



TRAINING PEOPLE

PARCERIA QUE GERA RESULTADOS



TRAINING PEOPLE

QUEM SOMOS

A TRAINING PEOPLE é formada por um time multidisciplinar com conhecimentos e experiência complementares permitindo ter uma visão mais abrangente das necessidades do cliente, dos cenários e dos objetivos a serem alcançados. Essa pluralidade de experiências aliado a capacidade de desenhar projetos de treinamentos e consultorias de forma personalizada resultam em estratégias e soluções mais completas e eficazes.



TRAINING PEOPLE



DIFERENCIAIS



PROGRAMA MILHAGEM DO CONHECIMENTO

O Programa de Fidelização Milhagem do Conhecimento é um sistema de pontos onde **QUEM GANHA É O CLIENTE.**

Na Training People **seu projeto vale por 3**

Após 12 meses de relacionamento as cargas horárias dos projetos de treinamentos são multiplicadas por 3 e somadas aos projetos de consultoria que valem 100 pontos. A soma deste pontos poderá ser trocada por benefícios atrativos.



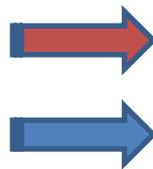
METODOLOGIA

6Ds – As seis disciplinas que transformam educação em resultados para o negócio

MODELO TRADICIONAL

MÉTRICAS DE TREINAMENTO

- Número de participantes
- Aulas aplicadas
- Carga horária
- Custo por programa
- Custo por participante
- Índices de satisfação



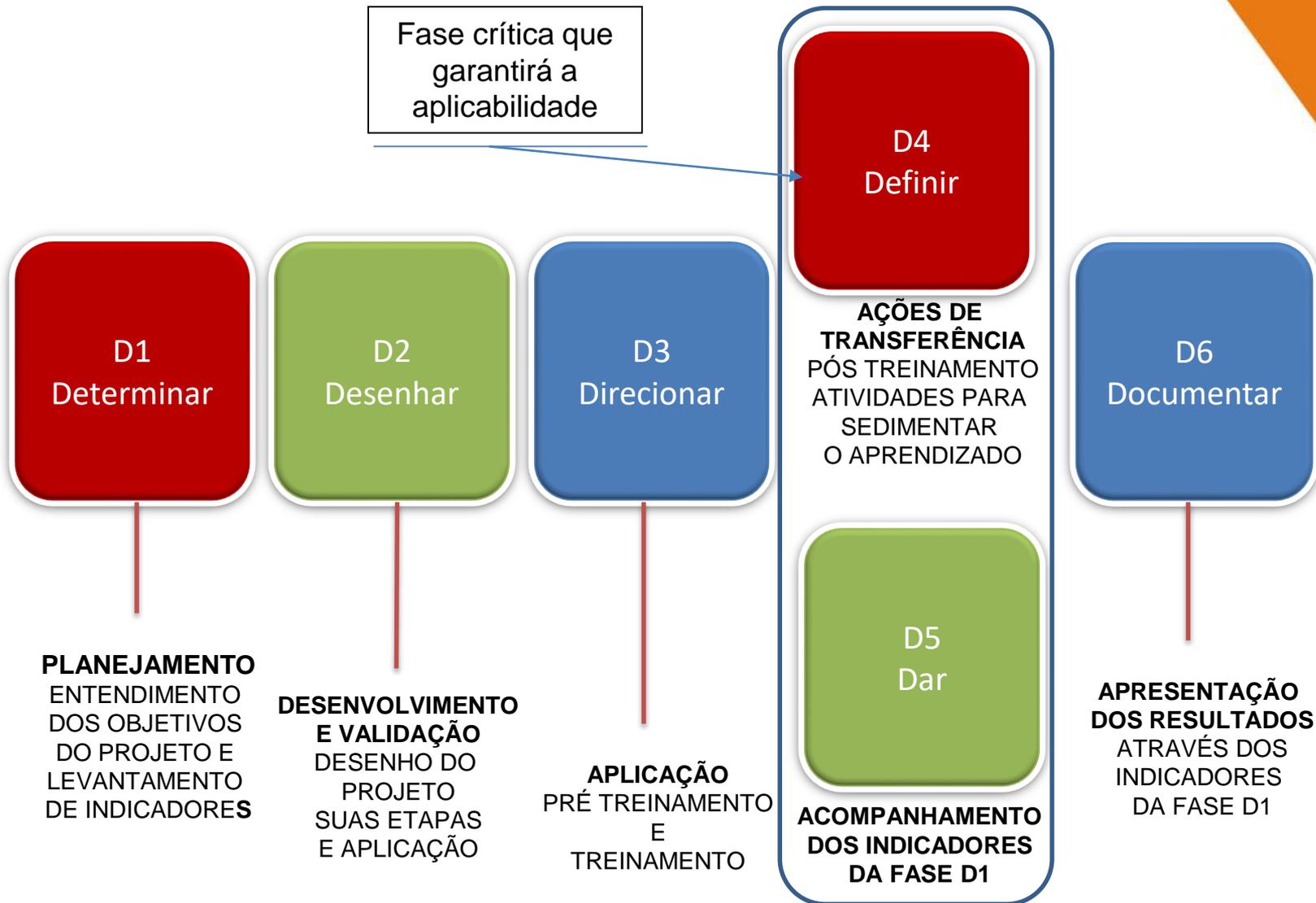
METODOLOGIA 6 Ds

EVIDÊNCIAS DE ALTA PERFORMANCE

- Comportamentos positivos
- Aumento de produtividade
- Mais qualidade/menos falhas
- Diminuição de custos
- Aumento da receita
- Colaboradores motivados
- Maior satisfação do cliente



APRENDIZAGEM É UM PROCESSO



PORTFÓLIO



Comercial



Liderança e Gestão



Comunicação



Inclusão Pessoas
com Deficiência



Educação
Financeira



Segurança no
Trabalho



Finanças



Turismo



Consultorias



COMERCIAL

Como liderar vendedores

Etapas do Processo de Vendas

Gestão Estratégica de Vendas

Motivação de Equipe de Vendas

Relacionamento com o cliente

Reunião de Negócios

Técnicas de Negociação

Técnicas de Vendas

Uso de Redes Sociais para vendedores



**"As pessoas não gostam que você venda para elas. Mas lembre-se que elas adoram comprar."
(Jeffrey Gitomer)**



COMUNICAÇÃO

Comunicação e feedback

Formação de multiplicadores

Professor 4.0: A arte de ensinar na tela

Professor 4.0: Como se comunicar em sala de aula

Coaching (foco comunicação)

Coaching para executivos (foco comunicação)

Comunicação não é o que você fala, mas o que o outro compreende do que foi dito“

Cláudio Belucci



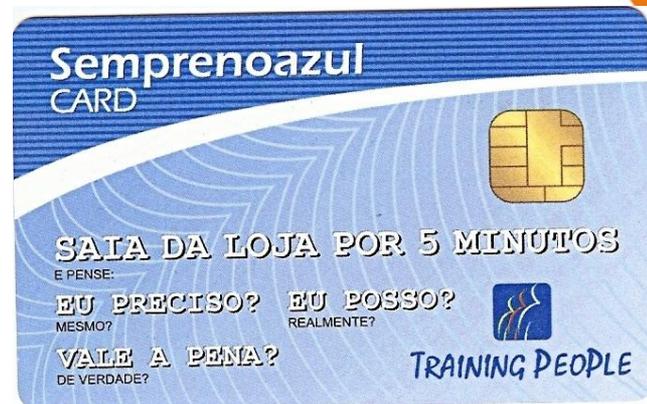
EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Educação Financeira

Mercado de Investimentos Nacional

Mercado de Investimentos Internacional

“A longo prazo, é melhor investir em sua educação financeira de curto prazo.”
Tarcisio Nunes



Nos treinamentos de Educação Financeira entregamos um cartão de crédito educativo em PVC para ser colocado junto com os cartões de débito e crédito e de uma maneira prática lembrará os participantes sobre o conteúdo aprendido

FINANÇAS

Estatística Financeira com Excel

Matemática Financeira com HP 12 C

Matemática Financeira aplicada
aos produtos bancários

Preparação para Aposentadoria

**Uma verdade matemática
não é simples nem
complicada por si mesma.
É uma verdade.**

Emile Lemoine



LIDERANÇA E GESTÃO

Desenvolvimento de líderes
para resultados eficazes

Excelência no atendimento
como fator competitivo

Gestão do tempo e Planejamento

O líder do futuro e seus desafios

Recrutamento e seleção por competências

Reuniões produtivas

A liderança é uma poderosa combinação de estratégia e caráter. Mas se tiver de passar sem um, que seja estratégia.

Norman Schwarzkopf



INCLUSÃO DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA



SEGURANÇA DO TRABALHO

Acidentes Domésticos

Formação de Cipeiros

Gerenciamento de stress

Prevenção de acidentes

Uso de Equipamento de Proteção Individual

**"Se você pensa que
Segurança custa caro,
experimente um
acidente."
(Stelios Haji-loannou)**



SEGURANÇA DO TRABALHO



TURISMO E DIVERSIDADE

Como viajar com baixo custo através do planejamento diferenciado.

Como agências de viagem podem promover um destino e seus serviços pela internet

Turismo e Diversidade

**“Existem dois tipos de viajantes: os que viajam para fugir e os que viajam para buscar.
Érico Veríssimo.**



ACADEMIA DE VENDAS

1ª ETAPA

ENGAJAMENTO

Palestra dinâmica e descontraída sobre o dia a dia de vendas e posterior apresentação do projeto.

- Web e Presencial

DIAGNÓSTICO

Analisar em campo a atuação dos vendedores na carteira de clientes, processos, técnicas de vendas e postura.

2ª ETAPA

ACADEMIA DE LÍDERES

Capacitação dos líderes dos vendedores com temas desenvolvidos de forma personalizada através de módulos presenciais e webinars.

ACADEMIA DE VENDAS

Capacitação de toda equipe de vendas com temas desenvolvidos de forma personalizada através de módulos presenciais e webinars.

3ª ETAPA

DIAGNÓSTICO COMPARATIVO

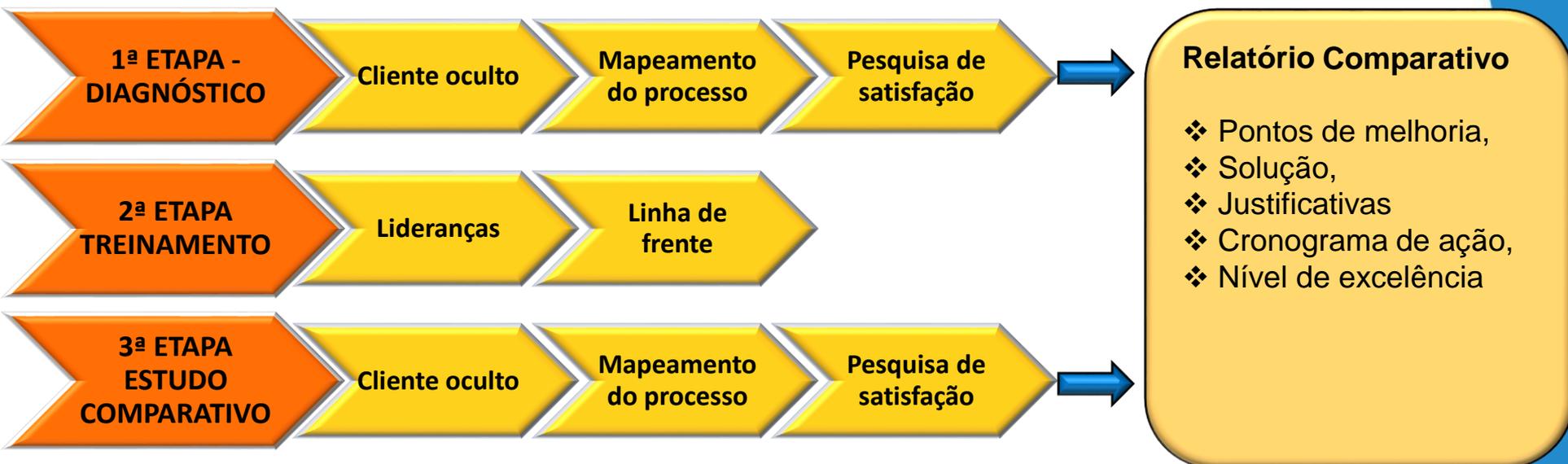
Analisar em campo a atuação dos vendedores na carteira de clientes, processos, técnicas de vendas e postura com um olhar comparativo visando a aplicabilidade do projeto.



CONSULTORIA EM EXCELÊNCIA NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Baseado em estudos e conceitos de ISO 9000 criamos este projeto que analisa os pilares do atendimento ao cliente para se atingir a excelência: **comportamento, processos, ações alinhadas aos desejos dos clientes, capacitação, implementações de melhorias contínuas, mensuração e acompanhamento** através de metodologias como **cliente oculto, análise de campo e pesquisa de satisfação com o cliente.**

O cliente recebe **2 relatórios** detalhados com todos os **pontos de melhoria, a solução, justificativas, cronograma de ação e prioridades** e um nível de excelência.



GAMIFICATION

Estratégia de interação com base em incentivos que estimulem o engajamento do público de forma lúdica que instiga duas fortes características do ser humano: a cooperação e a competitividade.



LUCIANO AMATO

Pós Graduado em Tecnologia Assistiva pela Fundação Santo André/ITS Brasil/Fundação Don Carlo Gnocchi (Itália/Milão). Pós-graduado em Psicologia Organizacional pela UMESP e Graduado em Psicologia pela UNIMARCO.

Vivência de 26 anos na área de RH, em subsistemas como Recrutamento & Seleção, Treinamento, Qualidade, Avaliação de Desempenho e Segurança do Trabalho.

Desempenhou papéis fundamentais em empresas como Di Cicco., Laboratório Delboni Auriemo, Wal Mart, Compugraf, Mestra Segurança do Trabalho. Atualmente é Diretor da TRAINING PEOPLE responsável pela estratégia e coordenação de equipe multidisciplinar especializada em temas como Diversidade, Liderança e Gestão, Vendas, Educação Financeira, Comunicação, Turismo e Segurança do Trabalho.

É Vice Presidente de Eventos e Relações com a Comunidade da AAPSA – Associação Paulista de Recursos Humanos e Gestores de Pessoas, responsável pela organização e gerenciamento de 22 eventos premiuns e Projeto Bússola que visa capacitar e incluir Jovens de comunidades nas empresas. É Coordenador do grupo Gestão por Competências com base no facebook e LinkedIn, respectivamente com 1000 e 20.000 profissionais de RH. É colunista das Revistas: Cloud Coaching e Incluir.

Especialista nos temas: Liderança, Trabalho em Equipe, Atendimento ao Cliente, Segurança do Trabalho e Consultoria de Atendimento ao Cliente.





DIMITRIOS ASVESTAS

Educador/Terapeuta Financeiro com Unidade Licenciada junto ao Instituto DSOP de Educação Financeira, Consultor em treinamentos junto a INMARK INTERNATIONAL DO BRASIL.

Atua com palestras, cursos, treinamentos e workshops nas áreas (finanças e investimentos - Planejamento de Vida - Educação Financeira) em todos os níveis hierárquicos: equipe de colaboradores, gerentes, gestores, CEO's e diretores/presidentes.

Certificado internacionalmente pelo Instituto Holos, Master em Coaching, e Mentoring Holo-Sistêmico. Uma abordagem mais ampla e profunda com foco no despertar a Sabedoria Interior do Ser Humano.

Co-autor de 3 livros: Marketing de Relacionamento, onde aborda a importância de se criar e manter vivo sistemas que nos permitam estar sempre junto ao cliente. MENTORING onde escreve o Capítulo intitulado “Aprecie as Flores no Caminho” e “Networking & Empreendedorismo” sobre dicas de como estabelecer uma rede de relacionamento.

Diretor Nacional Sudeste do Projeto Educativo Criança Feliz, um Programa de Qualidade de Vida, Responsabilidade Social e Desarmamento Infantil. Diretor de Responsabilidade Social da ABRAM (Associação Brasileira de Motociclistas). Empresário por mais de 10 anos no segmento de Fast Food.

Especialista nos temas: Finanças, Investimentos, Planejamento de Vida, Educação Financeira.



ISAAC MARTINS

Graduado em Publicidade pela Universidade de Mogi das Cruzes, Mestre em Comunicação Organizacional pela Universidade de São Paulo.

É professor universitário e **autor dos livros: SuperMotivado vol. 1 e 2 e 100 maneiras para ser um guerreiro.**

Consultor com larga experiência profissional em empresas como: Basf, Philips, Abrava, Sindratar, Artesp, Price, Data Byte, SOS Computadores, Byte Company, Suvinil, Glasurit, Microservice, Grupo Protege, Hoken entre outras.

Ocupou Diretoria Comercial da Câmara de Comércio do Mercosul e América Latina, Co-diretor do Grupo de Teatro Itinerart – núcleo empresarial Fundador e atual coordenador do grupo de telemarketing da revista Você S/A.

É consultor da Training People, responsável pela coordenação e realização de projetos de diagnóstico da área comercial e capacitação de profissionais de vendas.



LILIAN CURY

Pós Graduada em Tecnologia Assistiva para Autonomia, Independência e Inclusão da Pessoa com Deficiência pela Fundação Santo André/ITS Brasil/Fundação Don Carlo Gnocchi (Itália/Milão). Psicóloga pela Universidade de São Paulo (1984), com cursos de Especialização, Congressos e Seminários Nacionais e Internacionais, na área de Recursos Humanos e Qualidade & Produtividade.

Desde 1991, Consultora na atuação junto a empresas dos setores: serviços; Industrias e Comércio. Em 2000, no auge da sua carreira como consultora, perdeu a visão devido a tumor no nervo óptico e desde então milita pela causa da inclusão.

Atuou em empresas como Vasp, Credicard SA , COFAP, SENAC, SENAI e CMGB Fortaleza. Colaborou com um capítulo do livro “Psicologia do Excepcional”.

Eleita Presidente Voluntária e Coordenadora de Relações Públicas do CADEVI (Centro de Apoio ao Deficiente Visual) Gestão 2008/10.

É consultora especialista da Training People em temas relacionados a Inclusão de Pessoas com Deficiência.



LUIZ ALBERTO MARCHETTI MAIA



Pós-graduado em Planejamento Urbano (Politecnico di Milano). MBA em Tecnologia da Informação (FEA - USP). MBA no Program for Management Development (IESE - University of Navarra).

Pós-graduado em Projeto Auxiliado por Computador (Centro di Tecnologie della Toscana).

Graduado em Arquitetura e Urbanismo (Universidade Mackenzie). Especializado em Liderança e Gestão Empresarial, Administração de Instituições Financeiras, Direção Estratégica e Planejamento (Amana-Key; FGV; FIPE e University of California - Berkeley).

Com experiência de mais de 33 anos em planejamento estratégico, análise de negócios, concepção de soluções de TI, design, projetos e gerenciamento de obras, para o Grupo Bradesco, Metrô de São Paulo, Dow Química, CET e outras empresas no Brasil e exterior, atua também como professor dos cursos de pós-graduação em Business Intelligence, Big Data e Business Analysis (FIAP) e consultor de empresas.



RAFAEL LEICK

Graduado em Comunicação Social com Habilitação em Publicidade e Propaganda pela Universidade São Judas Tadeu.

Atua desde 2004 com as mais diversas ferramentas de comunicação, seja verbal, escrita, gráfica ou multimídia em empresas como Sesc, Uninove, Imovelweb, Venice Group e A Madre, onde gerenciou projetos de clientes como Volkswagen, Itaú, Petrobras, Avon, Bradesco e Mercedes-Benz



Tem em seu currículo um Intercâmbio Cultural em Londres, na Inglaterra, onde certificou seu inglês pela Williams College e despertou seu gosto por planejamento de viagens. É fascinado por conhecer pessoas e considera viajar um dos melhores jeitos de explorar a si mesmo.

Aos 30 anos viajou por 21 países e mais de 50 cidades muitas destas viagens realizadas com bastante planejamento e poucos recursos. Ministrou palestras para o mercado de turismo no Seminário Internacional Huacho Milenario no Peru sobre ¿CÓMO PROMOCIONAR UN DESTINO Y SUS SERVICIOS POR INTERNET? - TENDENCIAS Y ESTRATEGIAS.

Hoje é editor do **Viagem Primata**, blog de viagens independentes, e do **Viaja, Bi!**, blog de turismo focado no público LGBT. Em ambos, além de produzir conteúdo textual e multimídia, atua na gestão de mídias sociais, trabalho que desenvolve desde 2009.



ROGÉRIO FRUTUOSO

É MBA em Engenharia Financeira pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Bacharel em Ciências Atuárias pela Faculdades Metropolitanas Unidas.

Atuou no **ITAÚ UNIBANCO** como Gerente de Contas de Empresas, sendo responsável pela Gestão de Carteira de Ativos de Empresas Middle Market; Análise e oferta de produtos de créditos securizados e aval; Prospecção para abertura de contas; Gestão comercial de produtos financeiros, bancários, de crédito e investimento; Consultoria e Análise financeira e de risco de empresas.

Atualmente é **professor de matemática financeira com HP 12C** e Excel na Impacta Tecnologia; e professor de pós-graduação em Educador e Coaching Financeiro na FCG Escola Internacional de Negócios.

Atua como consultor financeiro onde desenvolve treinamentos de **Planejamento Financeiro Pessoal e Preparação para Aposentadoria** em empresas como: Alcoa, Alstom, Unilever, AES Eletropaulo; **Consultoria de Planejamento Financeiro pessoal para colaboradores** na Unilever, Alcoa, Alstom, Down Química, AES Eletropaulo, CPFL.

Ministrou **cursos de Matemática Financeira Intensiva** – Realizado na **Construtora Gafisa** no Programa Anual de Trainees, além de realizar curso anual: **Como declarar Imposto de Renta** – AES Eletropaulo e Curso de **Finanças Imobiliárias** para corretores **Construtora Even**.





SIDNEY BOTELHO

Com a qualificação acadêmica de Analista de Sistemas e pós-graduado em Negócios em Serviços, formado pelo Instituto Presbiteriano Mackenzie, atua em consultoria nas áreas de negócios e tecnologia da informação, coordenando projetos nacionais e internacionais desenvolvimento soluções tecnológicas em empresas multinacionais.

Teve a oportunidade de elaborar estratégias comerciais, prospectar e abrir novos projetos, participando ativamente no desenvolvimento e crescimento das seguintes empresas – Telefonica (11 anos), Hewlett Packard Brasil (3 anos), Eletronic Data System (2 anos), Multicanal-SP (2 anos). Atualmente, exerce a função de CEO na SB Produções e Eventos.

Com essa vivência no mercado corporativo ministra **Palestras** nas áreas de **Cerimonial, Comunicação, Motivacional, Gestão Corporativa, Negócios e Sistemas.**



DEPOIMENTOS



DEPOIMENTO 1 - Gonvarri Brasil Produtos Siderúrgicos S/A

A empresa Training People realizou o treinamento na Gonvarri de maneira muito profissional e atendeu todas as nossas expectativas. O resultado foi excelente!

Antonio Luiz de Deus - Supervisor de Recursos Humanos - Gonvarri Brasil Produtos Siderúrgicos S/A

DEPOIMENTO 2 – Editora Moderna

A parceria com a Training People foi importantíssima não só para o desenvolvimento de nossas ações internas de desenvolvimento como também, no que se refere ao acompanhamento que realizaram durante todo o nosso processo de execução dos treinamentos. O resultado disso: superação da expectativa que tínhamos sobre o trabalho.

Equipe Moderna - Renata Pires - Analista de Recursos Humanos



DEPOIMENTO 3 – Phisalia

Trabalhar com a Training People foi uma excelente experiência para a Phisalia. Quando apresentamos nossa proposta, o Luciano prontamente entendeu nossa necessidade, aceitou o desafio e desenvolveu todo o projeto em total consonância com nossas expectativas. A criatividade das propostas e a excelente adaptação ao estilo da empresa foram vitais para o sucesso dos treinamentos. O melhor de tudo é que todos os colaboradores que participaram das atividades fizeram boas avaliações e têm mostrado no dia-a-dia que os objetivos propostos nos treinamentos foram atingidos. Muito obrigada pela parceria apresentada neste ano.

Adriana Amiralian - Gerente de Recursos Humanos - Phisalia Produtos de Beleza Ltda



DEPOIMENTOS



marjan farma

DEPOIMENTO 1 – Marjan Pharma

Nossas necessidades foram captadas e implementadas com muita competência e qualidade. Houve harmonia entre os instrutores na condução dos conteúdos e nada melhor que falar de inclusão através do exemplo prático. A autenticidade na expressão de valores, o vínculo estabelecido no treinamento, a atenção com o desenvolvimento pessoal e profissional gerou resultados altamente motivadores o que nos indica o acerto na escolha da Training People.

Sempre soube do seu profissionalismo, Luciano, e agora mais uma vez reforço este conceito. A sua liderança no projeto e equipe que você constituiu é excelente. Parabéns!

Mônica Soraya Bevilacqua - Gerente de Recursos Humanos - Marjan Pharma



DEPOIMENTO 2 – Combustol/Metalpó

“A Training People, representada pelo Sr. Luciano, desenvolveu excelente trabalho de conscientização de nossos gestores com foco em Avaliação de Desempenho. A maneira como todo o processo foi conduzido, traduz transparência, assertividade e principalmente profissionalismo”.

Adriana Bengozi - Recursos Humanos / T & D - Combustol e Metalpó Indústria e Comércio Ltda



DEPOIMENTO 3 – SKY TV por assinatura

A parceria com a Training People agregou à nossa equipe de campo não só conhecimentos adicionais sobre Segurança no Trabalho, mas também o apoio dirigido à área de treinamento da nossa empresa inspirando os técnicos instaladores sobre a responsabilidade de executar os serviços com excelência, atenção e qualidade, aspectos esses, vivenciados permanentemente com a prestação de serviços da Training People. " Parabéns ao Luciano pela capacidade de empreender juntos às empresas que a contratam.

Maria Lucia Quaggio - Gerente de Treinamento e Desenvolvimento - SKY.



TRAINING PEOPLE

CONTATO

11 99607-4946

**Luciano Amato
Diretor Executivo**

contato@trainingpeople.com.br

Fanpage: www.facebook.com/trainingpeople

Site: www.trainingpeople.com.br

**CONSULTE NOSSO SITE E CONHEÇA
A GRADE COMPLETA DE TREINAMENTOS E PALESTRAS**

