

# VISÃO de NEGÓCIO

Uma parceria

**Alcon** & Novartis  
Division



31  
Maio  
LISBOA

## PROGRAMA



# VISÃO de NEGÓCIO

31 MAIO  
LISBOA  
CENTRO CULTURAL DE BELÉM

## Agenda

10:00

Boas Vindas

10:15

### **5 Passos para dinamizar o negócio em tempos difíceis**

António Paraíso

11:30

*Coffee-Break*

12:00

### **Alto desempenho comercial**

Paulo Vilhena

13:15

Almoço

14:30

### **Como vemos os nossos clientes**

Carles Torrecilla

15:45

*Coffee-Break*

16:15

### **O público expressou-se e quer histórias**

David Fonseca

17:30

Fim das Sessões





10h15

## [ ANTÓNIO PARAÍSO ]

*Marketing . Luxo . Inovação  
Palestrante e Consultor*

### **Sobre...**

Foi Gestor de Mercados Internacionais e Diretor Comercial durante 19 anos, em 4 empresas.

MBA Executivo na Porto Business School.

Programa Superior Executivo em Gestão Estratégica do Universo do Luxo no Instituto de Empresa Business School, em Madrid.

Diploma em Comércio Internacional na London School of Foreign Trade.

Frequentou durante 2 anos os Clubes Toastmasters em Porto e Braga.

Consultor, Palestrante e Formador de Marketing, Luxo, Inovação, Vendas e Internacionalização.

Fez palestras em eventos Giorgio Armani, Loewe, Porsche, L'Oréal, Deloitte, Carnival of Luxury, TVN Media, Philips e Procter & Gamble em Lisboa, Madrid, Singapura, Abu Dhabi, Panama City e Lima.

Foi orador em vários Congressos e no Fórum de Comércio Internacional. Colabora com o World Business Forum e publica artigos em revistas e blogs na Europa e América Latina.

### **5 Passos para dinamizar o negócio em tempos difíceis**

O Mundo está em constante mudança, provocada por fenómenos políticos, económicos, sociais e tecnológicos.

Essas mudanças trazem sempre tempos de incerteza nas empresas e provocam crises mais ou menos prolongadas.

A crise é como a escuridão. Limita a capacidade de mudar. Deixa-nos confusos, paralisados e sem saber o que fazer no nosso negócio.

Por esse motivo, muitos empresários e gestores, não fazem nada, não reagem perante a mudança, adiam decisões e deixam os negócios definhar lentamente.

A forma como gerimos a incerteza pode fazer a diferença entre sobreviver e seguir em

frente ou fracassar e cair.

Nesta palestra, António Paraíso vai explicar-nos a sua interpretação destes fenómenos e a sua visão muito própria, resultante da sua experiência e reflexão, de como qualquer empresa ou negócio pode e deve reagir perante a mudança imprevista que afecta resultados.

O António vai propor um plano em 5 passos, com pistas de reflexão sobre os factores que podem ser mudados na empresa, para enfrentar e vencer tempos difíceis.

Mais do que nos dar respostas para os problemas, o António Paraíso vai obrigar-nos a pensar sobre eles, para que sejamos nós mesmos a encontrar as respostas mais adequadas.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



12h00

## [ PAULO VILHENA ]

*Author, Public Speaker  
and Business Coach*

### Sobre...

Autor do Best-Seller “Livro Secreto das Vendas”, o livro de vendas mais vendido em Portugal “Livro Secreto do Crescimento de Negócios”, “O Mapa da Independência Financeira” e mais recentemente “A Arte da Guerra Nas Vendas”, em co-autoria com Nuno Gomes. Mais recentemente escreveu “Tudo o que Aprendeu Sobre Vendas está Errado... ou Precisa Ser Revisto” em que rompe com os paradigmas fundamentais das vendas e sugere uma abordagem vanguardista à atividade comercial.

Trabalha diretamente com as empresas e os seus empresários de forma a estruturar e estimular os seus resultados nas 4 vertentes que entende serem fundamentais: as Vendas, o Lucro, o Cash Flow e o Valor.

Acredita que a fonte de todo o crescimento empresarial são as pessoas, pelo que tende a centrar nelas uma parte importante da abordagem. Se as pessoas tiverem melhores desempenhos e a organização tiver assegurado o ambiente adequado os resultados não deixarão de crescer.

Business Coach de alguns líderes empresariais no nosso País, é no palco que o Paulo se sente no seu melhor, ao sentir que pode “tocar” mais gente num mais curto espaço de tempo e dessa forma caminhar mais depressa para a sua visão de “otimizar a performance humana em ambiente empresarial”.

### Alto desempenho comercial

Durante anos tem sido estudadas, as razões pelas quais algumas pessoas têm sucesso e outras não. Todas as conclusões desses estudos apontam para existência de padrões comportamentais aprendíveis, por detrás desses resultados. E nas vendas? O que distinguirá os profissionais e equipas de melhor desempenho, das que se mantêm com resultados abaixo da média?...

Nesta palestra o Paulo de Vilhena expões as suas reflexões de mais de 20 anos de estudo do tema.







14h30

[ **CARLES TORRECILLA** ]

*Direção Marketing ESADE*

**Sobre...**

Profesor Titular del Departamento de Dirección de Marketing de ESADE.  
Director Ejecutivo de Desarrollo Corporativo Business Intelligence de Executive Education.  
Director del Corporate MBA.  
Doctor en Comercialización e Investigación de Mercados.  
Director del programa “Advanced Program for Optics Management”.

**Como vemos os nossos clientes**

Tomaremos consciencia que los clientes son distintos entre sí. Iremos un paso más allá para determinar sus diferencias y cómo deberíamos actuar en cada caso. Veremos lo que hacemos bien pero también intentaremos ver qué podemos mejorar. En una sesión preparada especialmente para ópticas, dinámica e interactiva, aprenderemos de manera amena y moderna.





16h15

## [ **DAVID FONSECA** ]

*Autor, criador e músico*

### **Sobre...**

David Fonseca é um dos mais carismáticos artistas nacionais. Natural de Leiria, o seu nome é indissociável ao da banda a que deu voz, o grupo Silence 4. Com um primeiro disco em 1998 “Silence Becomes It”, o grupo impôs-se rapidamente como o maior fenómeno da música portuguesa de sempre. Criador multi-facetado, David Fonseca tem desenvolvido ainda a sua personalidade artística também na área da imagem, realizando os seus próprios videoclips, exposições fotográficas ou com a publicação do livro “Right Here, Right Now” (Tinta da China), uma recolha de 132 fotografias Polaroid entre as inúmeras imagens produzidas por David Fonseca neste formato entre 1998 e 2008.

Com uma dinâmica invulgar com o público, David Fonseca desde há muito que dedica especial atenção à relação com os seus fãs, tendo criado a comunidade baseada no seu site, o “Amazing Cats Club”, ou destacando-se nas plataformas sociais, com uma forte e criativa implantação no Instagram e Facebook.

### **O público expressou-se e quer histórias**

Autor, músico e intérprete de referência, David Fonseca é ainda reconhecido pela atenção que dispensa no relacionamento com o público e muito particularmente com os seus fãs.

Nesta “apresentação/palestra”, originalmente com o título de “The audience has spoken and they want stories”, David descreve a relação que construiu ao longo dos últimos anos com os seus fãs e as acções que foi idealizando e concretizando para a sua sustentação e crescimento, na sua grande maioria utilizando as plataformas sociais e ferramentas habitualmente associadas à era digital.

Não se trata de uma apresentação com objectivos académicos ou em que seja privilegiada a utilização de uma linguagem de “marketeer” mas antes um momento em que alguém que, nos habituámos a ver nos meios de comunicação, nos desvenda alguns dos aspectos que estão por detrás da fidelização com o seu público, tudo isto de forma divertida, surpreendente e, uma vez mais, criativa.









Uma parceria

**Alcon** A Novartis  
Division



**essilor**

**SECRETARIADO**



Calçada de Arroios, 16 C, Sala 3 1000-027 Lisboa

**T:** +351 21 842 97 10 | **F:** +351 21 842 97 19

**E:** [ana.montes@admedic.pt](mailto:ana.montes@admedic.pt) | [paula.gomes@admedictours.pt](mailto:paula.gomes@admedictours.pt)

**RNAV:** 2526 | **W:** [www.admedic.pt](http://www.admedic.pt)

Essilor® é uma marca registada pela Essilor International

ALCON e o logo ALCON são marcas registadas da Novartis AG. ©2017 Novartis. Material revisto em maio de 2017.  
Alcon Portugal - Produtos e Equipamentos Oftalmológicos, Lda., Avenida Professor Doutor Cavaco Silva, n.º 10E,  
Taguspark, 2740-255 Porto Salvo. NIPC 501251 685.

111705648557