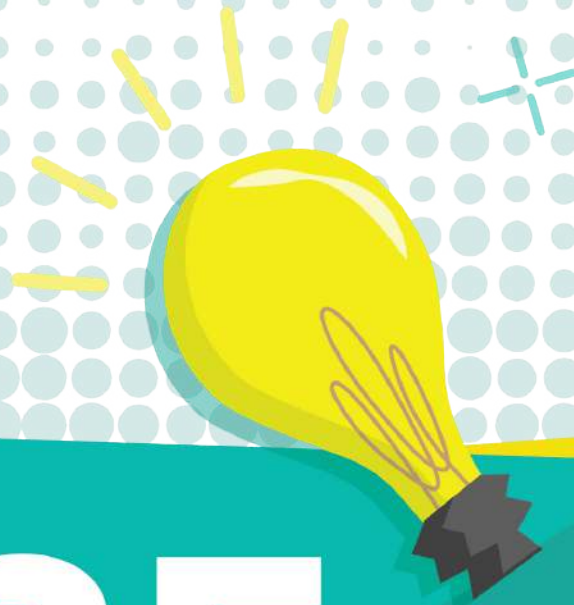




E-BOOK



# 25 DICAS

**ANTES DE CONTRATAR UM PALESTRANTE**



## 7 MOTIVOS PARA CONTRATAR UM PALESTRANTE

- 1** Motivar seus colaboradores ou clientes.
- 2** Provocar seus colaboradores ou clientes.
- 3** Produzir um brainstorm de insights com a vinda de uma pessoa com uma visão diferente do seu segmento ou de um especialista do segmento.
- 4** Fornecer novas técnicas para um grupo de pessoas (vendas, liderança, trabalho em equipe).
- 5** Preparar seus colaboradores ou clientes para a apresentação de novas metas e planejamentos, por meio de apresentação de cenários ou comportamentos de um determinado mercado ou público.
- 6** Dizer o que é repetido diariamente na empresa, mas pela voz de um especialista reconhecido no segmento.
- 7** Inspirar seus colaboradores ou clientes a serem e/ou atingirem o que eles nem imaginam que possam alcançar.



## 5 MOTIVOS PARA NÃO CONTRATAR UM PALESTRANTE

- 1** Se você acredita que o palestrante motivará sua equipe pelo resto do semestre.
- 2** Se você não tem tempo para escolher com cuidado seu palestrante.
- 3** Se você não conhece os bastidores do palestrante (assessoria dele mais “atrapalha” que ajuda? Ele faz mil exigências para participar do evento? Não gosta de tirar foto?).
- 4** Se você não tem um roteiro bem definido para o dia do evento. (A dica que eu dou aqui é ter um mestre de cerimônias para administrar a energia do evento durante as palestras que você terá no dia, sejam eles palestrante ou os executivos da sua empresa. Alguns MCs até te ajudam a roteirizar o seu dia de evento para manter a consistência de energia).
- 5** Se você não tem mais de 4 mil reais de verba (só a logística pode chegar a custar isso, dependendo do local do evento ou do local de saída do palestrante).





## 7 DICAS DE LOGÍSTICA

- 1** As necessidades padrão de logística são: aéreo, transporte terrestre, hotel e alimentação.
- 2** Pergunte se o palestrante vai sozinho ou acompanhado de assessoria.
- 3** Pergunte se o palestrante aceitaria realizar a palestra sem assessoria (aqui você economizaria na logística, mas precisaria alocar alguém da sua equipe para assessorar o palestrante).
- 4** Pergunte se o palestrante mora na mesma cidade que acontecerá seu evento.
- 5** Pergunte se o palestrante aceitaria ir de Uber ou taxi para o evento.
- 6** Pergunte se o palestrante tem exigências a mais de logísticas além do padrão.
- 7** Alguns palestrantes exigem contratação de helicóptero, carro específico para transporte terrestre, CIAs aéreas específicas, assento conforto, passagem incluso bagagem, hotel e quartos com acomodações específicas, alimentação específica.





## 6 DETALHES SOBRE A CONTRATAÇÃO DO PALESTRANTE QUE TALVEZ VOCÊ NÃO SAIBA

- 1** O tempo padrão da palestra é de 1h30, podendo ser reservado desse tempo até 30 mnts para perguntas.
- 2** O palestrante exige que a palestra esteja 100% paga sempre antes do dia do evento.
- 3** Se você não reservou/fechou a data com o palestrante ela pode ser atravessada por outro cliente que já tenha essa decisão e o evento definido.
- 4** Os palestrantes não autorizam divulgação de sua imagem (mas fazem vista grossa para que os participantes do evento divulguem fotos e vídeos curtos em suas redes sociais pessoais).
- 5** Ele fará uma chamada por telefone com você uma semana antes do evento para alinhar as expectativas do que você espera (muitos não aceitam fazer por Skype, apenas telefone mesmo).
- 6** O palestrante precisa de uma sala reservada para se concentrar e acertar os detalhes de sua apresentação antes da palestra.

## ANTES DE ACABAR

Se você me acompanha pelos vídeos do Facebook ou do Youtube, espero que você esteja gostando do conteúdo, mas talvez você já esteve ou está com uma inter-rogação sobre aquele garoto e sobre o quanto o que ele fala é realmente relevante, então gostaria de compartilhar com você alguns dos resultados que conseguimos alcançar nesses dois anos de caminhada (ou mais, dependendo de quando você está lendo esse e-book):

Sou o único empresário do segmento com menos de 30 anos que gerencia uma equipe de 10 pessoas e uma empresa que fatura mais de 1 milhão de reais por ano.

Somos a única agência de palestrantes com foco em um único perfil de público. Atendemos exclusivamente Eventos Corporativos e somos especialistas no atendimento à departamentos de Gestão de Pessoas e Marketing. Entre nossos clientes estão os primeiros colocados na lista de Melhores Empresas para Trabalhar no Brasil, inclusive o diretor da Great Place to Work é um dos nossos parceiros palestrantes #fi-cadica Palestra ótima!

Já ajudamos mais de 200 empresas em todo o território nacional e nos EUA. E, pelo feedback de nossos clientes, já poderíamos tranquilamente trocar a nomenclatura Agência de Palestrantes para qualquer outra nomenclatura com foco na transformação e alcance de resultados. Talvez você já seja nosso cliente, talvez não, mas se for, você sabe que nosso atendimento é totalmente voltado para o entendimento da sua necessidade e objetivo antes de mais nada, só após isso falamos sobre palestrantes e indicações.

Falando em feedback, quantas vezes você já parou o que estava fazendo para abrir o seu Facebook, entrar na página de alguma empresa, ir na aba avaliações e escrever algo do tipo: "Serviço excelente", "Bons profissionais", "Fui bem atendido". No meu caso dificilmente eu faço até mesmo isso. Na nossa visão esse tipo de feedback é básico, e nossa equipe é treinada para arrancar o UAU. O básico é básico para nós. Por isso temos ótimos feedbacks.



É natural sempre que visito um cliente alguém dizer: “Nossa! Como você é novo”. Costumo decifrar se essa frase é uma afirmação negativa ou positiva fazendo a seguinte pergunta: “Conseguimos resolver seu problema?” e “Você voltaria a fazer negócio com nós?”.

Nunca recebi uma resposta negativa...

Em troca dessas dicas, eu só gostaria de pedir uma coisa; que você nos siga em nossas redes sociais, e o mais importante, que me ajude comentando nos vídeos e outros posts sobre dúvidas ou interagindo de qualquer forma, pois é dessa forma que eu consigo saber se o que estou falando te ajudou ou o que conteúdo lhe ajudaria.

Não deixa de falar lá no Facebook se gostou do e-book também.

**UM ABRAÇO!**

**CLIQUE NO ÍCONE E ACESSE NOSSA REDES SOCIAIS**



