



Autor, Palestrante e Mentor: Renato Tomé

Portal: renatotome.com.br | **E-mail:** rtomertome@gmail.com

WhatsApp: +55 71 99356-0991

A PALESTRA

A Tríade da Performance Profissional

Ousadia, Consistência e Diplomacia: Como alinhar o perfil certo para o momento certo.

O CONCEITO CENTRAL (A BASE)

Ousadia, Consistência e Diplomacia: Como alinhar o perfil certo para o momento certo.

Em um mercado saturado de teorias complexas, Renato Tomé traz uma abordagem visceral e prática sobre comportamento humano e resultados. Baseada no livro "*Por Onde Ir?*", esta Palestra Show desconstrói os rótulos tradicionais de cargos e apresenta os três motores que impulsionam qualquer carreira ou negócio de sucesso: **a Visão do Empresário, a Execução do Empregado e a Diplomacia do Franqueado.**

Não é apenas uma palestra motivacional; é um diagnóstico em tempo real. Renato utiliza uma narrativa envolvente — que vai do riso à tensão absoluta — para provar que o sucesso não depende do cargo no crachá, mas da competência comportamental que você escolhe ativar em cada momento.

O PROBLEMA QUE A PALESTRA RESOLVE

As empresas sofrem hoje com três grandes dores silenciosas:

1. **Líderes sem acabativa:** Visionários que iniciam mil projetos e não terminam nenhum (Excesso de perfil de Ousadia e Liderança - Empresário).
2. **Equipes estagnadas:** Profissionais competentes, mas que têm medo de inovar ou decidir (Excesso de perfil de Consistência e Operação - Empregado).
3. **Energia sem direção:** O fenômeno do "colaborador motivado que dá prejuízo", que corre muito, mas para o lado errado (Excesso de perfil de Diplomacia e Representação - Franqueado).

Autor, Palestrante e Mentor. **Portal:** renatotome.com.br

E-mail: rtomertome@gmail.com **WhatsApp:** +55 71993560991

Av. do Farol, 2878 Loja 49 – Shop Armazém da Vila – Praia do Forte – M.S. João – 48287-000



A palestra ataca a raiz desses problemas: a **Crise de Identidade Profissional**. Ela ensina a audiência a parar de brigar com seus perfis internos e começar a usá-los estrategicamente.

O MENU DE PALESTRAS (3 VERSÕES, 1 METODOLOGIA)

A metodologia da Tríade é adaptável para atacar a dor específica do seu evento. Escolha a versão ideal para o seu público:

OPÇÃO 1: A TRÍADE DA PERFORMANCE EM VENDAS

Foco: Agressividade Comercial, Processo e Fechamento.

Para: Convenções de Vendas, Times Comerciais, Representantes e Franqueados.

A Dor que Resolve: Equipes que têm muita iniciativa, mas pouca "acabativa" (abrem clientes, mas não fecham), ou vendedores técnicos demais que têm medo de negociar. Resolve o problema do "vendedor motivado que dá prejuízo" (Case Carlinhos).

Abordagem Específica:

- **Ousadia (Empresário):** Como ter a coragem de abrir portas, prospectar a frio e assumir o risco da rejeição.
 - **Consistência (Empregado):** A importância vital do CRM, do follow-up e da disciplina de rotina comercial. Venda não é sorte, é estatística.
 - **Diplomacia (Franqueado):** A arte da negociação, do relacionamento de longo prazo e de navegar pelas objeções do cliente sem queimar pontes.
-

OPÇÃO 2: A TRÍADE DA PERFORMANCE EM LIDERANÇA & OPERAÇÃO

Foco: Tomada de Decisão, Gestão de Time e Visão Estratégica.

Para: Gestores, Diretores, Líderes de Equipe e Empreendedores.

A Dor que Resolve: Líderes sobrecarregados que micro gerenciam (não delegam a operação) ou gestores visionários que perderam a conexão com a realidade do "chão de fábrica". Ataca a paralisia na tomada de decisão.

Abordagem Específica:

- **Ousadia (Empresário):** Como usar o medo como bússola para inovar e tomar decisões difíceis sem ter 100% de certeza (Case da Compra da Loja).

Autor, Palestrante e Mentor. **Portal:** renatotome.com.br

E-mail: rtomertome@gmail.com **WhatsApp:** +55 71993560991

Av. do Farol, 2878 Loja 49 – Shop Armazém da Vila – Praia do Forte – M.S. João – 48287-000



- **Consistência (Empregado):** O respeito ao processo e a valorização da equipe operacional. Como liderar pelo exemplo e não apenas pelo cargo.
 - **Diplomacia (Franqueado):** Gestão de conflitos, política corporativa e a capacidade de alinhar a visão da diretoria com a execução da base.
-

OPÇÃO 3: A TRIÁDE DA PERFORMANCE EM SEGURANÇA (SIPAT)

Foco: Comportamento Seguro, Percepção de Risco e Inteligência Emocional.

Para: SIPATs, Semanas de Prevenção, Indústria e Operações de Risco.

A Dor que Resolve: A complacência com as regras de segurança e o excesso de confiança. Mostra que "ser ousado" no momento errado pode custar uma vida, e que seguir procedimento não é burocracia, é sobrevivência.

Abordagem Específica:

- **Ousadia (O Risco):** O perigo do excesso de confiança e do "jeitinho". Quando a iniciativa sem preparo se torna um acidente (Case do Plástico Derretido).
 - **Consistência (A Proteção):** A ressignificação do EPI e do Procedimento Padrão. O perfil Operacional como o guardião da vida.
 - **Diplomacia (O Cuidado):** A responsabilidade de cuidar do colega (segurança coletiva) e a comunicação clara em situações de emergência.
-

A EXPERIÊNCIA (O FORMATO SHOW)

Esqueça os slides cheios de texto. Renato Tomé transforma o palco em um cenário de storytelling imersivo utilizando-se de experiências reais de seus mais de 35 anos de carreira nos 03 perfis.

- **Momentos de Alta Tensão:** O relato real de um acidente industrial que silencia a plateia e ressignifica a importância de regras.
 - **Humor Inteligente:** A saga do "Carlinhos" gera identificação imediata e risos nervosos em gestores e diretores.
 - **Interação Visual:** Uso de objetos de cena (props como o Dado e a Máscara Derretida) e ancoragem de palco que prendem a atenção do início ao fim.
-



O QUE A AUDIÊNCIA LEVA PARA CASA (TAKEAWAYS)

Autoconhecimento Imediato: A capacidade de identificar qual perfil está "no volante" agora e se ele é o adequado para a situação.

Ferramenta de Decisão: O método Curva ABC + Lean + TtV para gestão de tempo e prioridades.

Valorização do Processo: O fim do preconceito com rotinas (o "chão de fábrica" é tão vital quanto a "sala de reunião").

Motivação com Propósito: A clareza de que "velocidade sem direção é apenas um jeito mais rápido de bater o carro".

PÚBLICO-ALVO

- **Convenções de Vendas:** Para ensinar que vender requer a ousadia de abrir portas e a disciplina de fechar contratos.
 - **Liderança e Gestão:** Para líderes que precisam equilibrar a visão estratégica com a operação do dia a dia.
 - **SIPAT e Segurança do Trabalho:** Uma abordagem inédita que conecta comportamento seguro com inteligência emocional, fugindo do óbvio.
 - **Empreendedores e Franqueados:** Para entender que "ser dono" não isenta ninguém de "ter disciplina operacional".
-

SOBRE O PALESTRANTE

Renato Tomé possui o que ele chama de "TDAH Corporativo": uma carreira não linear de mais de 35 anos de experiência. Foi de vendedor ambulante aos 14 anos a Executivo de Multinacional. De dono de fábrica com 200 funcionários a operador de drones de alta tecnologia no meio do sertão. Liderou projetos bilionários de infraestrutura e sentiu na pele a dor de quase quebrar um pequeno negócio. Autor do livro "*Por Onde Ir?*", Renato não fala de teoria lida em manuais; ele fala de cicatrizes adquiridas no campo de batalha.

Autor, Palestrante e Mentor. **Portal: renatotome.com.br**

E-mail: rtomertome@gmail.com WhatsApp: +55 71993560991

Av. do Farol, 2878 Loja 49 – Shop Armazém da Vila – Praia do Forte – M.S. João – 48287-000



RIDER TÉCNICO BÁSICO (Para Organizadores)

- **Formato:** Palestra Presencial (45 a 60 min).
- **Necessidades:** Microfone Headset (preferencial) ou Bastão; Sonorização compatível com o salão; Projetor/Painel de LED para slides (formato 16:9); Mesa bistrô alta de apoio no palco.
- **Estilo:** O palestrante utiliza todo o espaço do palco (movimentação ativa).

Solicite uma proposta personalizada para o seu evento:

Portal: <https://renatotome.com.br>

E-mail: rtomertome@gmail.com

WhatsApp: [+55 71 99356-0991](https://api.whatsapp.com/send?phone=5571993560991)

Prefere ouvir?

**Ouçá o que especialistas estão dizendo sobre
a Tríade da Performance Profissional**



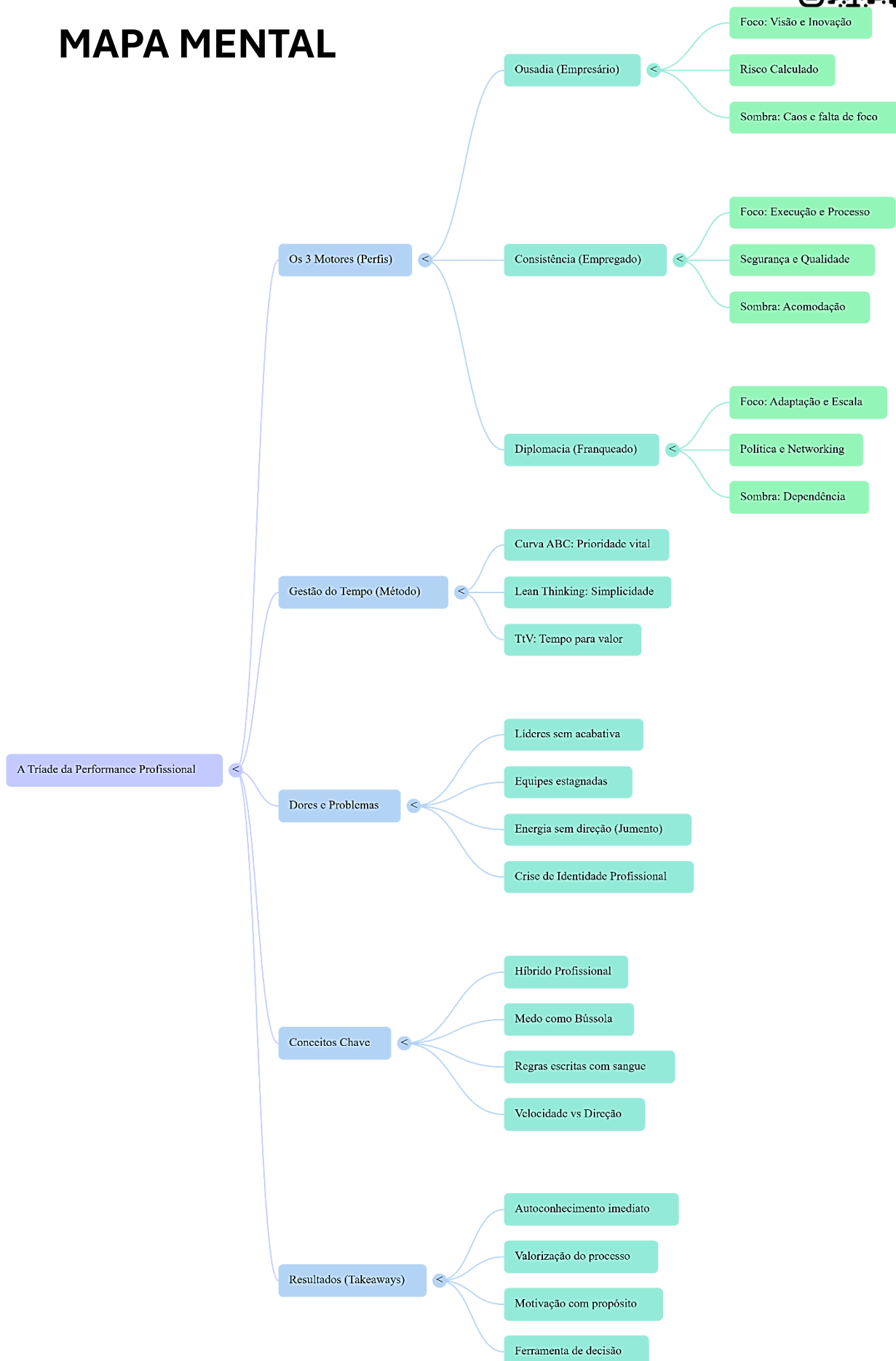
Autor, Palestrante e Mentor. **Portal:** renatotome.com.br

E-mail: rtomertome@gmail.com **WhatsApp:** [+55 71993560991](https://api.whatsapp.com/send?phone=5571993560991)

Av. do Farol, 2878 Loja 49 – Shop Armazém da Vila – Praia do Forte – M.S. João – 48287-000



MAPA MENTAL



Autor, Palestrante e Mentor.

Portal: renatotome.com.br

E-mail: rtomertome@gmail.com

WhatsApp: +55 71993560991

Av. do Farol, 2878 Loja 49 – Shop Armazém da Vila – Praia do Forte – M.S. João – 48287-000