

TREINAMENTO IN COMPANY · PALESTRAS E PROGRAMAS

# Educação corporativa para times que decidem **sob pressão**.

Prazo apertado, meta em cima da hora, decisão tomada no impulso. É assim que a maioria das equipes decide, na maior parte do tempo. O que eu levo para dentro da sua empresa é um método para decidir melhor em quatro frentes: dinheiro, liderança, vendas e tempo.

A explicação mais fácil é falta de talento. Não é.

## É falta de critério.

Experiência ajuda, mas decidir bem exige método. É isso que eu ensino, com rigor técnico e linguagem simples.

### Turmas pequenas

Espaço para pergunta real, caso real e discussão. Não plateia.

### Aplicável na segunda

Conteúdo que vira decisão já na semana seguinte.

### Rigor traduzido

Fundamento técnico em linguagem simples, sem diluir.

### Sem fórmula mágica

Nenhuma promessa de atalho. Método é o oposto de truque.

## O QUE A CRITERIUM ENTREGA

### Quatro temas. Um mesmo método.

Cada tema existe como palestra, para abrir o assunto, e como programa, para mudar o patamar do time.

#### EDUCAÇÃO FINANCEIRA

##### As 7 Decisões Financeiras

Organizar a vida financeira pessoal. Isso devolve foco ao trabalho.

**Para quem:** times inteiros, do chão de fábrica à liderança. Dívida e aperto entram pela porta junto com o colaborador.

Palestra · cerca de 1h

7 Decisões · 10h30

3 Decisões · 3h

#### LIDERANÇA

##### As 4 Camadas da Liderança

Decidir com critério quando a informação está incompleta e o time está olhando.

**Para quem:** quem assumiu equipe por competência técnica e descobriu que decidir pelos outros é outro trabalho.

Palestra · cerca de 1h

Programa · 6h, 4 módulos

#### VENDAS CONSULTIVAS

##### Vendas com Critério

Sair da venda por talento individual e construir um processo que se repete.

**Para quem:** times comerciais que batem meta no esforço de duas ou três pessoas e não conseguem prever o mês seguinte.

Palestra · cerca de 1h

Programa · 6h, 4 módulos

Pré-venda · 3h

#### GESTÃO DO TEMPO

##### Priorizar pelo que importa

A agenda tratada como orçamento de decisões, e não de horas.

**Para quem:** equipes que terminam a semana exaustas sem conseguir dizer o que avançou.

Palestra · cerca de 1h

Programa · 6h, 4 módulos

## COMO FUNCIONA

### Do primeiro contato ao último encontro.

Vale para palestra e para programa. O que muda é o que a conversa precisa descobrir.

01

#### Diagnóstico

De duas a quatro conversas com o RH e com quem decide. Não é cobrado.

02

#### Desenho sob medida

Recorte, formato e calendário ajustados ao perfil e ao objetivo da empresa.

03

#### Aplicação prática

Exercícios com os casos que o próprio time enfrenta, não caso de livro.

04

#### Acompanhamento

Retomada depois do curso, para o método não morrer na saída da sala.

**Menos caos. Mais critério.**

Presencial em São Paulo. Online ao vivo para todo o Brasil. Respostas e contato no verso.

# O que quase todo cliente pergunta antes de contratar.

|              | Palestra                                                                       | Programa in company                                                |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
|              | Para o time descobrir que o problema existe e por onde começar.                | Uma série de encontros para mudar o patamar do time no assunto.    |
| DURAÇÃO      | Cerca de 1 hora, ajustável ao formato do evento                                | De 3h a 10h30, conforme o tema e a trilha                          |
| TURMA        | Até 100 pessoas                                                                | 15 a 20 por turma. Mais gente, mais turmas                         |
| INÍCIO       | 15 dias depois de fechado                                                      | 1 mês, que é o tempo de diagnóstico e preparo                      |
| INVESTIMENTO | a partir de <b>R\$ 3.000</b> online<br>a partir de <b>R\$ 5.000</b> presencial | a partir de <b>R\$ 14.000</b><br>valor por projeto, não por pessoa |

Os valores acima são pisos. O número final depende da carga horária, do número de encontros e de turmas e de quanto o conteúdo precisa ser construído para o caso da sua empresa. A faixa exata sai na conversa de 30 minutos.

## É presencial ou online? O online funciona?

Os dois, com o mesmo tamanho de turma. No online, enquetes ao longo do encontro obrigam cada pessoa a tomar posição antes de ouvir a resposta. É o que mantém a sala acordada.

## Como funciona a contratação?

Sempre com nota fiscal. Metade na contratação e metade dividida igualmente pelos encontros. PIX, transferência, boleto ou cartão.

## Como fica o calendário?

A empresa escolhe: um módulo por semana, intensivo em um ou dois dias, ou um misto. Não existe formato padrão, de propósito. Turno de fábrica e fechamento de trimestre pedem calendários diferentes.

## Dá para combinar mais de um tema?

Dá, mas não é o primeiro caminho que eu proponho: dois assuntos ao mesmo tempo costumam diluir os dois. Quando faz sentido, desenho os temas para conversarem. Tempo e dinheiro é o par mais natural, porque os dois vazam do mesmo jeito.

## Atende fora de São Paulo?

Presencial em São Paulo e cidades a até duas horas. Online ao vivo para todo o Brasil. O deslocamento já está no valor: não chega cobrança de passagem ou hospedagem depois.

## O diagnóstico é cobrado?

Não. Dele saem o recorte, o formato, o calendário e a proposta. E se eu achar que nenhum programa resolve o seu problema, eu digo ali mesmo, sem ter custado nada para você.

## Meu time mistura operação e diretoria. Funciona?

Funciona. O conteúdo é o mesmo para todos, o que muda é o exemplo que eu uso para chegar nele. Separar ou não por cargo é decisão da empresa, tomada no diagnóstico.

## Quem dá a aula?

Sou eu. Palestras, programas, material e dinâmicas. Quem desenhou o conteúdo no diagnóstico é quem está na sala. O custo disso é agenda, e é por isso que existe prazo mínimo.

### QUEM CONDUZ



## Daniel Niemeyer

Rigor de físico. Didática de professor. Vivência de mercado.

PhD em Física pela UFRJ

Rigor analítico e construção de método.

Quase 10 anos de docência

Conteúdo denso para os mais diversos perfis.

6 anos de mercado financeiro

Decisão sob pressão, com dinheiro real em jogo.

### PRÓXIMO PASSO

## Se sua equipe decide sob pressão e no improviso, vale conversar.

Uma conversa de 30 minutos, sem custo, para eu entender o cenário do seu time e montar uma proposta sob medida. Se a sua dúvida não estava aqui, me pergunte direto.

WHATSAPP

(11) 99728-2669

E-MAIL

contato@criteriumeducacao.com.br

SITE

criteriumeducacao.com.br

AGENDE AQUI



Conversa de 30 min  
Aponte a câmera do celular