias...

Na metade do segundo dia um empresário levanta a mão e pede pra falar...

Acabei de reduzir 102 mil reais de custo no ano..

Uau!! Como assim? Compartilha com a gente!

- Rescindi o contrato com o meu consultor financeiro que está há 4 meses e não me mostrou nem metade do que você ensinou em um dia e meio de treinamento...



The image shows two men in the foreground, both cheering with their arms raised and mouths open. The man on the left is wearing a dark long-sleeved shirt, and the man on the right is wearing a dark t-shirt with the '4blue' logo. They are standing in front of a large audience seated at round tables. In the background, there are several motivational posters. One poster on the left features a man's face and the text 'CONHECIMENTO + Ação = RESULTADO'. Another poster in the center says 'Minha Empresa é uma Máquina de LUCRO!'. A third poster on the right has the text '#GOMAMBE' repeated multiple times. The entire scene is overlaid with a blue tint.

TENHA BONS MENTORES!



Pra terminar de quebrar o
teto da
MENTALIDADE

Mentalidade de Crescimento:
**“Se alguém fez, é porque
é possível e eu também
posso fazer”**

O primeiro homem a correr 1 milha em menos de 4 minutos

- ✓ Era considerado “o maior objetivo do esporte”, algo “indescritível e aparentemente inatingível”.
- ✓ Fisiologistas diziam que era impossível o corpo humano fazer tal proeza.
- ✓ Em 1954 ele fez o impossível: 3:59:04



O primeiro homem a correr 1 milha em menos de 4 minutos

- ✓ Era considerado “o maior objetivo do esporte”, algo “indescritível e aparentemente inatingível”.
- ✓ Um mês depois, seu principal rival quebrou o recorde.
- ✓ E nos 3 anos seguintes, outros 15 atletas fizeram a 1 milha em menos de 4 minutos.





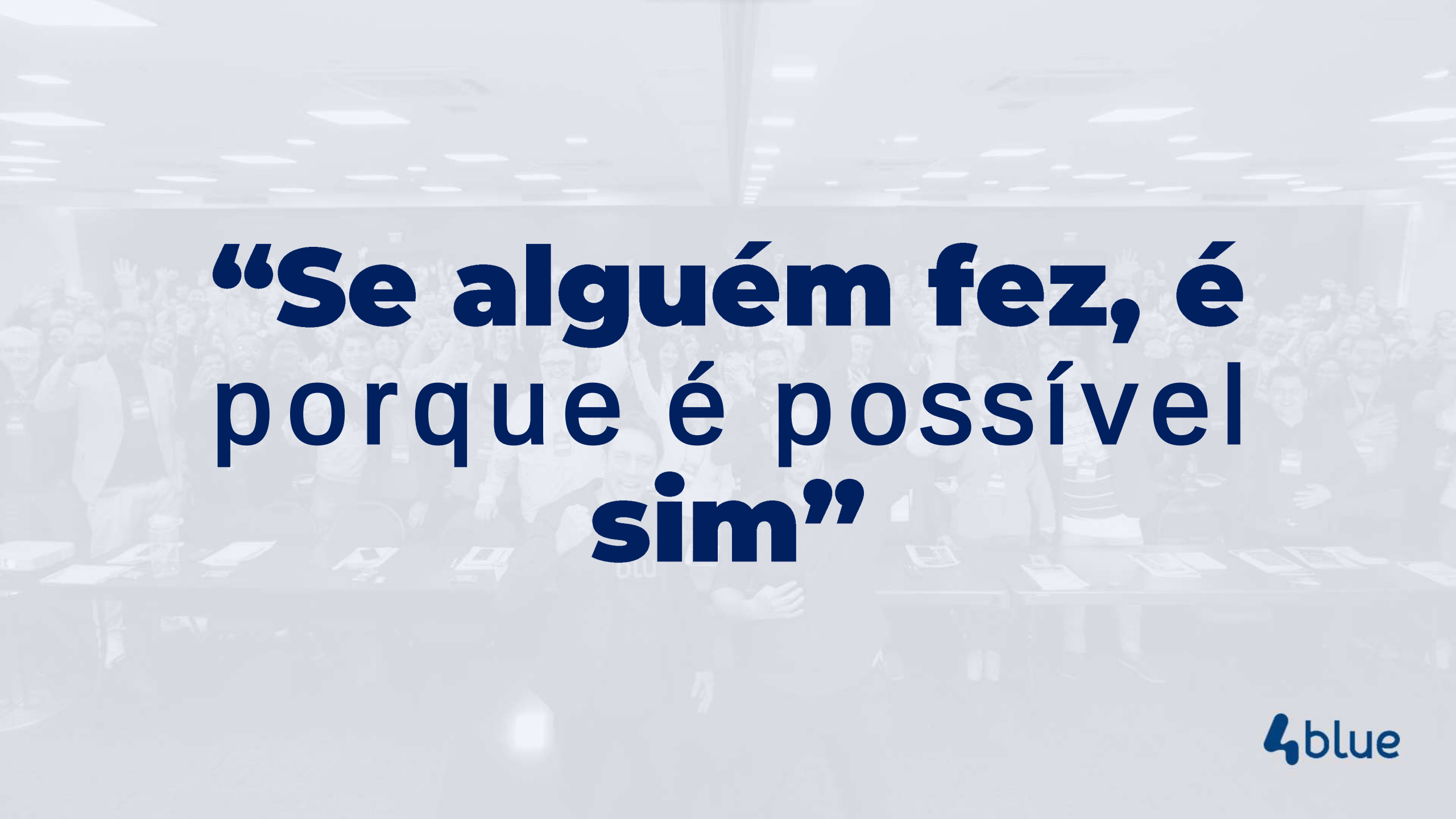
Os melhores
querem crescer.

Portanto temos
que ter uma
Estratégia clara
de Crescimento





#épossívelsim



**“Se alguém fez, é
porque é possível
sim”**

Temos um
orgulho imenso de
saber onde
chegamos...

E ASSIM NOSSO
FATURAMENTO
CRESCER...

2009 >> R\$1.052,00/mês

2010 >> R\$1.959,00/mês

2011 >> R\$3.586,00/mês

2012 >> R\$5.744,00/mês

2013 >> R\$9.978,00/mês

2014 >> R\$18.599,00/mês

Curso MKT Digital

2015 >> R\$17.919,00/mês

Queda

2016 >> R\$32.322,00/mês

Mentoria

2017 >> R\$84.345,00/mês

2018 >> R\$275.122,00/mês

2019 >> R\$319.557,00/mês

2020 >> R\$585.449,00/mês

2021 >> R\$901.544,00/mês

2022 >> R\$1.056.636,00/mês

2023 >> R\$ 1.137.140,00/mês

Temos um
orgulho imenso de
saber onde
chegamos...

**Mas sabemos que
não foi sorte**

TODOS QUEREM TER UMA
EMPRESA MÁQUINA DE
LUCROS, MAS QUANTOS ESTÃO
DISPOSTOS A PAGAR O PREÇO?!



Engrenagens da Máquina de Lucros

- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
- Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
- Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
- Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
- Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
- Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?



Engrenagens da Máquina de Lucros

- Como garantir lucro, mesmo em tempos de crise?
- Como crescer e vencer num mercado tão concorrido?
- Como atrair o cliente certo que já chega louco para comprar?
- Como garantir mais vendas para cada contato que chega até você?
- Como garantir eficiência e qualidade, mesmo quando você não está por perto?
- Como atrair boas pessoas e criar um time altamente engajado com o crescimento?

Fácil fazer tudo isso?

Fácil não é...

Mas se você quer ter
uma empresa que
cresce. Não é uma
escolha. É necessário!

Fazer o que é fácil, todo
mundo faz!

#ÉPossívelSim



Os 5 Pilares da Gestão de Pessoas



**ESTRATÉGIA DE
CRESCIMENTO**

Entre:

Alguém que
está ali só pra
**“receber o
seu”**



Alguém que
está ali para
**“chamar de
seu”**

Existe uma ponte

Ciclo vicioso da relação funcionário x empresa

A empresa que vê o
funcionário como
um “mal necessário”

Alguém que
está ali só pra
**“receber o
seu”**

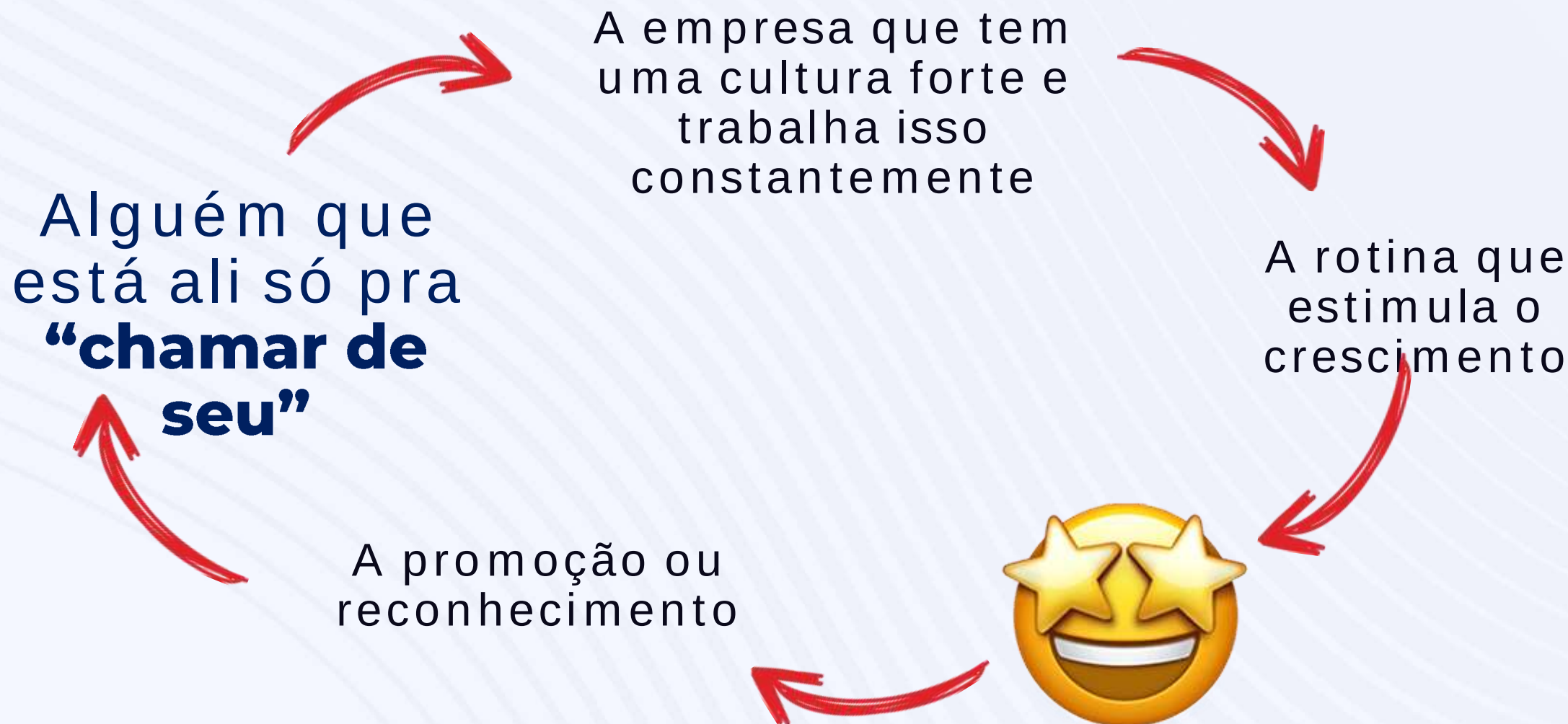
A rotina
desestimulante

O fim da contratação
que mais parece um
divórcio



Quebre o ciclo

Ciclo vicioso da relação funcionário x empresa



#épossívelsim

“Meu sonho era ter uma empresa que as pessoas gostassem de trabalhar e é muito difícil conseguir isso.

Com o Prime RH, consegui fazer isso! É muito bom ver a equipe feliz!”



7 estratégias para manter a sua equipe engajada

Lembrete do Sorteio

Quem está com sorte?!

SESSÃO DE MENTORIA INDIVIDUAL SOBRE
ESTRATÉGIA E GESTÃO DE PESSOAS
com um dos sócios da 4blue

VALOR: R\$ 5.000

Sorteio: Hoje - Tem que estar ao vivo

1

Alinhe as expectativas
com todos da equipe

Alinhe as expectativas com todos da equipe

- Deixe claro quais são os entregáveis e responsabilidades essenciais de cada um.
- Deixe claro que tipos de comportamentos são esperados (alinhado ao código de cultura).
- Marque uma conversa com todos da sua equipe para fazer esse alinhamento.

Se as pessoas não sabem exatamente o que você espera delas, você vai dar feedback com base no que?

Indo um pouco mais além:
Tenha uma boa descrição de
cargos para cada colaborador

Material extra do passo a passo de como montar uma descrição de cargos

APOSTILA

PÁGINA

31

MATERIAL BÔNUS

É importante que todos tenham clareza de quais são suas responsabilidades dentro da empresa. Para isso, é crucial que você tenha uma boa descrição de cargos. **Vamos disponibilizar para você dois exemplos de descrição de cargos para que você possa se inspirar**

Para ter acesso, é só apontar a sua câmera para QR CODE ao lado!



Descrições de cargos
claras e um código de
cultura sólido são a
bússola que mantém
nossa equipe alinhada e
motivada

2

Crie uma cultura de
feedback

Feedback é um “retorno” sobre o desempenho ou comportamento de alguém, com o objetivo de apoiar seu desenvolvimento e aprimoramento

O Feedback acontece no dia a dia. Seja com um reforço positivo, seja com um ponto de melhoria

Mas também deve haver momentos formais de feedback:

Crie uma rotina de feedbacks

- Defina um período: mensal, bimestral ou trimestral
- Marque o compromisso na agenda
- Tenha um local reservado para conversa 1 a 1
- Peça para o colaborador se autoavaliar
- Avalie as competências técnicas e comportamentais (descrição de cargos e código de cultura)
- Saia da reunião com um combinado

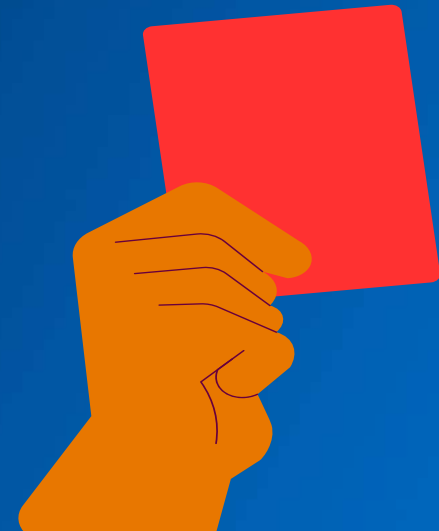
Um líder é um gestor de
acordos.

É o feedback que vai manter
todo mundo alinhado com as
expectativas da empresa

**“E o que fazer se mesmo
com os feedbacks, o
colaborador não
melhora”**

Política de ouro para feedback

- Cartão Azul
- Cartão Amarelo
- Cartão Vermelho



Se um colaborador se
surpreender ao ser
mandado embora,
você **errou** como líder

3

Pague salário
emocional

Salário emocional

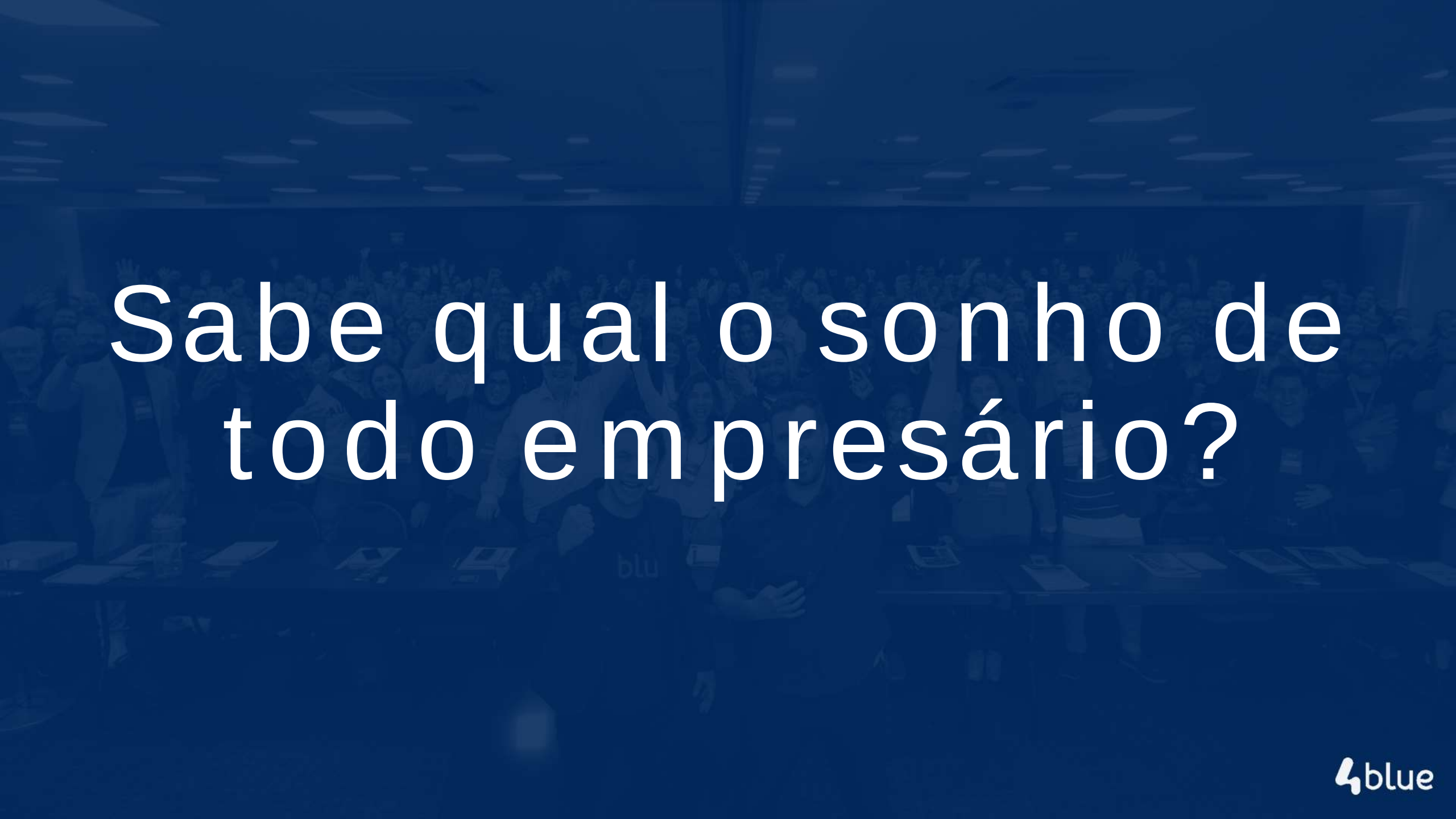
- Deixar um post it com elogio no monitor
- Enviar uma carta de punho por correio
- **Criar um sistema de “funcionário do mês”**
- Dar um vale presente (cinema, restaurante, show)
- Dar folga em uma sexta feira
- Convidar a família para vir no trabalho
- Conversar com o colaborador sobre os sonhos dele
- Perguntar como está a família
- Mandar uma carta para a família na efetivação do período de experiência.

Salário emocional



Não pague só
salário
emocional





Sabe qual o sonho de
todo empresário?

Ter uma equipe que pensa
como dono, resolve problemas
como dono e por isso tira sua
sobrecarga!

Os próximos 3 itens vão te ajudar com isso

4

Envolva sua equipe na
construção

Uma ferramenta
poderosa da
neuromotivação:

Efeito IKEA



Pesquisa com origamis

- Quando as pessoas criavam, estavam dispostas a pagar \$0,23
- Quando não participavam da criação, estavam dispostas a pagar \$0,05

As pessoas valorizaram 5x mais aquilo em que participaram da criação!



QUANDO PARTICIPAMOS
DA CRIAÇÃO DE ALGO
NÓS DAMOS MUITO MAIS
VALOR

SE SEUS COLABORADORES NÃO
ESTÃO PARTICIPANDO DA
CRIAÇÃO SERÁ QUE VOCÊ NÃO
ESTÁ SÓ EMPURRANDO SUAS
DECISÕES GOELA ABAIXO?

Quando seu
colaborador participa,
ele não é mais um
funcionário. É um
parceiro!

Para criar o “senso de dono”

- Envolver as pessoas nas decisões
- Deixe as pessoas opinarem, discordarem, pensarem
- Permita que os colaboradores implantem suas ideias
- **TENHA MAIS TRANSPARÊNCIA SOBRE O DESEMPENHO DA EMPRESA**

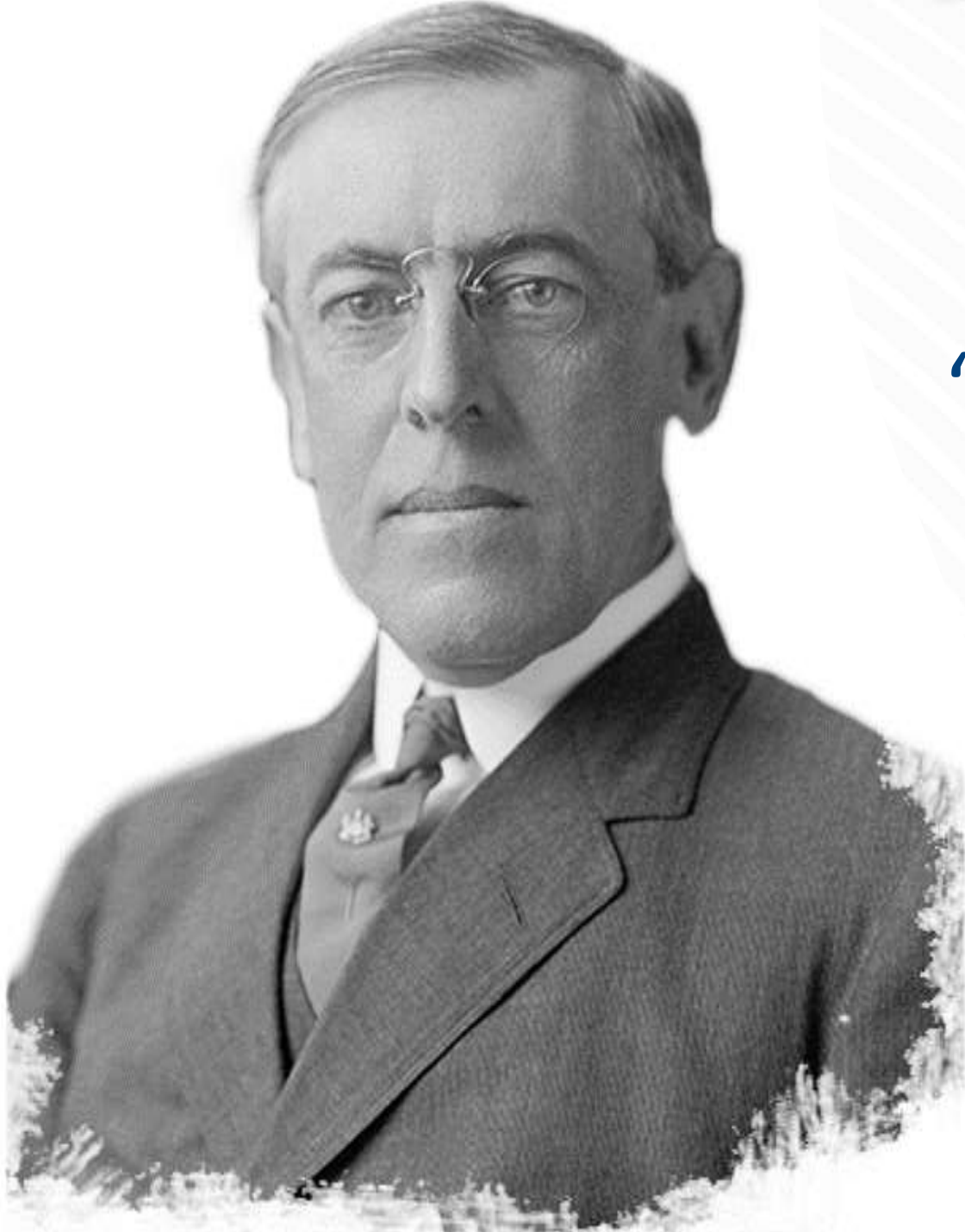
Como compartilhamos os resultados com todos

Comparação Trimestral FC

Período A				Período B				
07/2023		à 09/2023		10/2023		à 12/2023		
		PERÍODO A			PERÍODO B			
▶ MOSTRAR CONTAS FILHAS		TOTAL	MÉDIA	AV	TOTAL	MÉDIA	AV	AH
LUCRO OPERACIONAL		622.572,43	207.524,14	22,2%	328.081,41	109.360,47	10,4%	-47,3%
▶ RECEITA/FATURAMENTO		2.807.328,60	935.776,20	100,0%	3.150.828,27	1.050.276,09	100,0%	12,2%
▶ CUSTOS VARIÁVEIS		-512.538,32	-170.846,11	18,3%	-751.272,29	-250.424,10	23,8%	46,6%
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		2.294.790,28	764.930,09	81,7%	2.399.555,98	799.851,99	76,2%	4,6%
▶ DESPESAS FIXAS		-818.411,91	-272.803,97	29,2%	-1.099.459,75	-366.486,58	34,9%	34,3%
LUCRO OPERACIONAL ANTES DOS INVESTIMENTOS		1.476.378,37	492.126,12	52,6%	1.300.096,23	433.365,41	41,3%	-11,9%
▶ INVESTIMENTOS		-853.805,94	-284.601,98	30,4%	-972.014,82	-324.004,94	30,8%	13,8%
DESPESA OPERACIONAL TOTAL		-2.184.756,17	-728.252,06	77,8%	-2.822.746,86	-940.915,62	89,6%	29,2%
LUCRO OPERACIONAL		622.572,43	207.524,14	22,2%	328.081,41	109.360,47	10,4%	-47,3%
▶ MOVIMENTAÇÕES NÃO OPERACIONAIS		-186.650,12	-62.216,71	6,6%	-138.426,48	-46.142,16	4,4%	-25,8%
RESULTADO LÍQUIDO		435.922,31	145.307,44	15,5%	189.654,93	63.218,31	6,0%	-56,5%
PONTO DE EQUILÍBRIO ANTES DO INVESTIMENTO		1.001.203,11	333.734,37	35,7%	1.443.687,45	481.229,15	45,8%	44,2%
PONTO DE EQUILÍBRIO COM INVESTIMENTO		2.045.705,46	681.901,82	72,9%	2.720.028,49	906.676,16	86,3%	33,0%

*13 salário

*Eventos



“EU NÃO USO APENAS O
MEU CÉREBRO, MAS
TODOS AQUELES QUE
POSSO PEGAR
EMPRESTADO”

Woodrow Wilson

5

Dê metas e objetivos
para a sua equipe

Experimento do salto com vara

- Um grupo de cientistas desafiou um atleta a realizar os saltos sem o sarrafo.
- Com o sarrafo, ele acertava 8 saltos em uma série de 10.
- Sem o sarrafo, ele acertou 4 saltos em uma mesma série de 10.



Sem metas, você e a sua
equipe estão ficando muito
aquém do que realmente
podem alcançar!

Estudo do poder das metas: Edwin A. Locke e Gary P. Latham

- Metas específicas e desafiadoras aumentam o desempenho da equipe.
- Prazos apertados melhoram o ritmo de trabalho do que prazos frouxos.
- Assumir um compromisso público com a meta, aumenta o compromisso pessoal.



Você tem metas
claras para o
negócio?!

Como dar metas para
a sua equipe se nem
você mesmo tem
metas?

Empresário que é
empresário tem
M-E-T-A-S

Desafio de curto prazo

- Realize uma reunião de equipe para comunicar os objetivos e metas da empresa para o próximo trimestre.
- Estabeleça algum tipo de remuneração variável para os próximos 15 ou 30 dias

Pense em algo simples

Estabeleça 2 metas – “boa” e “ótima”

Tenha, minimamente, uma validação financeira

- Faça as pessoas falarem: o que precisamos melhorar para alcançarmos esta meta

6

Crie sistemas de
recompensas que mantenha
a equipe engajada

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Premissa: uma parte dos nossos resultados será distribuída
- Estabeleça critérios 100% claros

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Forma 1 (mais avançada): X% do Lucro Operacional do [Semestre] será distribuído entre todos, de acordo com a avaliação de desempenho

PLR - Participação nos Lucros e Resultados

- Forma 2 (mais fácil): Se batermos X meta de Faturamento e Y meta de Lucro, todos vão ganhar [1] salário extra
- Campanhas pontuais de incentivo funcionam muito bem também

Planilha de Cálculo de Divisão de Lucros

Explicação do uso da planilha

[CLIQUE AQUI](#)

Período avaliação PLR

Início

01/02/2023

Fim

01/08/2023

Valor								\$	10.000,00
Nome Colaborador	Líder	Admissão	Peso do cargo	Tempo	Avalia Ind.	Cultura	%	PPR por pessoa	
a	Nome do Líder	01/03/2023	1	85%	1,0	1,2	24,44%	R\$ 2.443,83	
b	Nome do Líder	09/08/2021	0,5	100%	0,8	1,0	9,64%	R\$ 963,69	
c	Nome do Líder	18/05/2023	1,0	41%	0,5	0,8	3,99%	R\$ 399,32	
d	Nome do Líder	27/08/2019	0,6	100%	1,2	1,0	17,35%	R\$ 1.734,64	
e	Nome do Líder	13/04/2020	1,0	100%	0,5	0,8	9,64%	R\$ 963,69	
f	Nome do Líder	05/07/2023	0,5	15%	0,8	1,0	1,44%	R\$ 143,75	
g	Nome do Líder	14/02/2023	0,5	93%	0,8	0,8	7,16%	R\$ 715,58	
h	Nome do Líder	17/02/2023	1,0	91%	1,0	1,2	26,36%	R\$ 2.635,50	
				100%			0,00%	R\$ 0,00	
				100%			0,00%	R\$ 0,00	

Partnership

- O colaborador compra ou ganha um pequeno % da empresa
- Poderosa ferramenta de engajamento e retenção
- Contrate um advogado para isso

7

Promova atividades que
aumentem a integração da
equipe

Promova alguma atividade que aumente a integração da equipe. Algo que faça as pessoas se conhecerem mais e riem junto.

- Exemplo:
- Cozinhar ou almoçar juntos
- Imagem & Ação
- 2 verdades e 1 mentira
- Faça um exercício para que as pessoas se conheçam

Faça reuniões periódicas de alinhamentos

- Relembre o código de cultura, os desafios e as metas
- Fale sobre as novidades
- Fale sobre os erros e acertos
- Faça reconhecimentos dos funcionários
- Etc

Exemplo da sitextil

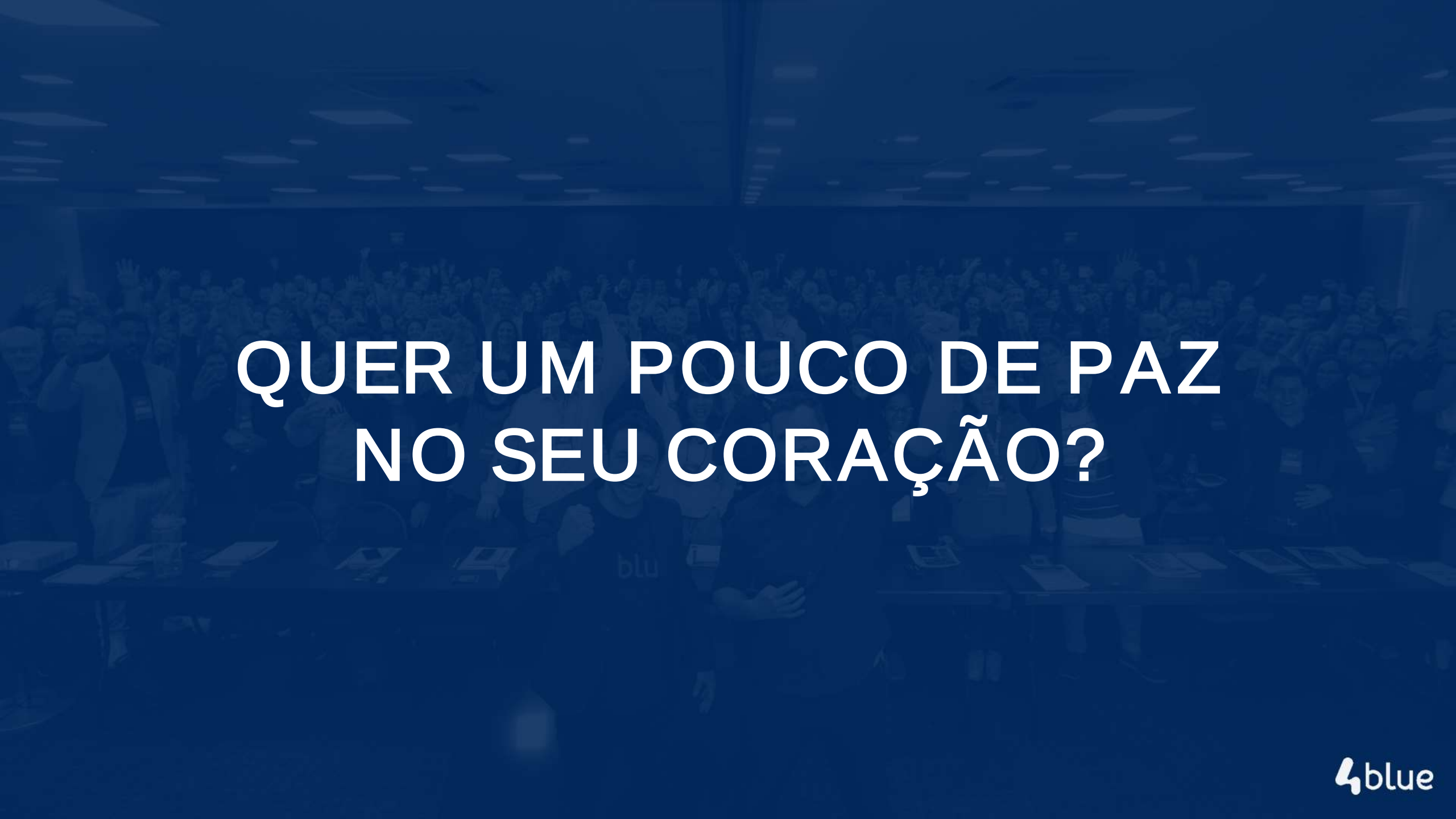


7 estratégias para manter a sua equipe engajada

1. Alinhe as expectativas com todos da equipe
2. Crie uma cultura de feedbacks
3. Pague salário emocional
4. Envolver sua equipe na construção
5. Dê metas e objetivos para a sua equipe
6. Crie sistemas de recompensas que mantenha a equipe engajada
7. Promova atividades que aumentem a integração da equipe

"Se a empresa não vê os trabalhadores como indivíduos únicos e valiosos, mas como ferramentas a serem descartadas quando não forem mais necessárias, então os funcionários, olharão para a firma como nada além de uma máquina de emissão de salários, sem outro valor ou sentido".

Mihaly Csikszentmihalyi



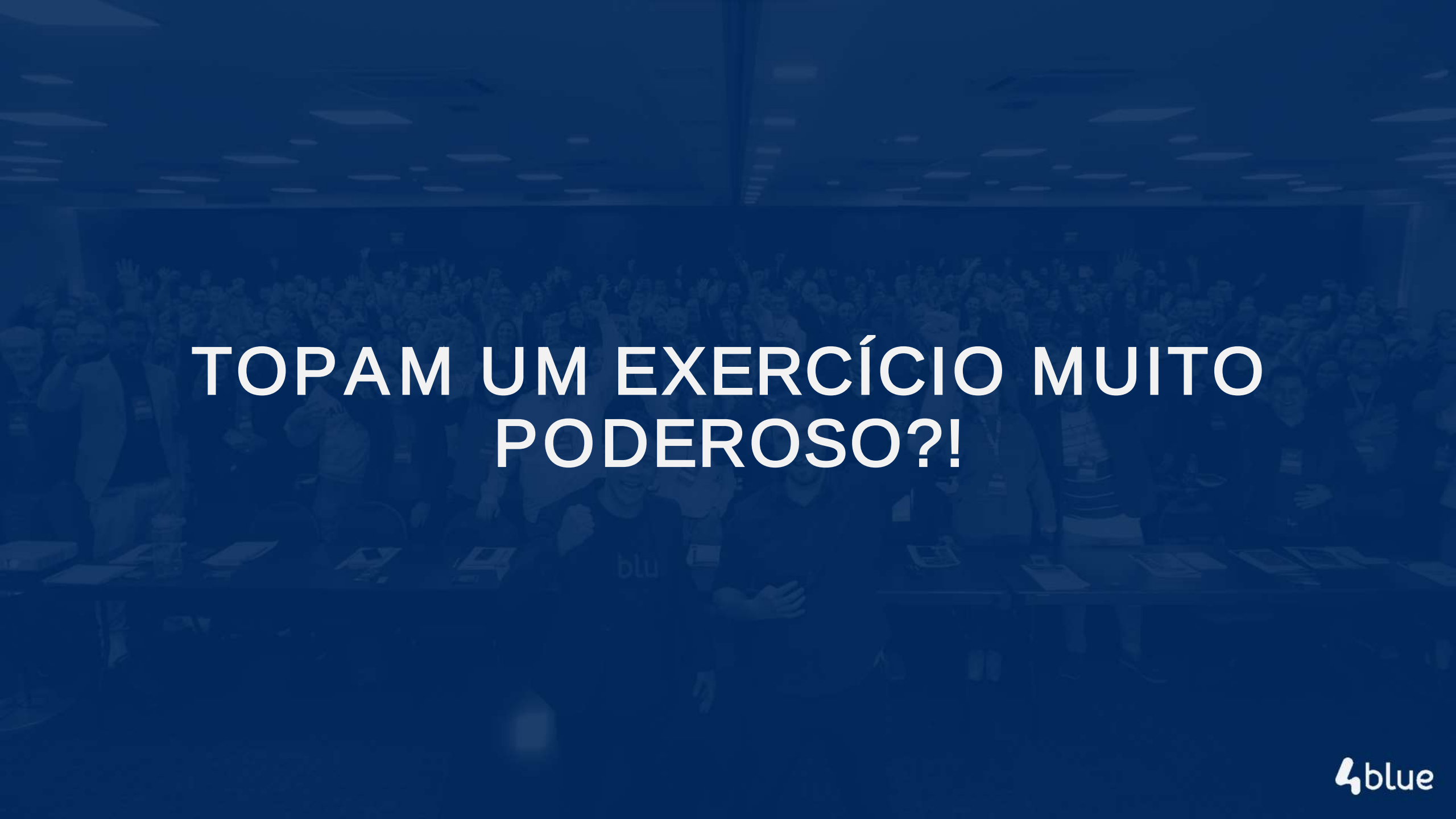
QUER UM POUCO DE PAZ
NO SEU CORAÇÃO?

A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall, cheering with their hands raised. They are wearing blue t-shirts with the word "blue" on them. The scene is dimly lit, with the crowd illuminated by stage lights. The overall mood is energetic and celebratory.

ESTAMOS FIRMES E FORTES?!

Você consegue enxergar que É **POSSÍVEL SIM** transformar sua empresa a partir do que estamos vendo aqui?!



A large crowd of people at a conference, many with their hands raised in excitement. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter.

**TOPAM UM EXERCÍCIO MUITO
PODEROSO?!**

A CARTA



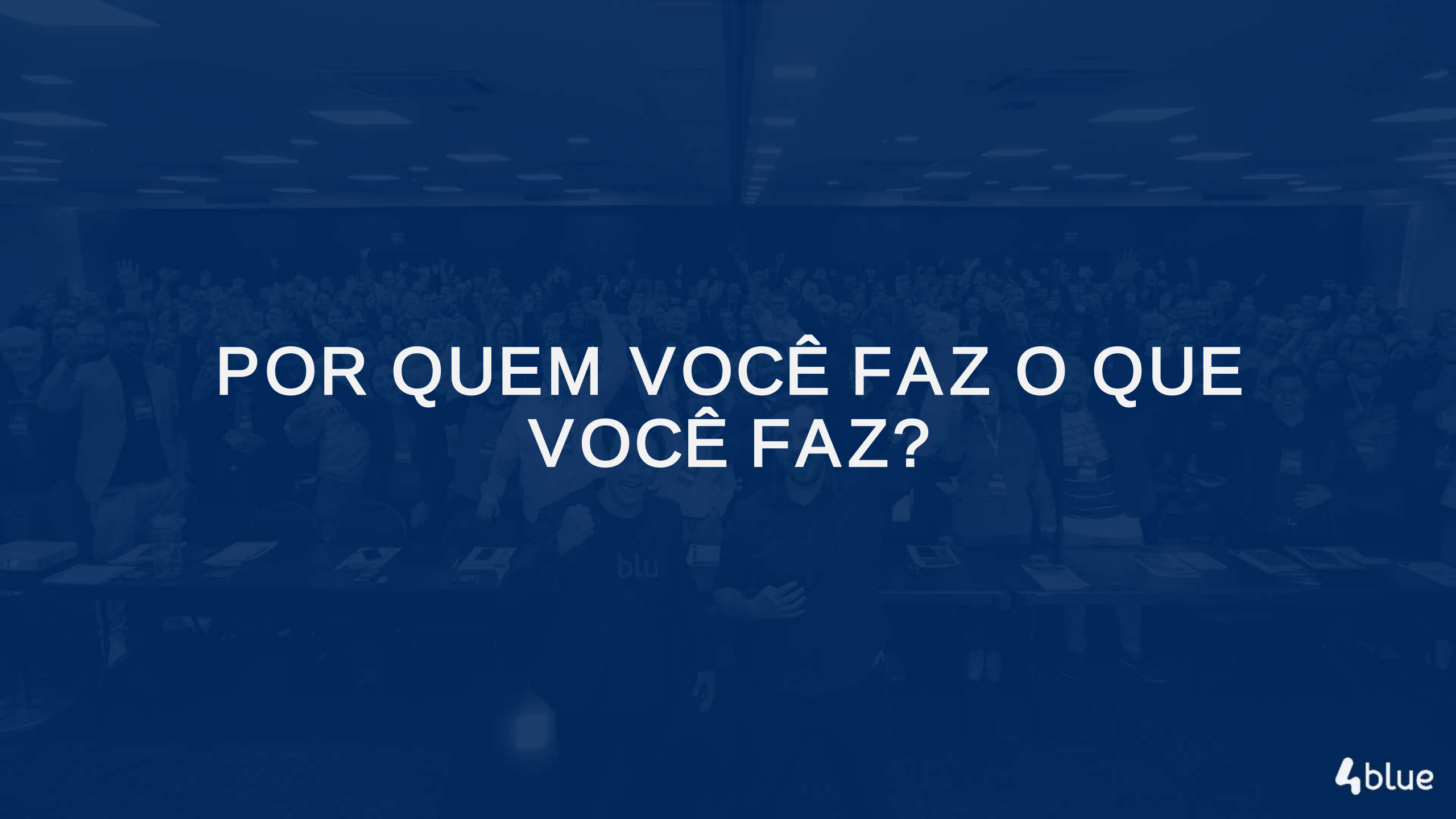


**Estamos em
2028!**

Pra tudo na vida
existem 2 caminhos...

#Épossívelsim
#máquinadelucros





POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE
VOCÊ FAZ?

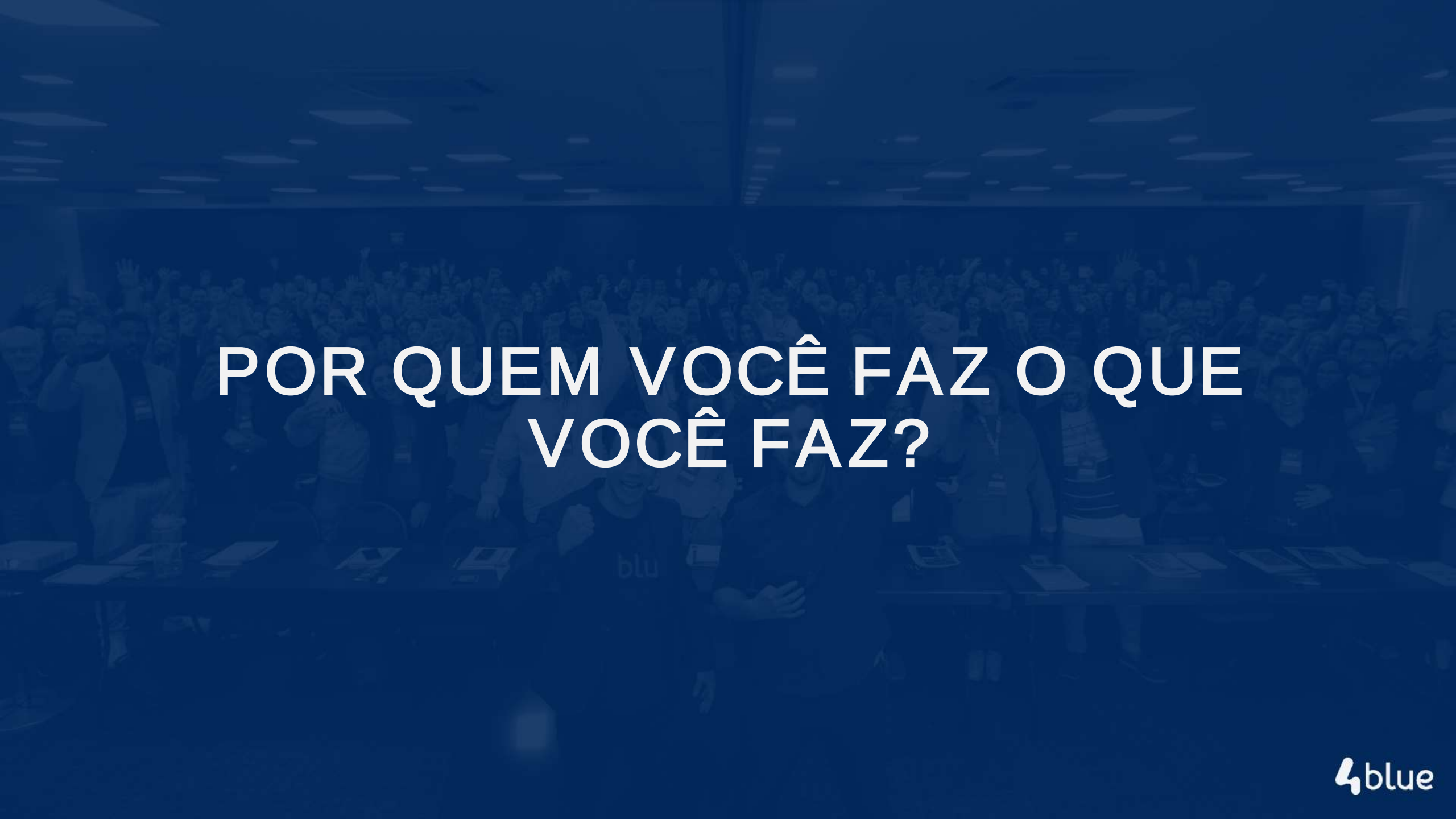












POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE
VOCÊ FAZ?

#épossível|sim



**Então é o que eu falo, você
aprender a gerir financeiramente
sua empresa e também acreditar
que você pode chegar aonde você
sempre sonhou.**

#Máquinade**Lucros**

QUANTO VALE PRA VOCÊ
VIVER O MELHOR DA VIDA
COM QUEM VOCÊ MAIS
AMA?

POR QUEM VOCÊ FAZ O QUE
VOCÊ FAZ?

O QUANTO VOCÊ ESTÁ
DISPOSTO(A) A FAZER DIFERENTE
PARA DAR O MELHOR PARA
ELES?

Pra tudo na vida
existem 2 caminhos...

1) Sozinho

2) Com ajuda



Programa Máquina de Lucros



IREMOS JUNTOS TRANSFORMAR SUA EMPRESA NUMA MÁQUINA DE LUCROS

- ✓ Cresce bem e de forma consistente as vendas
- ✓ Funciona mesmo quando você está de férias
- ✓ Lucra mesmo em tempos de crise

Mentoria Estratégica
e Gestão

Consultoria
Financeira

Programa de
Aceleração

Capacitação
Colaboradores e Líderes



DECIDIR

- 1. Finanças
- 2. Estratégia

VENDER

- 3. Marketing
- 4. Vendas

FAZER

- 5. Produtividade
- 6. Pessoas

“Como funciona? Quanto custa? Será que é pra mim? Tem garantia?”

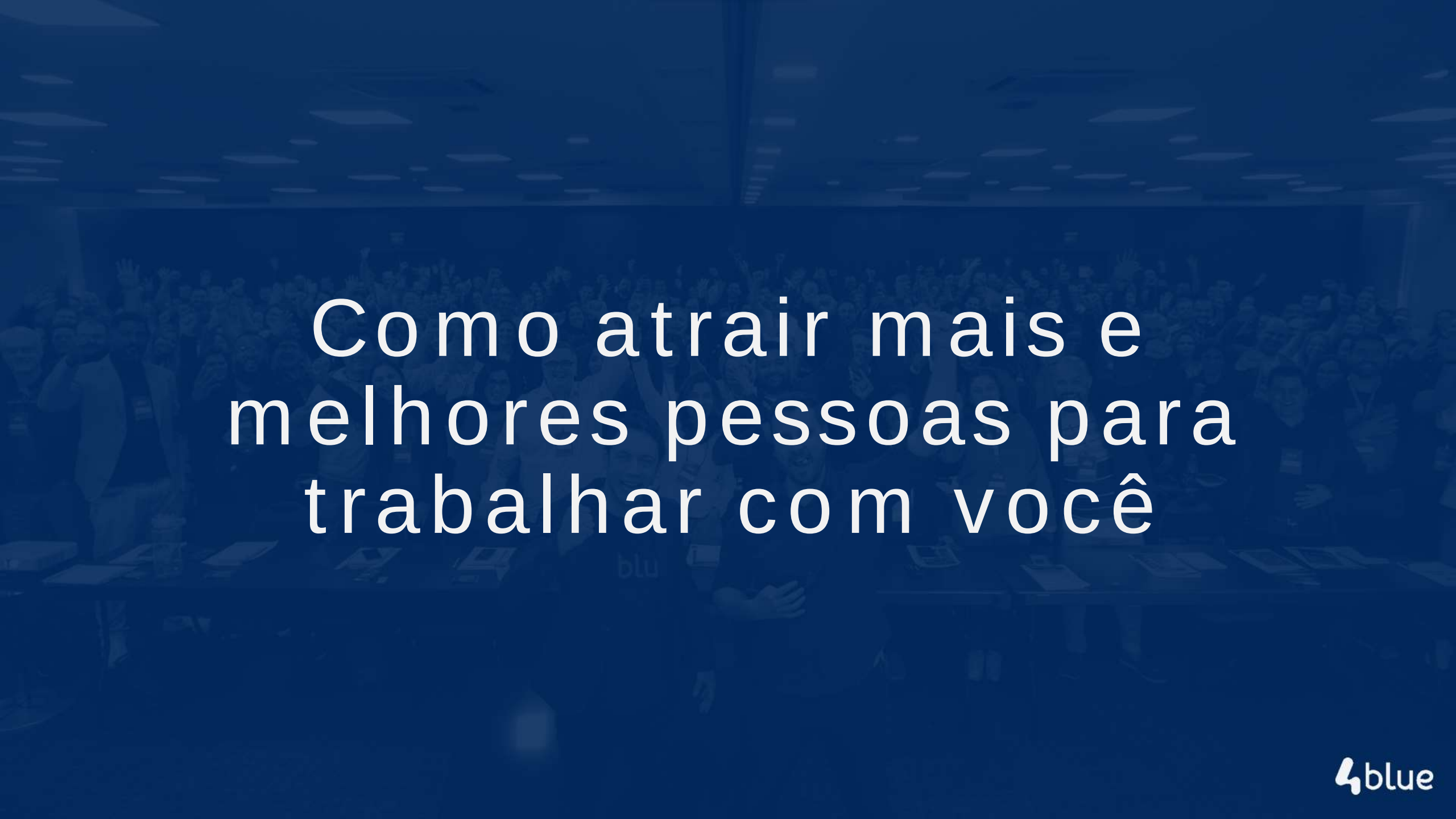
1. Cadastre-se na Lista VIP do MDL
2. Coloque na sua agenda: **quarta, às 14h e às 19h** faremos uma reunião para apresentar todos estes detalhes do Máquina de Lucros
3. Compareça a esta reunião com a verdadeira vontade de mudar e de crescer
4. Se o MDL for para você, entre no Programa e faça acontecer!

Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



Os 5 Pilares da Gestão de Pessoas





Como atrair mais e
melhores pessoas para
trabalhar com você

CUIDADO PARA NÃO MULTIPLICAR A INEFICIÊNCIA

Antes de pensar em contratação, se faça essas 3 perguntas:

- ✓ Será que existe uma ferramenta que possa automatizar essa tarefa ou pelo menos parte dela?
- ✓ Será que o processo (a forma como a atividade está sendo feita) é o melhor possível?
- ✓ Será que as pessoas estão treinadas o suficiente para executar a atividade da melhor maneira possível?



4 erros que você está cometendo na hora de contratar

- Não ter clareza do que você precisa para aquela vaga
- Ter poucas opções de escolha
- Contratar rápido demais, sem processo seletivo
- **Contratar o “é o que tem pra hoje”**

Para achar as
pessoas certas você
precisa de um bom
processo seletivo!

Mas antes uma
reflexão
importante...

Por que os MELHORES
profissionais deveriam
QUERER trabalhar com
você?!

Um bom processo seletivo...

- Divulgação caprichada
- Entrevista bem feita
- Avaliação técnica
- Avaliação Comportamental

Antes de começar, tenha clareza de quem você está procurando.

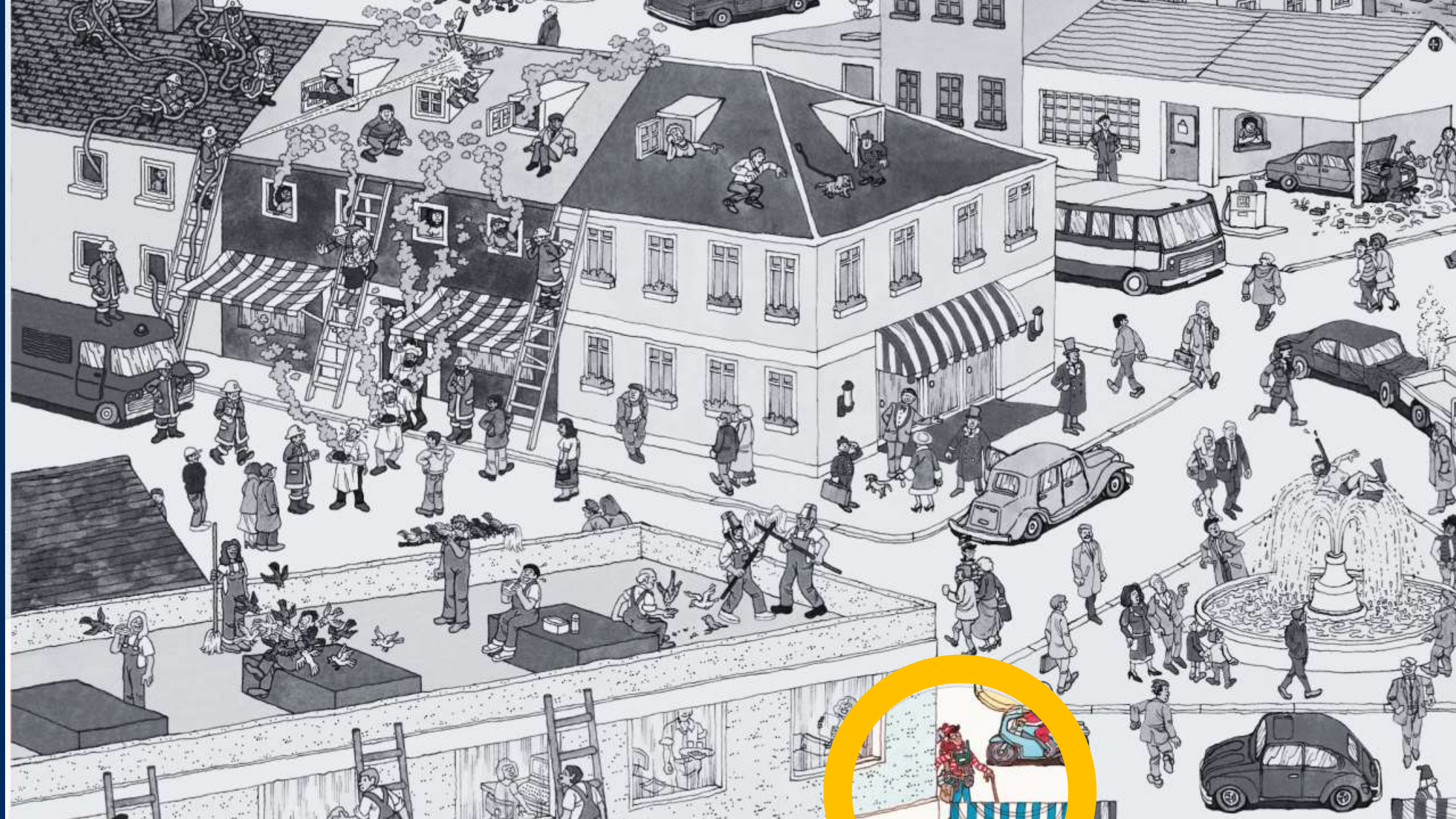
COMO VOU PROCURAR ALGUÉM QUE
NÃO SEI QUEM É?



COMO É WALLY?

- Usa gorro vermelho e branco
- Sempre está de óculos
- Blusa listrada vermelha e branca
- Calça jeans clara
- Muitas vezes está com mochilas
- Muitas vezes carrega uma bengala marrom





Antes de começar, tenha clareza do que você está procurando.

- Qual é a vaga?
- Quais são as responsabilidades dessa função?
- Quais são os requisitos?
- Quais são as habilidades técnicas e comportamentais
- Qual o perfil comportamental estou buscando?

Divulgação da
vaga

CAPTAÇÃO

Seleção dos
currículos

TRIAGEM

Testes técnicos

TESTES

Entrevistas

ENTREVISTAS



DIVULGAÇÃO

COMO FAZER?

- Crie um anúncio que a pessoa queira participar
- Venda a sua empresa, seu propósito, sua cultura!

DIVULGAÇÃO

COMO FAZER?

- Coloque no anúncio:
 - Missão, visão e sonho grande
 - Missão da vaga (Frase única que resume o essencial, que nunca pode deixar de ser executado)
 - Responsabilidades da vaga; Requisitos; O que é um diferencial do candidato
 - Políticas de gestão
 - Diferenciais e Benefícios da sua empresa

Oportunidade - Assistente Comercial

E se você pudesse ir trabalhar todos os dias com entusiasmo? Se percebesse a beleza dos benefícios de cuidar da saúde em si mesmo/a? E se você fosse inspirado/a por um ambiente elegante, sofisticado e com foco na experiência do cliente? **MISSÃO, VISÃO E SONHO GRANDE**

Estamos em busca de um/a profissional apaixonado/a por vendas, uma pessoa dinâmica, comunicativa e com muita vontade de aprender e que entende o valor de um bom atendimento para atuar como Assistente Comercial. **MISSÃO DA VAGA**

Se identificou? Continue lendo! 😊

O que você fará aqui: **RESPONSABILIDADES DA VAGA**

- Realizar o atendimento a clientes por meio do WhatsApp e de ligações;
- Gerenciar o agendamento dos clientes, prezando pela logística da operação;
- Apresentar os nossos serviços e realizar vendas de planos e tratamentos;
- Fidelizar clientes, proporcionando sempre a melhor experiência; (...)

Requisitos:

- Organização, capacidade de resolver problemas e senso de urgência;
- Comunicação clara e empática considerando o ambiente acolhedor;
- Ser apaixonado/a por vendas;
- Experiência com vendas consultivas;
- Fácil acesso ao Bairro (...).

Algumas ideias de onde divulgar

- LinkedIn
- Redes sociais / Grupos de vagas
- Cartazes (frente da loja, panfletos)
- Cinema da sua cidade
- Indicação de colaboradores
- Até na OLX, alguns Mambers já tiveram resultado

Você precisa ter opções
e não escolher o
primeiro que aparecer,
porque é o que tem!

TRIAGEM

COMO FAZER?

- Utilize um formulário com perguntas chaves para te ajudar a realizar a triagem

1 → Olá, qual é o seu nome completo?*

2 → Qual seu melhor e-mail?*

3 → E o seu WhatsApp?*

6 → Qual a sua pretensão salarial?*

8 → Qual sua experiência com tráfego pago? Você já gerenciou tráfego de quais nichos do mercado? Pode divulgar os especialistas ou empresas? Se sim, quais?*

Se você é iniciante e ainda não tem clientes, pode responder em quais nichos tem mais interesse de trabalhar.

5 → Em qual dessas categorias você se enquadra?*

- ☐ **A** **Avançado:** Além de ter uma grande experiência em gestão de tráfego, consegue elaborar estratégias e gerenciar outros gestores de tráfego.
- ☐ **B** **Intermediário:** Domínio completo das ferramentas de gestão de tráfego e sabe elaborar estratégias de tráfego pago.
- ☐ **C** **Iniciante:** Conhecimento parcial das ferramentas de gestão de tráfego.
- ☐ **D** **Outro**

TRIAGEM

COMO FAZER?

- Utilize um formulário com perguntas chaves para te ajudar a realizar a triagem

1 → Olá, qual é o seu nome completo?*

2 → Qual seu melhor e-mail?*

3 → E o seu WhatsApp?*

6 → Qual a sua pretensão salarial?*

8 → Qual sua experiência com tráfego pago? Você já g de quais nichos do mercado? Pode divulgar os esp empresas? Se sim, quais?*

Se você é iniciante e ainda não tem clientes, pode responder tem mais interesse de trabalhar.

11 → Avalie suas experiências nessas ferramentas, onde 0 representa nenhuma experiência e 5 muita experiência:*

	0	1	2	3	4	5
Meta Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
TikTok Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
LinkedIn Ads	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Analytics	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Tag Manager	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Google Looker Studio	☐	☐	☐	☐	☐	☐

OK

TRIAGEM

COMO FAZER?

- Avalie se tem compatibilidade com os recursos obrigatórios definidos
 - Tem as formações e competências técnicas?
 - Pretensão salarial está dentro do possível?
 - Teve experiências adequadas?
 - Preencheu o formulário com dedicação?
 - Região onde mora, ajuda ou atrapalha?

Na etapa dos testes técnicos é importante que você avalie se ela é boa para desempenhar o que está sendo contratada para fazer!

Vá além do óbvio e fique de olho em tudo.

- Atitude
- Compromisso
- Brincadeiras
- Interesse
- Relação com as outras pessoas
- Qualidade das perguntas
- Anotações

TESTES

COMO FAZER?

- Você deve escolher testes que te tragam clareza:
 - **Comportamental:** Teste DISC, teste dos animais, testes que eles não percebiam que sejam testes
 - Tente relacionar a pontos da sua cultura

TESTES

COMO FAZER?

- Você deve escolher testes que te tragam clareza:
 - **Comportamental:** Teste DISC, teste dos animais, testes que eles não percebiam que sejam testes
 - Tente relacionar a pontos da sua cultura
 - **Técnicos:** Estudo de caso que envolva os conhecimentos, testes estilo QUIZ das competências exigidas, atividade práticas

- Tenho uma empresa de [descreva sua empresa]
- Estou fazendo um processo seletivo para a vaga de [descreva a vaga]
- Quero fazer um teste que avalie [liste o que deseja avaliar]
- Me dê sugestões de testes ou dinâmicas que cumpram com o objetivo
- (Se gostar de alguma sugestão) Me dê mais detalhes de como aplicar o teste [a sugestão que ele deu]



ChatGPT

ENTREVISTA

COMO FAZER?

- Prepare antes suas perguntas.
- Separe 30 minutos a 1 hora para isso
- Lembre-se que o candidato e você estão precisando um do outro!
- Use perguntas situacionais (Baseada em experiências anteriores. Existe uma probabilidade do comportamento se repetir)
- Fuja de perguntas manipuláveis!

PERGUNTAS QUE MAIS GOSTAMOS

5 - O que você mais gostava e o que menos gostava nos seus trabalhos anteriores? O que você mais gosta e o que menos gosta na sua área de atuação?

(Compreender se terá aderência ao escopo de trabalho da vaga em questão, perceber se vai se adaptar às rotinas e às particularidades da cultura da empresa)

6 - Como é o gestor ideal para você? Como é a empresa ideal pra você?

(Compreender se vai se adaptar ao time e ao gestor em que será inserido)

7 - O que atraiu você para a nossa vaga?

(Verificar a motivação do candidato e se está de acordo com o esperado)

PERGUNTAS QUE MAIS GOSTAMOS

5 - O que você mais gostava e o que menos gostava nos seus trabalhos antes e o que mais gosta e o que menos gosta na nova área de atuação?

(Compreender se terá aderência ao escopo de trabalho em questão, perceber se vai se adaptar às rotinas e particularidades da cultura da empresa)

6 - Como é o gestor ideal para você e como você quer ser na empresa ideal pra você?

(Compreender se vai se adaptar ao time e ao ambiente de trabalho)

7 - O que atraiu você para a nossa empresa?

(Verificar a motivação do candidato e se está alinhado com o que se espera)

8 - Baseado nos últimos feedbacks que recebeu, quais são seus pontos fortes e quais são seus pontos de desenvolvimento?

(Entender um pouco mais do perfil do candidato, perceber se tem autoconhecimento, se está em constante desenvolvimento e o quanto está disposto a ser sincero)

16 - Me conte uma sugestão que você deu no seu trabalho e que foi aplicada.

(Entender se é proativo e quanto interessado está em melhoria contínua)

22 - O que você imagina da sua carreira no futuro? Qual seu objetivo profissional? O que está fazendo pra chegar lá?

(Compreender as motivações do candidato e se poderá realizá-las trabalhando na empresa)

Fiz o processo seletivo,
contratei a pessoa certa
Agora está tudo bem?

NÃO

O seu processo seletivo não acaba
na contratação.

Ele acaba no fim do período de
experiência.

Use os 3 meses de experiência para
avaliar o seu novo funcionário.

Mas o que irei fazer nesses 3 meses de experiência?

Onboarding do colaborador

- (Re)vender a empresa e o seu código de cultura
- Treinar o colaborador
- Na função; Em comportamento; Cursos internos e externos
- **Avaliar a “treinabilidade” do novo colaborador**
- Dar feedbacks
- Avaliar o trabalho em equipe
- Avaliar a aderência com o código de cultura da empresa

Tudo que começa certo,
tende a continuar certo!

O que já começa errado, tem
fortes chances de não
terminar bem

Por isso, você precisa ter
um bom onboarding
(integração)

3 dicas simples de aplicar

Como você vai avaliar um novo
funcionário e cobrar alguma coisa
dele se nem ele mesmo sabe o que
você espera?

1º dica: Faça uma reunião de “**cartas na mesa**”

- Deixe claro como funciona o código de cultura da empresa
- Você pode falar sobre a história da empresa
- Deixe muito claro tudo que espera dele
- Mostre quais são os objetivos e onde vocês querem chegar
- Mostre como o trabalho daquela pessoa impacta no atingimento dos objetivos
- **Pergunte: “o que de pior pode acontecer se você não fizer um bom trabalho” (transforme isso numa história trágica)**
- Faça um acordo de feedback



INTEGRAÇÃO

MANIFESTO 4BLUE



ESTÁ PREPARADO?



Você está pronto para fazer parte da história da maior empresa de educação financeira do Brasil? Em quem sabe da América Latina? E quão do Mundo?

A 4blue sempre teve e sempre terá metas audaciosas. Queremos (e precisamos) em nossa equipe de pessoas que gostem do desafio, que queiram participar de algo grande e que, acima de tudo, sejam apaixonadas pelo propósito de ajudar outros empreendedores a decolarem seus negócios.

Are you ready?!



COMO TUDO COMEÇOU



A história da 4blue começa muito antes da abertura da empresa.

Tanto o Alekx, quanto o Renan tiveram experiências marcantes na sua juventude em relação ao dinheiro. Sem perceber, aquilo os levou para o caminho da gestão do dinheiro anos depois.



“ Durante toda minha infância e adolescência eu vi minha mãe com sérios problemas financeiros. Por diversos motivos ela se meteu numa bola de nove de dívidas que não conseguia sair de jeito nenhum.

Lembro vagamente de uma cena que hoje percebo a sua importância. Eu devia ter uns 10 ou 12 anos e estava no quarto da minha mãe com várias contas em cima da cama e estávamos pensando qual era a melhor alternativa pra pagar tudo aquilo.

Vários e vários anos depois é que fui perceber como essas pequenas cenas me levaram para o caminho que trilhei.”



COMO TUDO COMEÇOU

Jr Consultoria UFPR

O primeiro passo marcante na vida dos sócios foi na Jr Consultoria, empresa júnior da UFPR. O Alekx entrou na Jr em 2004. Em 2005 foi Diretor Financeiro, 2006 Presidente, 2007 Diretor de Qualidade da FIEPRAD (Federação das Empresas Juniores do Paraná) e em 2008 voltou a ser presidente da Jr.

Já o Renan entrou na Jr em 2006 - ano que conheceu o Alekx, em 2007 foi Diretor Financeiro e 2008 Diretor de Eventos da FIEPRAD. Ao longo dos anos os dois trilham caminhos diferentes. O Alekx fez intercâmbio, trabalhou em banco, em multinacional e numa empresa de consultoria para médias e grandes empresas. Renan trabalhou como consultor interno, numa ONG de apoio a empreendedorismo e numa empresa de treinamentos para grandes empresas.

Até que em 2009...



our timeline.

“Você está precisando de um sócio?”

Renan fala da sua ideia de iniciar um negócio de consultoria e Alekx se oferece pra ser sócio. Após várias reuniões no Corre Corre (bençoeira pra sala de Curitiba), no Shopping e na UFPR, eles finalmente abrem a KaminiAlekx Consultoria Empresarial.

2009

Investindo **R\$40.000** para comprar cartão de visitas pra cada um e com um site gratuito criado no Wordpress, a empresa estava criada!

2010

- Parceria com o Bom Negócio, programa de capacitação de prefeitura para micro empreendedores.
- Projeto de tudo quanto é tipo - até serviço de processo seletivo foi feito!

2012

Compartilhando a dar maior enfoque aos treinamentos presenciais.

2013

- “Ou dobramos nosso pro-labore ou fechamos a empresa”.
- Para não fechar a empresa, deram força para os treinamentos presenciais.
- Conseguimos a offer pro online e vendemos nossas planilhas na loja

2014

- Lançamos o FGF e FGE na versão online.
- Conseguimos a prestar consultorias online

2015

- Foco em dominar o Marketing Digital.
- Mudamos o nome da empresa - de KaminiAlekx para 4blue.
- Apesar do potencial do mundo online, não conseguimos escalar as vendas.
- Lançamos o Iluminando Financeiro.

2016

- Nasce o lendário curso grátis de gestão financeira para pequenas empresas.
- Entramos na mentoria do Victor Damasio para melhorar o marketing digital.
- Emergemos o Iluminando um



2º dica: Tenha um plano de treinamento de acordo com a função

Você não pode largar uma nova pessoa dentro do campo de batalha e simplesmente falar: SE VIRA!

ENSINE o que ela precisa aprender!

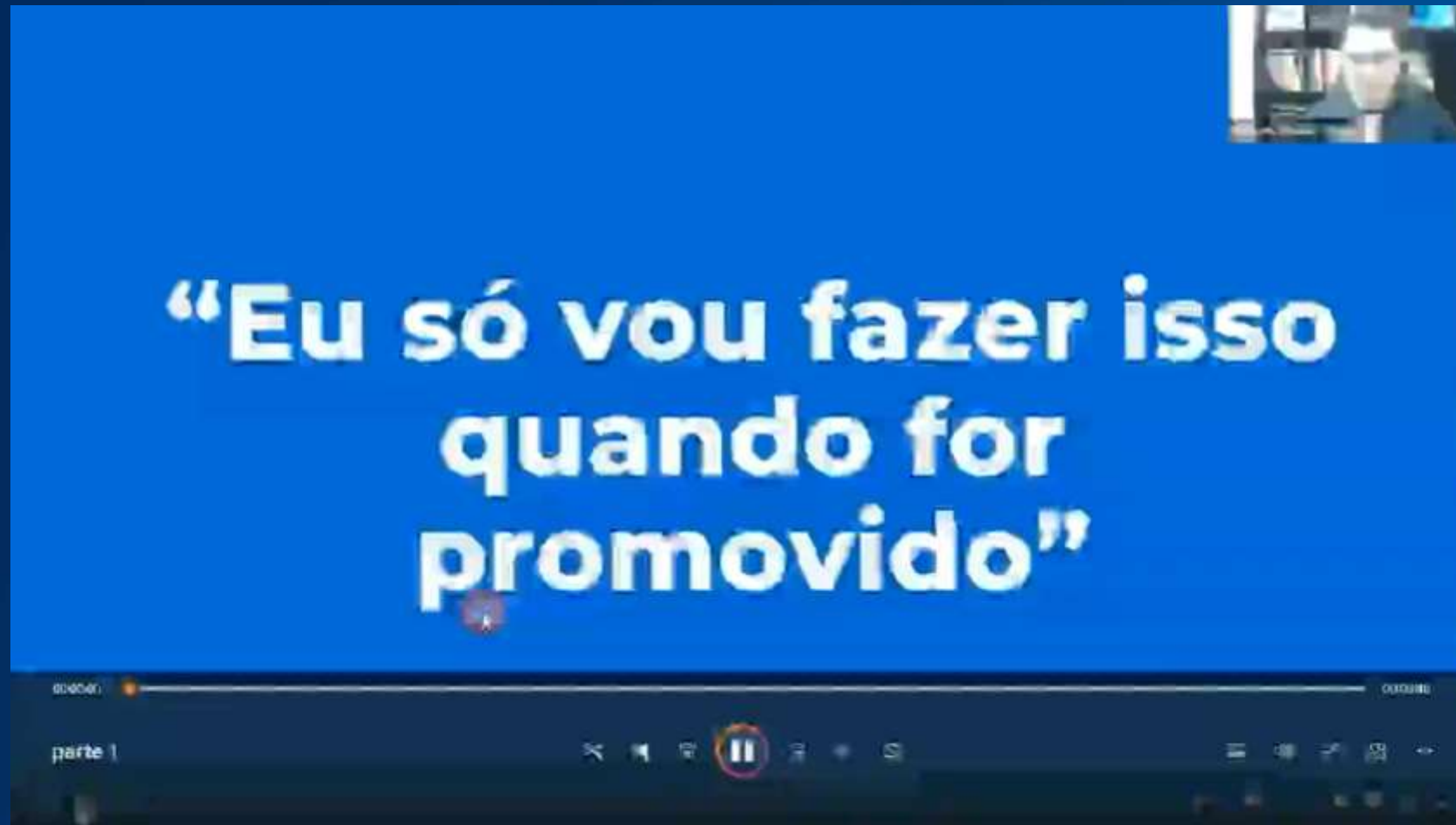
É SUA função imputar
a MENTALIDADE
CORRETA na cabeça
do seu funcionário!

Vivemos num país subjugado e roubado
desde 1.500.

Com pensamento CLTista, Sindicalista e
de coitadismo

Cabe a NÓS, EMPREENDEDORES,
educarmos nossos funcionários
sobre como se constrói uma
mentalidade de riqueza e sucesso!

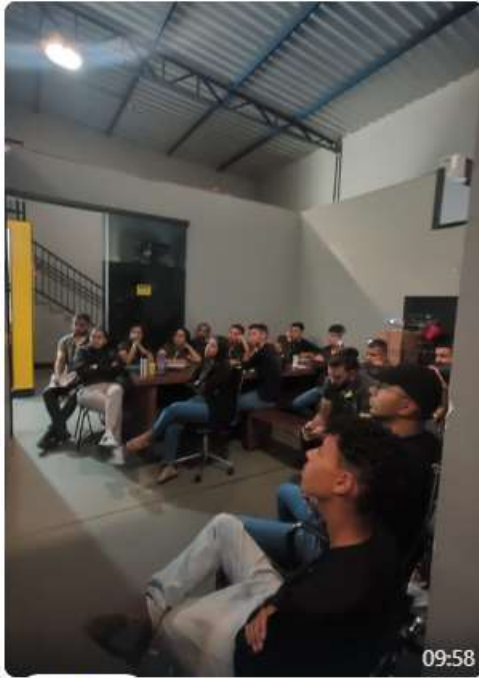
Treine a mentalidade do seu colaborador!





Implementação MDL -

Aleksander, I



09:58



2

Bom dia!

Foi muito bom o treinamento!

Aqueles toques que são realmente ouvidos se chegarem por alguém externo..

Obrigado pessoal!



10:00



Belas Águas por aqui com gestores e supervisores

08:22

~ Denise

presença confirmada

09:19

aqui todo mundo gostou

09:20

~ Jô +55

Aleksander Avalca

Quem aqui acompanhou? O que acharam? O que sentiram dos colaboradores?

Eles curtiram muito !

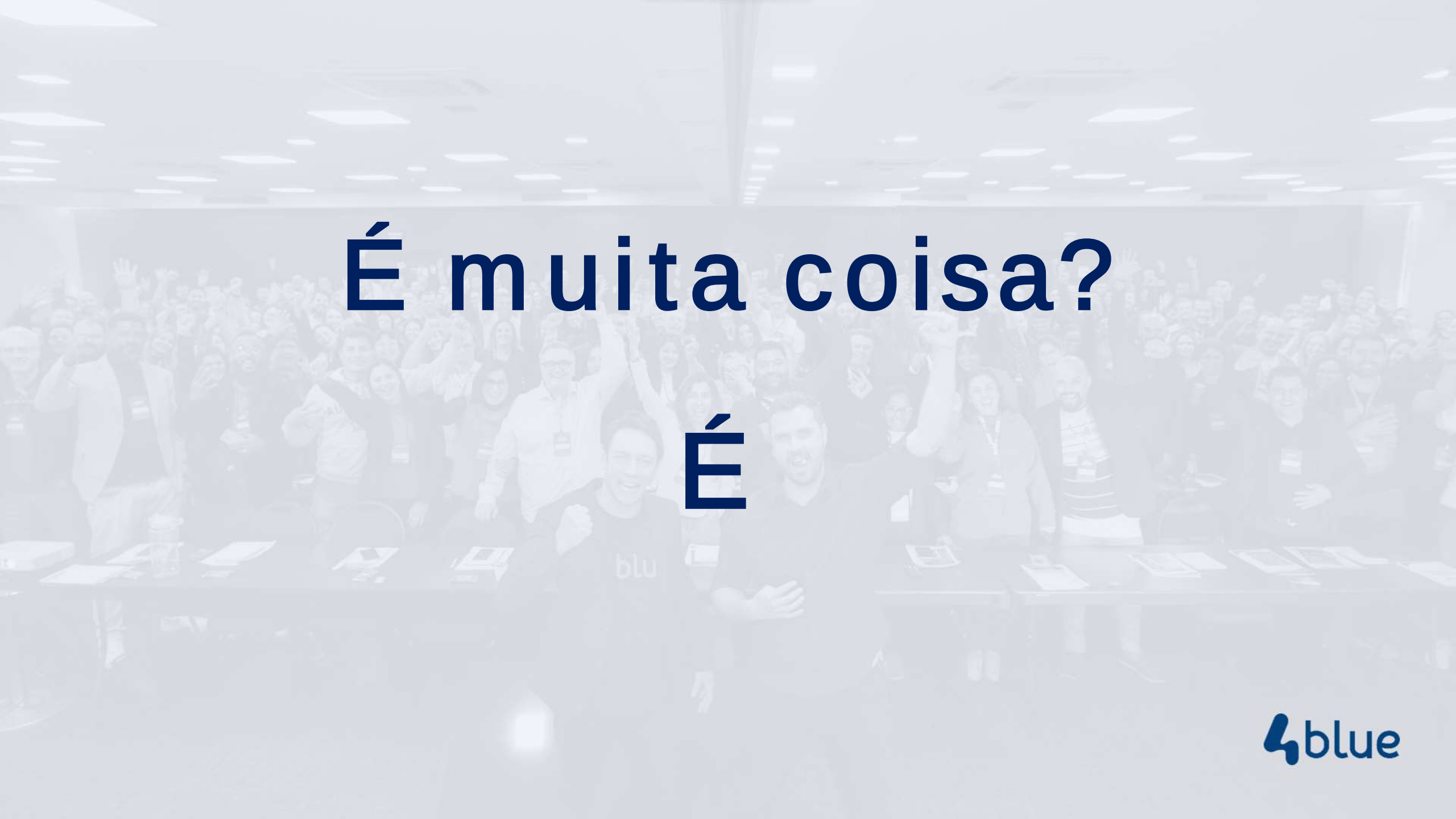
Acho que deu uma motivada na equipe !



3° dica: Eleja um colaborador
para acompanhar o novato

**Você pode dar um nome como “anjo”
ou “tutor”**

Assim você desenvolve uma nova
liderança, deixe esse funcionário feliz
e tira um peso do seu trabalho

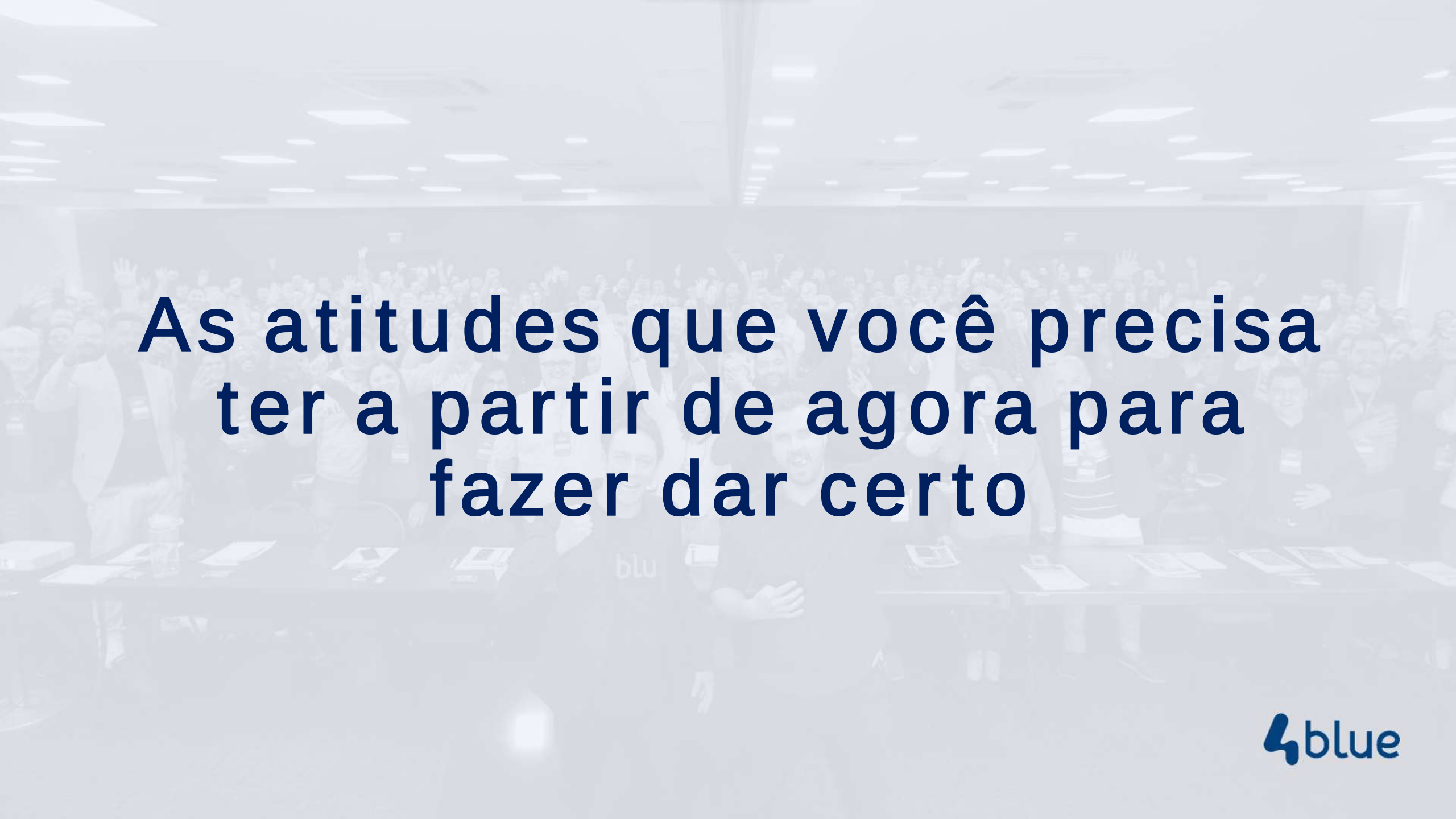
A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall. Many of them have their hands raised in the air, suggesting a lively event or a presentation where the audience is engaged. The people are dressed in business casual attire. In the foreground, two men are standing and smiling, one of them wearing a dark t-shirt with the word "blue" on it. They are positioned in front of a long table that has various items on it, including papers, a water bottle, and some small electronic devices. The background is filled with more people, some standing and some sitting, all appearing to be part of the same event. The overall atmosphere is one of excitement and participation.

É muita coisa?

É

**Para ter uma empresa
máquina de lucros, você
precisa estar disposto a
pagar o preço**

**Porque, na verdade, de
uma forma ou de outra
você já está pagando o
preço.**



**As atitudes que você precisa
ter a partir de agora para
fazer dar certo**

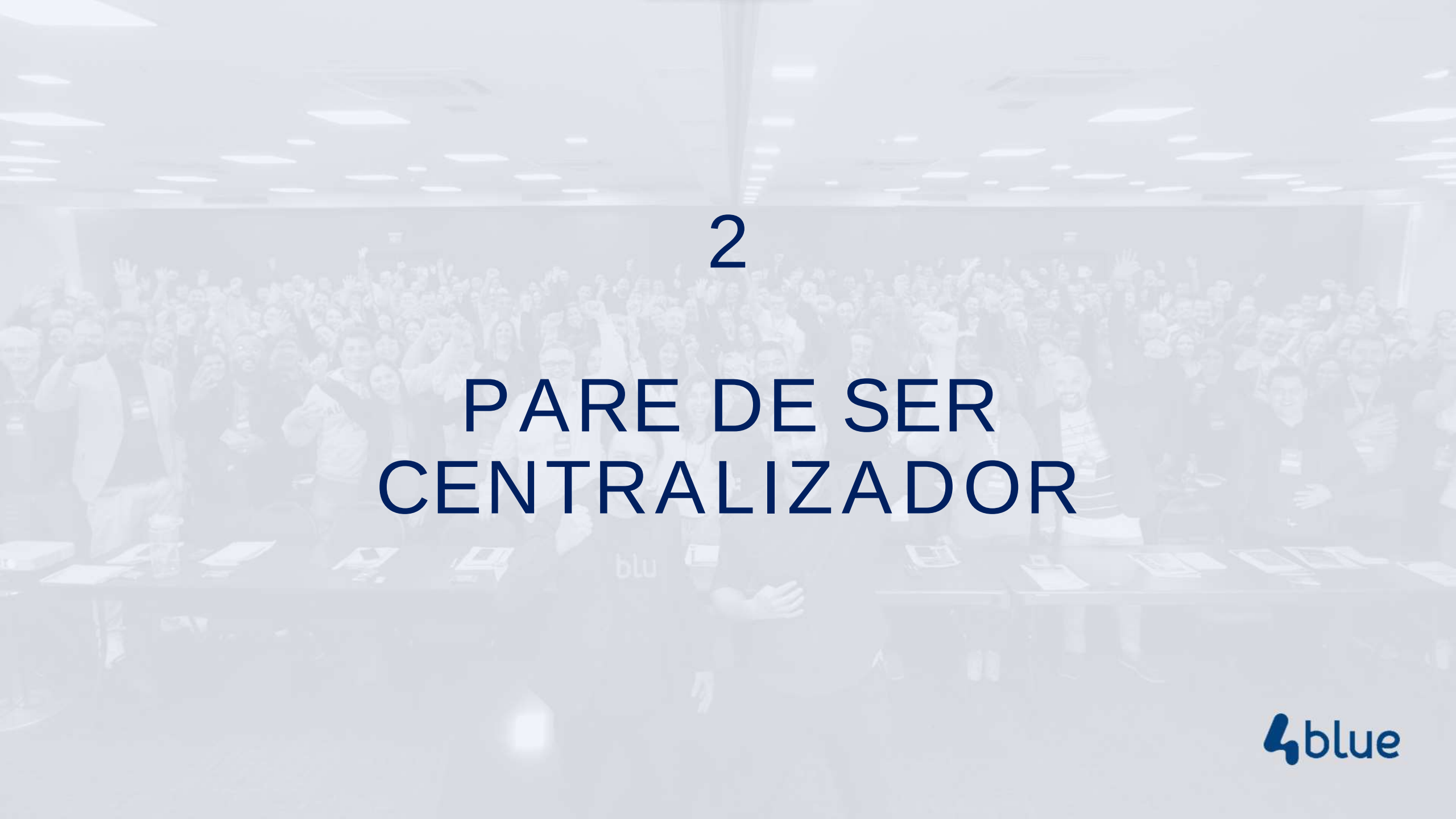
1

SEJA INTENCIONAL NA GESTÃO DO SEU TEMPO

Lei de Parkinson

- “O trabalho se expande de modo a preencher o tempo disponível para a sua realização”
- Se você tiver 3 horas para fazer uma atividade que demora 1 hora, pode apostar que você vai consumir todas as 3h
- Em outras palavras: as funções operacionais vão consumir todo o tempo disponível que você tiver

Bloqueie horários na sua agenda.

A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall. Many of them have their hands raised in the air, suggesting a presentation or a moment of celebration. They are wearing various casual and business-casual attire. The room has a high ceiling with many recessed lights. The overall atmosphere is energetic and positive.

2

PARE DE SER CENTRALIZADOR

“Delegar não funciona”

“O trabalho nunca sai do jeito que eu quero”

“Toda vez eu preciso corrigir o trabalho”



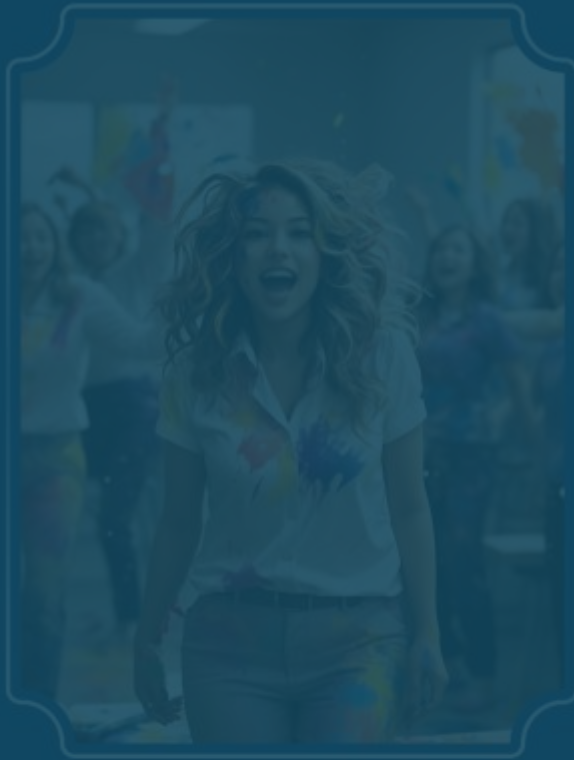
Só não funciona para
quem **não** sabe
delegar!

7 erros que você está cometendo ao delegar

1. Não levar em consideração o nível de maturidade do seu colaborador (baixo, médio e alto)
2. Não saber vender a importância da tarefa
3. Não garantir que a tarefa foi entendida
4. Não dar o treinamento / instrução necessário (delargar)
5. Dar todas as respostas
6. Você mesmo corrigir o trabalho mal feito
7. Não dar feedback ao final



EMPRESIDIÁRIO



CHEFE DA CRECHE

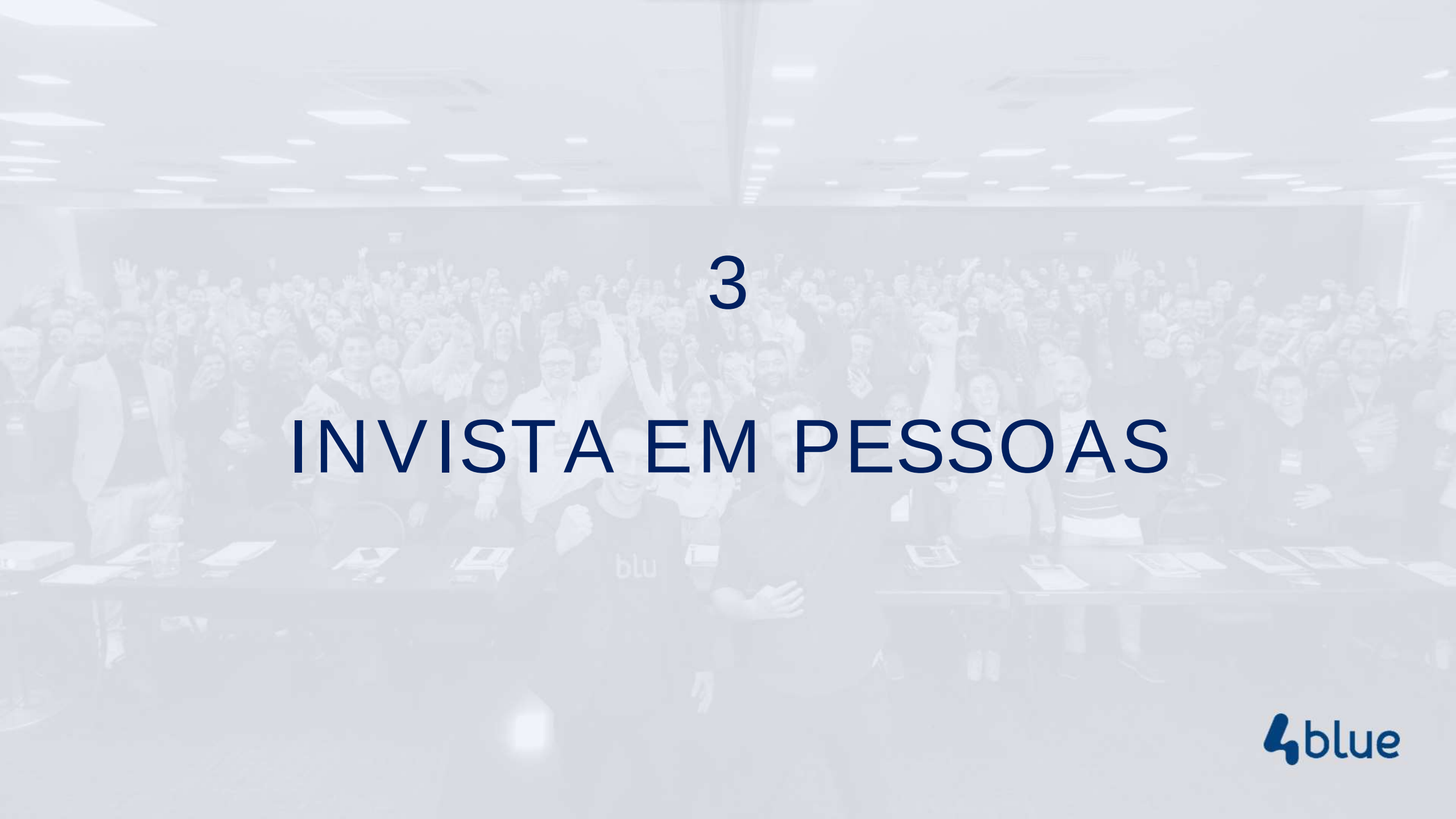
Aprenda a fazer as
pessoas
pensarem, ou...

Enquanto você estiver preso
no operacional, fazendo
atividades que seriam
facilmente delegáveis, seu
negócio nunca vai atingir o
potencial que ele pode
atingir.

**“Vou gastar muito
tempo ensinando,
então faço eu
mesmo”**



**Você precisa investir tempo agora
para ganhar tempo no futuro**

A large group of people, mostly men, are gathered in a conference hall, cheering with their arms raised. They are wearing blue t-shirts with the 'blue' logo. The room has a high ceiling with many recessed lights. The image is overlaid with a semi-transparent white filter.

3

INVISTA EM PESSOAS

Para crescer,
você precisa de
pessoas

- ✓ Colaboradores
- ✓ Mentores
- ✓ Sócios
- ✓ Comunidade

A large crowd of people, mostly men, are gathered in a conference hall, cheering with their hands raised. They are wearing blue t-shirts with the 'blue' logo. The scene is dimly lit, with the crowd's energy being the primary focus.

Nada grande se constrói sozinho.

A large group of people, mostly men, are gathered in a conference hall. They are all smiling and cheering, with many raising their hands in the air. They are seated at long tables that run across the room. The room has a high ceiling with many recessed lights. The overall atmosphere is one of excitement and celebration.

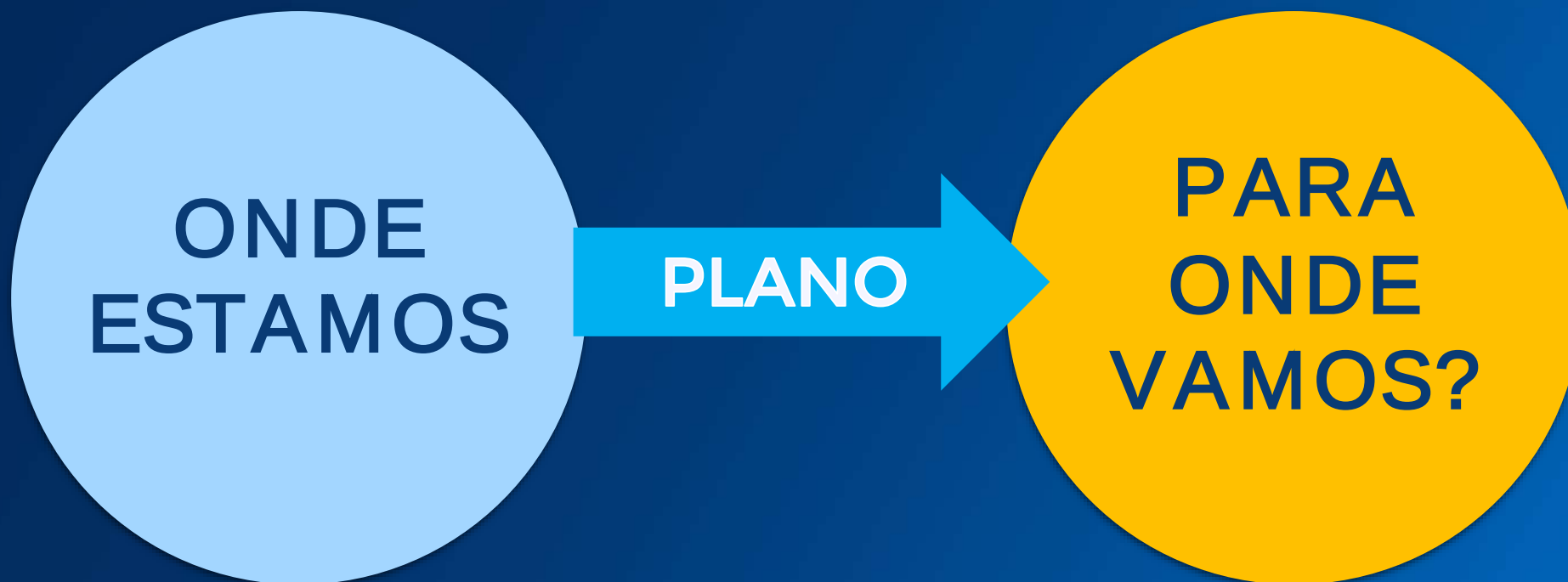
4 Tenha um plano

**Meta sem um plano de ação é
apenas um sonho!**

Você precisa de um plano para
atingir essas metas

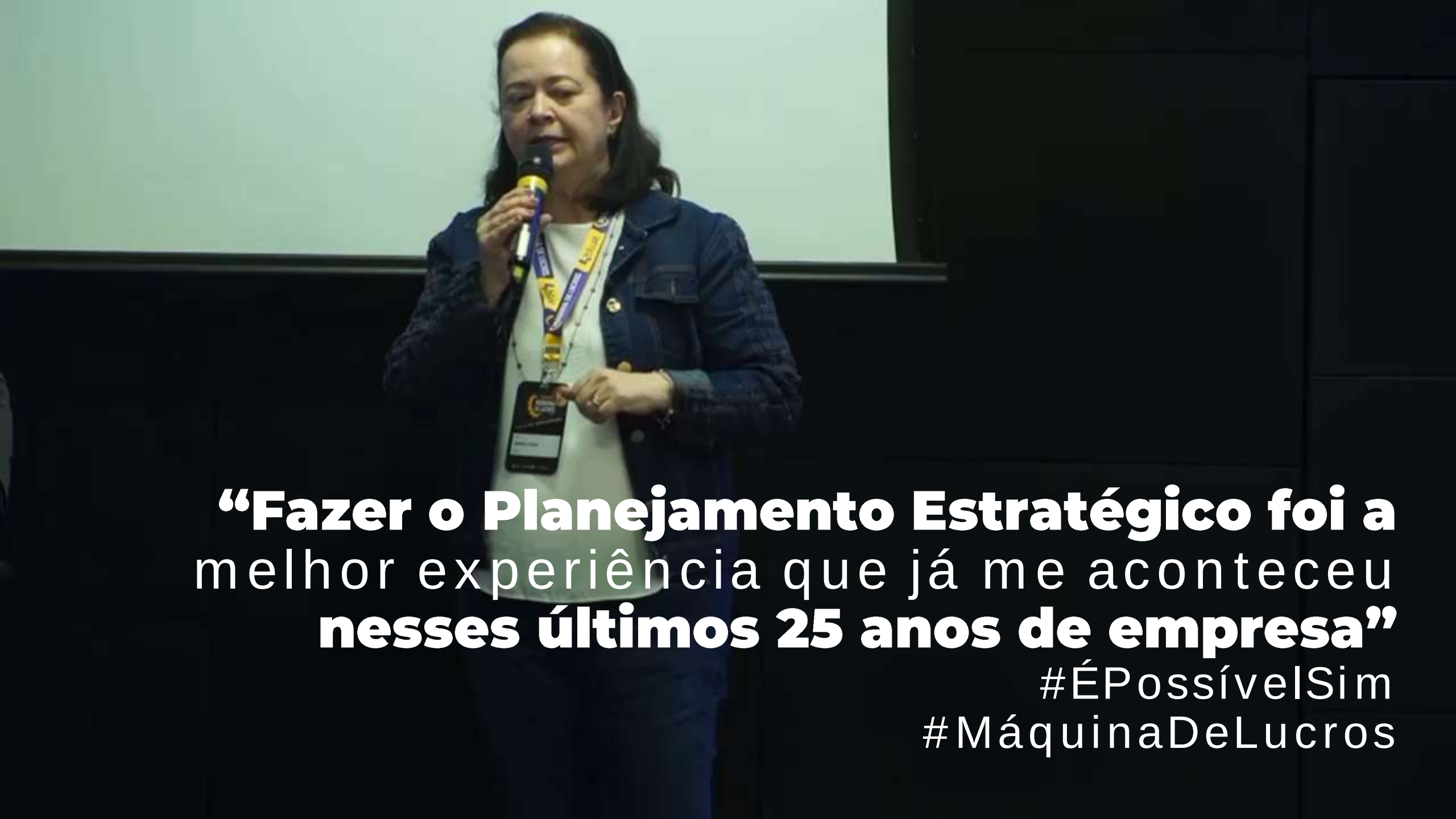
Ou seja, você precisa de um
PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Planejamento estratégico



Todo final de ano você
precisa separar um tempo
para fazer o
Planejamento
Estratégico do seu
negócio

NÃO é opcional, precisa
ser sagrado

A woman with dark hair, wearing a blue denim jacket over a white shirt, is speaking into a microphone. She has a lanyard with a badge around her neck. The background is dark with a white screen visible on the left.

**“Fazer o Planejamento Estratégico foi a
melhor experiência que já me aconteceu
nesses últimos 25 anos de empresa”**

#ÉPossívelSim
#MáquinaDeLucros

5
MANTENHA SUA VISÃO
DE FUTURO SEMPRE
VIVA

Uma pessoa com sérias
dificuldades hoje, mas com uma
visão positiva de futuro,
mantém-se motivada.

Uma pessoa sem dificuldades
hoje, mas com uma visão futura
ruim, vai se desmotivar

6

VOCÊ PRECISA
APRENDER A CONVENCER
SEU SÓCIO PARA A
MUDANÇA

Mudar incomoda.
A força do atrito de um objeto parado é maior do que de um objeto em movimento.

Venda suas ideias da forma certa

1. Traga o problema

- Deixe ele falar sobre o problema; faça concordar que temos um problema aqui

2. “O que estamos realmente fazendo de forma intencional pra resolver isso?”

- Mostre que isso “não é de hoje” e que fazendo a mesma coisa não trará resultados diferentes

3. Fale: eu pensei num caminho, posso te apresentar?

4. Venda sua ideia:

- Problema -> Consequência do problema -> Porque o jeito de hoje não funciona -> A solução -> Antecipa Objeções -> Resultados da solução

Não aceite que seu
sócio impeça o
crescimento da
empresa por não estar
enxergando a mesma
coisa que você

7

NÃO TOLERE O QUE
NÃO PODE SER
TOLERADO

Não tolere mais

- Funcionários com performance ruim
- Funcionários com cultura ruim
- Sócios âncora

Não tolere mais

- Ser o Empresidiário ou Chefe da Creche
- Ter uma Fazenda de Problemas ou Pagadora de Boletos

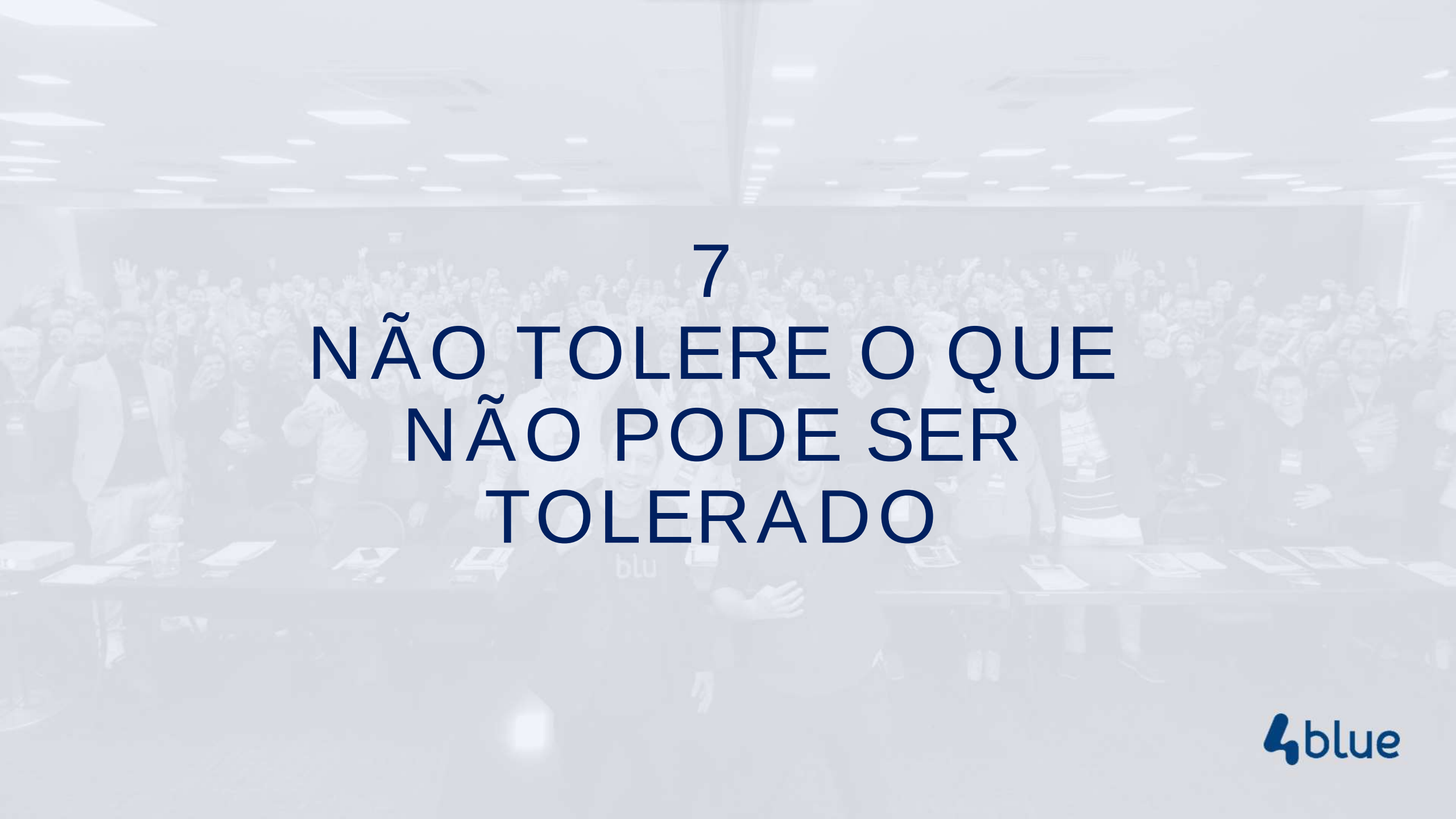


Não tolere mais

- Uma gestão financeira meia boca
- Um marketing passivo
- Um processo de venda amador
- Ficar tentando fazer tudo sozinho e sem ajuda

Não tolere mais

- Ficar andando de lado nas vendas
- Lucro abaixo do que deveria
- Não conseguir tirar férias em paz



7

NÃO TOLERE O QUE
NÃO PODE SER
TOLERADO

Atitudes pra fazer funcionar

1. Seja intencional na gestão do seu tempo
2. Pare de ser centralizador
3. Invista em pessoas
4. Tenha um plano
5. Mantenha sua visão de futuro sempre viva
6. Você precisa aprender a convencer seu sócio para a mudança
7. Não tolere o que não pode ser tolerado

PASSO A PASSO PARA DAR UM RESET NA CULTURA





ESTAMOS
VIVOS?!



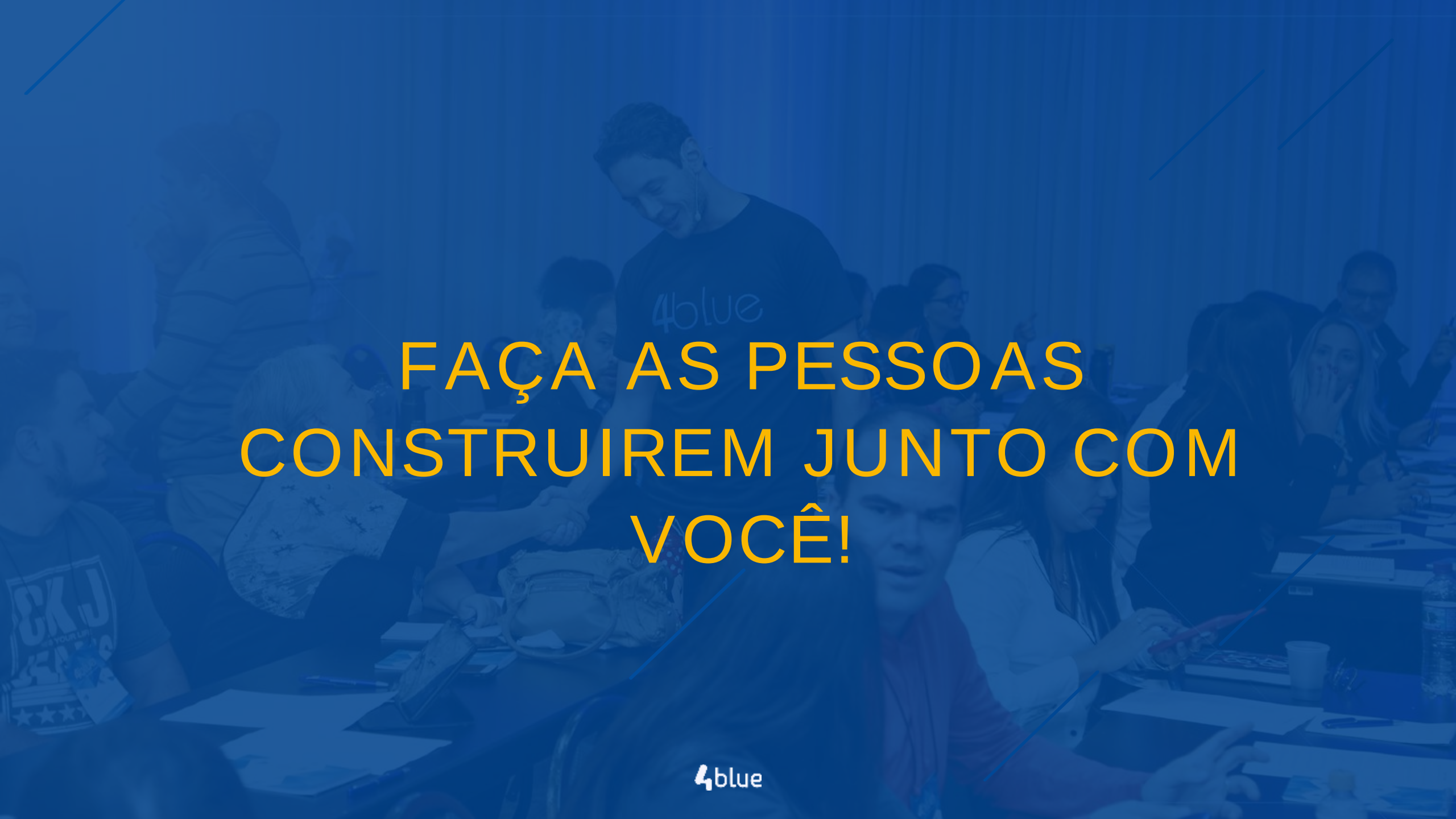
PASSO A PASSO PARA DAR UM RESET NA CULTURA



RELEMBRANDO EFEITO IKEA:

“Refere-se à tendência dos consumidores de valorizar desproporcionalmente os produtos que eles mesmos montaram ou criaram”



A group of people are gathered in a meeting room, some seated at tables and others standing. A man in the center, wearing a black t-shirt with the '4blue' logo, is smiling and interacting with others. The background shows a large room with people engaged in various activities. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue filter.

FAÇA AS PESSOAS
CONSTRUIREM JUNTO COM
VOCÊ!

1. Tenha total clareza da Cultura que você quer

(envolva os líderes nessa construção)

- ✓ Quem somos nós? (Qual o nosso propósito?)
- ✓ Aonde queremos chegar? (Qual o objetivo ou sonho grande / sua visão?)
- ✓ Que comportamentos eu não abro mão? (Quais são nossos valores?)
- ✓ Que comportamentos não aceitamos? (Atitudes que não toleramos.)
- ✓ Qual é nosso estilo de gestão? (Políticas de gestão)

2. Faça um alinhamento claro com as lideranças

“Os líderes são guardiões da Cultura”

3. Marque um Encontro de Cultura com toda sua equipe

- ✓ Aqui precisa ser muito bem planejado!
- ✓ Nosso objetivo será fazer as pessoas pensarem e construírem a cultura que você já pensou
- ✓ “Quem domina a pauta, domina o resultado final”

Sugestão de tópicos para este encontro:

- Dinâmica de integração com a equipe
- Contar a história de “como chegamos até aqui”
 - Conectar com o propósito (missão) da empresa
- Compartilhar sobre os planos de futuro do negócio
 - Conectar com a visão
- Compartilhar sobre os Valores do negócio
- *Se possível: falar sobre a Política de Participação nos Lucros e Resultados (já falaremos sobre isso)



Sugestão de tópicos para este encontro:

- Fazer as pessoas conversarem:
 - Como vivemos esses valores no dia a dia?
 - Como devemos nos comportar para crescer como empresa e como time?
 - O que não devemos tolerar aqui dentro?
- Fazer um pré-fechamento dos comportamentos / condutas mais citados
- Finalizar com reforço positivo sobre o futuro e sobre como devemos agir como equipe

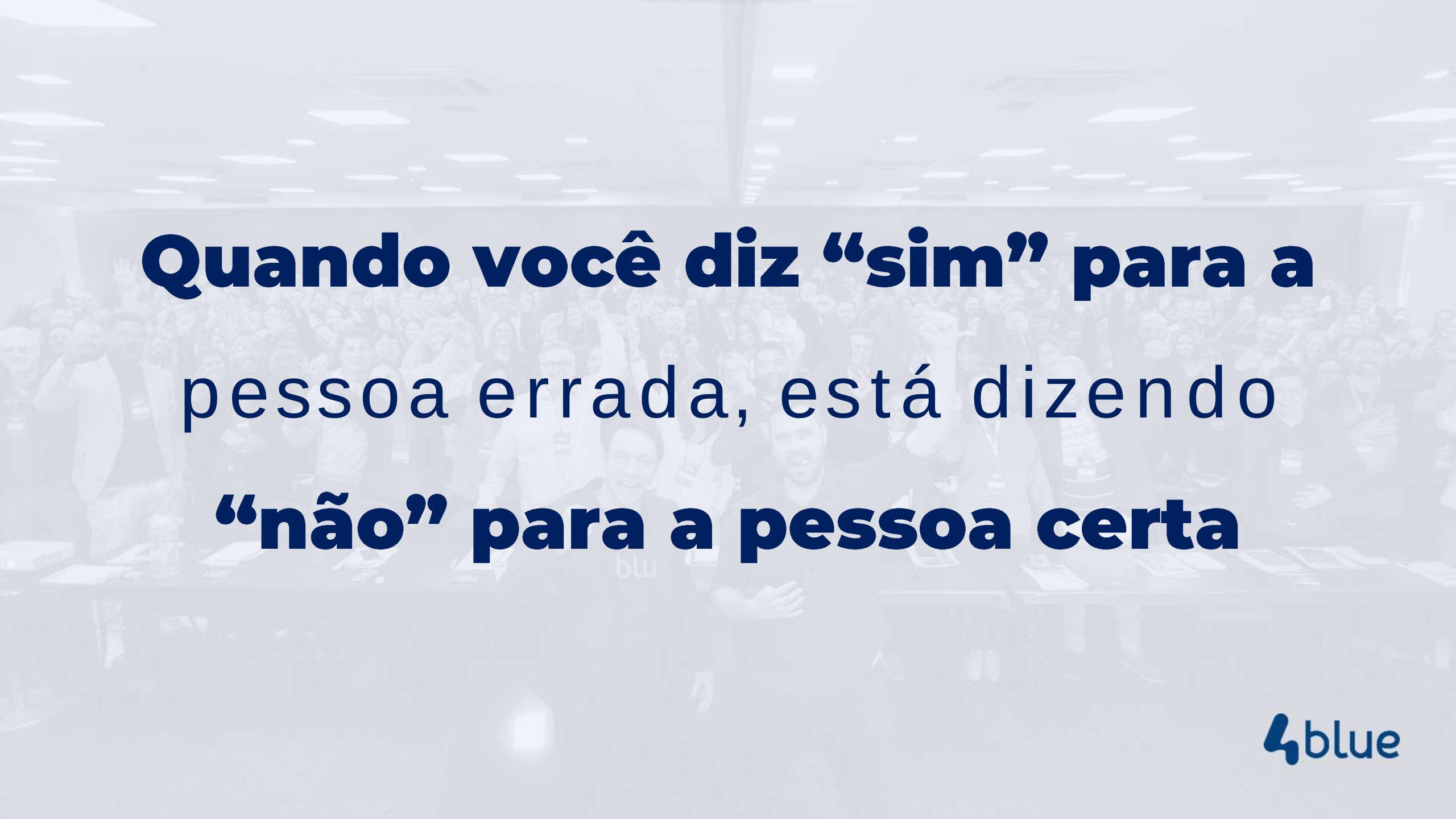


4. Faça um fechamento formal do Código de Cultura

E comunique com toda a equipe!

5. Analise se você está procrastinando uma decisão difícil

- Reflita: tem algum colaborador que se pedisse demissão, você ficaria feliz por isso?
- Se sim, por que ele ainda está na empresa?
- Coloque uma data limite para o “vai ou racha”.
- Planeje uma sessão de feedback.
- Planeje a substituição desse colaborador!



**Quando você diz “sim” para a
pessoa errada, está dizendo
“não” para a pessoa certa**

Boa tarde..
Aqui também já tivemos algumas mudanças...
Fiz a parte da autoavaliação e dispensamos 2...
Estamos colocando em ordem cada um com certas funções... 14:48



“Faz um mês que entramos no MDL
e já começou a dar resultados!”
#épossívelsim

~ Rui Maracujás Ceasa +55 41 9211-1235

Pessoal estavam um pouco áspero uns com os outros e já tivemos 3 reuniões sobre a cultura e também incentivando com uns certos mimos...está dando resultado...
Estão fazendo por conta o serviço...mas tem muito ainda para ajustar....mas enfim...tudo já mudou em menos de 1 mes

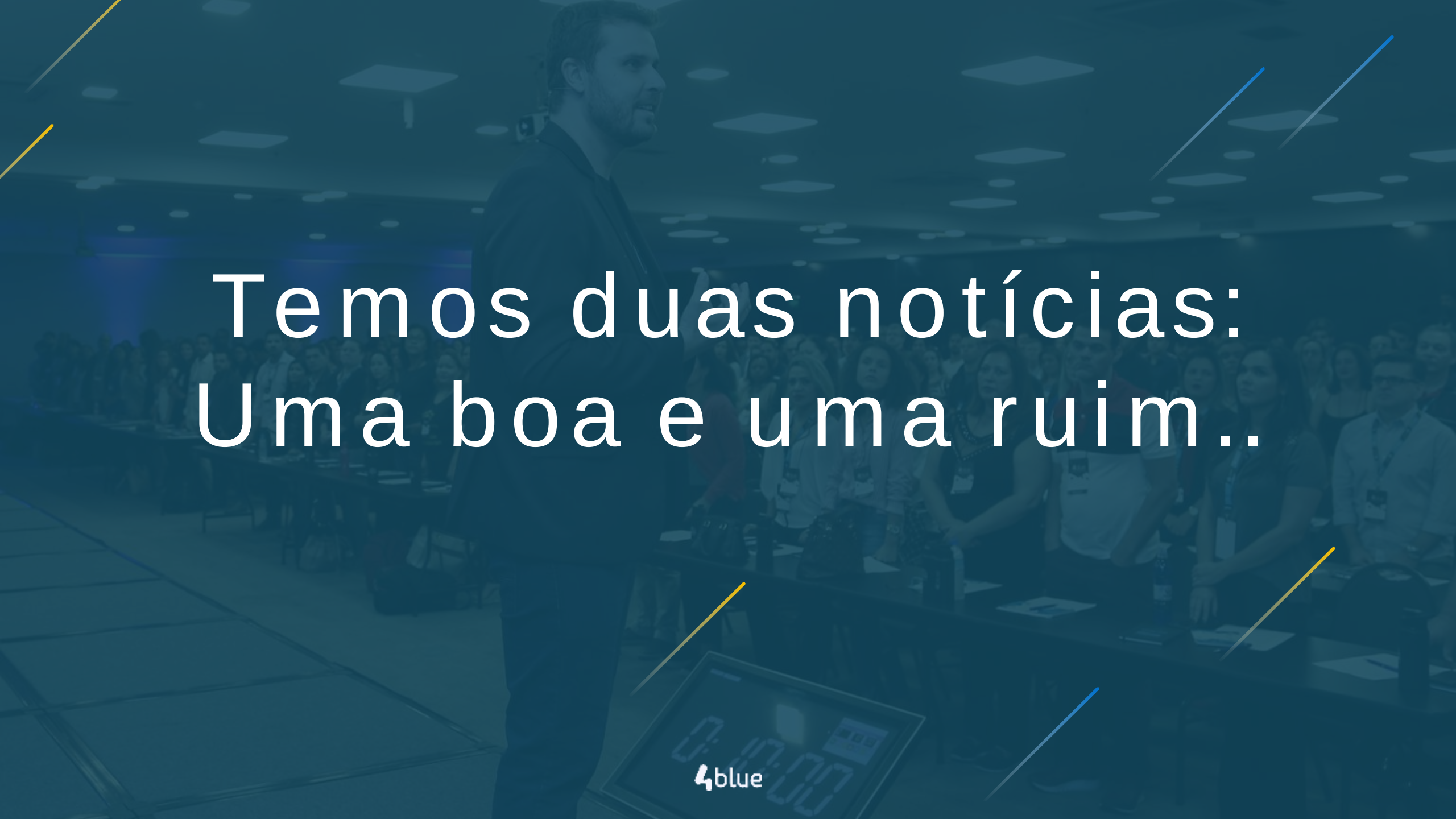
17:46



A man in a dark suit is standing on a stage, facing a large audience seated in a conference hall. The room has a modern design with a grid ceiling and recessed lighting. The audience is diverse and appears engaged. The overall image has a blue tint.

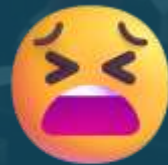
É difícil fazer tudo isso?

É...

A man in a dark suit is standing on a stage, facing a large audience seated in a conference hall. The room has a modern design with circular lights on the ceiling. The text is overlaid in white on a dark blue background.

Temos duas notícias:
Uma boa e uma ruim..

Primeiro a ruim:
Você pode fazer sozinho



Agora a boa:

Você pode fazer com a
ajuda da 4blue! 😊💙

Lista VIP para o Programa Máquina de Lucros



SORTEIO!

Quem está com sorte?!

SESSÃO DE MENTORIA INDIVIDUAL SOBRE
ESTRATÉGIA E GESTÃO DE PESSOAS
com um dos sócios da 4blue

VALOR: R\$ 5.000

POR QUE VALEU A
PENA?!

Último recado....

TODA MUDANÇA
CULTURAL COMEÇA DE
CIMA PARA BAIXO E DE
DENTRO PARA FORA

SÓCIOS / DONOS DA EMPRESA

LÍDERES

COLABORADORES

**“Suas atitudes falam tão
alto que eu não consigo
ouvir o que você diz”**

Ralph Emerson

TUDO QUE VOCÊ FAZ E FALA TRANSMITE UMA MENSAGEM

- Quem você contrata.
- Quem você promove.
- Quem você demite.
- Que atitudes você tolera.
- Quem e o que você premia.
- Quem ou o que você pune.

SEJA O EXEMPLO DA
PESSOA QUE VOCÊ QUER
TER NA SUA EMPRESA!



Download dos
materiais de hoje





WORKSHOP PRESENCIAL

GESTÃO

DE PESSOAS

