



Paulo Buchsbaum

Paulo Buchsbaum mora no Rio de Janeiro e tem mestrado em Informática pela PUC-RJ. É consultor de negócios há mais de 20 anos (Vale, Brahma, Cosigua, Golden Cross, Casa & Video, entre outros) e também ex-professor da UFF e PUC-RJ.

Atualmente, tem uma empresa de consultoria, Great Solutions. (www.greatsolutions.com.br).

Buchsbaum escreveu três livros, dois deles com um co-autor: “Frases Geniais - que você gostaria de ter dito” (2004), “Do Bestial do Genial - Frases da Política” (2006) e “Negócios S/A - Administração na Prática” (2011) (www.negociossa.com);

Suas áreas de interesse principais incluem Gestão, Psicologia Social, Tomada de Decisão, Marketing, Finanças, Valuation, Logística, Tecnologia, Informática e Métodos Quantitativos.

As principais referências para essas conferências estão em www.negociossa.com/biblio

Todas as conferências abaixo duram de 1 hora a 1 hora e meia, e são acompanhadas de elaborado material audiovisual original. Há ainda a opção de adicionar um debate de meia hora às palestras.

São 27 diferentes temas de conferências - a maioria delas, aprofundamentos derivados do conteúdo do livro “Negócios S/A - Administração na Prática”, publicado pela Cengage Learning em 2011.

A intenção é apresentar esses temas de uma maneira leve e acessível, saindo do território do óbvio e desafiando clichês e dogmas.

Princípios de outras disciplinas como Psicologia Social, Biologia Evolucionista, Economia Comportamental e Pensamento Crítico, são utilizados nas conferências de forma agradável e intuitiva,

Propostas alternativas em relação aos temas e horários podem ser debatidas.

Palestras Negócios S/A

Paulo Buchsbaum

Principais Palestras



GREAT SOLUTIONS

contato@greatsolutions.com.br
greatsolutions.com.br

Principais Palestras

Como rimar um “negócio” com “sucesso”

A idéia aqui é mostrar como se pode abrir uma empresa e fazê-la funcionar e crescer a contento. Apresentam-se práticas e conceitos de empreendedorismo que desmontam algumas “verdades” tão propagadas no mercado.

- O que é necessário em um empreendedor?
- O que é apenas lenda?
- Crises e Oportunidades: Exageros e Fatos
- Polêmicas sobre Paixão, Ambição e Dedicção
- Plano de Negócios: para quem?
- O que existe além de uma boa idéia?
- Franquias: Prós e Contras

Como achar o tempo perdido?

O tempo é um dos bens mais preciosos e desperdiçados da vida moderna. A idéia aqui é aprender como explorar bem essa imensa riqueza, através de 66 dicas de gestão de tempo, em áreas, entre outras, como:

- Análise e Gestão
- Organização
- Prioridades
- Informações
- Comunicação
- Pessoas

Mudar para fazer acontecer

A apresentação foca no elo perdido entre a autoajuda superficial e a terapia psicológica. Há um espaço de conscientização do que cada um pode explorar em si mesmo, promovendo o autoaperfeiçoamento.

- Autoajuda: para quem?
- Autoconfiança é importante, mas não é tudo
- Inércia: veneno viciante
- Qual é o mote dos objetivos?
- Planejamento e Organização: Além do maçante
- Eficiência e Eficácia não são chavões
- Automotivação: Onde tudo se junta
- Limites do Marketing Pessoal

Motivação: além das palavras

A idéia dessa apresentação é mostrar o papel duradouro e profundo que a motivação pode representar para uma empresa. Ela é importante demais para ser praticada apenas em palestras motivacionais.

- Quanto custa a motivação?
- O papel da remuneração.
- Relacionamentos são o combustível
- O que destrói a motivação?
- Valores para a motivação
- Gestão para a Motivação

Liderança: além dos clichês

Liderança é um tema por demais batido. O desafio aqui é buscar ângulos diferentes e desafiadores, que possam transmitir ensinamentos mesmo para aqueles com bastante experiência no tema.

- É o líder um servidor?
- Como delegar e quais as barreiras?
- Atributos da Liderança
- Defeitos x Perfeição
- A Vaidade e a Liderança
- Líderes de primeira viagem
- Liderar é replicar
- Sucesso apesar do líder
- Desafios no século XXI

Relacionamentos são tudo

O título é um clichê, mas expressa o que, de fato, representam os relacionamentos na vida de cada um. A apresentação descreve diversos aspectos e dicas ligadas a este tema tão fundamental.

- Relacionar-se é o eixo da vida
- Linguagem Corporal
- Inteligência Social
- Vícios Sociais
- Ambientando-se
- Corporações: o que fazer e o que evitar

Como Tomar Decisões

Esta apresentação visa a detalhar um tema que representa simplesmente a mais

importante ação na vida de um indivíduo ou empresa: tomar decisões.

- Razão e Intuição
- Decisões em Empresas
- O custo de não tomar uma decisão
- Armadilhas
- Fenômenos de Grupo
- Decisão x Seleção Natural
- Decisão x Riscos

Sustentabilidade: um passo adiante

O tema da sustentabilidade vai muito além daquela visão simplista de que o mundo vai se tornar sustentável quando cada um fizer sua parte. Esta apresentação dá uma visão executiva do tema e apresenta diferentes alternativas.

- Aquecimento Global: Mito ou fato?
- Recursos Naturais e Reciclagem
- O Dilema da Energia
- O Destino dos Resíduos
- Pintura Verde
- Além da Casca
- Da Ecologia a Economia Ecológica

Psicologia da Venda

Nessa conferência apresenta-se e exemplificam-se 21 princípios psicológicos, entre eles a solução e a emoção, que são diretamente ligados à persuasão e interferem no ato da venda, a partir de embasamentos derivados dos conceitos de Psicologia Social.

Princípios de Marketing

Nesta apresentação detalha-se com exemplos práticos 13 princípios oriundos da psicologia, entre eles a ambição e a atração, como fatores fundamentais do raciocínio do Marketing.

Negociação e sua psicologia

Esta conferência pretende vencer o desafio de trazer novidades em um tema tão exaustivamente explorado e, com certeza, trará algum ensinamento

a toda gama de profissionais, mesmo aos mais experientes negociadores.

- Educação e Treinamento
- Habilidades para desenvolver
- Planejamento da Negociação
- 22 Dicas de Negociação (multiplicidade, ritmo, entre outras)
- E depois?

Modismos: a novidade cara

Os modismos são envolventes e levam muitas empresas a cometerem desatinos que, além de caros, revolvem o ambiente corporativo desnecessariamente. Esta apresentação pretende fazer uma radiografia sobre modismos e mostrar como distinguir boas inovações no meio do oceano de novidades no qual vivemos imersos.

- Por que o novo atrai?
- Funcionalidade do novo
- Males dos Modismos
- Pedantismo
- A montanha-russa das novidades
- Modismos Tecnológicos
- O que existe além do Modismo
- Pensamento Crítico

Consultorias: como usar

É preciso se cercar de todas as cautelas e salvaguardas para garantir que haja retorno das consultorias em uma empresa, pois muitas delas pagam por resultados e recebem ilusões, similar ao conceito da frase do fabricante norte-americano de cosméticos, Charles Revson, que dizia “Na fábrica, fazemos cosméticos, na loja, vendemos esperança”.

- Leis da robótica
- Quando usar uma consultoria
- Nem magos nem super-heróis
- Consultorias P.O.P.
- Selecionando uma Consultoria
- Como conviver com consultores