

A portrait of Jean Matos, a man with short dark hair and a beard, wearing a dark suit, a dark blue shirt, and a red patterned tie. He is smiling and looking towards the camera. The background behind him is a blurred image of a large audience in a lecture hall or conference room.

# Jean Matos

- ADMINISTRADOR;
- ESPECIALISTA MBA EM GESTÃO ESTRATÉGICA DE NEGÓCIOS (FGV – RJ);
- MESTRE EM DESENVOLVIMENTO REGIONAL E AGRONEGÓCIOS;
- PALESTRANTE, CONSULTOR, EMPREENDEDOR, PROFESSOR UNIVERSITÁRIO (PUC/PR), FOCADO EM *BUSINESS* E GENTE!

# *Atitudes Vencedoras* *O sucesso depende de VOCÊ*

---



“O primeiro passo pra vencer é acreditar que você pode”.

Jean Matos

# Bem Vindos!



# Vamos Celebrar?!?

# O profissional do futuro!

- Resiliente;
- Tecnológico;
- Com ética e valores;
- Flexibilidade;
- **Inovador, criativo e comunicativo;**
- Sabe desaprender;
- Sabe aprender;
- Inteligente emocionalmente;
- Competitivo leal;
- **Sabe se gerenciar;**

**EXAME**.COM

As 10 características dos profissionais do futuro segundo a revista EXAME Negócios – 2016/ago.



**Brasil**  
**em 2019**

# **Deloitte.** Pesquisa “Agenda 2019”

- Realizada após as eleições de 2018;
- Aponta as expectativas do empresariado brasileiro para o governo eleito e os seus próprios negócios;
- Foram ouvidos representantes de 826 organizações de 32 segmentos econômicos e cuja soma das receitas totalizou R\$ 2,8 trilhões no último ano (corresponde a 43% do PIB nacional).
- Destes representantes 66% ocupam posições de presidentes, diretores, superintendentes e conselheiros; e 23% são gerentes.

## Expectativas para os negócios em 2019

	Diminuir muito	Diminuir	Manter	Aumentar	Aumentar muito	Não sei responder
As vendas irão	0%	2%	16%	69%	11%	1%
Os investimentos em equipamentos irão	0%	6%	42%	46%	4%	2%
Os treinamentos e investimentos em qualificação irão	1%	3%	37%	53%	6%	1%
Os investimentos em pesquisas e desenvolvimento irão	1%	2%	40%	49%	5%	3%

Taxa de resposta: 93%

## Expectativas para os negócios em 2019

Ações ou investimentos para 2019, múltipla escolha

**97%**  
vão realizar algum  
investimento

- 60%** Lançar novos produtos ou serviços
- 59%** Adotar novas tecnologias
- 49%** Manter iniciativas de treinamento e formação para os funcionários
- 38%** Criar iniciativas de treinamento e formação para os funcionários
- 37%** Incrementar a frente de P&D de produtos e/ou serviços
- 30%** Substituir e/ou adquirir novas máquinas e equipamentos
- 25%** Ampliar os pontos de venda
- 21%** Manter tecnologias já adotadas pela empresa
- 3%** Não vamos realizar nenhum tipo de ação ou investimento acima

Adquirir outra(s) empresa(s) 17%; Participar de licitações ou privatizações 15%; Ampliar os atuais parques fabris 13%; Adquirir produtos/marcas de outra empresa 8%; Abrir novas unidades fabris 7%; Participar de concessões públicas 6%.

## Expectativas para os negócios em 2019

### Quadro de funcionários em 2019

Única escolha

Aumentar o quadro de funcionários **47%**

Manter o quadro de funcionários com substituições **32%**

Manter o quadro de funcionários sem substituições **14%**

Diminuir o quadro de funcionários **7%**

Decorrencia de robotização e automação de processos + substituição por funcionários melhor qualificados

**46%**

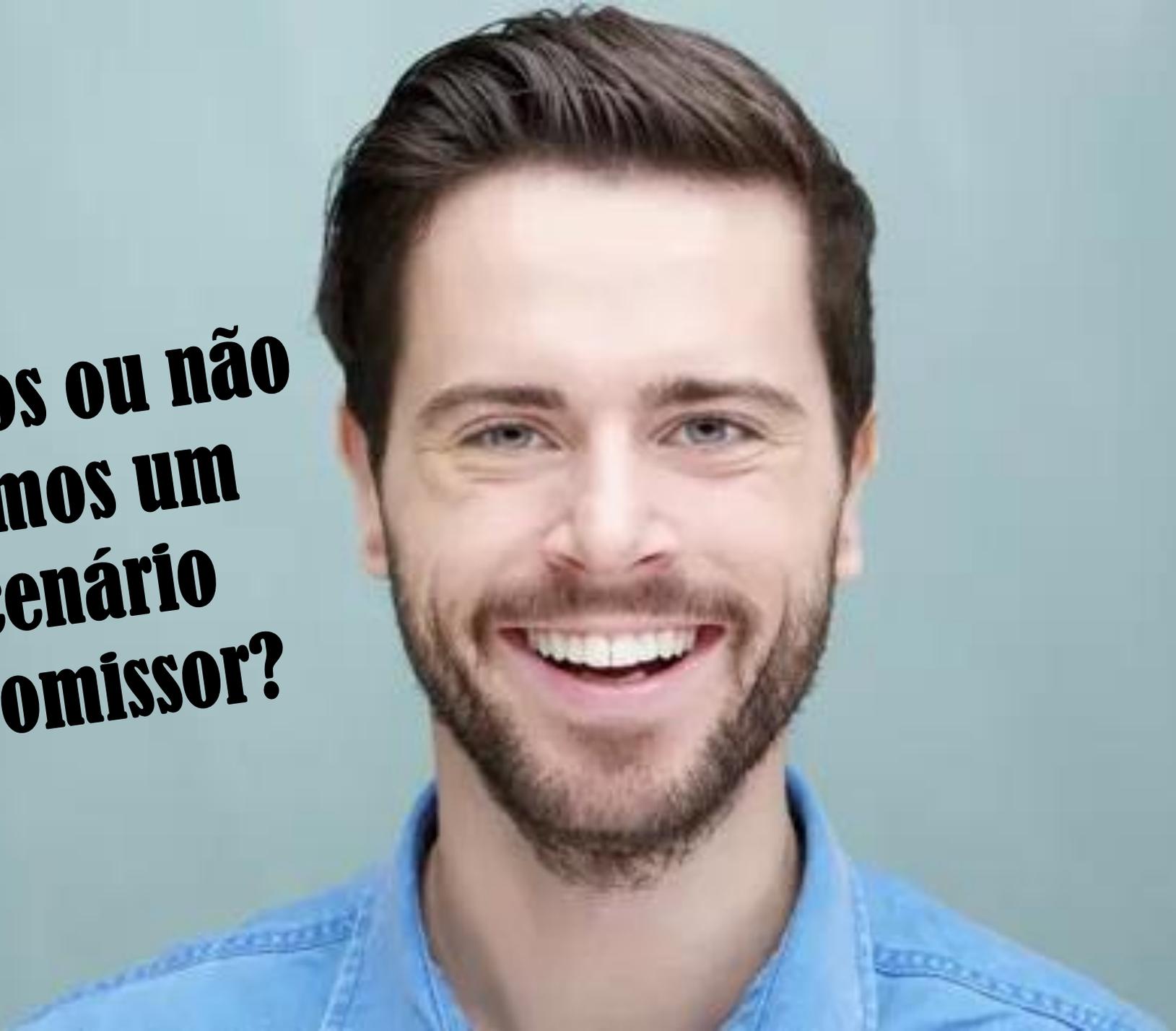
Taxa de resposta: 93%

## Expectativas para os negócios em 2019

	Diminuir muito	Diminuir	Manter	Aumentar	Aumentar muito	Não sei responder
As vendas irão	0%	2%	16%	69%	11%	1%
Os investimentos em equipamentos irão	0%	6%	42%	46%	4%	2%
Os treinamentos e investimentos em qualificação irão	1%	3%	37%	53%	6%	1%
Os investimentos em pesquisas e desenvolvimento irão	1%	2%	40%	49%	5%	3%

Taxa de resposta: 93%

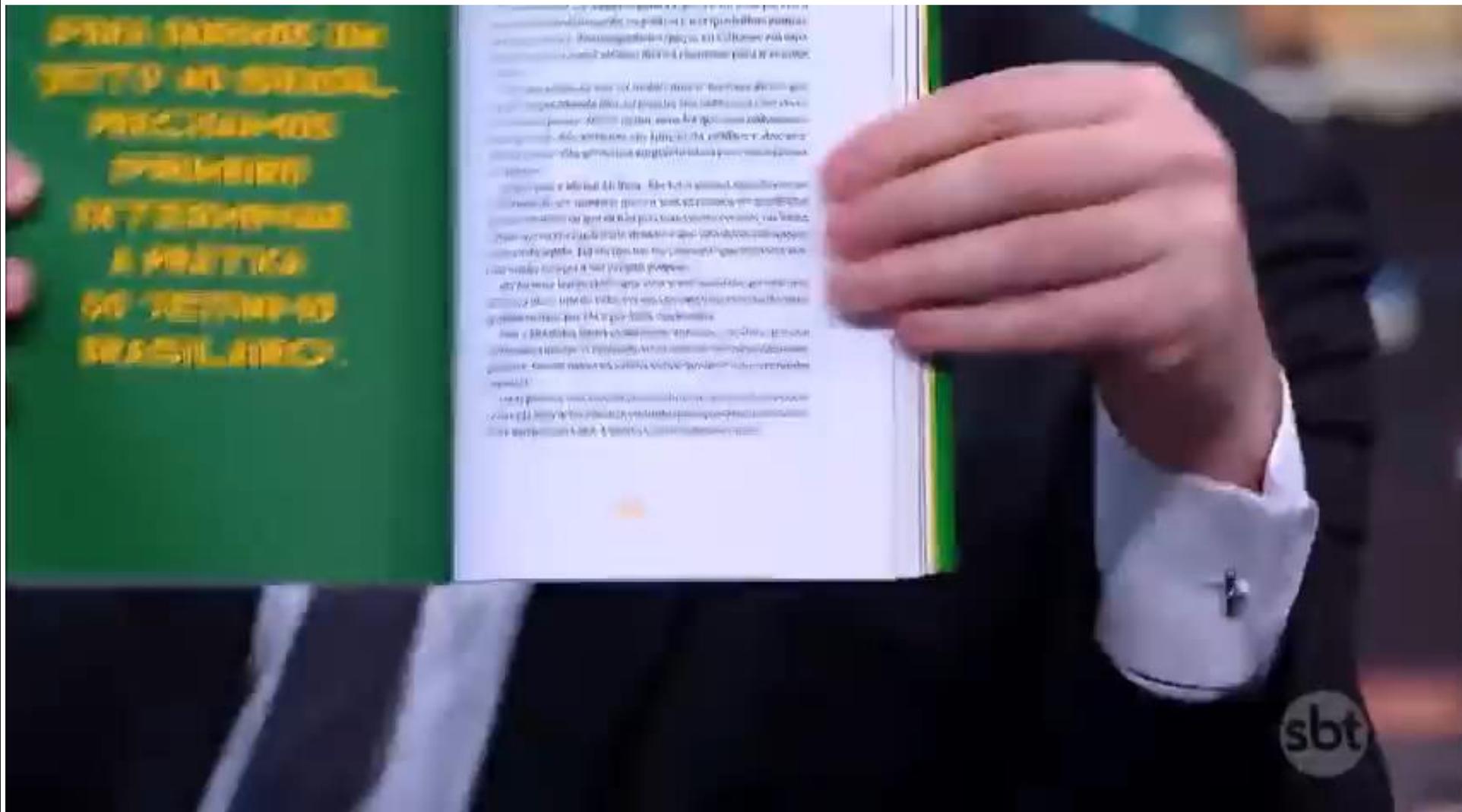
**Temos ou não  
temos um  
cenário  
promissor?**



**Só que apenas o  
cenário não faz  
nada....**



**Depende de  
você...suas ações...**



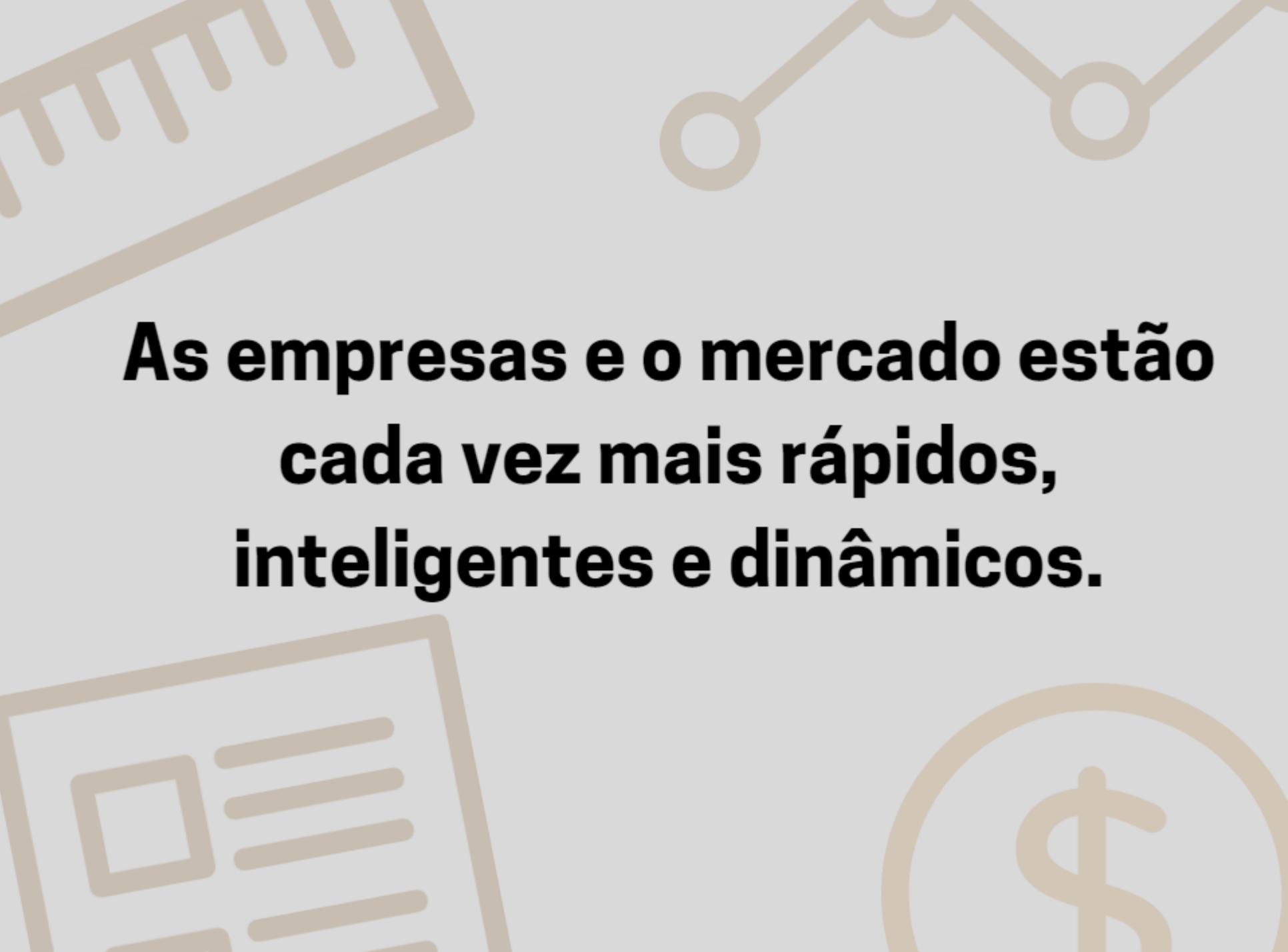
**“Seja você  
mesmo, mas não  
seja sempre o  
mesmo”.**

*Gabriel O Pensador*



**VIVEMOS UM NOVO MOMENTO**



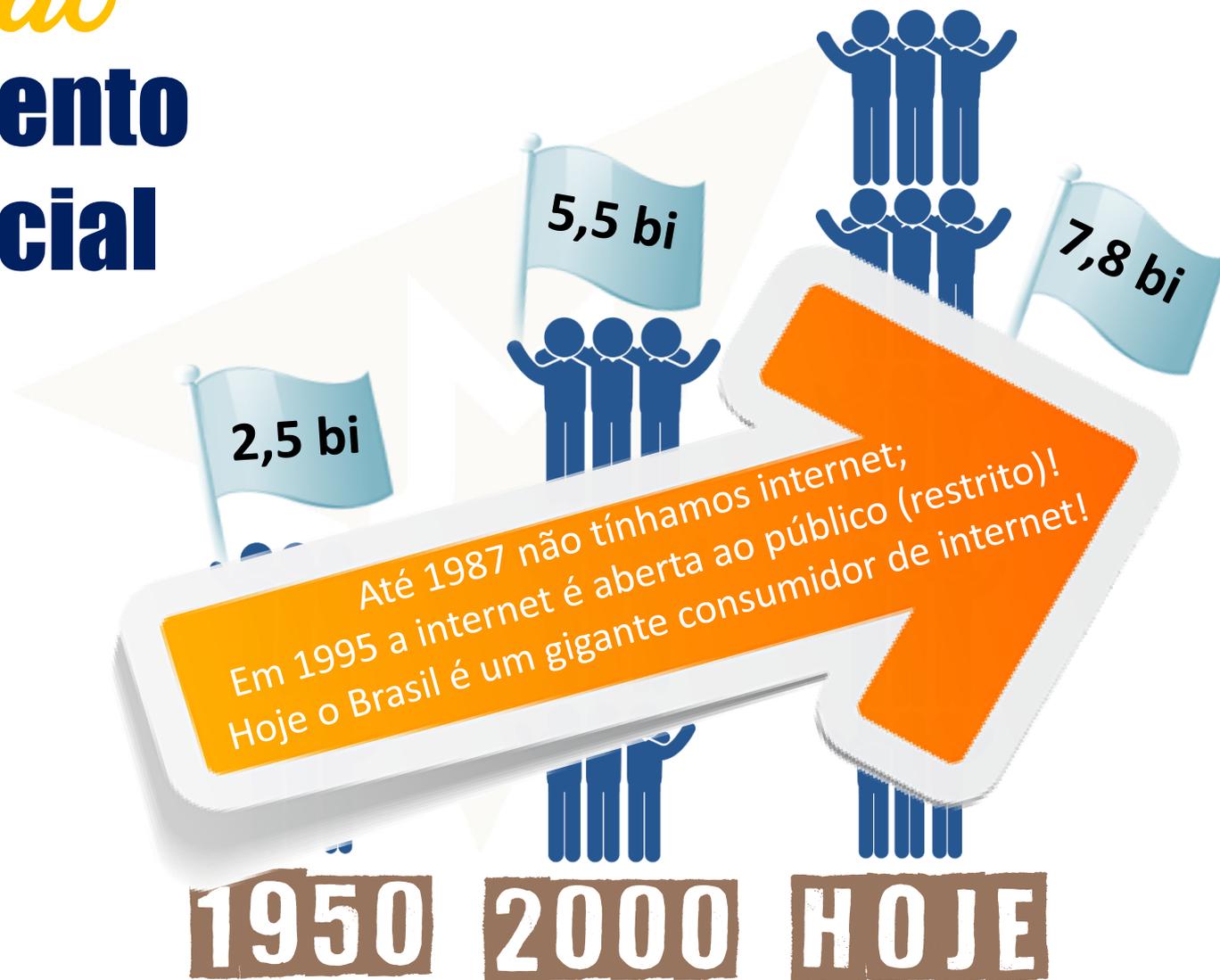


**As empresas e o mercado estão  
cada vez mais rápidos,  
inteligentes e dinâmicos.**

# Evolução



# *Evolução* **Crescimento Exponencial**





Vimemos o futuro que vimos na TV a alguns anos atrás...

## **Tecnologia é o catalizador destas mudanças e da velocidade com que ocorrem...**

**“Eric Shimidt *CEO Google* – A cada dois dias geramos a quantidade de informação que se gerou do inicio da humanidade até o ano de 2003”.**



**ABUNDÂNCIA**

**ESCASSEZ**



ontem



**JEAN MATOS**  
Palestrante



hoje



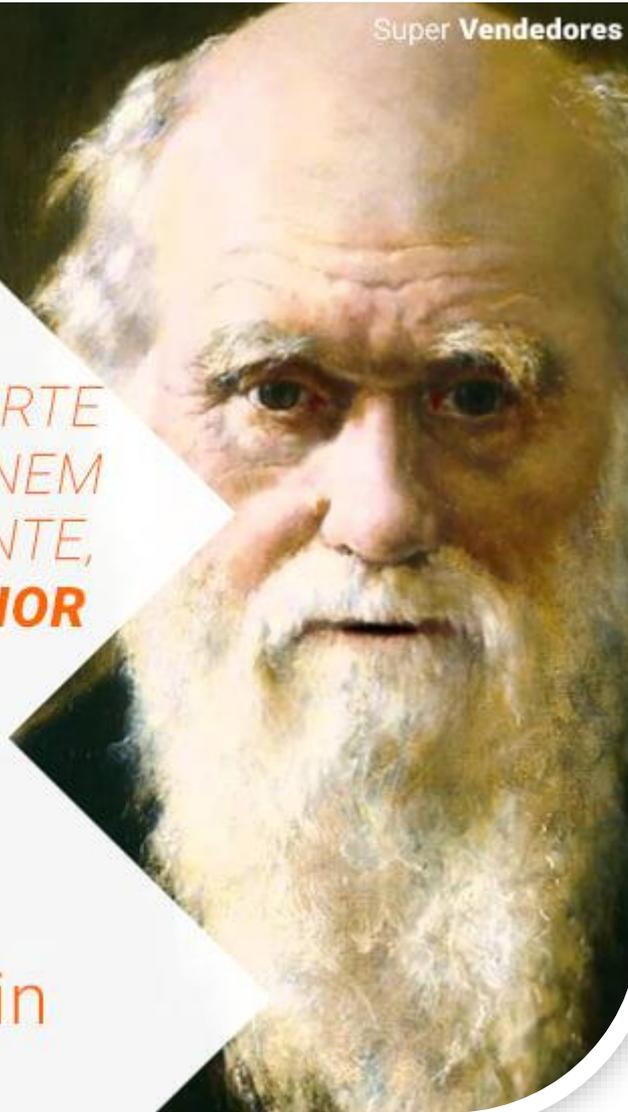


Como podemos nos preparar  
para as *mudanças*?

Super Vendedores

“NÃO É O MAIS FORTE  
QUE SOBREVIVE, NEM  
O MAIS INTELIGENTE,  
**MAS O QUE MELHOR  
SE ADAPTA ÀS  
MUDANÇAS”**

**Charles** Darwin



MUDANÇA

ou

MUDANÇA

# As três principais causas do *fracasso!*

- 1 - Por a culpa nos outros;*
- 2 - A tendência imediata a se culpar e se rebaixar;*
- 3 - Acreditar que sucesso é uma questão de sorte.*

**EXAME**



**“SE VOCÊ QUER QUE SUA  
VIDA SEJA DIFERENTE,  
PRECISA ESTAR DISPOSTO A**

*fazer algo diferente!”.*



# Aproveite o intervalo!

**MUDE o que precisa ser MUDADO!!!**



Para fazer mudanças profundas você precisa de *inspiração* ou de *desespero*.



Tony Robbins

# LIVRE ARBÍTRIO

CERTO

ERRADO



**Uma das coisas mais tristes na vida é chegar ao fim e olhar para trás com remorso, sabendo que você poderia ter sido, feito e tido mais.**

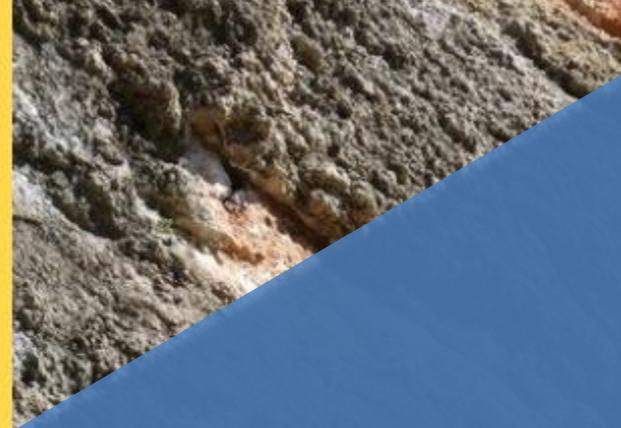
*Robin Sharma*

EXISTEM TRÊS TIPOS DE

**PESSOAS**

"Algumas  
pessoas  
querem que as  
coisas  
aconteçam,  
algumas  
desejam que  
elas aconteçam  
e outras fazem  
as coisas  
acontecerem".

Fazem  
acontecer!!



**...VAI COM AS OUTRAS...**



**O QUE  
ACONTECEU?**

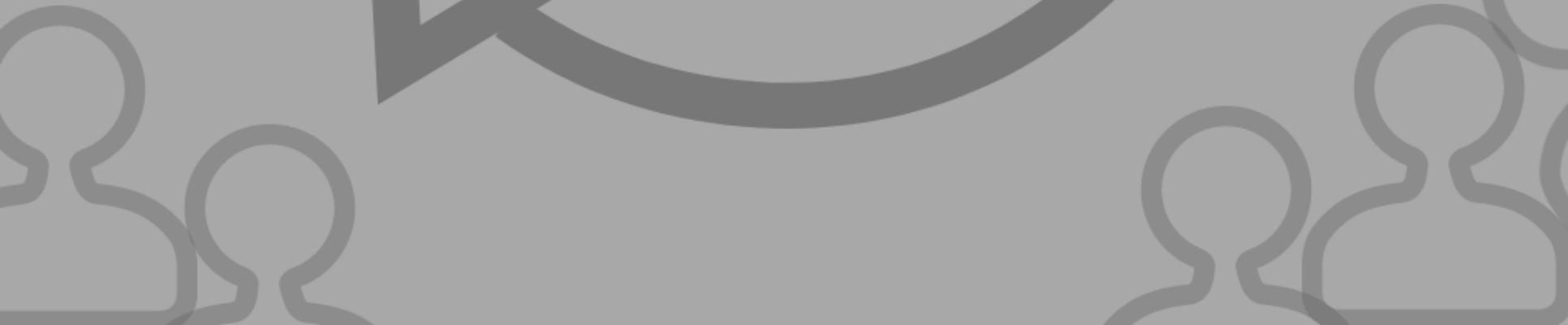
**PERDI ALGUMA  
COISA?**





**"NÓS SOMOS O QUE  
REPETIDAMENTE  
FAZEMOS".**

*Aristóteles*



# O QUE SÃO HÁBITOS?



**H**

*ÁBITO - Ação que se repete com frequência e regularidade, comportamento que alguém aprende e repete frequentemente.*

**O QUE SÃO  
HÁBITOS?**



**Atitude**



Quantos **“Há se eu tivesse”** você tem guardado?

*Saia da teoria das hipóteses!*

# VOCÊ PRECISA MUDAR HÁBITOS?

- Profissionais?
- Pessoais?
- Como você encara um processo de mudança?
- Positiva ou negativamente?





*Mindset*

**ALTA PERFORMANCE**

*é ter resultados acima da média!*

É movimentar-se **hoje**,  
sabendo onde se quer  
chegar **amanhã**.



Mindset

Primeiro tenha uma **mente de alta performance**, depois **atitudes de alta performance** e só então você conseguirá criar para si uma **vida de resultados superiores**.

# Mentalidade de alta performance



**EU**

---

# Mentalidade de alta performance

- *Use metas pra construir sua escada, mexa-se;*
- *Aprenda a responder ao fracasso, resiliência;*
- *Ame aquilo que você faz;*

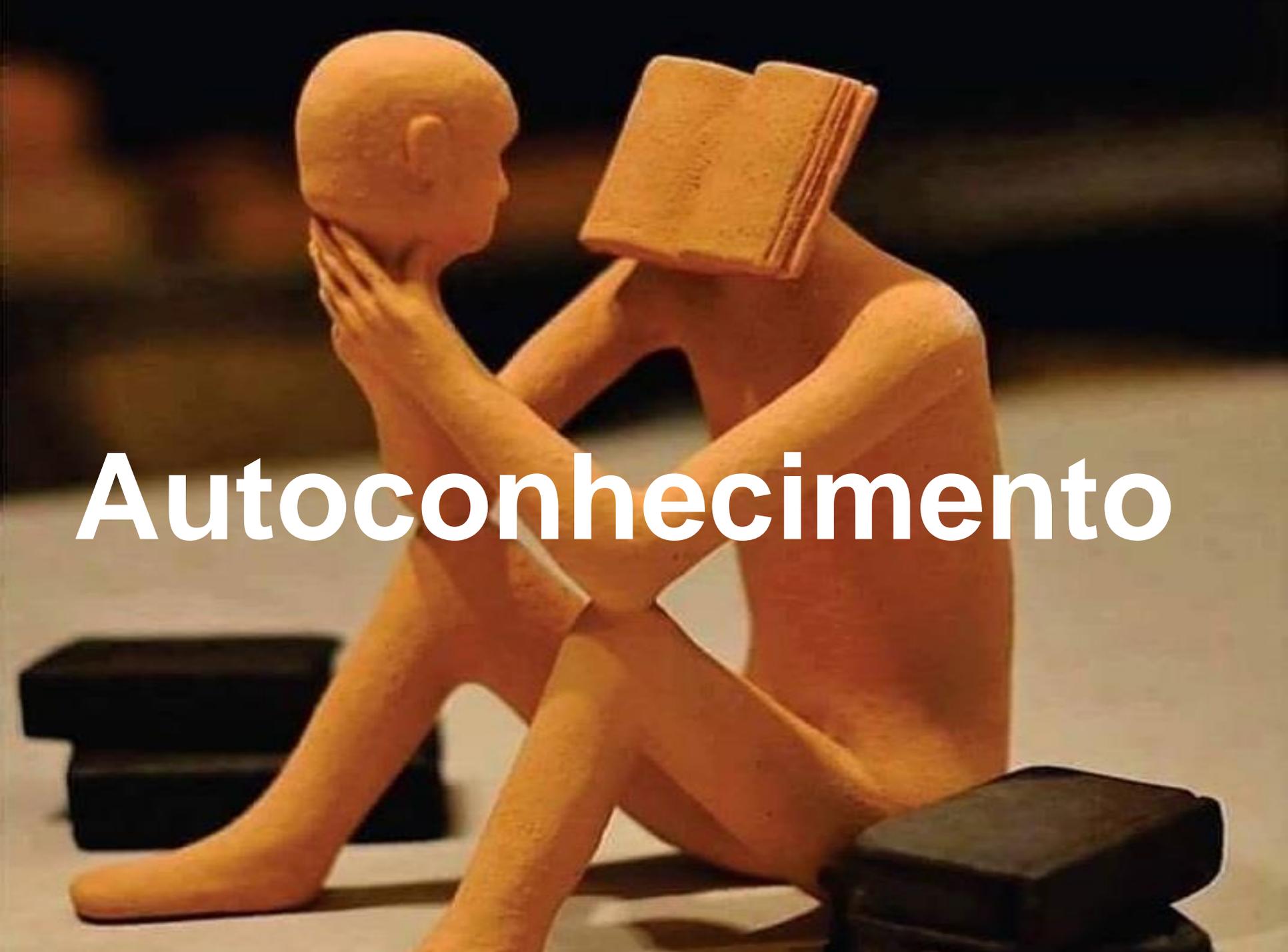
# Atitude dos profissionais de alta performance

- *Iniciativa (proatividade);*
- *Sabem receber feedbacks;*
- *Buscam a excelência;*
- *Aceitam bem as mudanças;*
- *Desenvolvem a inteligência emocional;*
- *Trabalham bem em equipe;*
- *Orientam-se por resultados.*



A close-up photograph of a clenched fist holding a gold medal with the number '1' on it. The fist is covered in dirt and sweat, suggesting a hard-fought victory. The background is a dramatic, cloudy sky. The text 'Atitudes vencedoras' is overlaid on the right side of the image.

# Atitudes vencedoras

A sculpture of a person, possibly a man, sitting on the floor. He is holding a large, thick book up to his face, as if reading or looking at it. The sculpture is made of a light-colored material, possibly wood or stone, and has a smooth, rounded appearance. The person's legs are crossed, and they are sitting on a dark, rectangular block. The background is dark and out of focus.

# Autoconhecimento

# Planejamento pessoal



# Pontualidade



# Leitura



A PICKERMAN

"Right," she said, slipping the book.

"Green light, now, figure it out."

"What do we do when a light turns green?"

Martine crumpled her jacket and said,

"So," she said. "Did you decide yet?"

"Huh?"

"About the truck. Yes, or no?"

"What truck?" I asked.

"Everett's truck, what else, did a person

machinery, you have to admit."

I didn't have the remotest opinion of

couldn't imagine why she thought I would

sation on Rewind. Came my empty, "What

always looked fine to me. But here it is, and

"You don't think it's a stupid idea, do you?"

"What idea is that?" I asked her.

"You and me going in on it."

"Going in on it?" I asked. "You mean, it's

and me? Buying a truck?"

"Jesus! Where have you been?"

"Sorry," I said. "I must have missed a meeting."

We were on her block now, and I had

let her out in the street. Instead I pulled

"I've got a lot on my mind," I told her. "What

you that I'm a victim of rank injustice, here."

"What was the point? What have I

She could have chosen a better moment for

other hand, she was just about the last friend

world, and so I turned to face her and said,

cerely apologize. Run it by me again."

She sighed. "See, Everett bought the truck

Howard County—" she said.

111

"Howard County, yes," I said to both of them, in

sible. —and he was supposed to pay for it in thirty

installments. Only he kept falling behind, and

do it for him. And now he wants to know

where a truck wouldn't be any use to him, so

mom, "You take the truck, I can't keep up the

says, "When did you ever, I'd like to know" but

do with a truck?" And that's why she

I wanted to buy it."

In the dusk, Martine was all black and white. Her

Black eyes slitted with purple, black hair

tic angles around her high white cheekbones.

"And you're suggesting the two of us

together," I said.

"Well, for sure I can't swing it on my own, but

age the installments, just barely, if you

she's already paid, twenty-four hundred dollars?"

"Twenty-four hundred?" I said. "Martine, why

come to exactly half of that. And I'm still in

don't forget."

"Oh, well," she said, "but not if you

"Pardon?"

"Your car's worth thirty thousand, did you

looked it up in a book?"

I started laughing. I said, "My car's worth

"They've got these books that give you the

used car ever made. So I went to the

flipped through one, and there it was: a

coupe in excellent condition is worth thirty

I was stunned. But I did think to

claim my car is in excellent condition."



**Estudar**

# Comunicação



# Persistência





**Integridade e  
valores**

# Gestão do tempo





## **ALGUMAS PROVOCAÇÕES**

- O QUE ESTOU FAZENDO QUE NÃO PRECISA SER FEITO?
- O QUE ESTOU FAZENDO QUE PODERIA SER FEITO POR OUTRA PESSOA?
- O QUE ESTOU FAZENDO QUE SÓ EU POSSO FAZER?
- O QUE EU DEVERIA FAZER QUE NÃO ESTOU FAZENDO?



**Empatia**



**Como será seu ano?**

2019

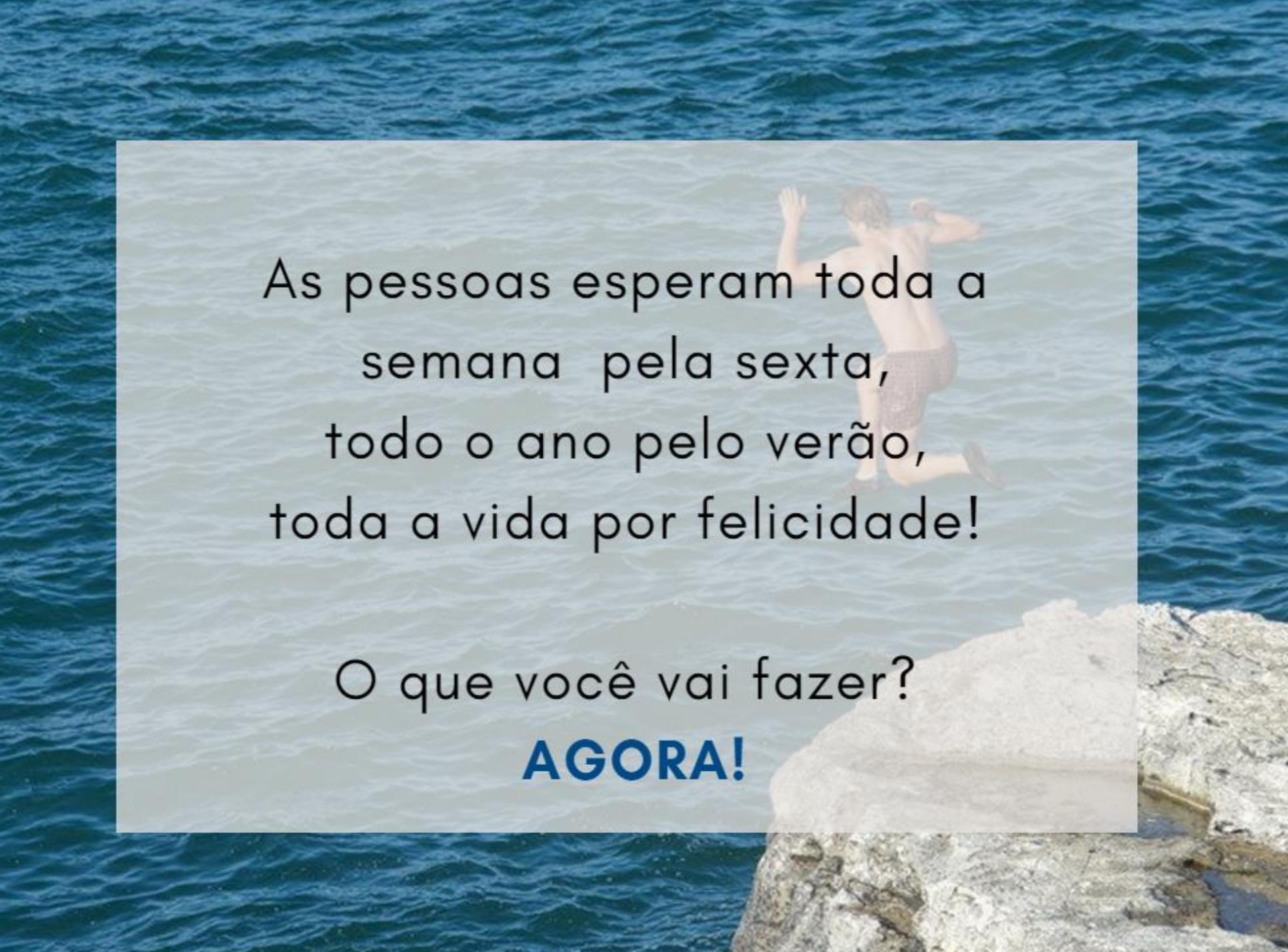
- 
- 
- 
- 
- 



**Quem  
sabe faz a  
hora, não  
espera  
acontecer!**

GERALDO VANDRE



A person is captured mid-jump, falling from a rocky cliff into the deep blue ocean. The person is shirtless and wearing dark shorts. The water is a vibrant blue with white foam from the jump. The background shows the vast expanse of the sea under a clear sky.

As pessoas esperam toda a  
semana pela sexta,  
todo o ano pelo verão,  
toda a vida por felicidade!

O que você vai fazer?

**AGORA!**



## **E-MAIL**

[contato@jeanmatos.com.br](mailto:contato@jeanmatos.com.br)



## **WEBSITE**

[www.jeanmatos.com.br](http://www.jeanmatos.com.br)



## **TELEFONE**

(45) 9 9919-8500



**SOLSTEN**

E N E R G I A S O L A R

[www.solsten.com.br](http://www.solsten.com.br) |  /solstensolar



## **E-MAIL**

[contato@jeanmatos.com.br](mailto:contato@jeanmatos.com.br)



## **WEBSITE**

[www.jeanmatos.com.br](http://www.jeanmatos.com.br)



## **TELEFONE**

(45) 9 9919-8500



## **E-MAIL**

[contato@jeanmatos.com.br](mailto:contato@jeanmatos.com.br)



## **WEBSITE**

[www.jeanmatos.com.br](http://www.jeanmatos.com.br)



## **TELEFONE**

(45) 9 9919-8500