



PORTIFÓLIO



**Fred
Alecrim**

**[*]uau
[>]go
[+]mais**
{educação corporativa}



palestras

ENTREGAS PRESENCIAIS E VIRTUAIS, DE
ALTO IMPACTO, COM FRED ALECRIM.



{portfolio} PALESTRAS

TENDÊNCIAS DO VAREJO NRF 2026

NRF | TENDÊNCIAS | VAREJO | FUTURO

Uma palestra vibrante que traduz o maior evento de varejo do mundo, o NRF BIG SHOW, para a realidade brasileira. De forma prática e didática, você entende o que vem por aí e como aplicar hoje ideias que geram mais relevância, vendas e resultados duradouros.

Há 16 anos, Fred Alecrim mergulha no NRF e conduz grupos em visitas técnicas a negócios de destaque, conectando teoria, cultura e execução com aprendizados reais e aplicáveis.

Em até 90 minutos, a palestra provoca, inspira e transforma a visão de líderes e equipes sobre o varejo. Não se trata apenas de tendências, mas de agir hoje com propósito e estratégia para criar negócios à prova de futuro.

Fred adapta tudo o que vê em Nova York para o contexto brasileiro — com dicas, exemplos e conceitos prontos para serem colocados em prática.

Você vai entender:

- O que é agir no presente com visão de futuro
- Tendências globais adaptadas ao Brasil
- Histórias e cases inspiradores
- Como unir teoria, cultura e execução
- Como criar negócios à prova de futuro



{ portfolio } PALESTRAS

DE PONTO DE VENDA PARA PONTO DE VIDA

VENDAS | COMUNIDADE | VAREJO | LIDERANÇA

Loja não é ponto de venda, é ponto de vida!

Em até 90 minutos, Fred Alecrim provoca reflexões e mostra caminhos práticos para transformar a loja em um espaço vivo. não é só sobre vender, é sobre acolher, inspirar e criar relações que geram resultados consistentes e duradouros.

Essa não é apenas uma palestra. É uma jornada viva, provocadora e prática sobre o novo papel das lojas. em até 90 minutos, no estilo direto, leve e reflexivo de Fred, o público descobre como transformar a loja em ponto de vida, um espaço que não só vende, mas acolhe, inspira e gera relações duradouras.

Com histórias inspiradoras, provocações certeiras e ferramentas práticas, a palestra amplia a visão sobre o varejo. líderes, gestores e equipes saem com clareza para agir de forma mais humana, consistente e relevante. Porque quando a loja se torna ponto de vida, ela deixa de depender só da venda. passa a ser destino, cria comunidade e garante resultados que duram.

Você vai aprender:

- O novo papel das lojas na jornada do cliente
- Espaços que convidam e acolhem
- Experiências que conectam e geram vínculo
- Encontros, expressões e emoções que fortalecem relações
- Quando a loja vira destino e cria comunidade



{ portfolio } PALESTRAS

PARE DE LIDERAR ASSIM

LIDERANÇA | EQUIPE | RESULTADOS

Existe um novo jeito de liderar. Mais consciente, mais conectado e, principalmente, **mais eficaz.**

Essa palestra é um convite direto e necessário. Não para seguir fórmulas prontas, mas para repensar. Para abrir espaço. Para respirar novas ideias.

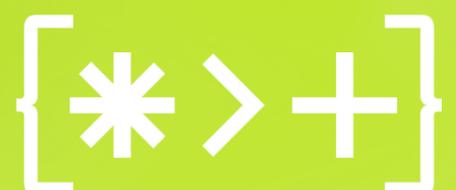
Durante até noventa minutos, Fred conduz o público por uma jornada viva, prática e provocativa. Mostra, com histórias reais e metáforas certeiras, como pequenas mudanças de postura geram grandes impactos em cultura, clima e resultado. Ele convida cada líder a olhar de verdade para as pessoas.

Você vai entender:

- Pare de sobrecarregar, controlar e exigir sem clareza
- Pare de complicar, engessar processos e focar só em metas
- Liderança com exigência sim, mas com respeito, clareza e presença
- Inspirar com exemplo, não com medo
- Bater meta sem quebrar pessoas



Esta palestra tem como base o quinto livro de Fred Alecrim: **PARA de Liderar Assim!**



{ portfolio } PALESTRAS

MARCAS À PROVA DE FUTURO

FUTURO | LIDERANÇA | POSICIONAMENTO

Uma palestra provocadora e prática para quem quer construir negócios que duram, encantam e se adaptam. Não é só sobre conteúdo, é sobre sentido. Mostra por que marcas conscientes e estratégicas conseguem crescer sem perder sua essência e permanecem relevantes em qualquer cenário.

Em até 90 minutos, Fred Alecrim leva o público a enxergar novos caminhos. Cada P abre espaço para refletir e agir. É mudança de mentalidade que se traduz em resultados. Depois de assistir, você não olha mais para sua marca do mesmo jeito. Entende o que precisa evoluir e descobre como gerar mais valor, mais e melhores resultados.

Mais do que branding, essa é uma palestra que desperta a consciência sobre o impacto das escolhas. Cada decisão molda cultura, modelo de negócio, entrega e resultado. **Os 12 p's, método exclusivo desenvolvido por Fred**, funcionam como bússolas que ampliam visão, educam o olhar e fortalecem a prática diária.

Exemplos reais, histórias inspiradoras e perguntas diretas tornam o conteúdo acessível e humano. Líderes, fundadores e equipes de marketing encontram clareza para fortalecer suas marcas, crescer de forma consistente e criar impacto positivo.

Você vai aprender:

- Como marcas conscientes crescem sem perder essência
- Cada P como bússola para refletir e agir
- Decisões que moldam cultura, modelo e resultados
- Exemplos reais, histórias e perguntas que provocam
- Marcas longevas, rentáveis e à prova de futuro



{ portfolio } PALESTRAS

PARE DE VENDER ASSIM

LIDERANÇA | PESSOAS | VENDAS

Uma palestra para transformar a forma de vender.

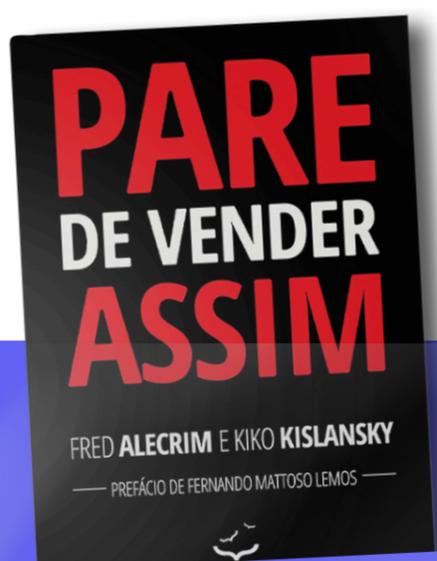
É um convite a repensar cada encontro com o cliente. Em até 90 minutos, Fred Alecrim apresenta um novo modelo de vendas que não empurra, não força e não manipula. ao contrário, atrai, entende e gera valor real.

Inspirada no livro pare de vender assim, mostra que vender de forma contemporânea começa com escuta, se desenvolve com conexão e se conclui com confiança. Mais do que técnicas, é sobre atitudes e mentalidade que fazem diferença.

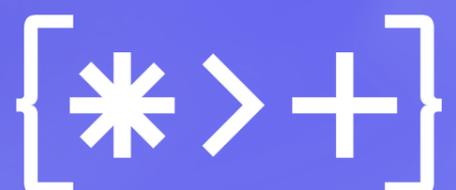
É uma palestra prática, com casos reais e reflexões fortes. cada insight abre espaço para agir de forma consciente e humana, porque vender bem não é sobre convencer, é sobre somar na vida de quem escolhe comprar com você.

Você vai entender:

- Parar com pressões sem sentido, metas cegas e scripts sem alma
- Mudar de produto para valor e de vendedor para solucionador
- Começar com escuta, conexão e confiança
- Vendas com atitudes e mentalidade contemporânea
- Resultados melhores com conversas verdadeiras e intenção genuína



Esta palestra tem como base o quarto livro de Fred Alecrim: **PARA de Vender Assim!**



{ portfolio } PALESTRAS

A CURA EMPRESARIAL

LIDERANÇA | PESSOAS | SAÚDE CORPORATIVA

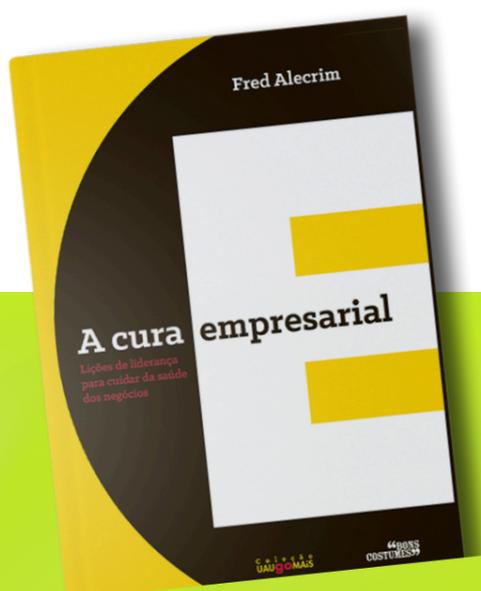
Muitos negócios enfrentam sintomas silenciosos: queda de resultados, desmotivação da equipe, perda de clientes e excesso de complexidade. A boa notícia? Existe cura. Inspirada no livro A Cura Empresarial, esta palestra mostra que empresas, assim como pessoas, podem adoecer — mas também podem se regenerar ao cuidar de suas bases.

Em até 90 minutos, Fred Alecrim conduz um mergulho direto, provocador e repleto de exemplos práticos, voltado a empresários, executivos e líderes que querem melhorar resultados sem abrir mão do propósito e da saúde organizacional.

Quem participa sai com mais clareza, consciência ampliada, inspiração para liderar com significado, práticas para melhorar performance, provocações para repensar velhos modelos e energia renovada para manter o negócio vivo, forte e preparado para o futuro.

Você vai entender:

- Sintomas comuns de empresas doentes
- O diagnóstico e os caminhos da cura: consciência, união, resultados e ação
- Como aplicar a matriz EREC para transformar o negócio
- Práticas que fortalecem cultura, saúde e performance
- Como criar negócios mais saudáveis e preparados para o futuro



Esta palestra tem como base o terceiro livro de Fred Alecrim: **CURA Empresarial: Lições de Liderança para Cuidar da Saúde dos Negócios.**



{portfolio} PALESTRAS

EXPERIÊNCIA UAUGOMAIS

ATENDIMENTO | VENDAS | CLIENTES

Como construir experiências que somam na vida das pessoas e fortalecem o negócio.

Cliente feliz não é sorte, é construção. Esta palestra mostra como transformar interações comuns em experiências memoráveis, gerando valor real e fortalecendo vínculos com o cliente.

Em até 90 minutos, Fred Alecrim convida o público a repensar sua forma de se relacionar com clientes. A partir de histórias inspiradoras, provocações fortes e aprendizados práticos, ele mostra como criar experiências que encantam, surpreendem e deixam marcas positivas.

Inspirada na essência da UaugoMais, a palestra apresenta pilares e práticas para transformar cada ponto de contato em uma oportunidade de conexão genuína. Não se trata de prometer demais, mas de prometer certo, entregar mais — e surpreender sempre.

Também fica claro o impacto direto da cultura interna na experiência do cliente. Afinal, empresas que cuidam da sua base conseguem oferecer mais do que atendimento: oferecem presença, empatia e relevância.

Você vai entender:

- Que cliente feliz não é sorte, é construção
- Como transformar detalhes em memórias marcantes
- O poder de prometer certo, entregar mais e surpreender
- Como a cultura interna molda a experiência externa
- Como escolhas conscientes fortalecem vínculos e resultados

o



{ portfolio } PALESTRAS

INOVAR É AÇÃO

INOVAÇÃO | PROTOTIPAGEM | CRIATIVIDADE

Desperte a inovação: transforme ideias em resultados reais com Fred Alecrim

Inovação não é apenas sobre ter ideias brilhantes — é sobre colocá-las em prática e gerar resultados consistentes. Nesta palestra envolvente, Fred Alecrim convida você a explorar o universo da inovação de forma acessível, prática e inspiradora.

Em até 90 minutos, você mergulha em uma jornada que vai além do conceito: entende como a inovação acontece na prática, o que impede ideias de irem adiante e, principalmente, como desbloquear o potencial criativo da sua equipe e do seu negócio.

Com uma abordagem dinâmica, Fred apresenta os fundamentos da inovação de maneira simples e aplicável, compartilha cases reais de empresas que transformaram seus mercados e revela os três pilares essenciais para incorporar a inovação no dia a dia. Tudo isso com exercícios práticos, provocações certeiras e exemplos que ajudam a enxergar oportunidades onde antes havia apenas rotina.

Você vai aprender:

- Os fundamentos da inovação de forma prática e simples
- Como superar obstáculos que travam ideias e iniciativas
- Exercícios e dinâmicas para estimular a criatividade no dia a dia
- Os três pilares que sustentam uma cultura de inovação real
- Cases inspiradores de empresas que colocaram a inovação em ação — com resultados concretos

o



{portfolio} PALESTRAS

LIVE SHOP: A NOVA ERA DAS VENDAS AO VIVO

VENDAS | DIGITAL | INOVAÇÃO

As vendas ao vivo deixaram de ser apenas uma tendência — elas inauguraram uma nova era no varejo. Nesta palestra de até 90 minutos, Fred Alecrim revela como as lives comerciais estão transformando a maneira de vender, comunicar e se conectar com o cliente, gerando engajamento, autoridade e conversões reais.

Fred apresenta os bastidores e os segredos para lives que convertem de verdade, sem precisar ser celebridade ou influencer. aqui, o foco é presença, verdade e intenção, não roteiro decorado ou fórmulas prontas.

É nesse novo cenário que nasce o VReamer: uma nova versão do vendedor — vendedor + streamer. Um profissional completo, que sabe apresentar, entreter, improvisar, se conectar e vender com autenticidade. Mais do que saber falar para a câmera, o VReamer entende de gente, de produto, de experiência e de comunidade.

Você vai entender:

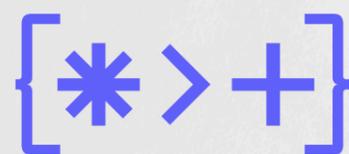
- A nova era das vendas ao vivo
- Como as lives estão mudando o jeito de vender e se conectar
- Bastidores e segredos de lives que convertem
- O nascimento do VReamer, o vendedor + streamer
- Do balcão para a câmera, do script para o improviso
- Presença, verdade e intenção como diferencial



missões empresariais

Uau
gô
mais





O QUE SÃO E COMO ACONTECEM

MISSÕES EMPRESARIAIS

Poucos movimentos impactam negócios e carreiras como os eventos corporativos.

Várias forças aplicadas na mesma direção, com o mesmo propósito, e o contato com outras culturas, outros mercados e outros profissionais **é uma combinação que garante expansão de consciência e evolução dos negócios.**

E quais são os eventos mais relevantes, aqueles que fazem valer o investimento?

Como aproveitar, extrair o máximo deles?

Fred Alecrim, que já esteve presente nos principais, dentro e fora do Brasil, e há 13 anos conduz empresários, gestores e entusiastas nesses, responde às perguntas acima, e mais!

Entenda:

AcompanhaMOS empresários, gestores e entusiastas do varejo brasileiro para as **Missões da {uugomais}**: experiências inesquecíveis, de altíssimo valor, com ele e sua Equipe, em eventos do calendário corporativo; otimiza o tempo disponível, guiando o aprendizado, pontuando os melhores conteúdos para o contexto (das organizações e pessoas envolvidas), acelerando o acesso aos locais e fazendo pontes com pessoas/negócios-chave, que podem somar à estratégia das organizações.



NRF RETAIL'S BIG SHOW



NRF'24
RETAIL'S
BIG SHOW



USA, NEW YORK

{ portfólio } **MISSÕES INTERNACIONAIS**

NRF – RETAIL'S BIG SHOW

O NRF Retail's Big Show é o **evento internacional de varejo mais esperado do ano**, e também o maior e mais relevante do setor no mundo. Organizado pela National Retail Federation, uma associação de varejistas com sede nos Estados Unidos, acontece anualmente na cidade de Nova Iorque e **atrai cerca de 40.000 participantes por edição**.

Durante o evento, líderes e profissionais do varejo de todo o mundo se reúnem para discutir as últimas tendências, inovações e desafios do mercado.

O "Big Show da NRF" oferece uma ampla variedade de atividades, incluindo palestras, workshops, exposições e debates com especialistas e profissionais renomados do setor. A feira de exposições é uma das principais atrações do evento, com mais de 800 expositores apresentando soluções inovadoras em tecnologia, marketing, logística, gestão e outros segmentos do interesse da comunidade.

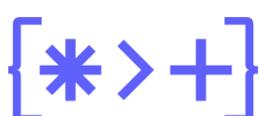
Sem dúvidas, uma oportunidade única de se atualizar sobre as novidades do setor, desenvolver networking com profissionais de diversos países, estabelecer parcerias e alavancar seus negócios. Para quem busca estar à frente das tendências do mercado/varejo e deseja expandir seu conhecimento e suas conexões, este é o evento!

{onde} **Nova Iorque, Nova Iorque, USA**

{quando} **Janeiro**

{para quem} **Empresários, gestores e profissionais e entusiastas do varejo, da tecnologia e do futuro**

{como quem} **Fred Alecrim**





WALT DISNEY WORLD®



BASTIDORES DA DISNEY



USA, ORLANDO

{ portfólio } **MISSÕES INTERNACIONAIS**

{BASTIDORES DA DISNEY}

A {uauugomais} **UAU's para inspirar você e seu negócio** é uma imersão nos detalhes que fazem marcas se destacarem e serem referências na excelência em serviços - **The Walt Disney Company, Apple, Harley Davidson, The Ritz Carlton Hotels, Bass Pro**, entre outras.

As visitas são guiadas por Fred Alecrim e/ou Fabiana Gondim: especialistas do varejo que visitam os parques, estúdios e demais instalações das marcas, há mais de 10 anos e entendem como poucos o jeito das campeãs em serviço de encantar clientes.

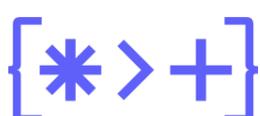
A equipe {uauugomais} mostra como os conceitos podem ser aplicados no cenário local. A expedição possibilita ainda que os seus participantes vejam - de um ângulo bastante privilegiado - a inovação e o atendimento excepcional acontecendo, o uso das tecnologias, a execução dos conceituados métodos e como eles somam na da Experiência UAU para seus Clientes, em outras palavras, impulsionam e destacam pessoas e negócios.

{onde} **Orlando, Flórida, EUA**

{quando} **De fevereiro a novembro**

{para quem} **Empresários, gestores e profissionais do varejo**

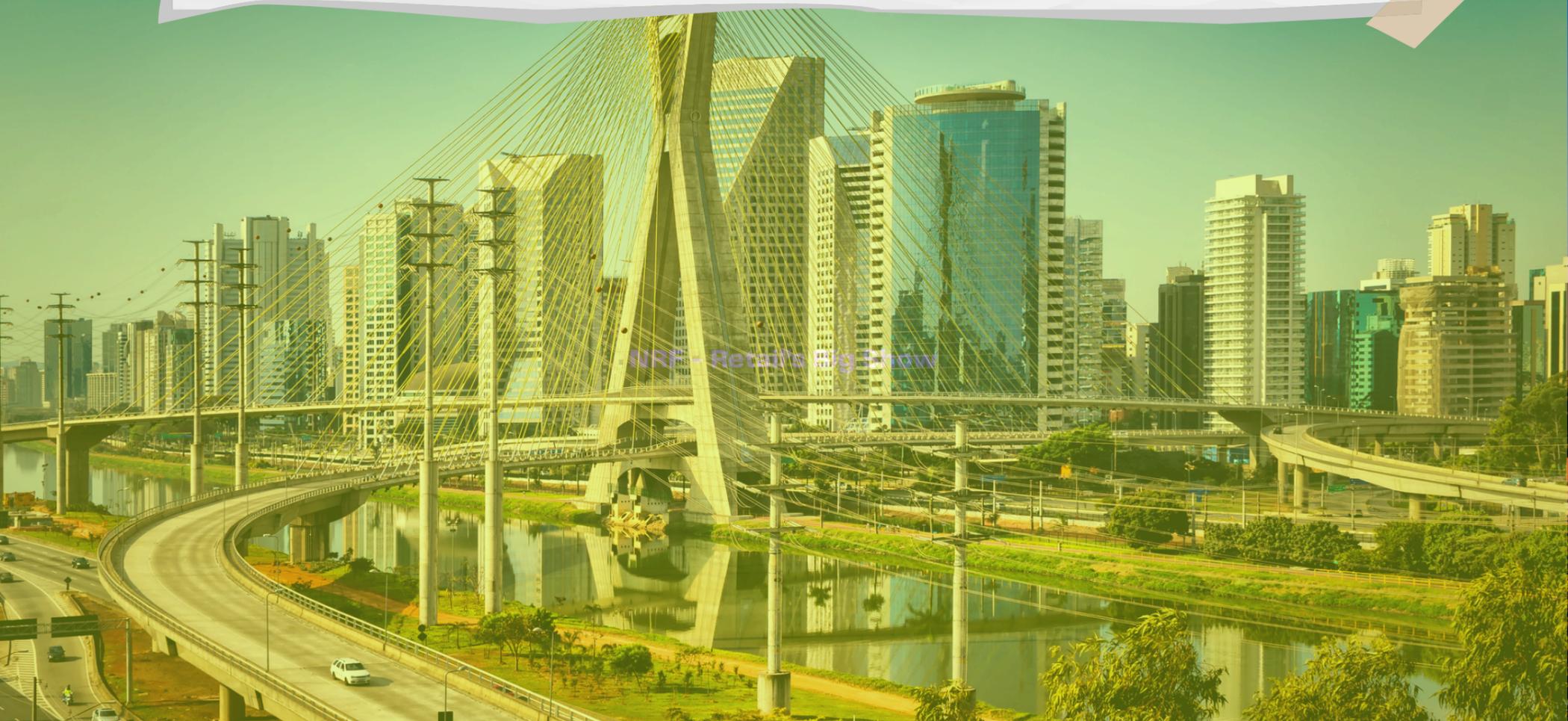
{como quem} **Fred Alecrim**





LATAM
RETAIL
SHOW
CONGRESS & COY

LATAM RETAIL SHOW



BRASIL, SÃO PAULO

{ portfólio } **MISSÕES NACIONAIS**

LATAM RETAIL SHOW

O Latam Retail Show é o **mais importante evento de varejo e consumo B2B da América Latina**, desenvolvido pela Gouvêa Ecosystem, um ecossistema de consultorias, soluções e serviços, que atua em todas as vertentes dos setores de consumo, varejo e distribuição. Conta com a participação de palestrantes nacionais e internacionais, além de uma feira de exposição com empresas do setor.

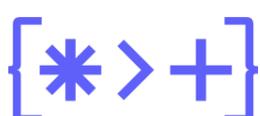
Três dias de contato direto com tendências, novidades, conteúdos e soluções inovadoras, entregues por líderes capazes de inspirar outros líderes, de todos os perfis.

{ onde } **São Paulo, SP**

{ quando } **Setembro**

{ para quem } **Líderes e profissionais do varejo, e-commerce, shopping centers, franchising e food service**

{ como quem } **Fred Alecrim**



An aerial view of Rio de Janeiro, Brazil, featuring the bay, mountains, and city buildings. A white banner with a torn-edge effect is centered over the image, containing the text 'GPS DO VAREJO'.

GPS DO VAREJO

An aerial view of a large stadium under construction, surrounded by greenery and a city. The stadium has a circular design with a central structure. A semi-circular seating bowl is visible in the foreground.

NRF - Retail's Big Show



BRASIL

{ portfólio } **MISSÕES NACIONAIS**

GPS DO VAREJO

O GPS do Varejo é uma **imersão aos bastidores das empresas mais inovadoras, bem-sucedidas e empolgantes do Brasil**. Aquelas que perceberam as principais tendências do mercado e reagiram de forma extraordinária, inspiram a Equipe {uaugomais} e podem inspirar também outras empresas do varejo brasileiro.

Com um roteiro exclusivo e cheio de significado, que foge da rota tradicional e dos clichês corporativos, respectivamente, empresários e profissionais conhecerão operações (lojas, shoppings, galerias, praças, fábricas, escritórios, etc.) seus conceitos e personagens, verdadeiros especialistas, com liberdade para se aprofundarem em suas histórias (operações e pessoas).

Conheça modelos de negócios, estratégias de marketing, de atendimento ao cliente, de treinamento e desenvolvimento de colaboradores; da estrutura digital, física, e muito mais!

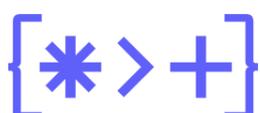
São dois ou mais dias, completos, de visitas técnicas e/ou guiadas, enriquecidas com ferramentas de apoio, resumos de conteúdo e outras atividades, como encontros para amarrações do aprendizado (wrap-ups), mentorias individuais e/ou coletivas, para fixar os ensinamentos da experiência; sempre priorizando a construção de laços fortes e sustentáveis (networking), a fim de guiar os participantes a mais e melhores resultados em seus negócios.

{onde} **São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador ou outra capital do Brasil**

{quando} **De fevereiro a novembro**

{para quem} **Empresários, gestores e profissionais do varejo**

{como quem} **Fred Alecrim**



科技向上 埃安向前

CONHEÇA OUTROS DESTINOS:

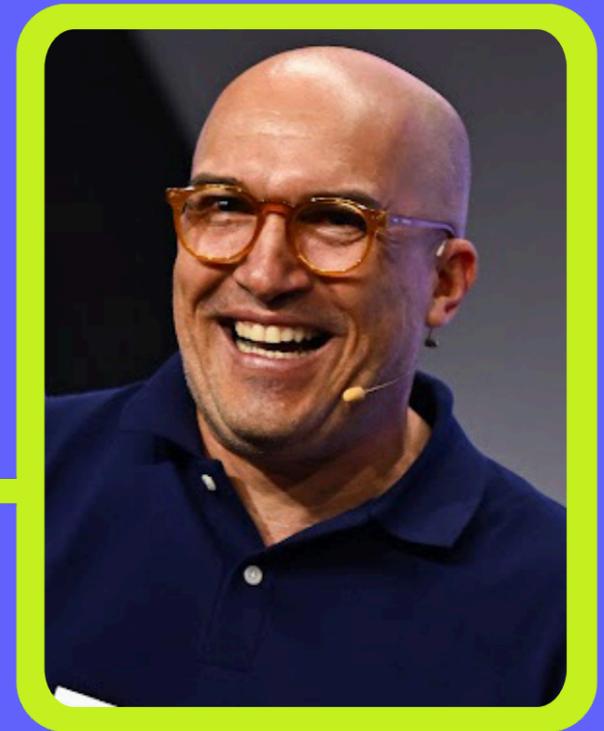
China, Web Summit Lisboa e Rio,
SxSW Londres, NRF Paris e mais.

web
summit

SXSW
LONDON



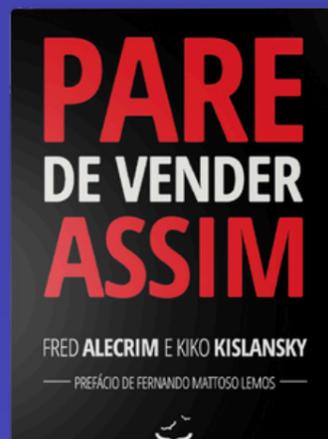
fred alecrim.



Um **curador internacional de tendências e facilitador de negócios** que há 28 anos soma ao mundo com livros, palestras, mentorias, expedições e conteúdos **multiplataforma** - movimentos inteiramente dedicados a geração de mais e melhores resultados, sustentáveis e (sempre) com significado, para as vidas e organizações que se conectam, direta e indiretamente, com ele e sua grande paixão, o Varejo.

Host do [varejocast], o maior podcast sobre varejo do Brasil, top 100 no Spotify e premiado em 2023 pelo IBEVAR-FIA.

AUTOR DE 4 LIVROS DE SUCESSO

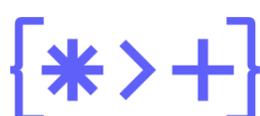


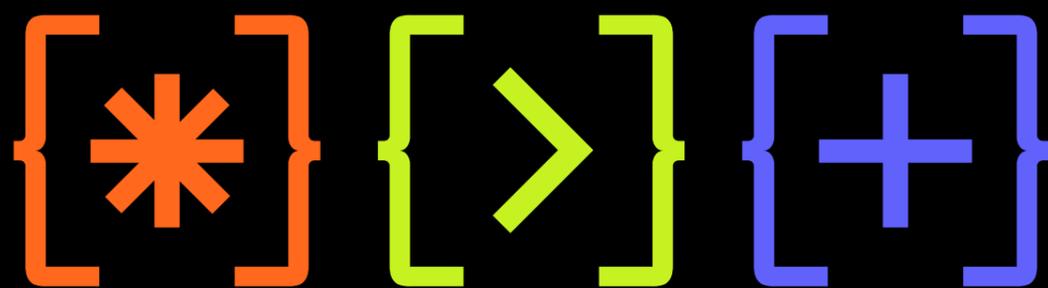
ALGUMAS MARCAS PARA QUEM
FRED JÁ FALOU



ALGUNS EVENTOS ONDE

FRED JÁ FEZ PALESTRAS





OBRIGADO!

Fale com a gente através do e-mail
laryssa@uaugomais.com.br para acertar
todos os detalhes e o seu evento ser
incrível!

{uaugomais}

