

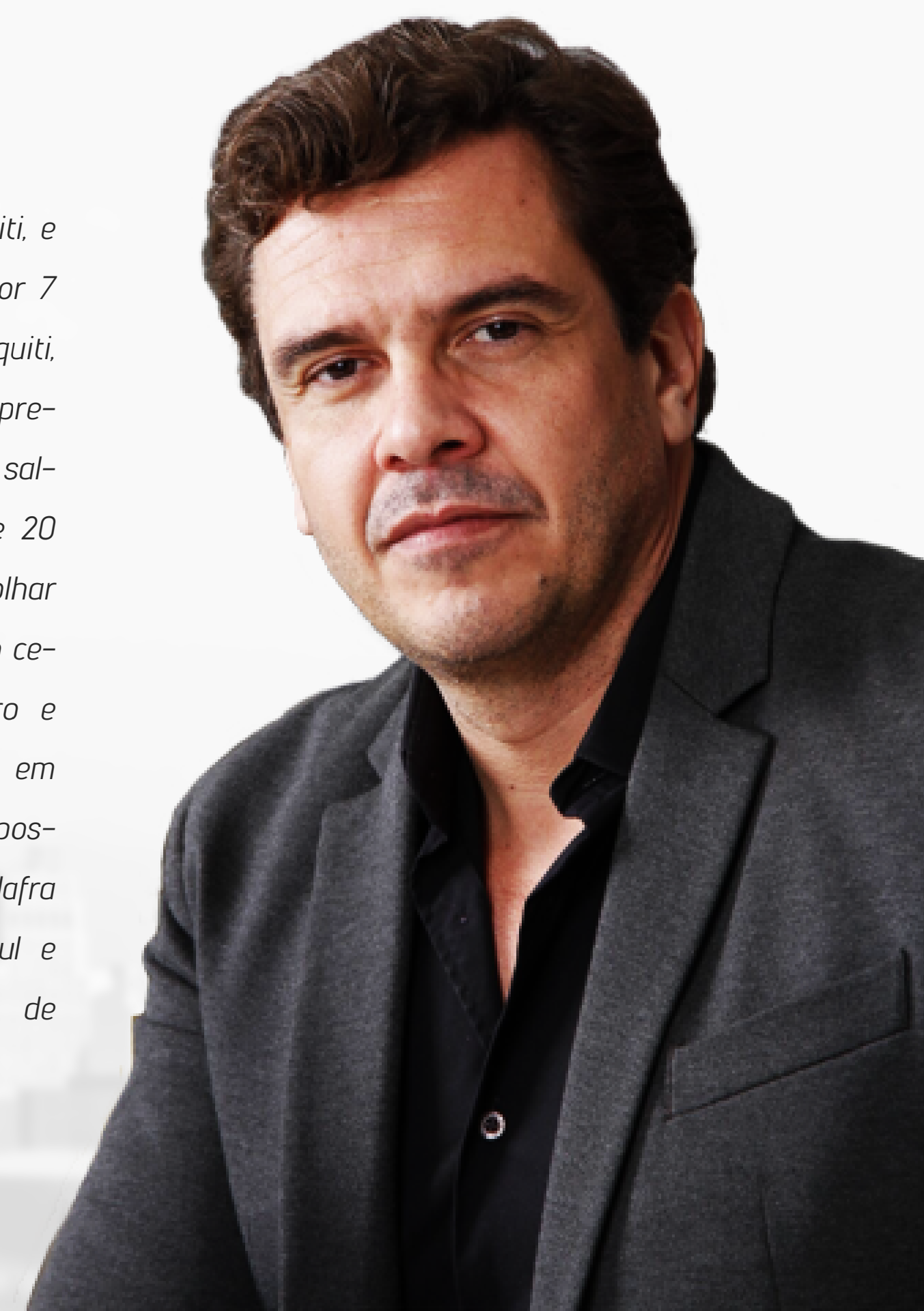


LASARO
DO CARMO JR.

EMPREENDEDORISMO

Como intra-empREENDEDOR, Lasaro tem um dos cases mais brilhantes dentro de uma expoente empresa brasileira.

Atuou na Sanofi, Natura, Jequití, e Grupo Silvio Santos. Atuou por 7 anos como presidente da Jequití, elevando o faturamento da empresa de cosméticos em 25 vezes, saltando de um faturamento de 20 para 523 milhões. Com o olhar atento nas oportunidades e no cenário social-econômico dentro e fora do país, ele se arriscou em outros negócios, se tornando, posteriormente, Presidente da Jafra Cosméticos – América do Sul e conselheiro da multinacional de joias Jack Vartanian.



INOV AÇÃO

Na vida &
nas empresas.

Na palestra, o executivo com alma empreendedora conta sua trajetória destacando conquistas e desafios, sempre permeados por erros e acertos que fizeram dele referência nacional em gestão disruptiva.

O conceito de “inovação” mudou no decorrer da história corporativa. Antes, a palavra atingia apenas o aspecto tecnológico e dos produtos. Atualmente, inovar inclui o próprio indivíduo atrás de qualquer corporação. O profissional inovador foge dos escopos tradicionais de aprendizagem e de execução, ele desenvolve, diariamente, maneiras de sair do gesso corporativo, fomentando novas possibilidades de se comunicar, dar diagnósticos, descobrir soluções e fazer negócio.

Esse novo profissional, precisa ficar atento as constantes mudanças de mercado, aos novos

formatos de entrega e, impreterivelmente, de olho na principal ferramenta de crescimento dentro de uma empresa: o seu cliente.

No marketing: a sua comunicação convencional continua atingindo os seus clientes de forma adequada? E seu produto inovador, você tem conseguido entregar todas as qualidades e vantagens dele ao cliente?

Na venda: A sua abordagem diferencia das massas? O que você tem feito de diferente dos outros vendedores a sua volta?

CASE JEQUITI



Como a empresa elevou o faturamento em 25 vezes durante os 5 anos da Gestão de Lasaro

Gestão; Liderança; Inquietação; Visão de Negócio. Nessa apresentação, o “menino de ouro” de Sílvio Santos, revela ferramentas e práticas de gestão que fizeram a Jequiti deslanchar e virar uma das mais fortes empresas do setor de cosméticos no país.

“Jequiti se torna a 2ª maior fonte de receita do Grupo Silvio Santos”

– Folha de S. Paulo, 2015.

“A empresa nem atingiu a pré-adolescência e já tomou 7% das receitas do setor dominado por Natura e O Boticário.”

– O Globo, 2015

“Em 2016, a Jequiti, marca de cosméticos do Grupo Silvio Santos, ocupou o primeiro lugar no ranking das Marcas Mais Lembradas pelo público. A empresa dividiu a primeira posição com gigantes do mercado, como: Coca-Cola, Casas Bahia e Omo.”

– Datafolha, 2015

DA BASE AO TOPO

Como virar executivo
de grandes empresas?

Quais são os passos dos gestores de sucesso? Quais são as melhores decisões? Como se destacar num mercado tão ambíguo e volátil?

Nessa apresentação, Lasaro do Carmo descreve o perfil das lideranças de grandes empresas nacionais e internacionais e, com base em seu próprio sucesso no Grupo Sílvio Santos, o executivo aponta quais são as habilidades e comportamentos que fizeram dele um dos mais estimados líderes do Brasil.

FATORES DE CRESCIMENTO NAS EMPRESAS E NA VIDA

Com uma trajetória de mais de 24 anos marcada pela capacidade de reinventar empresas, passar por crises e crescer em meio a adversidades, Lasaro do Carmo Jr se tornou símbolo de liderança e visão de mercado no país.

No decorrer de sua própria caminhada - profissional e de vida, o executivo vai destacando os pilares mais importantes para construir uma carreira sólida, duradoura e em constante crescimento.

Na palestra, Lasaro trabalha:

- ✓ Foco
- ✓ Crescimento
- ✓ Papel profissional de cada área
- ✓ Gestão
- ✓ Vida Profissional X Vida Pessoal



CONTATO COMERCIAL

DMT Palestras | palestras@dmtpalestras.com.br

Rua Desembargador Jorge Fontana, 80/511
Belvedere | Belo Horizonte, MG

SP (11) 3090-0604 | BH (31) 3785-3931
www.dmtpalestras.com.br