



PALESTRAS PODEROSAS & WORKSHOPS TRANSFORMADORES

FABIO FRASSON



DESPERTE O PODER DA SUA EQUIPE



clique para assistir

CONFIARAM EM NOSSO TRABALHO



Hospital Regional
do Vale do Paraíba

ADMINISTRAÇÃO  SÃOCAMILO



LIFEPREMIUM

SEGUROS E BENEFÍCIOS



Prefeitura de
Pindamonhangaba



Romanelli



CONSELHO MUNICIPAL DE TURISMO
PINDAMONHANGABA - SP



CONFIARAM EM NOSSO TRABALHO

CRECISP

IVP Class
Negócios & Empresas

COLÉGIO
TABLEAU
TAUBATÉ



Abrão Reze

BETINHA
Assessoria Contábil



Fatec
Pindamonhangaba

GR GROUP

AVANTIK



Fatec
Taubaté

HJ24
CONFERENCE

JANELA
DO EMPREENDEDOR



SADEL
INDÚSTRIA METALÚRGICA

**RESERVADO PARA A
SUA EMPRESA**



**VENDAS
LIDERANÇA
ATENDIMENTO
INSPIRAÇÃO DA EQUIPE**

EM QUE PODEMOS AJUDAR VOCÊ

- Desenvolver a **mentalidade vendedora** em toda a equipe, além do time comercial;
- Preparar, fortalecer e impulsionar **líderes** e **gestores** em sua jornada de **desenvolvimento de equipes** e negócios;
- Promover o **engajamento** da equipe para prover soluções aos clientes e gerar **resultados maiores e melhores**;
- Despertar a equipe para o poder do atendimento para **cativar, conquistar e fidelizar clientes, vendendo mais e com maior lucratividade**.
- Provocar/**inspirar a automotivação**, na busca dos objetivos individuais e da equipe.

Palestra / Workshop

Evento Presencial

AUTOMOTIVAÇÃO & PROATIVIDADE:

Alcançando maiores e melhores resultados

Duração Aproximada
Palestra (1h) / Workshop (2h30)

Você acredita que sua equipe poderia (ou deveria) alcançar maiores e melhores resultados? Sente que falta proatividade, autorresponsabilidade, resiliência, capacidade de automotivação e mentalidade intraempreendedora?

Muitos profissionais, mesmo experientes e tecnicamente capacitados, ficam estagnados por falta dessas Soft Skills. E os resultados são o não cumprimento dos processos, a perda de qualidade no atendimento ao cliente, a falta de engajamento e comprometimento com os resultados e o não atingimento das metas, gerando ainda mais frustração, insatisfação e desmotivação, ampliando as consequências.

O **objetivo** dessa palestra/workshop é promover um despertar de consciência e desenvolver Soft Skills fundamentais para equipes de alta performance.

Tópicos abordados:

- *Desafios pessoais e profissionais:* Despertar um novo olhar sobre a carreira, como impulsionadora dos objetivos pessoais, um novo olhar sobre a forma com que encaram as vendas e como se relacionam com os clientes;
- *Comportamentos e Consequências:* Valorizar o comprometimento e a atitude, frente à acomodação, apontando a importância do seu aperfeiçoamento contínuo;
- *Sonhos, visão e construção de futuro:* Estimular a traçar objetivos de curto, médio e longo prazos, que alimentam sua automotivação;
- *Proatividade, engajamento, colaboração e trabalho em equipe:* conquistando maiores e melhores resultados.

Metodologia/Formato:

Conteúdo interativo e personalizado, com recursos audiovisuais; Utilização de storytelling para maior conexão com os participantes; Apresentação impactante e envolvente; Abordagem humanizada; Dinâmicas em grupo para discussão, reflexão e aprendizado, somando a força inspiradora da palestra, com o poder do engajamento do workshop.

O Poder do Atendimento para alcançar maiores e melhores resultados

Duração Aproximada
Palestra (1h) / Workshop (2h30)

Você já refletiu sobre como o atendimento ao cliente pode impactar diretamente as vendas e a fidelidade dos clientes? Será que sua equipe está aproveitando todo o potencial de um bom atendimento para vender mais e melhor?

Nesta palestra, vamos discutir o papel fundamental que o atendimento desempenha na experiência do cliente e como ele pode ser a chave para impulsionar os resultados da sua empresa. Com base em dados reais e histórias de sucesso (e fracasso), vamos explorar a diferença entre qualidade real e qualidade percebida, e como pequenas mudanças podem gerar grandes resultados.

O **objetivo** dessa palestra/workshop é despertar sua equipe para o poder do atendimento para vender mais, vender com maior lucratividade e aumentar a satisfação e a fidelidade dos clientes, com inúmeros ensinamentos sobre o que fazer e o que não fazer no atendimento.

Tópicos abordados:

- Desafios no dia a dia de atendimento e vendas
- Dados reais de pesquisa sobre o poder do atendimento para vender mais e melhor
- Qualidade Real x Qualidade Percebida
- Histórias reais de ouvidoria
- Os erros mais comuns no atendimento ao cliente
- 10 Fundamentos para um Atendimento 5 Estrelas

Descubra como um atendimento excepcional pode transformar a experiência do cliente e os resultados da sua empresa!

Metodologia/Formato:

Conteúdo interativo e personalizado, com recursos audiovisuais; Utilização de storytelling para maior conexão com os participantes; Apresentação impactante e envolvente; Abordagem humanizada; Dinâmicas em grupo para discussão, reflexão e aprendizado, somando a força inspiradora da palestra, com o poder do engajamento do workshop.

LIDERANÇA INSPIRADORA: Construindo uma equipe extraordinária

Duração Aproximada
Palestra (1h) / Workshop (2h30)

Você já se perguntou o que diferencia uma equipe comum de uma equipe extraordinária? Como um líder pode inspirar seus colaboradores a alcançarem o máximo de seu potencial?

Nesta palestra, vamos explorar os elementos essenciais que fazem a diferença na formação de equipes de alto desempenho. Vamos discutir como a liderança inspiradora pode transformar a dinâmica de um grupo, criando um ambiente onde a motivação, a inovação e a colaboração florescem.

O **objetivo** dessa palestra/workshop incrível é inspirar e capacitar os líderes da sua empresa com noções práticas de liderança, focando em motivação e trabalho em equipe para aplicação imediata no cotidiano.

Tópicos abordados:

- Os Papéis do Líder: acolher, informar, guiar, inspirar, acompanhar e desenvolver.
- Comunicação Eficaz (clara, correta e completa) e Assertiva.
- Superando desafios em equipe: engajamento e colaboração.
- Integridade e Ética no trabalho.

Descubra como transformar a liderança em uma força inspiradora e criar uma equipe verdadeiramente extraordinária!

Metodologia/Formato:

Conteúdo interativo e personalizado, com recursos audiovisuais; Utilização de storytelling para maior conexão com os participantes; Apresentação impactante e envolvente; Abordagem humanizada; Dinâmicas em grupo para discussão, reflexão e aprendizado, somando a força inspiradora da palestra, com o poder do engajamento do workshop.

MENTALIDADE VENDEDORA: **Alcançando maiores e melhores resultados**

Duração Aproximada
Palestra (1h) / Workshop (2h30)

Você já notou que manter resultados consistentes em vendas vai muito além de trabalhar as técnicas? É preciso desenvolver a mentalidade, transformando a visão, o comportamento, as decisões, a postura e as atitudes diante dos clientes.

A venda não garante o sucesso, mas a falta dela garante o fracasso. E é a compreensão e a consciência disso que faz equipes comerciais, administrativas e operacionais se engajarem no objetivo de conquistar clientes e bater as metas, para crescer e prosperar junto com a empresa.

O **objetivo** desta palestra/workshop incrível é estimular os participantes a desenvolverem a mentalidade com foco nos resultados de vendas, em busca de maiores e melhores resultados.

Tópicos abordados:

- Os 3 pilares da mentalidade vendedora;
- O impacto/importância das vendas para a empresa, para a carreira e para a vida;
- Fatores que facilitam e impulsionam, e fatores que atrapalham/comprometem as vendas;
- Percepção, consciência e profissionalismo;
- Lifelong learning – aprendizado contínuo, autorresponsabilidade e carreira.

Metodologia/Formato:

Conteúdo interativo e personalizado, com recursos audiovisuais; Utilização de storytelling para maior conexão com os participantes; Apresentação impactante e envolvente; Abordagem humanizada; Dinâmicas em grupo para discussão, reflexão e aprendizado, somando a força inspiradora da palestra, com o poder do engajamento do workshop.

Palestra / Workshop

TÉCNICAS DE VENDAS:

Profissionalizando sua atuação comercial

Evento Presencial

Duração Aproximada
Palestra (1h) / Workshop (2h30)

Você já se perguntou por que alguns vendedores alcançam consistentemente melhores resultados que outros? Quais são as técnicas que realmente fazem a diferença na hora de fechar uma venda?

Nesta palestra, vamos explorar as estratégias e métodos que podem transformar sua abordagem de vendas. Desde a compreensão do papel da concorrência até a implementação de um funil de vendas eficaz, você aprenderá como profissionalizar sua atuação comercial e alcançar resultados superiores.

O **objetivo** deste workshop incrível é preparar os participantes para a aplicação de técnicas de vendas, visando profissionalizar e aperfeiçoar a atuação comercial, em busca de maiores e melhores resultados.

Tópicos abordados:

- Venda, concorrência e recorrência
- A profissão de Vendas
- Funil de Vendas
- Objeções comuns e como contorná-las
- Gatilhos mentais
- Técnicas de Vendas para cada etapa do funil
- Follow-up eficiente

Metodologia/Formato:

Conteúdo interativo e personalizado, com recursos audiovisuais; Utilização de storytelling para maior conexão com os participantes; Apresentação impactante e envolvente; Abordagem humanizada; Dinâmicas em grupo para discussão, reflexão e aprendizado, somando a força inspiradora da palestra, com o poder do engajamento do workshop.

Acolhimento na Saúde O Poder do Atendimento Humanizado

Duração Aproximada
Palestra (1h)

No setor da saúde, o atendimento vai muito além da técnica: ele impacta vidas. Profissionais que acolhem com empatia, escuta ativa e presença genuína transformam a experiência do paciente e fortalecem o propósito da equipe.

Nesta palestra, conduzida por um especialista em atendimento e experiência do cliente, os participantes serão inspirados a uma reflexão sobre a importância do acolhimento e da humanização no dia a dia. Por meio de insights poderosos e exemplos práticos, vamos destacar como um atendimento humanizado não apenas melhora a jornada do paciente, mas também fortalece a motivação e o engajamento das equipes.

O **objetivo** desta palestra é valorizar o papel essencial dos profissionais de saúde, promovendo um olhar mais profundo sobre a conexão entre atendimento, empatia e excelência no cuidado. O conteúdo traz reflexões e estratégias aplicáveis para aprimorar o relacionamento com os pacientes e criar um ambiente mais acolhedor e colaborativo.

Tópicos abordados:

- Sua Missão de Servir
- Empatia e escuta ativa como pilares da humanização
- Como pequenas atitudes geram grandes transformações
- Histórias reais que inspiram e reforçam o propósito da profissão
- Desafios diários do atendimento no setor de saúde e como superá-los
- A importância do acolhimento, da gentileza e do cuidado.

Descubra como um atendimento humanizado pode transformar a experiência do paciente e fortalecer a atuação de sua equipe!

Metodologia/Formato:

Conteúdo interativo e personalizado, com recursos audiovisuais; utilização de storytelling para maior conexão com os participantes; apresentação envolvente e inspiradora; abordagem humanizada; dinâmicas em grupo para discussão, reflexão e aprendizado, somando a força motivadora da palestra ao impacto do engajamento coletivo.

PALESTRAS PERSONALIZADAS



**Vamos construir uma palestra
ou workshop personalizado
para as necessidades da sua
empresa.**

Nossos Temas
Atendimento e Vendas
Superação e Motivação
Resiliência
Liderança



FABIO FRASSON

Palestrante especialista em
vendas, atendimento ao cliente
e motivação de equipe



PRECISANDO DE MAIORES E MELHORES RESULTADOS?

Olá, eu sou **Fabio Frasson**, um empreendedor paulista com cidadania italiana, dedicado a ajudar profissionais a alcançarem maiores e melhores resultados.

Em 27 anos, atuei em vários segmentos, sempre com foco no atendimento ao cliente, sendo 16 anos em papéis de **liderança** e **gestão de equipes**. Fui **gestor comercial** e **ouvidor** por mais de 11 anos, atuei por 9 anos na hotelaria, a indústria da hospitalidade, sendo 5 anos liderando o atendimento na recepção aos hóspedes.

Entendendo que cada empresa e cada profissional tem necessidades singulares de desenvolvimento, sempre fiz questão de **personalizar minhas palestras e workshops**, de acordo com as particularidades de cada cliente.





Dedicado ao **desenvolvimento de pessoas e de negócios**, fundei o Instituto Mindset Frasson, publicando centenas de artigos e vídeos, contribuindo com o desenvolvimento profissional de milhares de pessoas.

Sou autor dos livros **"Será que é óbvio: o poder do atendimento"** e **"Resiliência: a arte de se f... e continuar de pé"**, e coautor dos livros **"Como fazer a sua empresa crescer"** e **"Propulsão em Vendas"**.



FABIO FRASSON

"Treinamentos são a forma mais interativa e profunda de preparar a sua equipe, para alcançar maiores e melhores resultados."

"Com a consultoria, eu ajudo você a reconstruir ou renovar os processos de trabalho da sua empresa, em busca dos objetivos traçados."

"A mentoria online de atendimento e vendas consiste no mapeamento dos pontos de melhoria em seu processo de vendas, definição de objetivos, treinamento e orientação da equipe comercial para elevar sua performance e construir consistência nas vendas."



"Palestras têm um alto poder de impacto; estimulam, provocam, inspiram as pessoas a tomarem decisões, a colocarem aprendizados em prática, a mudarem o olhar sobre determinados temas, e a tomarem consciência sobre comportamentos que atrapalham de atingir objetivos."

"Vamos Juntos, Evoluindo Sempre"

FABIO FRASSON

Palestrante especialista em vendas, atendimento ao cliente e motivação de equipe



FALE CONOSCO

Whatsapp

[\(12\) 98182-0791](https://api.whatsapp.com/send?phone=5511981820791)

E-mail

fabio.frasson@mindsetfrasson.com.br

Blog/Site

<https://www.palestrantefabiofrasson.com.br/>

<https://www.mindsetfrasson.com.br/>

Assista nossos vídeos

<https://www.youtube.com/@PalestranteFabioFrasson>

Nossas Redes Sociais

<https://www.instagram.com/fabio.mindset.frasson/>

<https://www.facebook.com/fabio.mindset.frasson>

<https://www.linkedin.com/in/fabio-frasson/>



ALGUMAS FOTOS



ALGUMAS FOTOS



ALGUNS COMENTÁRIOS DOS PARTICIPANTES



alexandrecoelho1001 Fábio , muito bom os pontos abordados na sua palestra , o óbvio , muitas vezes não é realizado , como exemplificado por vc de forma exemplar ! Top 🙌🏻👍👍👍🏆🏆

Primeiramente achei bacana a iniciativa da Abrão e da VW de fazer um evento com as unidades, pela integração da equipe como um todo, mesmo sendo num horário pós jornada.

O enredo da palestra foi interessante, pois nos provoca com pequenos detalhes que ocorrem no dia a dia que realmente fazem a diferença na tratativa com o cliente e com o tópico da comunicação, que é essencial e que, acredito, é o causador de vários problemas que ocorrem no nosso cotidiano.

O palestrante é bem didático, apresentou o conteúdo de forma clara e me passou a sensação de ser um cara "gente boa" e que gosta do que faz. Isso tornou o evento fluido.

A palestra de ontem como o título do livro mesmo diz Parece óbvio - é tudo muito óbvio, só que um óbvio o qual ignoramos e não fazemos. Pra mim muito válido onde deu para enxergar que o óbvio é simples de fazer e que faz a diferença. Tentarei fazer melhor , e acreditar na motivação de todo dia .

08:57

Bom dia!

Diones a palestra foi muito boa, foi um aprendizado que levarei pra vida, o que foi falado realmente é o que acontece eu super gostei

08:54



robson.silva.33 Nós que o agradecemos Fábio. Parabéns pela palestra, conteúdo e obrigado pela disponibilidade. Realmente uma noite muito bacana e importante, onde pudemos relembrar temas que acreditamos serem Óbvios, mas que, no dia a dia, acabamos nos esquecendo. Parabéns e obrigado mais uma vez pela entrega. 🙌🏻👍👍👍

ALGUNS COMENTÁRIOS DOS PARTICIPANTES

➡ Encaminhada

Referente a palestra , achei super válido , são realmente os pontos que infelizmente acontece no dia a dia , mas não deve acontecer por parte de toda a equipe .. única coisa que ao meu ponto de vista toda a equipe deveria assistir a palestra , principalmente os produtivos ...

07:12

Bom dia, tudo bem?

Adorei a palestra do Fábio, fez ter um novo olhar para que podemos melhorar a cada dia no trabalho e na vida pessoal.

Obrigada.

09:06

Sobre o treinamento
Achei muito produtivo
Saímos muito motivadas

09:20

Obrigada pela oportunidade de
aprendizado

09:20

➡ Encaminhada

Em relação a palestra !

Achei bem válido pra gente !

Acaba gerando momento de reflexões a todos, que estamos envolvidos com vendas e principalmente atendimento. Eu gostei muito. São estímulos que todos nós precisamos.

07:12