

LIVROS

1. Uma trufa e 100 lojas depois

- a. Livro em 7 capítulos que são as 7 estrelas da marca Cacau Show
- b. Importância fundamental do reinvestimento do capital
- c. Fala que é importante viver bem cada dia, pois é único
- d. A visão de que é importante estar sempre se renovando

2. Ensaio em Gestão

- a. Fala dos 10 paradoxos da administração (paradoxo são contradições lógicas que convivem ao mesmo tempo... exemplo num mundo com tanta informação disponível tem cada vez mais gente desinformada)
- b. O livro traz várias situações de paradoxo que estão bem apresentadas nos slides

3. Renovação da Estratégia

- a. O livro destaca os ativos ocultos – aquilo que não é o foco da empresa, e muitas vezes ela não percebe que ali pode estar sua maior fonte de faturamento e lucro
- b. Um bom destaque dos ativos ocultos é o caso da IBM que deixou de ser um grande fabricante de hardware (computadores) para se tornar uma grande empresa de soluções (software)

4. Recrutando e retendo os melhores funcionários

- a. Importante o aluno lembrar diferença entre recrutamento, seleção e retenção de talentos
- b. O livro fala, principalmente sobre formas de reter talentos, distribuído em 13 fatores, onde se destaca: motivação, reciprocidade, promoção, remuneração, reconhecimento
- c. Destaca que é importante, treinar, dar conselhos e principalmente partilhar com os funcionários a informação sobre os resultados da empresa

5. A cereja do bolo

- a. O livro destaca os temas venda e negociação, deixando claro que o sucesso está em colocar emoção em tudo
- b. A cereja do bolo é uma metáfora, comparando a cereja ao diferencial que você faz e dá ao cliente
- c. Destaca que o “bolo do sim”, uma alusão ao sucesso na negociação e venda, é obtido por um esforço em camadas, com destaque para a confiança, a persuasão, a consistência, a capacidade de gerar influência e a emoção.

6. A cabeça de Steve Jobs

- a. O livro destaca a trajetória do autor, e sua forma pouco tradicional de ser, como um líder super exigente, impaciente, focado nos resultados independente das pessoas
- b. Nesse livro é mostrado como Jobs moldou nosso mundo atual, conectando diversos artefatos de nosso dia a dia ao computador (câmeras, música, etc..)
- c. Destaque cabe à lógica dele de só trabalhar com grandes talentos, descartando qualquer um, às vezes por erros banais

7. Problemas Oba

- a. Escrito por Shinayshiki, um autor consagrado no Brasil, demonstra que problemas são oportunidades de crescimento
- b. Destaca a importância de tratar problemas, ao invés de fugir deles

8. O que a vida me ensinou

- a. O livro conta a história de um dos maiores publicitários brasileiros: Washington Olivetto da W/Brasil
- b. Vale lembrar que foi o criador do garoto Bombril
- c. Destaca que um publicitário tem que ser uma antena giratória, buscando o tempo todo informação que o tornam um publicitário completo
- d. Para ele não adianta apenas ser bom... você ter que ser o melhor

9. Quem comeu o meu hambúrguer

- a. O livro trata da teoria dos 6 sigmas
- b. A teoria dos 6 sigmas está focada na busca da qualidade (redução de defeitos e erros), com consequente aumento de resultados
- c. Para chegar aos 6 sigmas há 5 passos: definir, medir, analisar, melhorar processos, controlar

10. Como se tornar um vendedor Pit Bull

- a. É um livro sobre vendas, que mostra o que diferencia os vendedores comuns, dos extraordinários (chamados de pit bulls)
- b. Para se tornar um vendedor pitbull é preciso atenção à: ter capacidade emocional, planejamento, entender o cliente e seu comportamento, conduzir negociações para o fechamento

11. O fascinante império de Steve Jobs

- a. Outra obra que descreve a trajetória de Steve Jobs
- b. Vale lembrar que além da Apple, Jobs também transformou o mundo da animação com a Pixar, que atualmente pertence a Disney
- c. Outro destaque é o desejo dele de renovar sempre, não tendo medo de até destruir o que estava bom, para começar tudo de novo.

12. A estratégia do Olho de Tigre

- a. O livro faz uma analogia ao “olho de tigre” que pode ser visto no filme Rocky, com Sylvester Stallone
- b. O olho de tigre é sua busca por ser o melhor e ter uma mente focada no seu resultado.
- c. Os passos do olho de tigre são: conhecer fortalezas e fraquezas, transformar sonhos em objetivos, ser criativo ao resolver problemas, ser dedicado, aproveitar as oportunidades, turbinar seu networking, cuidar de seu posicionamento.

13. Gestão de Carreiras

- a. O livro dá uma visão clara da gestão de carreira profissional, fazendo metáfora com os temas portos, ancoras e timoneiros... pois nossa carreira é dirigida com se faz com um navio
- b. Destaca a importância da formação contínua, isso é buscar incessantemente mais formação e conhecimento

- c. Destaca que não há fórmula pronta para carreira, é preciso traçar um projeto e seguir rumo à sua meta.

14. Preciso saber se estou indo bem

- a. O principal tema desse livro é a importância de dar feedback
- b. Divide o feedback em 4 tipos: positivo, corretivo, insignificante e ofensivo
- c. O livro também demonstra as 10 dimensões do feedback, que é uma forma de lembrar e perceber como oferece-lo. Vale lembrar que o autor destaca que dar feedback é uma ferramenta importante para conseguir o melhor desempenho das pessoas.

15. O que faria Maquiavel

- a. Maquiavel viveu na Idade Média e escreveu um verdadeiro tratado de como obter poder, a qualquer custo, mesmo “pisando” nas pessoas
- b. Nesse livro o autor tenta trazer para os dias de hoje, as ideias de Maquiavel, adaptando os conceitos para a pessoa alcançar riqueza e poder.
- c. Destaca que para se chegar “lá” é preciso, sempre, pensar grande

16. Uma só Flecha

- a. O livro fala sobre a importância dos alicerces da vida, para se alcançar a sua auto-realização
- b. O livro também destaca a importância de você se focar em um só ponto, construindo seus objetivos e ações nessa única direção.
- c. O caminho para construir os alicerces está em seus valores, na construção de um objetivo, e na vida espiritual, à qual o autor atribui muita importância
- d. Lições que o autor chama de “O pulo do gato”: gestão de energia, retornar ao trajeto, disciplina, auto-desenvolvimento e estudo, prática de novos hábitos
- e. Finalmente o autor mostra que nem sempre a linha reta é o melhor ou menor caminho... ele ensina a importância da diagonal

17. Cartas a um Jovem Administrador

- a. O livro é escrito pelo mais consagrado autor brasileiro no ensino de administração: Idalberto Chiavenato. O objetivo é estimular os jovens a entender e admirar a administração.
- b. O livro mostra a importância da administração, demonstrando que ela é a ciência da ciência (todo negócio e empreendimento nasce daqui), que também é arte, e no final é uma mistura das duas.
- c. Um dos focos dos textos é a liderança, destacando como se tornar um líder, como trabalhar em equipe e passando ensinamentos importantes, retratados em uma frase: “liderança é enxergar as possibilidades de uma situação, enquanto outros só conseguem ver dificuldades”

18. Empreendedorismo na Prática

- a. Livro escrito pelo Professor Dornelas, que é conhecido como o maior especialista em empreendedorismo do Brasil
- b. Destaca as qualidades empreendedoras, em especial: ser visionário, ser dedicado, ser otimista e apaixonada, saber tomar decisões, ser confiante.
- c. O livro ainda destaca os vários tipos de empreendedores, demonstrando que há vários tipos, e ainda destaca que empreendedor é alguém que assume riscos calculados.

- d. Algo que não deve ser confundido é o empreendedor corporativo (intrapreneur) com o empreendedor inicial (start-up). O corporativo é aquele que empreende mesmo sendo empregado, enquanto o start-up é aquele que começa um novo negócio.
- e. Finalmente o livro nos demonstra mitos e verdades sobre o empreendedor.

19. A hora da Verdade

- a. Descreve a estratégia de Jan Carlzon a frente de empresas do segmento aéreo.
- b. O principal destaque é a percepção de Carlzon pela hora da verdade, que é o momento em que o cliente está em contato com as pessoas da linha de frente (ou seja do atendimento).
- c. Foi um dos primeiros autores a inverter a pirâmide hierárquica, ou seja, colocar no topo as pessoas da linha de frente, ao invés de colocar diretores e presidentes.