

FOLDER

Influencie. Negocie. Feche. Sem Dependere de Cargo.

A metodologia que transforma profissionais comerciais em líderes de influência — com ou sem autoridade formal.

Solução EmpowerCom

Liderança sem Autoridade · Influência Positiva · Execução Consistente

O Desafio que Todo Profissional Comercial Conhece

Você entrega resultado, conhece o produto, domina o cliente — mas ainda depende de aprovações, alinhamentos e decisões que não estão nas suas mãos. A questão não é competência técnica. É influência. É credibilidade. É a capacidade de mover pessoas e áreas sem precisar de um cargo para isso.

Autoridade Formal Não Basta

Em ambientes matriciais e multifuncionais, quem depende apenas do cargo para liderar perde velocidade, perde adesão e perde resultado. A influência real vem de outro lugar.

Alinhamento é uma Competência

Coordenar áreas, engajar stakeholders e conduzir decisões complexas exige método — não apenas boa vontade ou relacionamento informal.

Execução sem Disciplina Não Sustenta

Ter clareza estratégica sem disciplina de follow-up é o principal gap entre profissionais que planejam bem e os que entregam consistentemente.

A Resposta: Uma Metodologia Construída para Quem Precisa de Resultado

A Solução EmpowerCom foi desenvolvida para profissionais que atuam em ambientes de alta complexidade — onde influenciar sem autoridade formal não é diferencial, é requisito. Combinamos diagnóstico situacional, construção conceitual com linguagem executiva, simulações práticas e plano de ação individual para garantir que cada participante saia com ferramentas prontas para usar no dia seguinte.

01

Diagnóstico Situacional

Mapeamento dos desafios reais de cada organização e grupo, calibrando o treinamento ao contexto específico de liderança, influência e coordenação.

03

Simulações e Prática

Atividades interativas que replicam desafios reais: negociação interna, alinhamento multifuncional, mobilização sem autoridade formal.

02

Construção Conceitual

Conceitos-chave com linguagem executiva, exemplos práticos e recursos visuais — sem sobrecarga teórica, com foco em retenção e aplicação imediata.

04

Plano de Ação Individual

Síntese com compromissos claros, prioridades definidas e próximos passos estruturados para aplicação imediata no contexto real de trabalho.

Desenvolvido para líderes, gestores, especialistas e times comerciais que precisam gerar resultado — com ou sem autoridade formal. | EmpowerCom

Metodologia e Conteúdo Programático

Uma jornada ativa em 5 pilares interdependentes — que combina diagnóstico situacional, construção conceitual, prática simulada e aplicação direta ao contexto real de cada participante.

1 Diagnóstico e Calibração <ul style="list-style-type: none">• Mapeamento dos desafios reais de liderança, influência e coordenação entre áreas• Calibração do conteúdo ao contexto específico da organização e do grupo participante• Identificação de gaps de competência, padrões de comportamento e oportunidades de impacto imediato	2 Influência e Persuasão <ul style="list-style-type: none">• Técnicas e roteiros para engajar interlocutores e gerar adesão genuína sem imposição• Estratégias de influência adaptadas a diferentes perfis, objetivos e níveis hierárquicos• Condução de conversas de alinhamento em ambientes de alta complexidade e múltiplos interesses	3 Credibilidade e Relacionamento Estratégico <ul style="list-style-type: none">• Construção e sustentação de credibilidade junto a stakeholders internos e externos• Reputação baseada em consistência de comportamento, entrega e posicionamento estratégico• Mapa de influência para identificar, priorizar e engajar os interlocutores certos no momento certo
4 Negociação Interna e Coordenação Multifuncional <ul style="list-style-type: none">• Estratégias para negociar prioridades, recursos e decisões em ambientes de múltiplos interesses• Articulação entre áreas distintas com redução de atrito decisório e aumento de colaboração• Execução de iniciativas transversais sem autoridade direta e sem dependência hierárquica	5 Execução, Follow-up e Plano de Ação <ul style="list-style-type: none">• Disciplina de acompanhamento, rituais de gestão e critérios de execução de alta performance• Indicadores e práticas para sustentar resultados individuais e coletivos ao longo do tempo• Plano de ação personalizado com prioridades, compromissos e próximos passos aplicáveis imediatamente	

Conteúdos Abordados

Liderança sem Autoridade Desenvolver influência genuína em ambientes matriciais e multifuncionais sem depender de cargo ou hierarquia.	Construção de Credibilidade Sustentar credibilidade junto a stakeholders por meio de consistência, entrega e comportamento estratégico.	Influência e Persuasão Executiva Engajar interlocutores, gerar adesão e conduzir conversas de alinhamento com diferentes perfis e objetivos.
Negociação Interna Negociar prioridades, recursos e decisões em ambientes de alta complexidade e múltiplos interesses em jogo.	Coordenação Multifuncional Articular áreas distintas, reduzir atrito decisório e sustentar a execução de iniciativas transversais.	Execução e Disciplina Comercial Rituais de gestão, critérios de execução e follow-up que sustentam a performance individual e coletiva.

Formatos de Entrega

1 Workshops Executivos Sessões intensivas com alta densidade de conteúdo, simulações práticas e construção coletiva de planos de ação.	2 Programas Corporativos Jornadas em múltiplos encontros, integradas à estratégia de liderança e desenvolvimento da organização.	3 Jornadas de Desenvolvimento Trilhas contínuas com ênfase em transferência para a prática e evolução progressiva de competências.
--	--	--

- Metodologia EmpowerCom — desenvolvida para ambientes de alta complexidade, múltiplos stakeholders e profissionais que precisam gerar resultado sem depender de autoridade formal.

Valor para o Negócio e para o Profissional

Impacto mensurável para a organização. Transformação real e duradoura para quem participa.

Por Que Investir Agora

63%

Lacuna de Competências

dos empregadores apontam lacunas de habilidades como principal barreira à transformação dos negócios, com 40% das competências requeridas mudando até 2030. (WEF, 2025)

27%

Gestores Engajados

dos gestores no mundo estão efetivamente engajados no trabalho; 70% do engajamento das equipes é diretamente atribuível ao gerente. (Gallup, 2025)

84%



Aprendizado com Propósito

dos profissionais afirmam que aprender continuamente adiciona propósito e relevância ao trabalho — ampliando engajamento e retenção. (LinkedIn Learning, 2025)

O Que Muda na Organização

Liderança Mais Eficaz e Influente Profissionais que mobilizam equipes, sustentam direcionamento e geram adesão sem depender de autoridade formal. Credibilidade ampliada junto a stakeholders com base em comportamentos consistentes de influência e entrega.	Execução Comercial Consistente Times mais alinhados, autônomos e orientados a resultado: conversas estratégicas mais sólidas, melhor priorização de oportunidades e acompanhamento disciplinado da execução comercial.	Integração Real entre Áreas Menos atrito decisório, mais colaboração em projetos transversais. Responsabilidade compartilhada entre áreas, reduzindo dependência hierárquica para coordenar iniciativas e resolver impasses.
--	--	--

Impacto Comparado: Negócio vs. Profissional

 Para o Negócio	 Para o Profissional
63% dos empregadores apontam lacunas de competências como principal barreira à transformação — 40% das habilidades requeridas mudarão até 2030. (WEF, 2025)	Clareza sobre como influenciar sem depender de cargo ou hierarquia formal
Apenas 27% dos gestores estão efetivamente engajados; 70% do engajamento das equipes é atribuível ao gerente direto. (Gallup, 2025)	Autonomia para conduzir negociações internas e alinhar áreas sem travamentos
Empresas com líderes altamente eficazes têm 1,9x mais probabilidade de superar metas financeiras. (DDI, 2025)	Reconhecimento ampliado por stakeholders internos e externos com base em entrega e credibilidade
Organizações com forte cultura de aprendizado têm 92% mais chances de inovar com eficácia. (LinkedIn Learning, 2025)	Redução do estresse gerado por conflitos de prioridade, falta de alinhamento e dependência hierárquica
84% dos profissionais afirmam que aprender continuamente adiciona propósito e relevância ao trabalho. (LinkedIn Learning, 2025)	Desenvolvimento acelerado de carreira com competências de alta demanda no mercado atual
Times comerciais com habilidades de influência e negociação interna fecham 31% mais negócios complexos. (Gartner, 2024)	Ferramentas práticas aplicáveis já na primeira semana após o treinamento

O Que o Participante Leva



Mapa de Credibilidade e Influência

Ferramenta visual para identificar stakeholders, avaliar o nível de influência atual e definir estratégias de aproximação e engajamento por interlocutor.



Plano de Ação Individual

Documento personalizado com prioridades, compromissos e próximos passos conectados ao contexto real de trabalho de cada participante.



Roteiro de Conversas de Liderança

Guia estruturado para conduzir conversas de alinhamento, mobilização e influência sem autoridade formal — adaptável a diferentes perfis e contextos.



Critérios de Execução e Colaboração

Indicadores e práticas para melhorar execução, disciplina de acompanhamento e colaboração entre áreas após o treinamento.

Resultados que Persistem

- Credibilidade ampliada junto a stakeholders internos e externos
- Responsabilidade compartilhada entre áreas, com menos dependência hierárquica
- Disciplina de follow-up que sustenta a execução ao longo do tempo
- Base metodológica adaptável para programas corporativos maiores
- Maior maturidade comercial e de liderança em toda a organização

Para Quem

- Líderes e Gestores que precisam ampliar capacidade de mobilização e influência
- Especialistas e Referências Técnicas que precisam ampliar impacto organizacional
- Times Comerciais que precisam influenciar clientes, parceiros e áreas internas