




Quem faz 100% tá na média

atuação em alta performance

VOCÊ ESTÁ SATISFEITO
COM SEUS **RESULTADOS?**





**SEUS PENSAMENTOS
INTERFEREM EM SEUS
RESULTADOS?**



VOCÊ ACREDITA QUE
PODE **RENDER** MAIS?

COMO RENDER MAIS?

UM **VOLUNTÁRIO,**
POR GENTILEZA!





80% dos nossos

PENSAMENTOS

- **Limitantes**
- **Negativos**
- **Repetitivos**

MEMÓRIA EXISTENCIAL

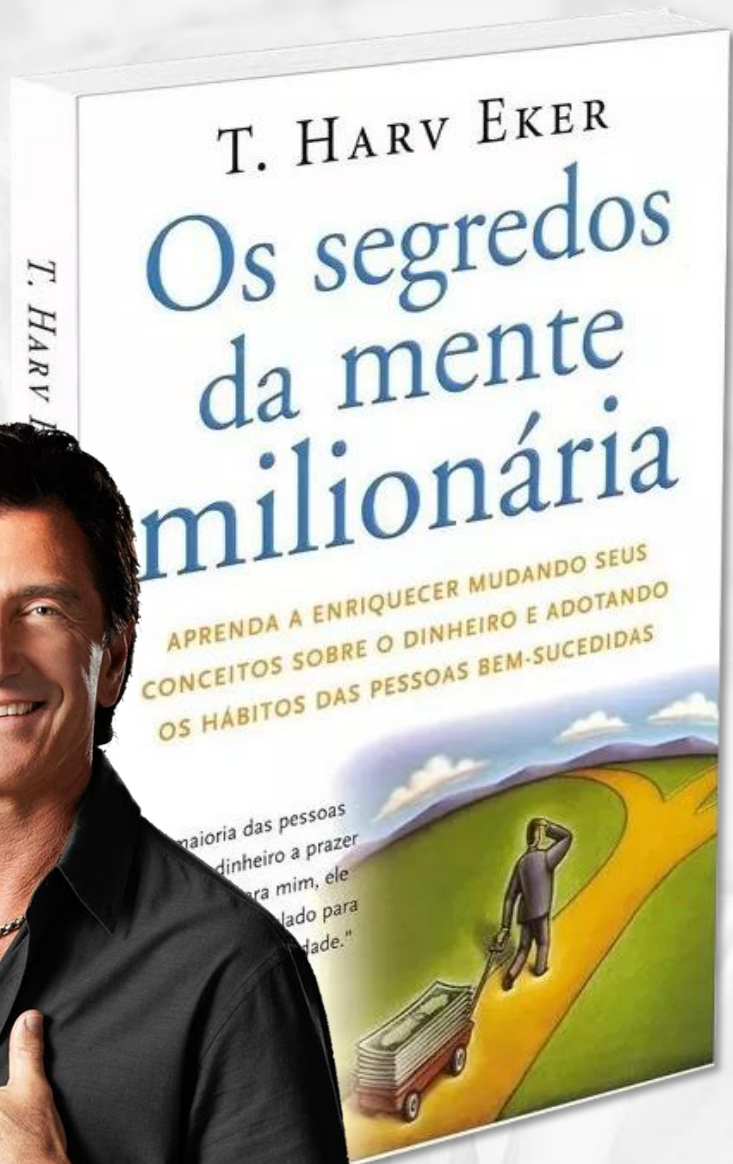
MEMÓRIA DE USO CONTÍNUO



EXPERIÊNCIAS

REPETIÇÕES

CRENÇAS



Nossos padrões de

PENSAMENTOS

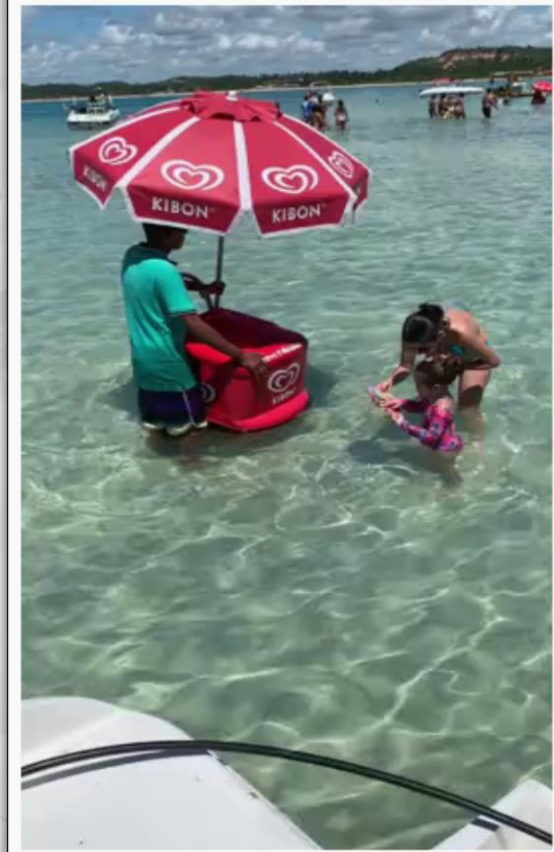
“O que nos impede de crescer, de ir além, não está naquilo que não conhecemos, mas sim naquilo que já sabemos”.



Alta performance flerta com a

EXCELÊNCIA *

** Excelência é fazer mais do que a "obrigação"*





Profissionais de alta performance são
excelentes porque fazem da

“OBRIGACÃO”

ponto de partida e não de chegada!

Made with KINEMASTER





Pode até ser clichê, mas...

Os detalhes fazem a diferença!

havaianas®



- Surgiram em 1962 no Brasil
- Líder de mercado por quase 30 anos
- 80 milhões de pares vendidos por ano
- **Chegada da concorrência!**
- “Chinelo de pobre”

havaianas®



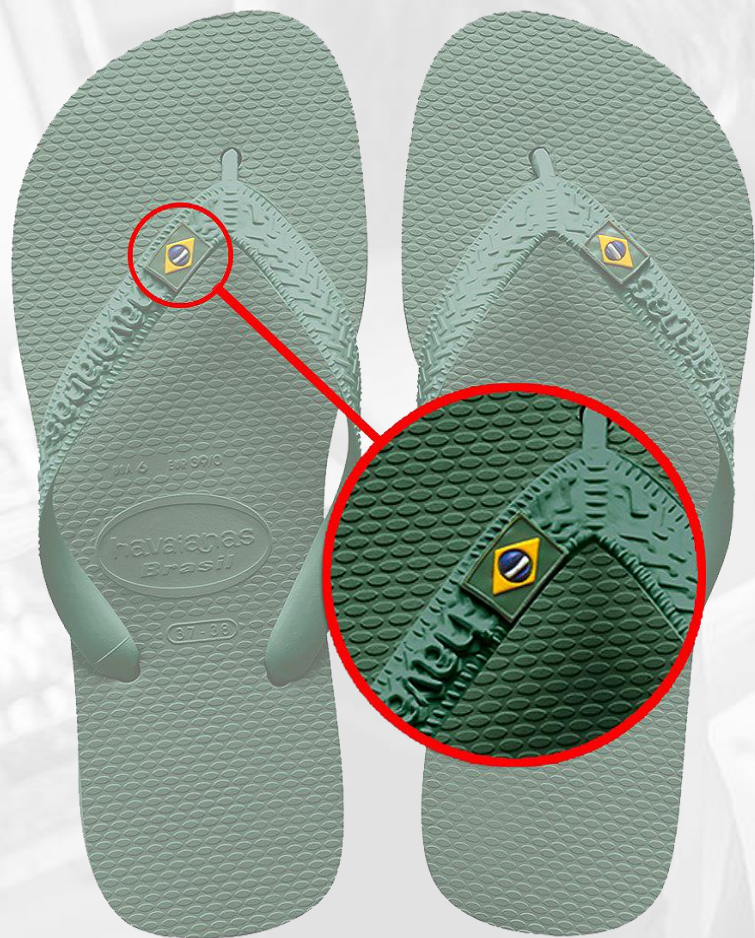
- **Em 1994 lançaram “Havaianas Top”**
- **Observaram customização de surfistas**
- **120 milhões de pares vendidos por ano**
- **Novo posicionamento da marca**
- **“Todo mundo usa”**

havaianas®



- Em 1998 acrescentaram um detalhe
- Copa da França, na busca do Brasil pelo penta
- 162 milhões de pares vendidos por ano
- **Reafirmação da vanguarda e marca**
- “As legítimas”

havaianas®



- + de 250 milhões de pares por ano
- 80% das vendas de chinelo na américa latina
- 4ª marca mais lembrada nos anos seguintes
- **Mundialmente conhecida** (+ de 100 países)

Atualmente

Dois em cada três brasileiros compram pelo menos um par de havaianas por ano

E então...

Os detalhes fazem ou não a diferença?





CONHECIMENTO

saber **o que** fazer

HABILIDADE

saber **como** fazer

ATITUDE

saber **porquê** fazer

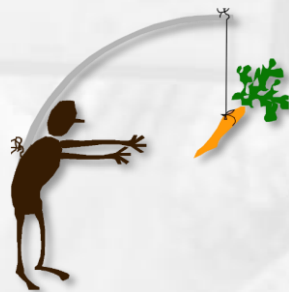
ATITUDE



saber **porquê** fazer



Motivado pela necessidade



Motivado pela recompensa



Motivado pelo propósito

A questão não é **COMO** fazer,

mas sim o PORQUÊ fazer!



- 1988 quebrou o câmbio na largada
- 1989 bateu na largada
- 1990 bateu em Nakajima
- 1991 venceu debaixo de muita chuva, com o carro dele engatando apenas a 6ª marcha faltando sete voltas!

Lembre-se...

“Alta performance se mede nos resultados, mas se constrói na entrega”





COACH TIGO

PALESTRAS & TREINAMENTOS

65 99623 2154

@diegohurtado

@marciamariano

@coachtigo

www.coachtigo.com.br/mika