MÍDIA KIT | PALESTRAS

Luiz Paulo Teixeira

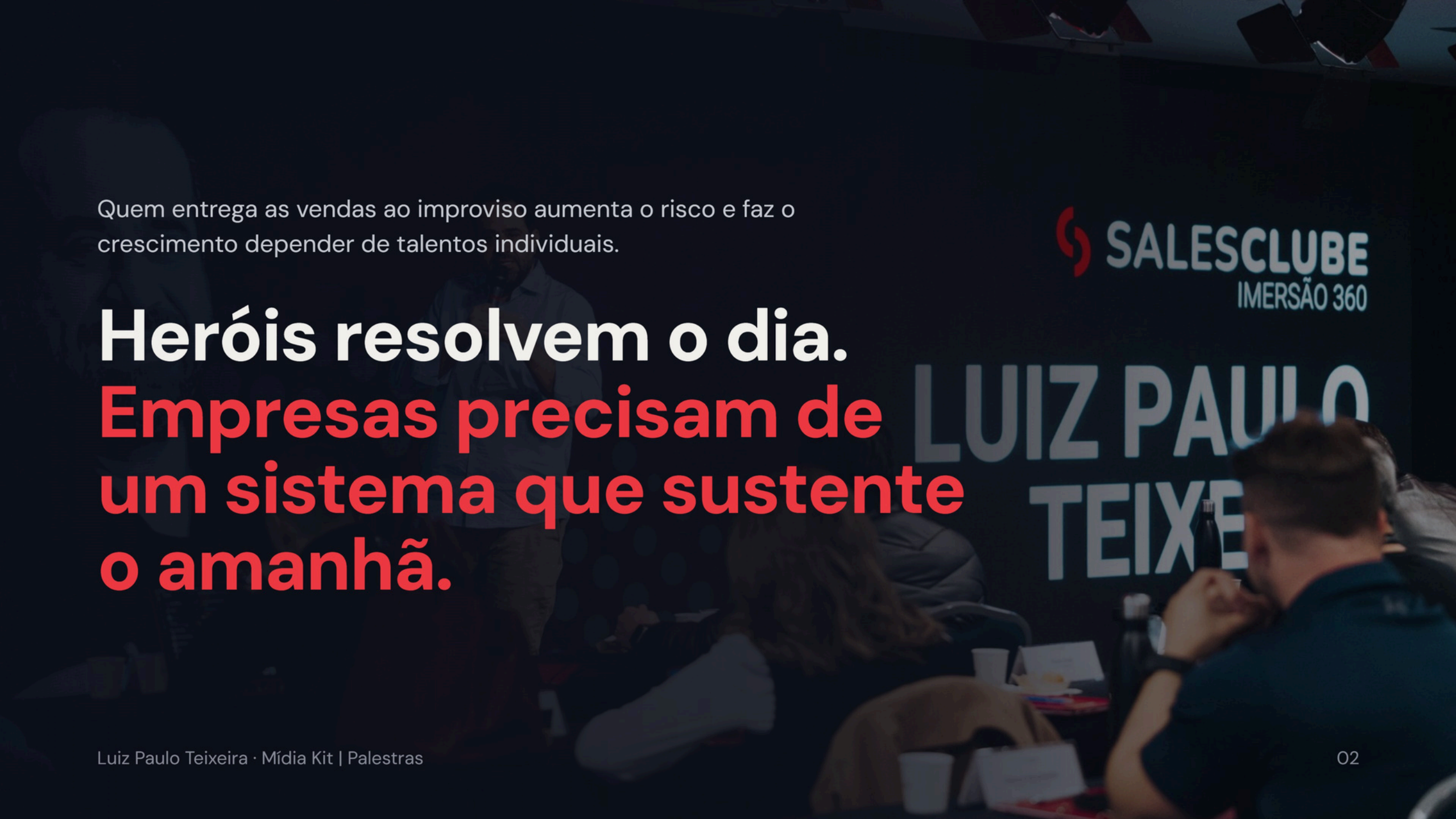
Vendas, liderança e crescimento empresarial.



SALESCLUB

Quem entrega as vendas ao improviso aumenta o risco e faz o crescimento depender de talentos individuais.

Heróis resolvem o dia. Empresas precisam de um sistema que sustente o amanhã.





A trajetória que sustenta esse olhar

- **CEO do Sales Club**
- **Sócio-fundador de mais de dez empresas**
- **Mais de vinte anos de FGV, como diretor de unidade (2013 a 2025) e conselheiro da America Business School (desde 2020)**

Luiz Paulo reúne a experiência de quem ensina estratégia e precisa colocá-la em prática. Seu olhar nasce da sala de aula, da operação das empresas e de decisões que envolvem clientes, equipes e resultados.

Professor, empresário, pai e estagiário do universo.

Veja Luiz no palco

Proximidade para falar da vida real, e provocações para repensar o crescimento.



A jornada do empresário

Assistir ao vídeo



Institucionalização do conhecimento da empresa

Assistir ao vídeo



Cultura organizacional

Assistir ao vídeo

POR QUE ESSA CONVERSA IMPORTA PARA O SEU EVENTO

Sua equipe precisa responder a metas maiores, clientes diferentes e decisões mais complexas.

Luiz Paulo conecta esses desafios à realidade de quem vende, lidera e empreende. Com exemplos concretos, humor e participação da audiência, trata de assuntos difíceis com firmeza e proximidade, e ajuda o público a reconhecer o que precisa mudar na prática.

Convenções empresariais **Desenvolvimento de líderes** **Capacitação comercial** **Mediação de painéis**

PALESTRA 1

Pare de improvisar nas vendas

Método e disciplina para transformar esforço comercial em resultado.

O cliente mudou, a tecnologia avançou e o esforço individual já não dá conta de toda a complexidade das vendas. Muitas empresas, porém, seguem dependendo de improviso, relações pessoais e ações desconectadas, sem processos que sustentem os resultados.

Com fundamento no método Sales Club e na experiência cotidiana com empreendedores e executivos, Luiz Paulo mostra como conectar pessoas, processos, dados e tecnologia para identificar vazamentos e construir uma operação comercial mais consistente, respeitando a realidade de cada negócio.

Público	Equipes e lideranças comerciais, profissionais de geração de demanda e expansão de clientes, empresários e executivos responsáveis pelo crescimento.
Foco	Método, processo e execução comercial.
Aplicação	Identificar vazamentos, organizar a rotina comercial e dar mais consistência à execução.



PARE DE IMPROVISAR NAS VENDAS

O que o público leva para a prática

01

Reconhecer o que precisa mudar

Entender como as mudanças no comportamento de compra desafiam práticas que antes funcionavam.

02

Transformar talento em processo

Compreender como método e rotina ampliam a força do relacionamento e da criatividade.

03

Usar dados e tecnologia a favor das pessoas

Priorizar oportunidades, aprender e vender melhor com apoio de registros, indicadores e ferramentas.

04

Levar conhecimento para a execução

Identificar uma mudança concreta na rotina comercial, com responsabilidade e acompanhamento.

“Todos querem gelo, mas poucos estão dispostos a encher as forminhas.”

Disciplina transforma conhecimento em resultado.

PALESTRA 2

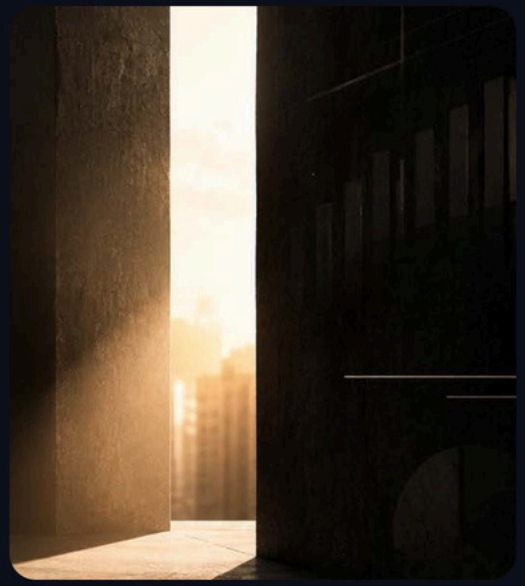
Fora da Caverna
Vender melhor para durar

Como conectar vendas, pessoas e gestão para construir um crescimento que se sustenta.

É possível vender mais e tornar a empresa mais frágil. O faturamento cresce, mas o caixa aperta, a entrega sofre e o resultado continua dependendo de poucas pessoas.

A partir dos desafios reais de empreender e liderar, Luiz Paulo convida a audiência a questionar certezas, reconhecer dependências e enxergar vendas como parte de um sistema que envolve toda a empresa. Com histórias e aprendizados da própria trajetória, conecta crescimento, relações humanas e responsabilidade pelas decisões.

Público	Empresários, executivos e lideranças de diferentes áreas.
Foco	Decisões, integração entre áreas e saúde do crescimento.
Aplicação	Rever escolhas que comprometem margem, caixa, entrega e continuidade.



FORA DA CAVERNA

O que o público leva para a prática

01

Perceber quando uma força virou dependência

Reconhecer como habilidades individuais podem esconder fragilidades da empresa.

02

Construir continuidade além dos heróis

Transformar conhecimento e iniciativa individual em processos, autonomia e formação de sucessores.

03

Avaliar o crescimento além do faturamento

Relacionar vendas com margem, caixa, capacidade de entrega e prioridades estratégicas.

04

Enxergar receitas como responsabilidade compartilhada

Entender como decisões de diferentes áreas afetam o cliente e o resultado.

“Pedido não é entrega. Contrato não é caixa. Receita não é saúde.”

Vender melhor é o que faz a empresa durar.

Experiência e resultados

AVALIAÇÃO DA AULA

9,66

Nota média da aula de Luiz Paulo, de 0 a 10, na Imersão Sales Strategy (turmas T50, T51 e T52, 2026). Na T52, 9,95 com 22 respostas.

Nota da aula dele, separada do NPS da imersão, que avalia o evento como um todo.

ONDE JÁ PALESTROU

ADVB Pará

Palestra Pare de improvisar nas vendas, no Conexão Vendas

Sales Club

Aulas e mentorias nas imersões para empresários e líderes comerciais

Fonte: pesquisas de satisfação da Imersão Sales Strategy, Sales Club, 2026

O que dizem os participantes

"Faltam mais Luizes para realmente colocar o dedo na ferida, com tanta verdade de quem está com a pele no jogo. A preocupação em incluir todos, dar exemplos reais e traduzir expressões estrangeiras mostra que ele está realmente preocupado em ser recíproco e útil."

Participante · imersão Sales Club

"Conteúdo direto, reto, falando sobre liderança. Luiz é um querido, nota 10."

Participante · imersão Sales Club

Formatos e preparação

01

Antes do evento

Formulário e reunião online de briefing, com pelo menos uma semana de antecedência.

02

Personalização

Adequação de exemplos, linguagem e ênfases aos objetivos do encontro.

03

No palco

De 45 a 75 minutos, com interação adequada ao público, ao tempo e à estrutura disponível.

Qual conversa sua equipe precisa ter para crescer melhor?

Vamos encontrar a palestra mais adequada ao seu evento.

Consulte disponibilidade e solicite uma proposta.



SALESCLUB