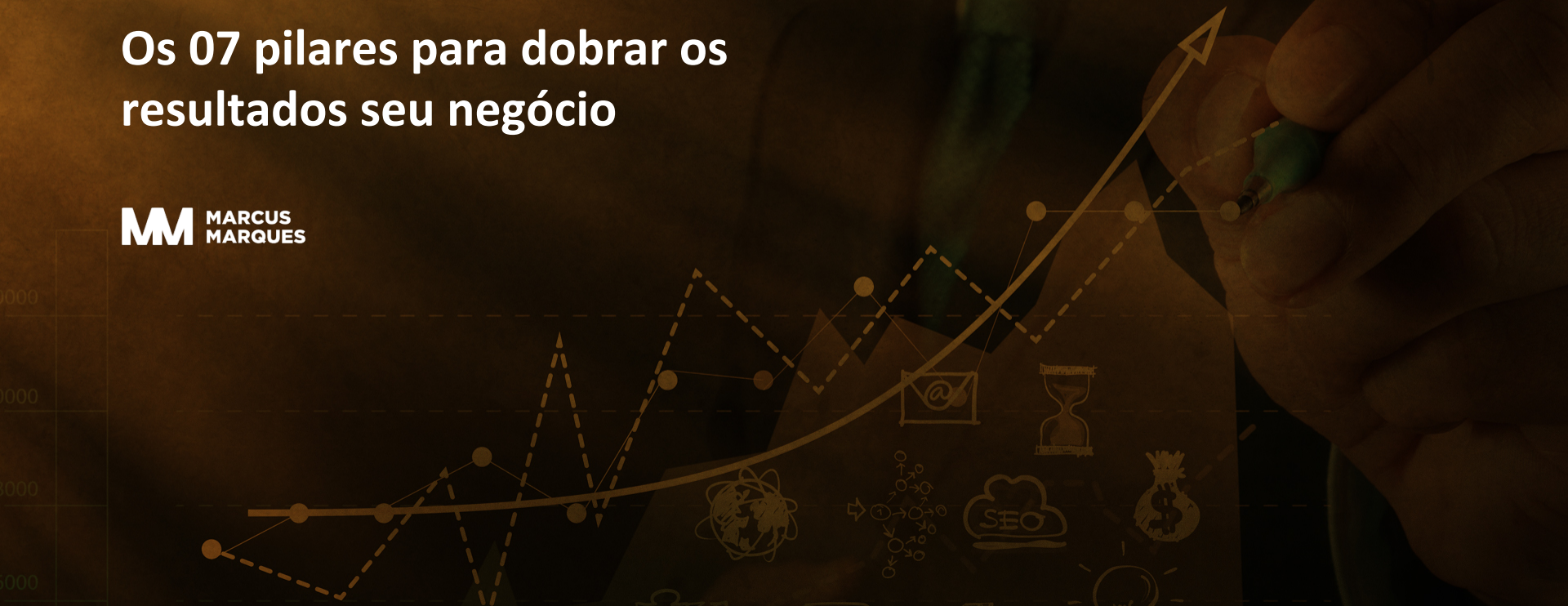




Os 07 pilares para dobrar os resultados seu negócio

MM MARCUS
MARQUES



A razão dessa AULA online.
Meu desejo!

Mitos e Erros

- Terceirizar a culpa
- Centralizador
- Doença do empreendedorismo
- Formação insuficiente

**Minha
trajetória...**



**Descoberta
Desafio
Vitória**

Instituto Brasileiro de Coaching – IBC

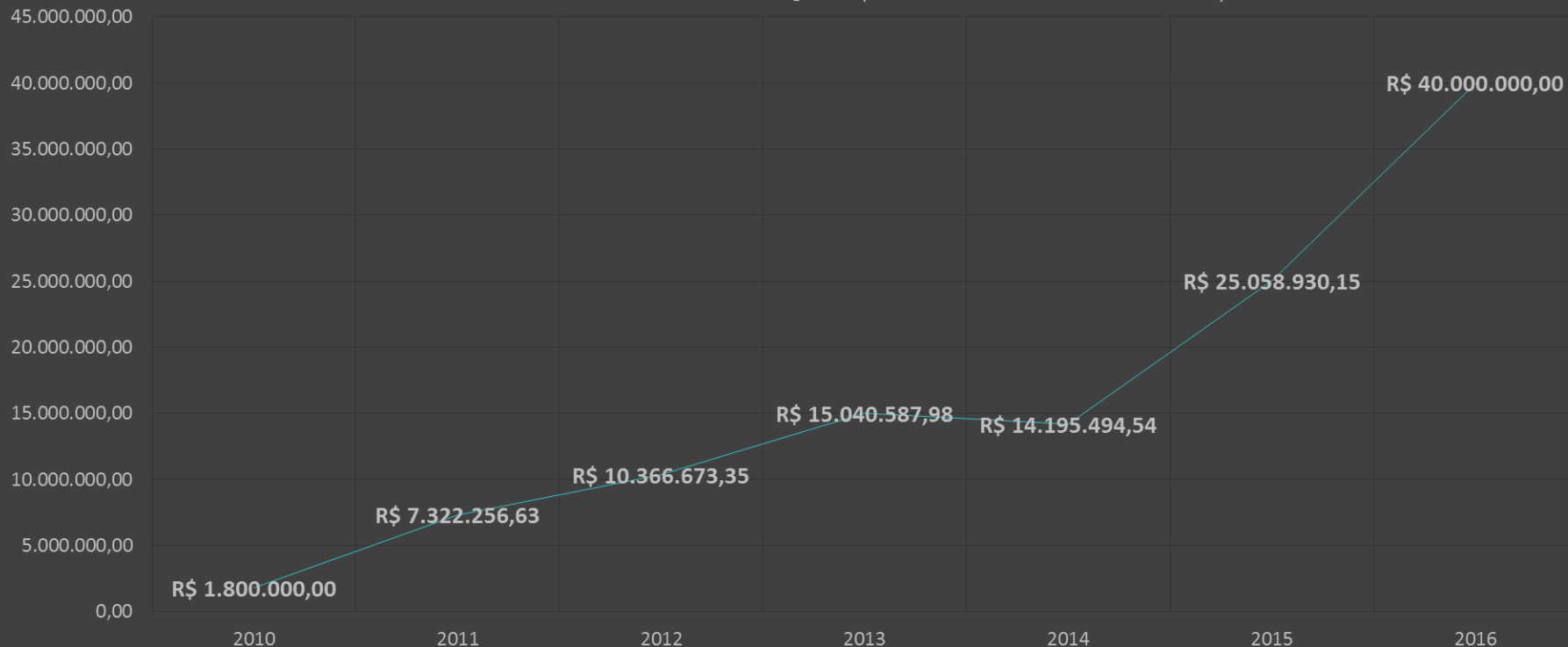
A maior Instituição de Coaching do Brasil

- + 200 mil pessoas impactadas
- 200 colaboradores
- Turmas realizadas em mais de 50 cidades
- Índice de Satisfação de 97%
- Empresa certificada ISO 9001



Instituto Brasileiro de Coaching – IBC | Crescimento Acumulado 2122%

— Instituto Brasileiro de Coaching - IBC (Crescimento do faturamento em milhões)





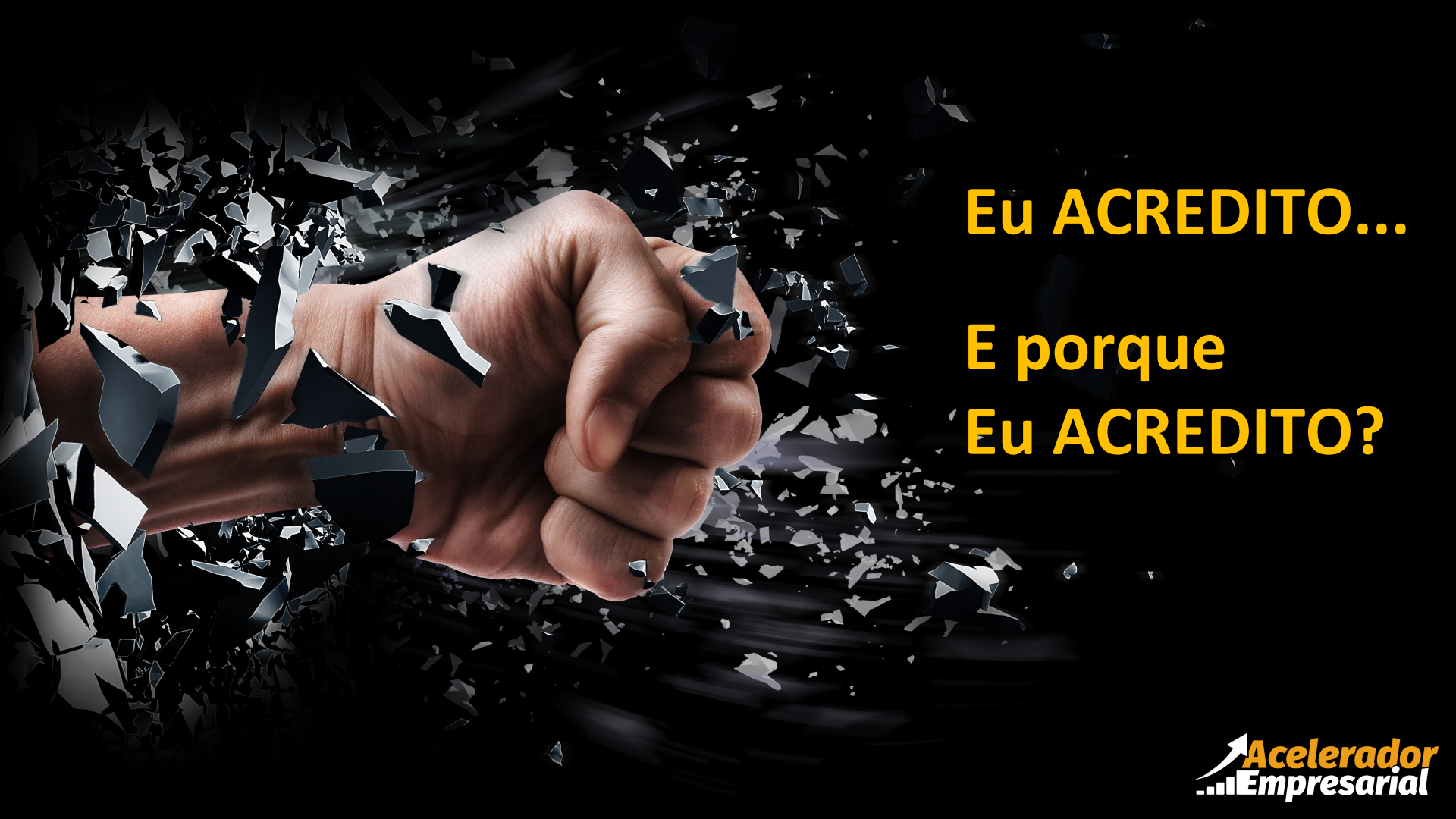
Mentalidade
Talento
Inquietação

Meu lema de Empreendedor

Sempre grato.
Nunca conformado.

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a person's hand in a dark suit jacket and white shirt, reaching out towards the viewer. The background is blurred, showing vertical lines of light and dark colors.

OPORTUNIDADE



Eu ACREDITO...

E porque

Eu ACREDITO?

A man in a dark suit stands with his back to the camera, looking up at a massive, modern skyscraper. The building's facade is a grid of windows, some of which are illuminated from within. The scene is set against a dramatic sky at sunset or sunrise, with warm orange and yellow light rays filtering through the clouds. The overall mood is one of aspiration and ambition.

Imagine...

**Sua empresa alcançando
os resultados que
você sempre sonhou**

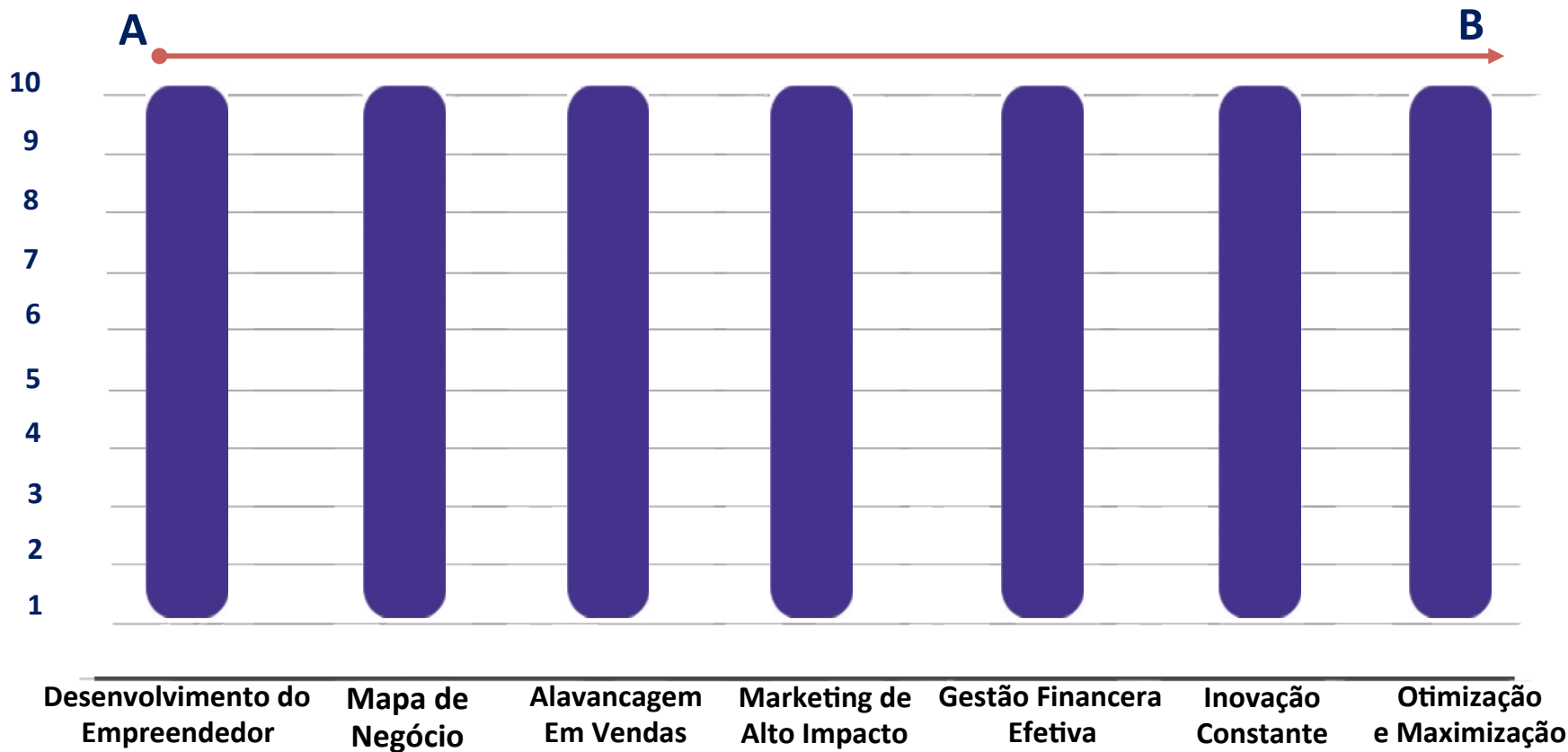
The image features a man in a dark suit running from left to right on a straight, grey asphalt road with white dashed lines. The road is set against a light blue sky with soft white clouds. On the left side of the image, a massive, chaotic wall of roads rises, composed of numerous grey asphalt strips with white dashed lines, twisted and tangled together in a complex, three-dimensional fashion. The text is positioned in the upper right quadrant of the image.

**O que você precisa fazer
para conseguir isso?**

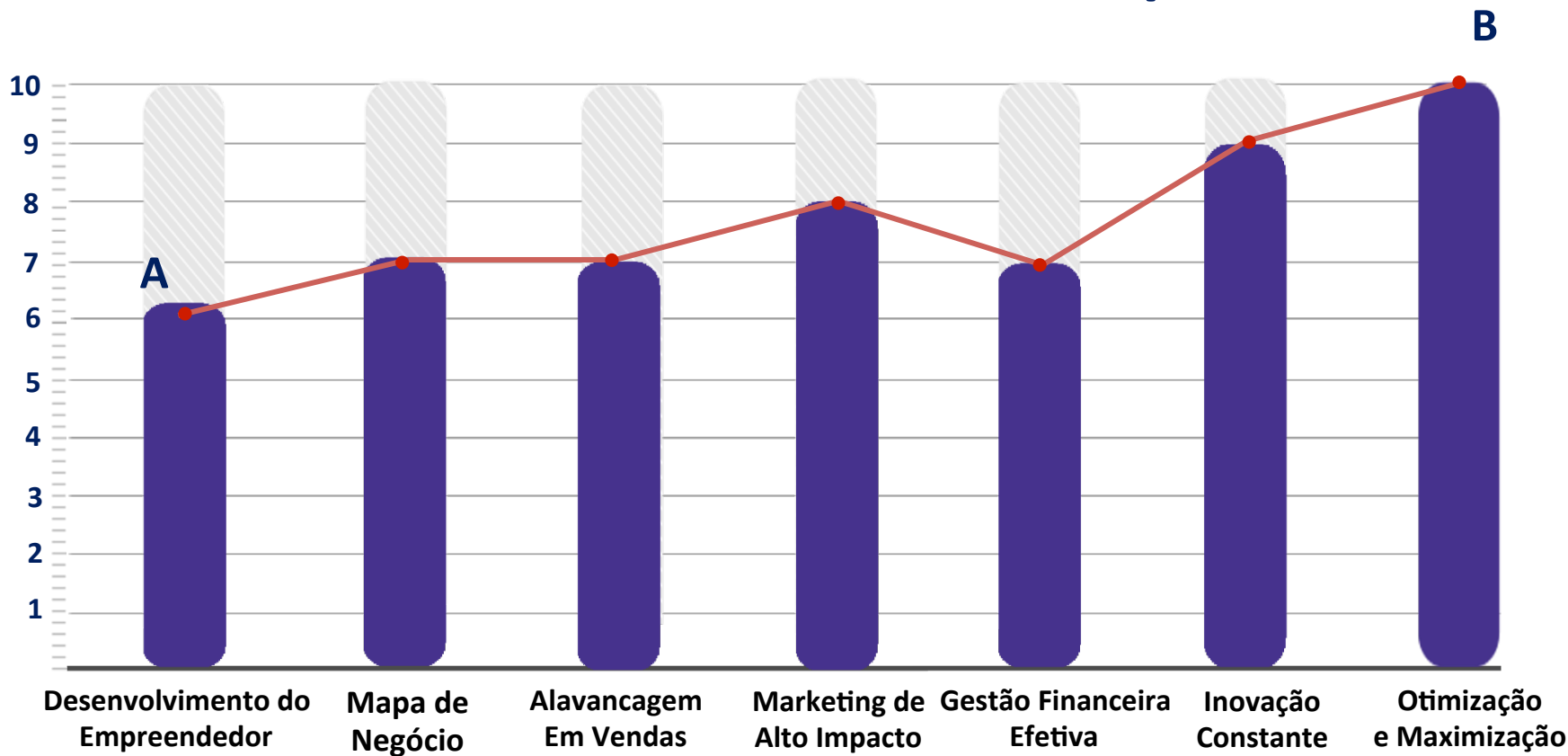
**Derrubar os mitos,
eliminar os erros e escolher
o caminho certo.**



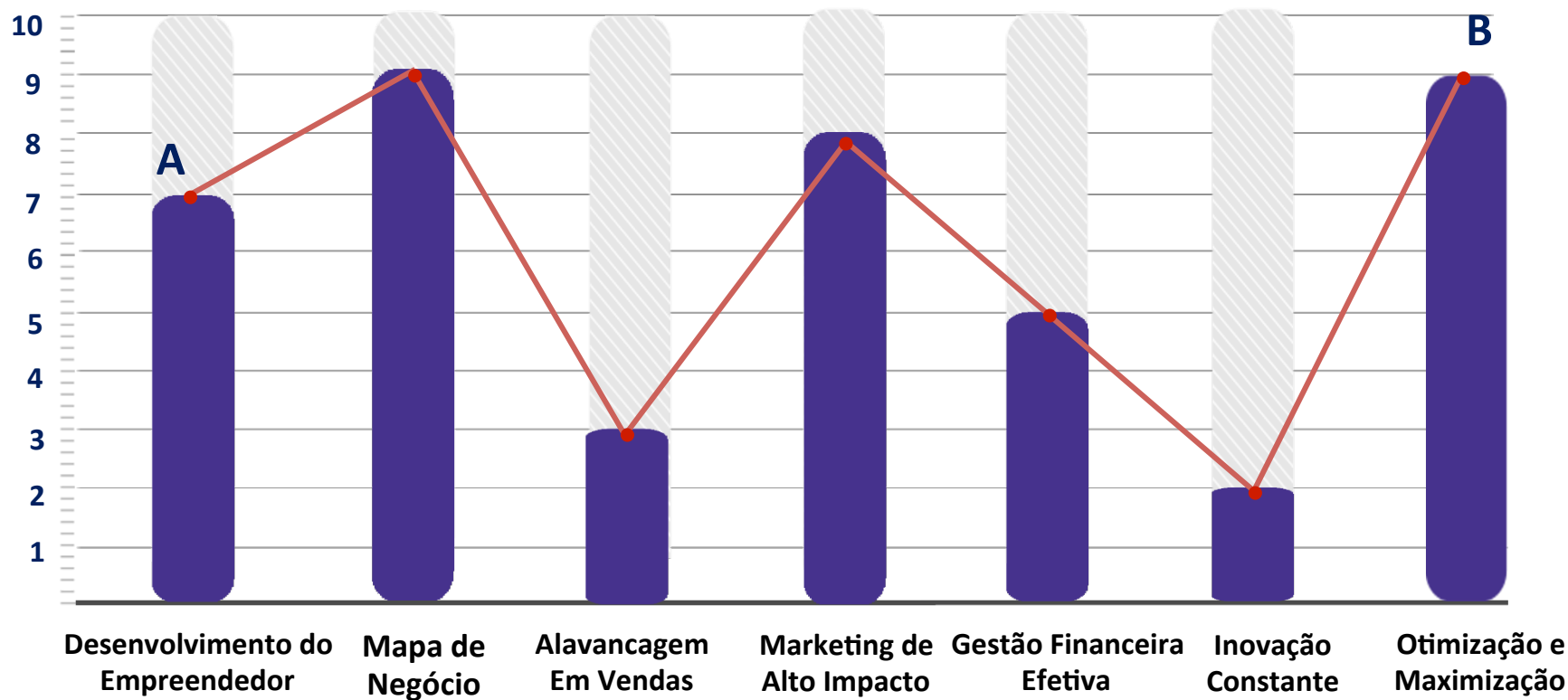
Os 07 Pilares do Acelerador Empresarial



Os 07 Pilares do Acelerador Empresarial



Os 07 Pilares do Acelerador Empresarial



Desenvolvimento do Empreendedor

A empresa é o reflexo do dono.

Uma empresa competente é fruto de um empresário igualmente competente.

Marcus Marques



Os 03 elementos indispensáveis do Empreendedor

VISÃO



CORAGEM



COMPETÊNCIA



As 04 Competências Cruciais do Empreendedor



As 04 competências da Liderança



Estrutura para Delegar EPI

E

Especificidade: Eu peço que você me entregue o relatório de vendas com o volume total de faturamento dos últimos três meses.

P

Prazo: Espero que entregue até às 18h da próxima quinta-feira (02/06/2016)

I

Indicadores de Sucesso: O relatório deve ser feito em excel com o percentual de crescimento em relação aos mesmos meses do ano passado. Utilize o modelo padrão de relatório vendas que utilizamos.

**A Chave pra desenvolver qualquer Habilidade
A Chave do crescimento do Empreendedor...**



AUTOCONHECIMENTO

Mapa do Negócio

Missão

POLÍTICA DE
GESTÃO

VISÃO

CADEIA DE VALOR
(FLUXO DE PROCESSOS)

VANTAGEM
COMPETITIVA

VALORES

OBJETIVOS
ESTRATÉGICOS

Manual de
Cultura e Clareza



Marketing de Alto Impacto

- > O Marketing Tradicional não funciona mais
 - > Conhecer **PROFUNDAMENTE** seu CLIENTE e seu MERCADO
 - > PUV – Proposta Única de Valor / Fator X
 - > Fazer o melhor Marketing que existe
- Marketing de Valor Agregado (Experiência)
(Value Added Marketing - VAM)

Satisfação x Expectativa



expectativa > resultado
FRUSTRAÇÃO



expectativa = resultado
SATISFAÇÃO



expectativa < resultado
ENCANTAMENTO

Clientes Encantados =
Maior Patrimônio da Empresa

Táticas e conceitos para alavancagem de vendas

Up Selling

Cross Selling

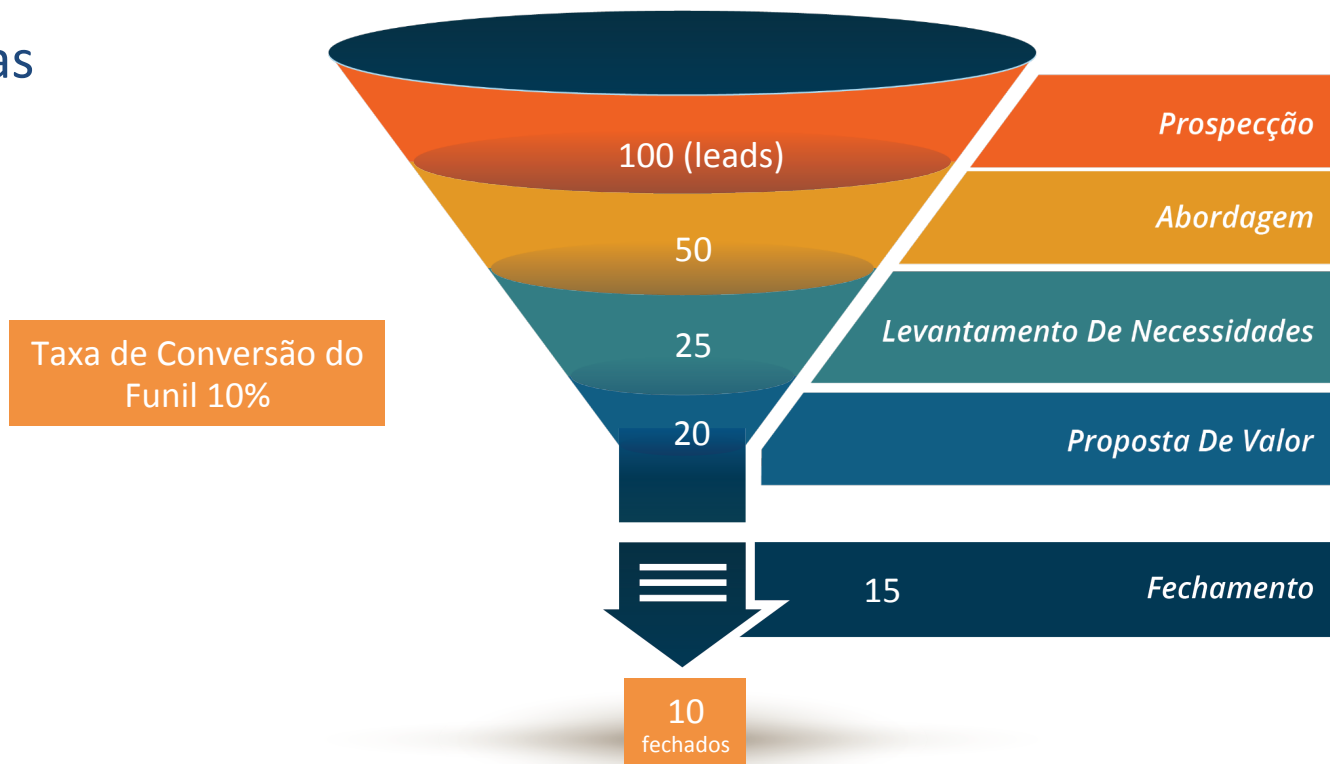
Client Life Time Value (Tempo de vida “útil” do cliente)

Portfólio

Marketing Digital

Táticas e conceitos para alavancagem de vendas

Funil de Vendas



O Combustível INDISPENSÁVEL para Alavancar Vendas...

Estratégia 3C`s
Comprometimento
Clareza
Consistência



**Desafiadora
Alcancável**

Inovação Constante

Existem dois tipos de inovação:

Interna = Resultado claramente percebido pelo cliente interno

Externa = Resultado claramente percebido pelo cliente externo

Como eu INOVO? U.M.P.A

U -> Um

M -> Monte

P -> Pequenas

A -> Ações



Gestão Financeira Efetiva

Processo de Contas a Pagar

Processo de Contas a Receber

Fluxo de Caixa

Não misturar conta pessoal com conta da Empresa

04 dicas para otimizar seu fluxo de caixa

- 1) Política de pagamento
- 2) Negociar muito bem fornecedores e despesas
- 3) Aumentar prazo/Ticket Médio
- 4) Eliminar/Reduzir

Otimização e Maximização

► Modelo de Gestão PPR



Só existem três coisas mensuráveis que te dizem praticamente tudo sobre a performance de uma empresa.

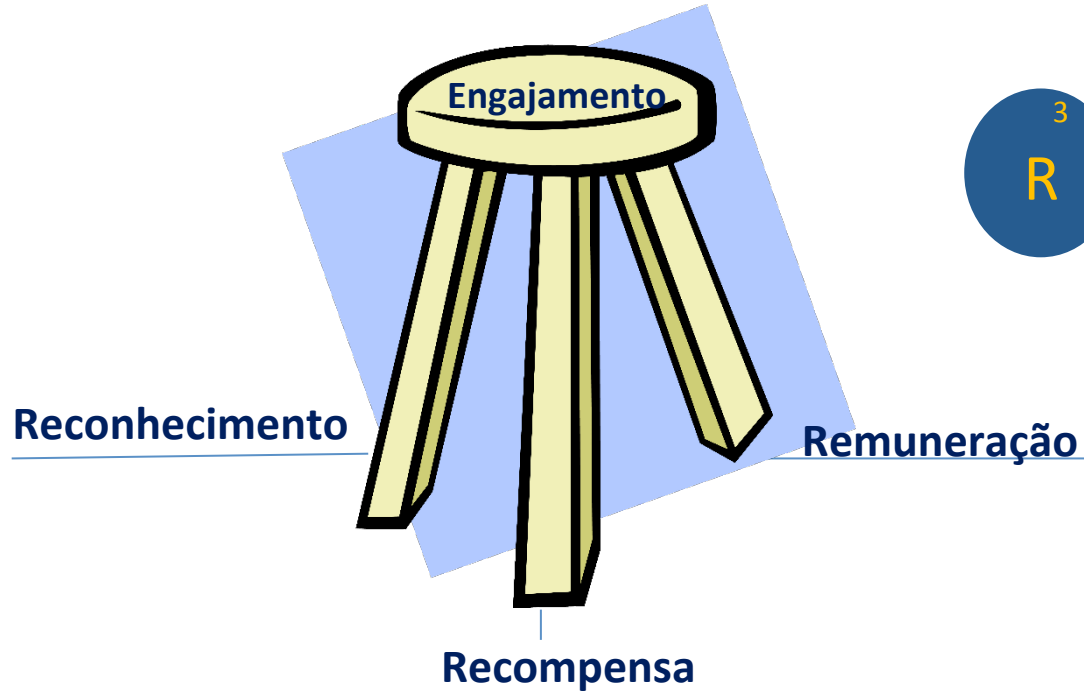
1. Satisfação do Funcionário
2. Satisfação do Cliente
3. E fluxo de caixa

Jack Welch, Business Week 2006

E a ordem importa! (Marcus Marques)



Como engajar os funcionários?



Escada do Desenvolvimento:

Como desenvolver um colaborador?

