

Equipes precisam ser inspiradas a inovar para crescer

Antônio Marsilli, palestrante e consultor, mostra por meio de cases de sucesso como é possível reagir ao conceito de criar oportunidades e crescer em cenários adversos.

12/08/2016 13:16:26

O cenário desafiador de retração econômica fomenta dois tipos de reação no mundo empresarial. Para os pessimistas, inércia diante da derrota antecipada. Para os criativos, é oportunidade de se destacar diante da concorrência e largar na frente rumo ao crescimento. Mostrando como é possível reagir ao conceito de crise e preparar o caminho para o crescimento, Antônio Marsilli oferece ao mercado uma nova proposta em palestras para turbinar equipes, com foco em estratégias criativas de marketing e vendas.

Gestor de negócios com mais de 30 anos de experiência e atuação em diversos segmentos, o consultor empresarial é especialista em revigorar a motivação e energizar equipes de trabalho, principalmente ligadas às áreas de empreendedorismo e comercial. Graduado em Administração de Empresas com Especialização em Marketing pela Fundação Dom Cabral, tem no portfólio cases de importantes marcas, como Tio João, Meber Metais, Marcopolo, Gatorade, Simonetto, Tio Bonato, entre outros.

Essa bagagem de conhecimentos foi o alicerce para criar uma abordagem que utiliza a transmissão de vivências para engajar o público no desafio de adotar diariamente atitudes otimistas e práticas proativas para atingimento de metas, por meio da valorização do planejamento e da adoção do pensamento estratégico na atuação profissional.

“Toda empresa precisa vender. Para tanto, deve aprender a inovar dentro de seu próprio negócio. Não existe fórmula pronta, é fundamental desenvolver essa competência de acordo com as características particulares. Cada palestra que ofereço é o resultado de um estudo prévio do posicionamento comercial, dos diferenciais competitivos, das oportunidades e do perfil das equipes. Com isso, o processo é muito mais eficiente e assertivo”, explica Marsilli.

Direcionados para supervisores, gestores e empresários, e equipes de vendas os treinamentos ajudam as equipes a descobrir como identificar os diferenciais de produtos para entregar valor e ser diferente ou único obtendo a preferência do público-alvo; quais as ferramentas de Marketing que

encantam, como construí-las e a estimular a geração de resultados. As palestras sugerem temáticas como 'Estratégias de guerrilha para conquistar mercados (case Meber Metais)'; 'É na crise que se cresce: na crise, uns choram, outros vendem lenços (case Tio Bonato)'; 'Painel de gestão e sua importância no desempenho de equipes (Case Simonetto)', 'Você é um radar de oportunidades? (case Marcopolo: inovação e segmentação)' e 'Sua empresa gera experiências de compras surpreendentes, inesquecíveis? (case Heineken)', entre outros.

Palestrante parceiro da rede Ampla Brasil, Marsilli tem atuação em todo território nacional. O contato para agendamentos pode ser feito pelo e-mail marsilli.mda@gmail.com