

Qualquer lugar é um palco

As redes sociais e a imagem pessoal e corporativa



Fabiana Coelho
35º EPR – Belo Horizonte
29 de agosto de 2017

DIALÖGUS
Capacitação | Desenvolvimento | Educação



A GUERRA DO FOGO

DIREÇÃO DE
JEAN-JACQUES ANNAUD



A NOVA ERA DO FOGO!





**Quando acordamos pela manhã
qual é a primeira coisa que fazemos?**



Skype

WhatsApp

Facebook

Messenger

Google+

Twitter

Tumblr

Viber

my

Myspace



**Inconscientemente, nós praticamos
a comunicação todos os dias.**

**Mas é no “palco”, diante de um público,
que ela alcança intensidade máxima.**

HOJE QUALQUER LUGAR É UM PALCO!



**MARCELO TAS**

Jornalista, comunicador e extra-terrestre



FAVORITO

0

SHARES

4



OHH!

3



KKK

5



UAU!

#artes

44 BILHÕES DE CÂMERAS DE OLHO EM VOCÊ

EM CINCO ANOS, AS LENTES ESTARÃO CADA VEZ MAIS IMPERCEPTÍVEIS E DISTRIBUÍDAS AO NOSSO REDOR. O QUE MUDA NO COMPORTAMENTO HUMANO?

Marcelo Tas 14 Ago 2017

CBN

Notícia para quem precisa - Marcelo Tas

O mundo tem hoje 14 bilhões de câmeras

45 Billion Cameras by 2022 Fuel Business Opportunities

Share: [Twitter](#), [Facebook](#), [LinkedIn](#)



45 Billion Cameras by 2022 Fuel Business Opportunities

Five Year Visual Technology Market Analysis
August 2017

LDV CAPITAL

[SIGNUP & DOWNLOAD](#)

UPDATE: The total has been corrected as of Aug 11, 2017 at 4:00PM EST.

This five year market analysis is the first publicly shared, in-depth analysis which estimates how many cameras will be in the world in 2022. We believe it is a conservative forecast as a couple sectors will be included in future research.

The entire visual technology ecosystem is driving and driven by the integration of cameras and visual data. Visual technologies are any technologies that capture, analyze, filter, display or distribute visual data for businesses or consumers. They typically leverage computer vision, machine learning and artificial intelligence.





**O BEBÊ
SORRIDENTE
QUE SALVOU O
DIA DO PAI!**





Speaking in public is worse than death for most

Kaya Burgess

October 30 2013,
12:01am,
The Times



If you have ever thought that you would rather die than have to speak in public you may not be alone, according to a survey on common phobias.

A fear of public speaking was found to be a more pressing concern than death, according to a ranking of society's most pervasive fears. Only the loss of a family member was deemed a more terrifying thought.



O que vocês acham dessas pesquisas?

Vocês também têm esse medo?

**TODO MUNDO
TEM MEDO!**




MEDO DE FALHAR EM PÚBLICO





REPUTAÇÃO

A close-up portrait of Warren Buffett wearing glasses and a suit, with a blue ribbon graphic in the top left corner. The background is dark and slightly blurred.

*“São precisos 20
anos para **construir**
uma reputação
e cinco minutos
para **perdê-la.**”*

- Warren Buffett

Frases de
PENSADORES.COM.BR

NEGÓCIOS

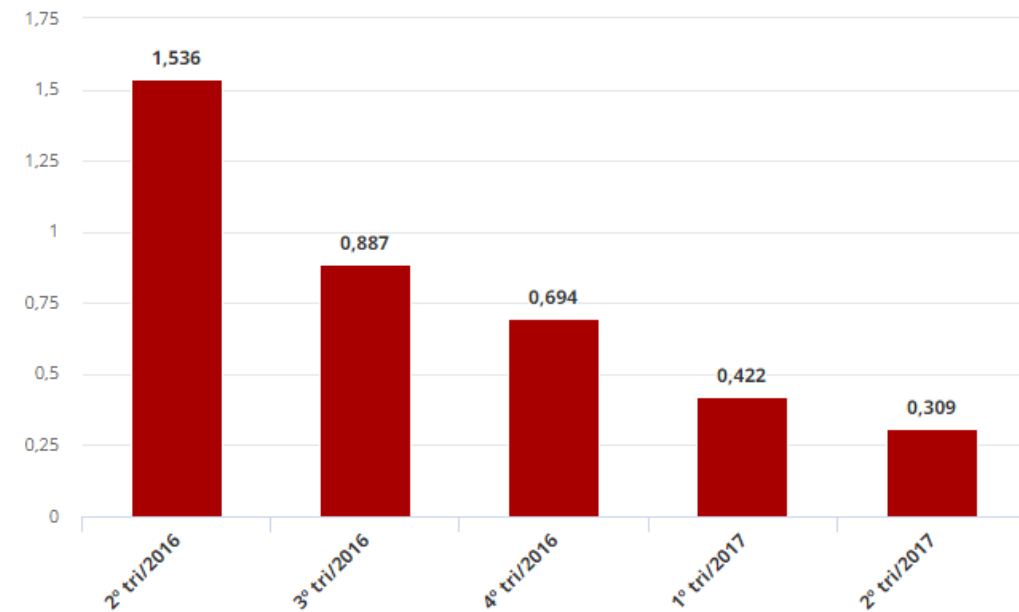
Lucro da JBS cai 80% no 2º trimestre, para R\$ 309 milhões

A receita da companhia caiu 4,6%, para R\$ 41,67 bilhões, no primeiro balanço após as delações dos irmãos Joesley e Wesley Baista.



Últimos resultados da JBS

Lucro ou prejuízo no trimestre, em R\$ bilhões



O **que** você comunica e a **forma** como você comunica podem **impactar** sua reputação e a reputação da sua empresa



O RENASCIMENTO DA ARTE DE FALAR EM PÚBLICO



NOVOS “PALCOS” X NEGÓCIOS

Apresentações formais e
agendadas

Eventos

Reuniões agendadas

Encontros de relacionamento

Encontros inesperados

Encontros sociais

Repercussão informal

Comentários, posts, likes e
vídeos

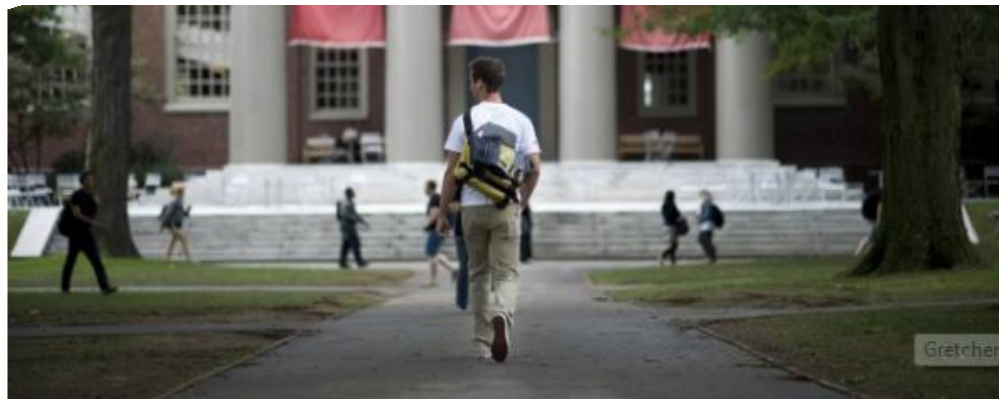
UNIVERSIDADE DE HARVARD ›

Harvard cancela a admissão de futuros alunos por compartilharem memes ofensivos no Facebook

Mensagens machistas e xenofóbicas eram compartilhadas em um grupo fechado

Seu currículo acadêmico lhes abriu as portas de [Harvard](#), nos Estados Unidos, mas seu rastro digital acabou por fechá-las. Pelo menos 10 estudantes que

havam entrado na prestigiosa universidade norte-americana admitiram ter perdido a vaga após o Comitê de Admissões descobrir que compartilhavam brincadeiras ofensivas em um grupo privado do [Facebook](#), de acordo com publicação do jornal da universidade *The Harvard Crimson*.







Todos influenciam e todos são influenciados

Hoje quem detém o poder não é quem tem a **informação**, mas quem tem a **audiência!**



ASSOCIAÇÕES

CLIENTES

FORNECEDORES

PARCEIROS

COLABORADORES

MÍDIA



O que **podemos** e **devemos** fazer nesse mundo onde estamos todos expostos?





**BE
PREPARED**

“É tal a sua pressa de comunicação
que eles se esquecem de aprender
primeiro a expressar-se”.

Mário Quintana





Entre as principais competências exigidas do profissional na Nova Era do Fogo, **o domínio da comunicação** é matéria interdisciplinar pois influencia e vai determinar a qualidade das demais competências



Gestão do negócio

Liderança

Tomada de decisão

Negociação

Administração de conflito

Orientação ao resultado

Relacionamento com o cliente



CLIENTE

1

PLANEJAMENTO

Quem será o ouvinte da minha mensagem?

ATENÇÃO EXCLUSIVA, NÃO VENDER NO AUTOMÁTICO

Como posso mostrar **comprometimento** a esse cliente?

Como posso adicionar **valor ao negócio** desse cliente?

Quais são as **aspirações** e as **características** do cliente?

1

PLANEJAMENTO

Quem será o ouvinte da minha mensagem?

Quem é esse cliente?

Qual a sua história?

Quais seus principais desafios?

O que ele precisa para melhorar o negócio?

Existe alguma resistência em relação aos nossos produtos e serviços?

Qual a situação dos concorrentes nesse cliente?

2

ATENDIMENTO IMPECÁVEL AO CLIENTE

VONTADE DE AJUDAR O CLIENTE

Informação relevante
Agilidade no atendimento
Disposição
Interesse verdadeiro
100% de atenção

1

Internalizar a
mensagem

A gente tem que acreditar!

**Nossa postura tem que refletir o
que o nosso produto e o nosso
serviço são verdadeiramente.**

2

Planejar

3 VENDEDORES
PREPARADOS

3 Elementos

3

Treinar,
treinar
e
treinar

“People who know what they’re talking about don’t need PowerPoint.”

— Steve Jobs
From Walter Isaacson's
book *Steve Jobs*

“Pessoas que sabem o que estão falando não precisam de PowerPoint.”



**Falar COM o público e EM público
é uma conversa
– com começo, meio e fim –,
só que um pouco mais animada!**

5 DICAS PARA BRILHAR EM QUALQUER “PALCO”



Conhecer o público

Dominar o assunto

Preparar as mensagens

Treinar, treinar e treinar

Criar conexão autêntica com o público

AUTENTICIDADE

O QUE É?



*SER AUTÊNTICO
É O QUE DÁ
LIGAM ENTRE
O CONTADOR E
OS OUVINTES*



**Crescer com a
perspectiva de
atendimento
extraordinário
ao cliente!**



**Obrigada
e sucesso!**



**“A forma como nos comunicamos
com os outros e com nós mesmos
determina, definitivamente,
a qualidade das nossas vidas”.**

Tony Robbins

DIALÖGUS

Capacitação | Desenvolvimento | Educação

+55 11 3817-7933
Rua Cunha Gago, 700
11º andar – São Paulo-SP
05421-001 – Brasil