



*Autor, Palestrante e Mentor*

**Portal: [renatotome.com.br](http://renatotome.com.br)**

**E-mail: [rtomertome@gmail.com](mailto:rtomertome@gmail.com) WhatsApp: +5571993560991**

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



## 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)

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.





## OS PROBLEMAS QUE ESTA PALESTRA RESOLVE

As empresas sofrem hoje com 03 (três)  
grandes dores silenciosas:

**Líderes sem acabativa:** Visionários que iniciam mil projetos e não terminam nenhum (Excesso de perfil de Ousadia e Liderança - Empresário).

**Equipes estagnadas:** Profissionais competentes, mas que têm medo de inovar ou decidir (Excesso de perfil de Consistência e Operação - Empregado).

**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).

*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 01 A TRÍADE DA PERFORMANCE EM VENDAS	OPÇÃO 02 A TRÍADE DA PERFORMANCE EM LIDERANÇA & OPERAÇÃO	OPÇÃO 03 A TRÍADE DA PERFORMANCE EM SEGURANÇA (SIPAT)
<b>FOCO</b>	Agressividade Comercial, Processo e Fechamento.	Tomada de Decisão, Gestão de Time e Visão Estratégica.	Comportamento Seguro, Percepção de Risco e Inteligência Emocional.
<b>PARA</b>	Convenções de Vendas, Times Comerciais, Representantes e Franqueados.	Gestores, Diretores, Líderes de Equipe e Empreendedores.	SIPATs, Semanas de Prevenção, Indústria e Operações de Risco.
<b>A DOR QUE RESOLVE</b>	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).	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.	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.
<b>ABORDAGEM ESPECÍFICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ousadia (Empresário):</b> Como ter a coragem de abrir portas, prospectar a frio e assumir o risco da rejeição.</li> <li><b>Consistência (Empregado):</b> A importância vital do CRM, do follow-up e da disciplina de rotina comercial. Venda não é sorte, é estatística.</li> <li><b>Diplomacia (Franqueado):</b> A arte da negociação, do relacionamento de longo prazo e de navegar pelas objeções do cliente sem queimar pontes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ousadia (Empresário):</b> Como usar o medo como bússola para inovar e tomar decisões difíceis sem ter 100% de certeza (Case da Compra da Loja).</li> <li><b>Consistência (Empregado):</b> O respeito ao processo e a valorização da equipe operacional. Como liderar pelo exemplo e não apenas pelo cargo.</li> <li><b>Diplomacia (Franqueado):</b> Gestão de conflitos, política corporativa e a capacidade de alinhar a visão da diretoria com a execução da base.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Ousadia (O Risco):</b> O perigo do excesso de confiança e do "jeitinho". Quando a iniciativa sem preparo se torna um acidente (Case do Plástico Derretido).</li> <li><b>Consistência (A Proteção):</b> A ressignificação do EPI e do Procedimento Padrão. O perfil Operacional como o guardião da vida.</li> <li><b>Diplomacia (O Cuidado):</b> A responsabilidade de cuidar do colega (segurança coletiva) e a comunicação clara em situações de emergência.</li> </ul>

## 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.

## 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.

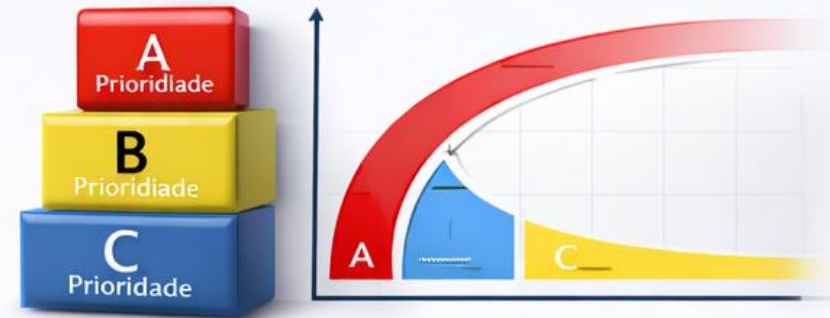
**Estilo:** O palestrante utiliza todo o espaço do palco (movimentação ativa).





## 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 e as caixas de 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".



CONVENÇÕES DE VENDAS



CONVENÇÕES DE VENDAS

LIDERANÇA E GESTÃO



SIPAT E SEGURANÇA DO TRABALHO



## 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 – Executivo, Empresário,  
Escritor e Mentor Estratégico*

---

**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 empreendedor com serviços de engenharia com drones e robôs.

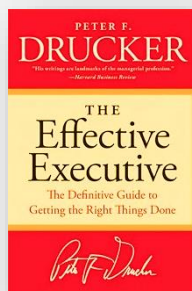
Liderou projetos bilionários de infraestrutura e sentiu na pele a dor de já quase quebrar um pequeno negócio e ter sucesso em inúmeros outros.


Autor do livro "Por Onde Ir?", Renato não fala de teoria lida em manuais; ele fala de cicatrizes adquiridas no campo de batalha.

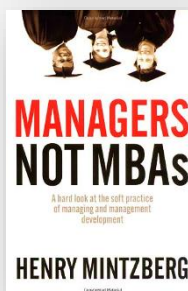


# BASE CIENTÍFICA DA TEORIA APLICADA

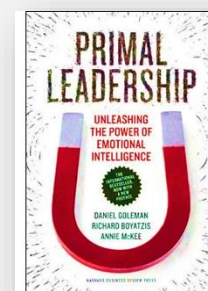
A Tríade conversa com décadas de pesquisa em gestão, liderança e ambidestria organizacional.



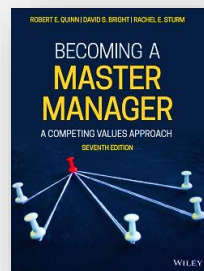
**Peter Drucker**   
*The Effective Executive*  
Mostra que eficácia exige unir **visão de dono** (Empresário) e **disciplina de execução** (Empregado).




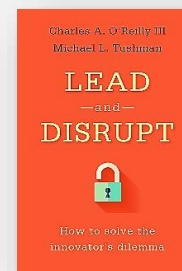
**Henry Mintzberg**   
*Managers Not MBAs*  
Descreve o gestor eficaz como quem alterna papéis **estratégicos, operacionais e políticos**.



**Daniel Goleman**   
*Primal Leadership*  
Demonstra que líderes de alta performance ajustam o estilo ao contexto — **como alternar os perfis da Tríade**.



**Robert Quinn**   
*Becoming a Master Manager*  
Seu “Competing Values Framework” equilibra **innovar, controlar e colaborar** – mesma lógica de forças da Tríade.



**Michael Tushman & Charles O'Reilly**   
*Lead and Disrupt*  
Defendem organizações “ambidestras” que **exploram e exploram** ao mesmo tempo; a Tríade leva isso para o indivíduo.



Autor, Palestrante e Mentor de Negócios  
<https://renatotome.com.br>

Fale comigo pelo WhatsApp



Escute o PodCast sobre a Palestra

Instagram

@renatotomeoficial

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/renatotome>

SOLICITE UMA  
PROPOSTA PERSONALIZADA  
PARA O SEU EVENTO

Portal

<https://renatotome.com.br>

E-mail

[renato@renatotome.com.br](mailto:renato@renatotome.com.br)

WhatsApp

[+55 71 99356-0991](https://wa.me/5571993560991)