

# VISÃO de NEGÓCIO

18 maio  
VILA NOVA  
de GAIA

Uma parceria

**Alcon**

a Novartis company



**essilor**



**Ines Mateu**  
*Business Unit Manager*  
*Alcon Vision Care*

A formação de qualidade faz parte do ADN da Alcon Vision Care e trabalhamos nesta área há vários anos: formação mais técnica para optometrista, formação de negócio para os managers e formação comercial para a equipa comercial das ópticas, para que todos estejam alinhados e se produza a melhor sinergia possível entre as equipas.

Grande parte do nosso tempo e investimento estão destinados a realizar programas de formação com cada vez maior qualidade, desenvolvendo melhor o mercado, formando as pessoas que o influenciam e tornando-os, se possível, cada vez mais profissionais

Neste caminho e sendo líder no mercado de contactologia em Portugal e em parceria com a ESSILOR, líder no setor de lentes oftálmicas, unimos esforços e recursos para desenvolver um programa de topo, avançado e diferente de tudo do que já foi realizado no sector até à data – a “VISÃO DE NEGÓCIO”.

Estamos confiantes que este programa será do vosso agrado pois foi desenvolvido com visão e profissionalismo, pensando exclusivamente nos nossos parceiros para o crescimento do mercado da contactologia e da óptica em Portugal.

Muito obrigada pela vossa presença e temos que o conseguir em conjunto convosco - líderes e impulsionadores deste sector.



**Gonçalo Barral**  
*Director Geral*  
*Essilor Portugal*

Bem vindos à “Visão de Negócio”, um evento inovador e pioneiro, 100% dedicado ao negócio dos Ópticos Portugueses. Esta parceria entre a Essilor e a Alcon visa a criação de um espaço de reflexão e formação dedicado a todos os ópticos que tenham como objectivo continuar a dar um passo em frente na melhoria contínua e na inovação, num mercado que se apresenta cada vez mais competitivo e com novas oportunidades a explorar.

Consideramos que a Óptica em Portugal tem a Missão importantíssima de promover e melhorar a Saúde Visual da população, devendo por isso dedicar os meios necessários a desenvolver acções que visem o enriquecimento de conhecimentos e estratégias por parte dos ópticos para melhor cumprir esta missão. Sabemos, no entanto, que a competitividade e o aparecimento de novas formas de comunicar têm vindo a alterar o “terreno de jogo” e que precisamos de nos continuar a preparar para enfrentar os novos desafios.

Como na parábola do lenhador que investe tempo a afiar a lâmina do machado para derrubar mais árvores do que os outros lenhadores que, por sua vez, preferem tentar ir mais rápido sem dedicar tempo a afiar a lâmina, aqui também pretendemos criar um espaço para que os Ópticos Portugueses possam “parar para pensar” e inspirar-se para implementar algumas técnicas necessárias para enfrentar os novos desafios do mercado e aproveitar ao máximo as novas oportunidades que se perfilam no horizonte.

Desejamos a todos uma óptima jornada de trabalho e muitos sucessos para os seus negócios. Muito obrigado pela vossa presença e bom trabalho!

# VISÃO de NEGÓCIO

18 MAIO - VILA NOVA DE GAIA  
QUINTA DA BOEIRA

## Agenda

10h00

---

### Boas Vindas

Ines Mateu e Gonçalo Barral

10h15

---

### Marketing Digital: Ferramentas digitais para alavancar o negócio

Filipe Carrera

11h30

---

*Coffee-Break*

12h00

---

### 5 Caminhos Simples para o Crescimento da Sua Empresa

Paulo Vilhena

13h15

---

Almoço

14h30

---

### A visão do talento

Tomaz Morais

15h15

---

### Empreendedorismo, o caso de sucesso da Science4you

Maria Rodrigues

16h00

---

*Coffee-Break*

17h00

---

### O nome do Guru é trabalho

Pedro Ribeiro

18h00

---

Fim das Sessões



**Filipe Carrera**

*International Speaker,  
Author, Trainer and Coach*

**Marketing Digital: Ferramentas digitais para alavancar o negócio**

Orador e formador internacional com vasta experiência no mundo empresarial e académico, que lhe possibilita criar uma experiência de aprendizagem única e bem-humorada.

Os seus principais tópicos são: *Networking*, Marketing Digital, *Social Learning*, Comunicação, Trabalho Colaborativo e Liderar no Século XXI.

Professor em várias Universidades de referência em Portugal, Espanha e Roménia. Formador e orador em mais de 50 países em 4 continentes, em 3 idiomas (Português, Inglês e Espanhol).

Autor de diversos livros sobre o mundo digital disponíveis em 7 idiomas em mais de 80 países.

O Marketing Digital está revolucionar a forma como clientes chegam a nós e se relacionam connosco. Qualquer empresa, independentemente da sua dimensão ou sector, deve saber tirar proveito das ferramentas digitais existentes com o objetivo de fomentar relações vantajosas de longo prazo com os seus clientes. Iremos ver como utilizar as ferramentas digitais (redes sociais, motores de busca, *sites*, *smartphones*, etc.) na atividade comercial das Óticas e como podem ser otimizadas ferramentas comerciais que estão já a ser utilizadas.



**Paulo Vilhena**

*Author, Public Speaker  
and Business Coach*

**“5 Caminhos Simples para o Crescimento da Sua Empresa”**

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”.



**Tomaz Morais***Public Speaker, trainer and Coach*

### **"A visão do talento"**

Licenciado em Educação Física e Desporto, atualmente consultor da Federação Portuguesa de Rugby; Consultor da *World Rugby*; Orador em conferências; Professor Universitário; Comentarista do *Mais futebol* na TVI 24 e Colunista do Jornal a *Bola*. Teve sempre uma atitude profissional perante o rugby, o desporto e a vida. Sabe apreciar o valor de cada vitória, a alegria de fazer o trabalho bem feito, mas acredita que o grande campeão é o que se levanta mais rápido do que a própria queda, assumindo a obrigatoriedade de ser rigoroso, exigente consigo próprio, aceitando as responsabilidades de um pacto emocional que ninguém tem coragem de quebrar.

Esta intervenção acerca do impacto dos talentos nas equipas tem como principal objetivo abordar os princípios e as vantagens da procura do talento em prol do trabalho em equipa de forma a potenciar desempenhos de excelência. Ela propõe-se apresentar e partilhar valores e conceitos que contribuem para uma reflexão sobre o desempenho atual; impele à análise das ações e motivação existentes e das que necessitam de melhoria; ajuda a compreender e a definir as principais *soft skills* que poderão alavancar a eficácia.



**Maria Rodrigues***Vice Manager Sales, Porto*

### **“Empreendedorismo, o caso de sucesso da Science4you”**

A Science4you nasceu em 2008 na sequência do projeto final de curso de Miguel Pina Martins, fundador e CEO da empresa, com um investimento pessoal de apenas 1.125€ e recurso a capital de risco. Oito anos depois, a Science4you já vendeu mais de 24 milhões de euros em brinquedos, para 27 países em todo o mundo e conta com escritórios em Lisboa, Porto, Madrid e Londres. O segredo para o sucesso? Brinquedos que aliam o conhecimento à diversão.



**Pedro Ribeiro***Diretor da Rádio Comercial*

### **“O nome do Guru é trabalho”**

Com 44 anos, três filhos, casado e faz rádio há 25 anos. Passou pelo Correio da Manhã Rádio, Rádio Comercial, Nostalgia, Rádio Clube Português, Best Rock. É diretor da Comercial desde 2006. Trabalhou na RTP, SIC Radical, Sport TV e atualmente colabora no programa Maisfutebol da TVI24. Já fez voluntariado a um Campo de Refugiados na Macedónia. É dador de medula e é do Benfica. Usa óculos. Quer ajudar a fazer cumprir o sonho de uma equipa, motivá-la e ser resiliente mesmo quando isso é mais difícil.











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.cordeiro@admedictours.pt](mailto:paula.cordeiro@admedictours.pt)

W: [www.admedictours.pt](http://www.admedictours.pt) | RNAVT: 2526

Uma parceria



Essilor® é uma marca registada pela Essilor International . Alcon e o logo ALCON são marcas registadas da Novartis AG. ©2016 Novartis. Material revisto em abril de 2016 Alcon Portugal-Produtos e Equipamentos Oftalmológicos, Lda. NIPC.501 251 685, Avenida Professor Doutor Cavaco Silva, n.º 10E Taguspark 2740-255 Porto Salvo.

I11604470125