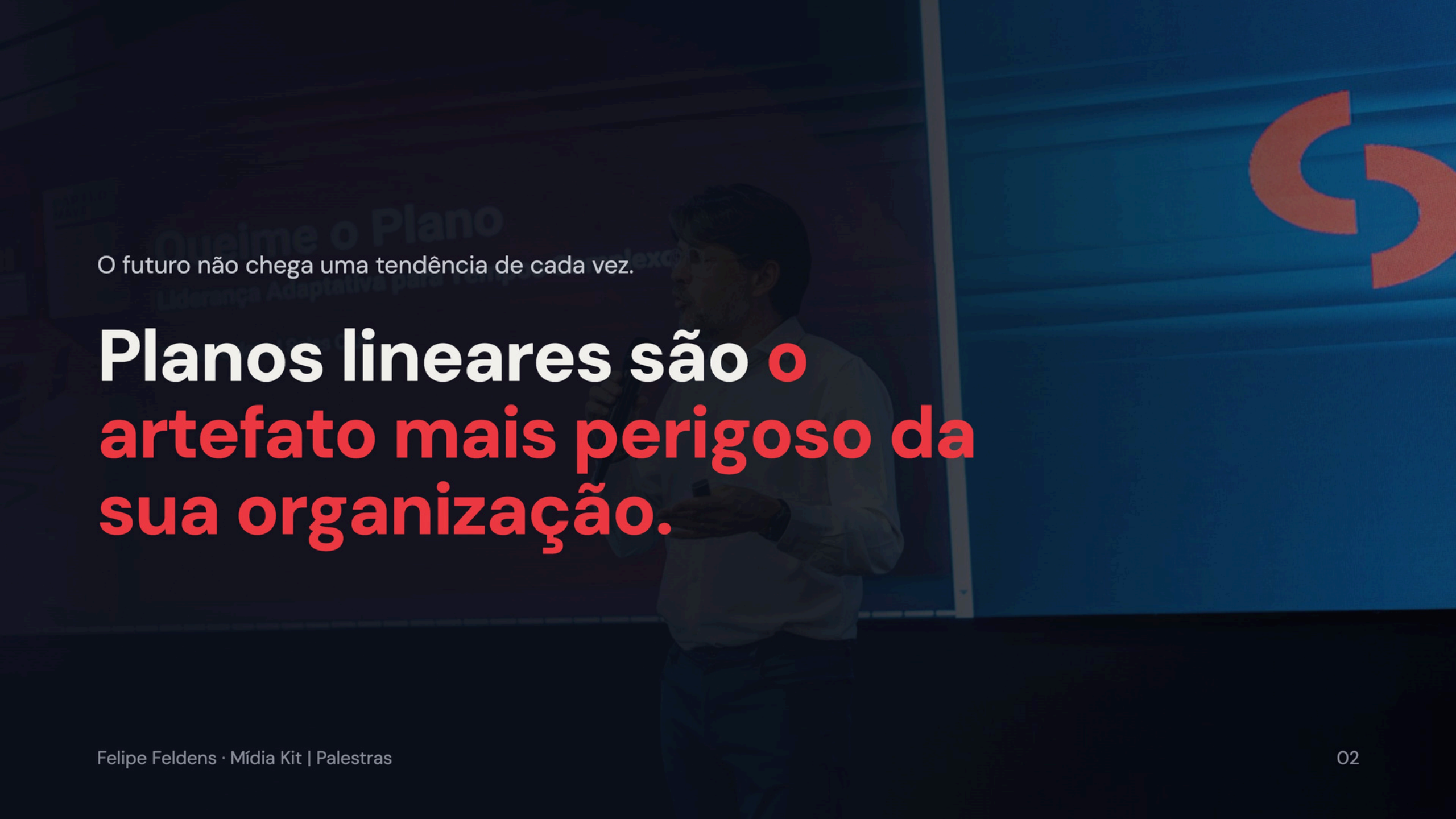
MÍDIA KIT | PALESTRAS

Felipe Feldens

Estratégia, resultados e cultura para empresas que crescem em tempos complexos.

SALESCLUB





O futuro não chega uma tendência de cada vez.

Planos lineares são o artefato mais perigoso da sua organização.



A trajetória que sustenta esse olhar

- **Diretor executivo de Estratégia, Dados e Transformação Digital no Sicredi**
- **Head de Estratégia e Portfólio na Lojas Renner, onde lançou o Marketplace Renner**
- **Fundador da MudAção, com programas de prontidão em IA para mais de 1.000 executivos**

Mais de 20 anos em estratégia e transformação digital, com passagens por SKY, Hortifruti, 99 e C&A. Engenheiro mecatrônico pela PUCRS, com MBA e especialização em Psicologia Positiva. Hoje é COO do Sales Club.

O curioso, o pai, o ciclista e o ex-executivo.

POR QUE ESSA CONVERSA IMPORTA PARA O SEU EVENTO

O mercado muda mais rápido que o plano anual, e a IA amplia a distância entre quem tem método e quem não tem.

Felipe Feldens leva ao palco a experiência de quem liderou estratégia e transformação em empresas como Sicredi, Renner, SKY e 99. Com dados, histórias e provocações diretas, traduz tendências globais em decisões de gestão e ajuda líderes a revisar premissas, indicadores e cultura.

Convenções e encontros de liderança **Planejamento estratégico** **Eventos de inovação e IA**

Desenvolvimento de executivos

PALESTRA PRINCIPAL

Queime o Plano

Como transformar planejamento em resultado, mantendo a estratégia viva sem perder a direção.

O futuro não chega uma tendência de cada vez: tecnologia, economia, geopolítica, demografia e clima mudam ao mesmo tempo. Nesse cenário, o plano linear vira o artefato mais perigoso da organização.

A partir do que viu no SXSW 2026 e de duas décadas liderando estratégia em grandes empresas, Felipe Feldens mostra como exercitar três músculos ao mesmo tempo: estratégia que testa as próprias premissas, resultados que enxergam o atrito real e cultura que faz cada pessoa se sentir importante.

Público	Empresários, executivos e lideranças responsáveis por planejamento, metas e pessoas.
Foco	Estratégia, gestão de resultados e cultura.
Aplicação	Testar as premissas do negócio, auditar o atrito dos processos e fortalecer o engajamento do time.



QUEIME O PLANO

O que o público leva para a prática

01

Testar as premissas

Descobrir qual premissa sustenta o modelo e o que acontece se ela cair em 18 meses.

02

Auditar o atrito

Mapear o conhecimento tácito por trás de cada processo acelerado e quem o carrega.

03

Tratar IA como decisão de gestão

Entender por que a mesma ferramenta amplifica quem tem método e anestesia quem não tem.

04

Fechar o loop com o time

Usar o S.A.I.D. para trocar elogio genérico por reconhecimento específico.

“Estratégia, Resultados e Cultura não são departamentos. São três músculos que a organização precisa exercitar ao mesmo tempo.”

A maioria tem um. Quase nenhuma tem os três.

OUTRAS PALESTRAS

Temas para cada momento da empresa

Resultados com intenção

Indicadores para aprender, decidir e agir

Como usar indicadores para orientar decisões e melhorar resultados, em vez de apenas acompanhar números.

Cultura como infraestrutura

O que suas decisões ensinam

Como as decisões e os comportamentos da liderança moldam a cultura e sustentam a execução.

IA e o futuro do trabalho

O que muda para líderes e organizações

Os impactos da inteligência artificial no trabalho, na liderança e na transformação das empresas.

Do SXSW para o seu negócio

Tecnologia, gestão e os próximos movimentos

Tendências e aprendizados das idas ao SXSW, conectados aos desafios reais das organizações.

Experiência e resultados

AVALIAÇÃO DA AULA

9,31

Nota média da aula de Felipe Feldens, de 0 a 10, em quatro turmas das imersões Sales Strategy e Sales Leadership (2026). Maior nota: 9,55.

Separada do NPS da imersão, que avalia o evento como um todo.

"Muito bom, abertura pra troca de ideias, conteúdos com contexto e exemplificação. Exposição pra prática imediata. Gratidão."

Participante · imersão Sales Leadership

"Conteúdo prático e linguagem muito assertiva."

Participante · imersão Sales Leadership

ONDE JÁ ATUOU

Sales Club aulas e mentorias nas imersões

MudAção prontidão em IA para 1.000+ executivos

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 plano a sua empresa precisa queimar?

Vamos encontrar a palestra mais adequada ao seu evento.

Consulte disponibilidade
e solicite uma proposta.

SALESCLUB

