

PORTFÓLIO · EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Somos a escola das habilidades que não se aprendem na escola.

Treinamentos in company que transformam educação em resultados.

Comunicação, Vendas e Liderança.

NESTE LIVRO

Uma leitura sobre transformação.

Treinamentos in company em comunicação, vendas e liderança.

01	A escola	3
	Nossa atuação e as empresas que atendemos.	
02	Os programas	4
	Quinze caminhos para desenvolver sua equipe.	
03	A experiência	7
	Método, formatos e cuidado nos detalhes.	
04	Quem conduz	10
	Fundador, facilitadores e conhecimento autoral.	
05	Nossa trajetória	14
	Comunicadores, prêmios e reconhecimentos.	
06	Sua proposta	16
	O ponto de partida para um projeto personalizado.	

Empresas que atendemos.

Mais de 80 empresas já treinaram seus times com a Transformatória.



Volvo



Honda



Electrolux



Copel



Sicredi



TIM



Cresol



Embratel



Correios

+14

anos

+14.640

alunos

98,6

NPS de satisfação

Brasil · Estados Unidos · Angola · Argentina · Paraguai

Comunicação

Clareza, presença e qualidade nas conversas profissionais.

01 Oratória Essencial

Desenvolver a capacidade de organizar uma mensagem e apresentá-la com clareza e segurança diante de um grupo.

Para: Profissionais de qualquer área que apresentam ou representam a equipe

02 Oratória e Comunicação Assertiva no Ambiente Corporativo

Desenvolver uma comunicação direta e precisa em reuniões, alinhamentos, pedidos e posicionamentos.

Para: Equipes e lideranças que conduzem reuniões e alinhamentos

03 Oratória e Comunicação Persuasiva para Negócios

Desenvolver a construção de argumentos e a sustentação de uma posição diante de quem decide.

Para: Gestores, técnicos e profissionais que defendem projetos e propostas

04 Comunicação Não Violenta no Trabalho

Desenvolver a condução de conversas difíceis e de divergências sem escalar o conflito.

Para: Lideranças e equipes com conflitos entre pessoas ou áreas

05 Porta-vozes: Comunicação em Situações de Exposição

Desenvolver quem representa a empresa para falar com segurança diante da câmera, do palco e da imprensa.

Para: Presidentes, executivos e porta-vozes

Conteúdo e carga horária definidos a partir do diagnóstico.

Liderança e vendas

Condução de equipes e desenvolvimento da relação comercial.

06 Liderança Situacional no Ambiente Corporativo

Desenvolver líderes que ajustam a forma de conduzir ao momento de cada pessoa da equipe.

Para: Líderes, coordenadores e supervisores

07 Gestão de Equipes Comerciais

Desenvolver gestores que acompanham, orientam e desenvolvem o time de vendas com rotina e indicadores.

Para: Gestores e coordenadores comerciais

08 Vendas Multicanais para Empresas

Desenvolver uma comunicação comercial consistente em WhatsApp, telefone e e-mail.

Para: Equipes comerciais e de atendimento

09 Neurovendas no Contexto Empresarial

Desenvolver vendedores que entendem como o cliente decide e conduzem a conversa a partir disso.

Para: Vendedores, gerentes de negócios e gestores comerciais

10 Venda Consultiva

Desenvolver vendedores capazes de investigar melhor a necessidade do cliente e sustentar valor durante a negociação.

Para: Vendedores e gerentes de negócios

Conteúdo e carga horária definidos a partir do diagnóstico.

Conhecimento, cultura e IA

Capacidades que a organização pode aplicar e compartilhar.

11 Formação de Multiplicadores

Desenvolver profissionais que dominam um assunto para ensiná-lo a outras pessoas da empresa com método.

Para: Especialistas, líderes e instrutores internos

12 Inteligência Emocional no Ambiente de Trabalho

Desenvolver a regulação das próprias reações e a qualidade da conversa sob pressão.

Para: Equipes e lideranças em rotina de alta pressão

13 Cultura Geradora de Negócios

Desenvolver, em áreas sem função comercial, a postura de identificar oportunidades e encaminhá-las ao time de vendas.

Para: Atendimento, operação e áreas de apoio que falam com o cliente

14 Venda Mais com Inteligência Artificial

Desenvolver o uso de inteligência artificial na preparação e na personalização da abordagem comercial.

Para: Vendedores e equipes comerciais

15 Lidere Melhor com Inteligência Artificial

Desenvolver o uso de inteligência artificial para organizar informação e preparar decisões de gestão.

Para: Gestores e lideranças

Conteúdo e carga horária definidos a partir do diagnóstico.

Da necessidade à prática.

O programa é construído com a empresa e conectado às situações do trabalho.

01 Entender

Necessidade, público e contexto.

02 Estruturar

Conteúdo, exercícios e formato.

03 Entregar

Prática, simulação e feedback.

04 Encantar

Aplicação aos desafios da equipe.

O formato acompanha o objetivo.

Palestra

Sensibilização de grupos e eventos internos.

Workshop

Prática focada em uma competência.

Treinamento

Conteúdo estruturado, prática e devolutiva.

Trilha de desenvolvimento

Módulos conectados à progressão da equipe.

Academia corporativa

Formação contínua e multiplicadores internos.

Projeto especial

Desenho para um desafio específico.

Presencial · Ao vivo on-line · On-line · Híbrido

Na empresa ou na sede da Transformatória, em Curitiba.



03 / A EXPERIÊNCIA

Na Transformatória, tudo é aula.

A excelência está nos detalhes.

Nossa equipe

Nós amamos a transformação dos nossos alunos.



Fundador · Master Trainer

Heverson Barbosa

Arquiteto da metodologia Transformatória.



Facilitador Sênior

Paulo Henrique

Voz, locução e presença vocal.

Heverson Barbosa é o criador da tese do Capital Comunicacional e autor de quatro livros sobre comunicação e influência. Conduz os programas ou supervisiona sua construção.

O facilitador é definido na proposta, conforme o tema e o perfil do grupo.

Conhecimento e prática

Docentes experientes em viver e ensinar comunicação. Especialistas em Andragogia, PNL e métodos de ensino avançados.



Facilitadora Sênior

Sheila Miglioli

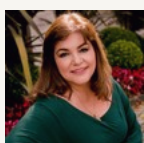
Inteligência emocional e expressividade.



Facilitadora Sênior

Jana Hohl

Master Practitioner em PNL. Especialista em gestão e liderança.



Adriane Werner

Comunicação aplicada, escuta e clareza.

Os livros de Heverson Barbosa.



Quem Comunica Multiplica

O manifesto do Capital Comunicacional: como transformar comunicação em autoridade, influência e resultado.



A Chave que Abre Todas as Portas

Como a comunicação abre portas e leva a lugares extraordinários.

Os livros de Heverson Barbosa.



Você na Frente

Oratória para quem não tem tempo nem dinheiro para errar.



Oratória e Comunicação Persuasiva

O primeiro livro: os fundamentos da fala que convence.

Grandes comunicadores já passaram pela Transformatória.



Há mais de 14 anos transformando pessoas e negócios.

Reconhecimento que faz parte da história.



Prêmio Qualidade Brasil

Melhor Palestrante de Oratória



Câmara Municipal de Curitiba

Votos de Louvor e Congratulações a Heverson Barbosa.

Qual competência sua equipe precisa desenvolver agora?

Conte o contexto da empresa. A proposta parte do que precisa mudar na prática.

O desafio

Situações que motivaram a busca e o que precisa melhorar.

O público

Perfil dos participantes e tamanho aproximado da turma.

As condições

Formato, período desejado e disponibilidade da equipe.



Solicite uma proposta personalizada

Abra o diagnóstico pelo link ou use a câmera do celular no QR code.

[Iniciar diagnóstico da equipe →](#)