



Edição 2 – novembro 2008

É tempo de Renovar

Sempre é possível descobrir caminhos promissores mesmo que eles estejam escondidos em momentos desfavoráveis. Assim, um momento de CRISE pode ser visto como um período de temor ou como um bom momento de oportunidades. Deixar-se contaminar pelos insistentes noticiários, nas rádios, tvs, jornais e revistas é uma decisão pessoal. Não queremos desconsiderar e fecharmos os olhos para o momento vivido pelas grandes potências do mundo.

No entanto, não podemos nos deixar levar pelo pessimismo e descrença na capacidade humana de enfrentar momentos de turbulência.

Vivemos sim um período de grandes mudanças. Cabe a nós enfrentá-lo e buscarmos alternativas criativas, para os nossos negócios. Vamos eliminar o “S” da CRISE. CRIE busque novas alternativas, inove e renove. Esse é o nosso desafio.

KIMBERLY-CLARK FAZ APLICAÇÃO DO JOGO “O ALVO”

Em parceria com a E-guru, a Renovar participou da Convenção Anual da Kimberly-Clark conduzindo uma palestra sobre Técnicas de Vendas e coordenando a aplicação do jogo “O Alvo”. Esta solução lúdica foi desenvolvida especificamente para ser utilizada em convenções de vendas. Simulando um mercado fictício, “O Alvo” possibilita que os participantes vivenciem, de modo muito realista, todo o processo de conquista de novos clientes e a manutenção dos mesmos.

As atividades foram muito bem avaliadas, com destaque para o jogo, que mostrou, entre outras coisas, a importância do planejamento em vendas, reforçando a necessidade da preparação e atualização constantes.

“O Alvo”, um jogo de Vendas.



Credito da foto: © Gladstone Campos / Realphotos

Na convenção da Kimberly-Clark iniciamos com uma palestra sobre Técnicas de Vendas, onde foram ressaltados os principais conceitos sobre Vendas.



CAMPEÕES DE AUDIÊNCIA TEM NOVA VERSÃO ELETRÔNICA

Pensando especialmente nos clientes, que necessitam de atividades para serem aplicadas em convenções, a Renovar foi buscar alternativas de desenvolvimento, visando transformar um de nossos jogos de tabuleiro em uma solução lúdica eletrônica.

O desafio era encontrar um jogo com conteúdo didático amplo, que abordasse vários temas comportamentais, entre eles o Trabalho em Equipe, Liderança, Tomada de Decisões, Negociação, e, ao mesmo tempo, pudesse ser aplicado em grupos de até 200 participantes.

Para desenvolver essa solução eletrônica, reunimos nossos parceiros SBJogos, criadora do jogo, Progetta,

programação e desenvolvimento eletrônico, Telemeeting, recurso de interatividade e a Renovar aplicação e conteúdo do jogo, para chegarmos a um modelo viável para convenções.

O jogo escolhido foi o Campeões de Audiência, que contempla em sua dinâmica e conteúdo a vivência de comportamentos referentes a várias competências, tais como: Foco em Resultados, Visão Estratégica, Trabalho em Equipe e Administração de Conflitos/ Negociação.

O resultado dessa iniciativa é um jogo divertido e ao mesmo tempo consistente em seu conteúdo, podendo ser utilizado para diferen-

tes grupos e propósitos. Permite ajustes, possibilitando o alinhamento com o tema central da convenção.

Contate a Renovar para conhecer esta e outras alternativas lúdicas, que temos desenvolvidas ou poderão ser criadas, de acordo com a necessidade da sua empresa e evento.

