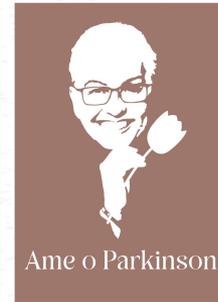


# Negociação com a Vida

Como As Lições das Vendas B2B  
Me Ajudam a Superar o Parkinson



# Giovana Vieira,

Executiva do mercado B2B, com mais de 32 anos de experiência nas áreas de vendas e estratégia. Professora premiada de Negócios nas principais escolas do país, Fia, Fundação dom Cabral, ESPM.

Aos 45 anos, Giovana recebe o diagnóstico de Parkinson e decide usar seu conhecimento em estratégia de negócios para lidar com a doença.

Idealizadora do Projeto Ame o Parkinson, autora do livro com o mesmo nome, tem como foco levar conhecimento para melhorar a vida dos Pacientes com Parkinson.



# Objetivo da Palestra

O mundo das vendas B2B exige persistência, inteligência emocional e capacidade de adaptação—os mesmos pilares que moldaram minha jornada enfrentando o Parkinson. Nesta palestra, vou compartilhar como minha superação pessoal traz lições valiosas para vendedores e empresas que querem:

- ✓ Desenvolver resiliência diante de desafios e rejeições no processo de vendas
- ✓ Criar estratégias para se adaptar a cenários imprevisíveis e competitivos
- ✓ Construir conexões autênticas que geram confiança e fidelização de clientes
- ✓ Transformar obstáculos em oportunidades, mantendo uma mentalidade vencedora



# Público-Alvo

- 🌹 Profissionais e equipes de vendas B2B
- 🌹 Empresários e gestores que buscam inovação em suas abordagens comerciais
- 🌹 Profissionais que enfrentam desafios e querem desenvolver resiliência e adaptação



# Formato e Duração

**Duração:** 60 minutos + 15 minutos para perguntas

**Formato:** Presencial ou Online

**Recursos necessários:** Projetor, microfone, espaço para interatividade



# Benefícios para a Empresa/Instituição

- 🌱 Aprimoramento da inteligência emocional e resiliência da equipe de vendas
- 🌱 Técnicas para aumentar conversões e fortalecer relacionamentos comerciais
- 🌱 Estratégias inspiradas na superação real de desafios, aplicáveis ao mundo dos negócios



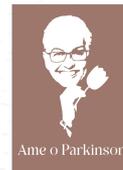
# Investimento

**R\$ 7.000,00**  
**On-line**

**R\$ 10.000,00**  
**Presencial**



# Conteúdo da Palestra



# 1. Introdução – Minha História e o Propósito desta Palestra

- 🌻 Breve apresentação: Quem sou eu e minha trajetória profissional em vendas B2B.
- 🌻 O diagnóstico do Parkinson e o impacto inicial.
- 🌻 O momento de virada: Como minha experiência em vendas me ajudou a encarar a doença.
- 🌻 Propósito da palestra: Inspirar e compartilhar estratégias que unem superação e sucesso profissional.



# 2. O Que Vendas B2B Me Ensinou Sobre Superar o Parkinson

## 2.1. Resiliência: O Poder de Não Desistir

- 🌹 Como a resiliência nas vendas B2B (lidar com rejeições, metas desafiadoras, clientes difíceis) me preparou para enfrentar o Parkinson.
- 🌹 A importância de manter o foco no objetivo, mesmo diante das adversidades.
- 🌹 Exercício prático: Como transformar um "não" (seja nas vendas ou na vida) em uma oportunidade de aprendizado.



## 2.2. Adaptabilidade: Lidar com Mudanças e Incertezas

- 🌱 O mercado B2B está sempre mudando, assim como a jornada com o Parkinson. Estratégias para se adaptar a novos cenários sem perder a motivação.
- 🌱 Como a flexibilidade e a inovação podem ser aplicadas tanto nos negócios quanto na vida pessoal.
- 🌱 Case real: Como precisei reinventar minha rotina e minha forma de trabalhar após o diagnóstico.



## 2.3. Construção de Relacionamentos: O Valor das Conexões Humanas

- No B2B, o sucesso depende da construção de relacionamentos sólidos – o mesmo acontece na jornada com o Parkinson.
- O papel do networking e do apoio de clientes, amigos, familiares e profissionais de saúde.
- Como a empatia e a comunicação impactam tanto as vendas quanto a qualidade de vida.
- Reflexão: Você está construindo relações baseadas apenas em transações ou em um propósito genuíno?



# 3. Transformando Obstáculos em Oportunidades

- Como transformar dificuldades em aprendizado.
- A mentalidade do vendedor de alta performance aplicada à vida.]
- Histórias inspiradoras de profissionais e pacientes que ressignificaram seus desafios.
- Exercício prático: Identifique um desafio atual e escreva três estratégias para enfrentá-lo.



# 4. Fechamento – A Venda Mais Importante: A Venda Para Si Mesmo

- 🌹 Vender com propósito significa acreditar no seu valor e no que você pode entregar ao mundo.
- 🌹 Conectar-se com seu propósito transforma sua forma de trabalhar e viver.
- 🌹 Chamada para ação: Qual o próximo passo que você pode dar hoje para transformar desafios em oportunidades?



## Contato

✉ [Giovanavieira@ameoparkinson.com.br](mailto:Giovanavieira@ameoparkinson.com.br)

☎ (11)99362-9761

🌐 [www.ameoparkinson.com.br](http://www.ameoparkinson.com.br)

📷 @ameoparkinson

