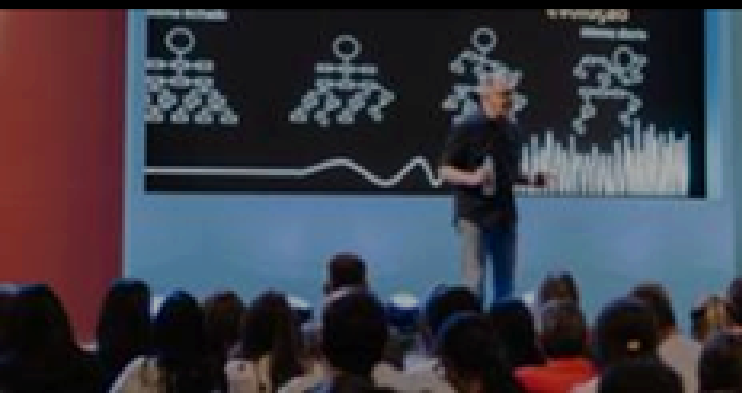


novas lentes para ler
o cenário da transição

DE PARA

palestras Ricardo Guimarães





o mundo está virando a página.

Estamos vivendo uma travessia.

DEum mundo previsível, hierárquico e sólido.

PARAum mundo imprevisível, em rede e fluido.

Essa não é apenas uma mudança tecnológica.

É uma mudança de estado da matéria das organizações e da sociedade.

Muitas empresas ainda operam como estruturas rígidas tentando sobreviver em um ambiente cada vez mais fluido.

O resultado aparece em forma de
ansiedade, conflito e tensão crescentes,
decisões cada vez mais difíceis,
execução cada vez mais lenta

e uma sensação difusa de que as velhas respostas já não bastam.



As palestras **DE PARA**, foram criadas exatamente para esse momento histórico.

Não são palestras motivacionais.

Não são tendências passageiras.

São **conversas estratégicas de alto impacto** que combinam:

- ciência e pensamento sistêmico
- biomimética e evolução natural
- estratégia, marca e cultura
- experiência prática com grandes organizações
- e uma leitura rara do momento histórico que estamos atravessando

O resultado é imediato:

executivos saem com mais clareza,
mais inquietação produtiva e, principalmente, novas lentes para
decidir melhor em ambientes incertos .



experiência

RG, como CEO da Thymus e como palestrante, tem se envolvido com os maiores desafios de nossa época, por meio de empresas de todos os segmentos e portes, abertas ou fechadas, controladas por famílias ou fundos agressivos, startups ou consolidadas; convivendo intimamente com conselhos, acionistas, diretorias executivas e média liderança, além da turma de operação e do campo.

Ricardo tem palestrado em eventos abertos como TED, HSM, FBN e Consulting House, assim como em convenções, em abertura de planejamento, reuniões de famílias empresárias etc.

A abordagem de RG é intuitiva, o que permite fácil acesso a todo tipo de formação, da mais acadêmica e idealista ao mais prático e pragmático. Mais que ter respostas, RG ajuda a formular as questões e a ler cenários, estimula o pensamento autônomo e crítico para inovar e sair na frente.

RG domina e cria dinâmicas em workshops, além de conduzir os projetos de workshops e dinâmicas da própria thymus.



empresas clientes

Natura, Vivo, BRF, Grupo Globo, RD Saúde, Grupo DPSP, Unimed, Moura baterias, Seara, Grupo Algar, Santander, BB, Caixa Econômica Federal, Ri Happy, Grupo Jacto, etc.



alguns formatos

palestramagnaeventos

Uma única palestra para compor, abrir ou encerrar eventos, indicado para convenções, kick-offs, fóruns de liderança e encontros corporativos.

série de palestras temáticas

aprofundam temas críticos da organização.

Cada sessão aborda um eixo específico permitindo construção progressiva de repertório.

palestra + pré diagnóstico

Modelo integrado que combina: Palestra no evento, pré diagnóstico colhido durante dinâmica no evento e sessão para apresentar recomendações para lideranças-chave.

dinâmicas com lideranças

Facilitação de dinâmica em evento para gerar reflexões, definir compromissos e alinhar repertório. Indicado para encontros de liderança que precisam sair com sínteses claras, decisões ou direcionadores.

sessões para c-level

Encontros exclusivos com alta liderança. Espaço para ampliar o enquadramento estratégico, alinhar identidade, tensionar premissas invisíveis e fortalecer capacidade adaptativa.

Pode ser sessão única ou ciclo.

conversas estratégicas

para conselhos

Intervenções sob medida para conselhos e fóruns de governança. Foco em formar grupo, qualificar discussões estratégicas em nível de governança e ampliar visão de futuro.

alguns temas e conteúdos para palestras



liderança inspiradora

Como tomar distância da realidade atual para entender o rumo que o mundo está tomando e voltar para o “aqui agora” com melhores análises e decisões. Um exercício simples e inspirador que capacita as pessoas a lerem o cenário e imaginar para onde estamos indo, utilizando a metodologia de upframing.

inovação/adaptabilidade/perenidade

Esses 3 temas são indissociáveis e fundamentais para fazer sucesso num cenário que muda o tempo todo. Como desenvolver competências como autonomia, negociação, cultura coesa, agilidade e fortes diferenciais mercadológicos.

saúde mental/ saúde social

A “sociedade do sinal amarelo”.
Novas competências.
Como entender as causas e o tipo de solução que pode ajudar a enfrentar esses dois problemas.
A evolução da empresa máquina para empresa sistema vivo.

planejamento
em futuro imprevisível
Como resgatar a credibilidade do planejamento.
Como é o “plano waze” que é atualizado na velocidade e frequência com que o cenário muda, sem stress e com desenvolvimento/motivação da equipe.
Adaptabilidade. Design de processo. Valor estratégico dos ativos intangíveis.

motivação e produtividade

Teambuilding coopetição, ambidestria, repertorio comum, propósito, multiperspectiva, trabalho em equipe e comunicação, negociação e a ressignificação do conflito como fonte de evolução.

diversidade e inclusão,
conflito & evolução
Ressignificação de conflito como força motriz de inovação, aprendizado e evolução. Negociação como competência biológica e cultural. Cultura de inovação. Atrofia da negociação. Como impedir a polarização. diversidade como fonte de vitalidade. Novo contrato social. Tensão como indicador de saúde do indivíduo e da empresa.

evolução cultural

Entender de adaptabilidade e a diferença entre cultura desejada e cultura necessária.
A ressignificação da hierarquia.
A natureza como fonte de inspiração e aprendizado sobre inovação.

marca como ativo estratégico

Vendas e atendimento ao cliente, clientecentrismo, marcas redes sociais. controle e influência. Comunidade e “jobs to be done”. Cenário imprevisível e marca como ativo estratégico. Marca (confiança) indica atratividade e redução de custo de crescimento. Ecossistema da marca e arquitetura de portfólio. Transparência do cenário a favor da marca. Cultura como fonte de experiência de marca.



Fale com nosso time:

 (11) 93348-7367

Palestras:

 maira@mm7palestras.com.br

