EXTRAINDO ESSÊNCIA

TREINAMENTOS PARA EMPRESAS

O maior problema das empresas não é estratégia. É comportamento.

> Equipes que vendem mais.
> Líderes que engajam.
> Resultado que dura.



Raphaella Baziliche

Mentora em comportamento humano e performance comercial

ONDE A SUA EMPRESA PERDE RESULTADO

Quatro problemas que custam caro. E têm solução.

EQUIPE COMERCIAL

O time trabalha muito, mas vende menos do que pode.

Dá desconto para fechar · Proposta enviada fica sem retorno · Poucos batem a meta

Neurovendas e Performance Comercial

LÍDERES

Promovemos o melhor técnico, e ele não sabe liderar.

Evita conversas difíceis · Faz o trabalho do time · Cobra e desmotiva

Liderança que Engaja

EQUIPES

O clima pesou e os conflitos travam o trabalho.

Atrito entre áreas · Faltas e afastamentos · Bons profissionais pedem para sair

Inteligência Emocional no Trabalho

EVENTOS

Já fizemos palestra motivacional. No dia seguinte, nada mudou.

Convenções · Abertura de ano · Semanas internas

Autoconhecimento e Alta Performance

Em todos os casos, trabalhamos o mesmo ponto: o padrão invisível por trás do resultado.

COMO FUNCIONA A ENTREGA

Método Extraindo Essência™

Trabalhamos o padrão invisível por trás do resultado.

> *71,5% dos profissionais não veem ligação entre o treinamento da empresa e o próprio trabalho (DOT Digital Group, 2026). Por isso, nosso método começa pelo comportamento real da equipe.*

1 **Diagnóstico Comportamental**
Questionário com a equipe, conversa com a liderança e os desafios reais da empresa.

2 **Mapa de Padrões**
Identificamos as crenças e os padrões que travam o resultado. É o que diferencia o método.

3 **Treinamento Aplicado**
Conceito simples, prática com situações reais e tarefa com prazo entre as etapas.

4 **Análise de Perfil e Plano de Sustentação**
Relatório de perfil comportamental, com recomendações por área e próximos passos.

Palestra	Workshop	Treinamento	Individual
1h30 a 2h	4 horas	8 a 16 horas	3 a 6 meses
Apresenta o tema e engaja o grupo.	Um módulo, escolhido conforme a necessidade.	Os 4 módulos, em imersão (1 ou 2 dias) ou em etapas.	Mentoria para líderes e profissionais-chave.

BASE CIENTÍFICA

Neurociência e neuroliderança (Ghadiri, Habermacher e Peters) · Modelo cognitivo (Beck) · Autoeficácia (Bandura) · Regulação emocional (Gross)

TREINAMENTO · SOLUÇÃO PRINCIPAL

Neurovendas e Performance Comercial

Seu vendedor não perde a venda por falta de técnica. Perde quando um padrão invisível decide por ele.

Por que agora: conquistar clientes é o maior desafio de 3 em cada 10 pequenas e médias empresas (Serasa Experian).

OS 4 MÓDULOS

1 **Diagnóstico comercial do time**
Onde cada vendedor ganha e onde perde a venda: abordagem, objeção, preço ou fechamento.
Prática: mapa individual de pontos fortes e travas

2 **Neurovendas: como o cliente decide**
O cliente decide pela emoção e justifica pela razão. Leitura do perfil do cliente e perguntas da venda consultiva.
Prática: roteiro de abordagem com casos reais da empresa

3 **Negociação e objeções**
Responder ao “não”, defender o valor e fechar sem cair no desconto.
Prática: simulação das objeções mais comuns do time

4 **Mentalidade de alta performance**
Crenças e padrões que travam a venda: medo de rejeição, de cobrar o preço, de pedir o fechamento.
Prática: plano individual de mudança de padrão

Workshop	Treinamento completo
4 horas · 1 módulo à escolha	8 a 16 horas · os 4 módulos, em imersão ou em etapas

A EMPRESA RECEBE

- ✓ Diagnóstico comercial do time
- ✓ Roteiro de abordagem
- ✓ Plano individual por vendedor
- ✓ Análise de perfil comportamental

TREINAMENTO · NEUROLIDERANÇA

Liderança que Engaja

Para quem chegou à liderança pelo resultado e agora precisa gerar resultado por meio das pessoas.

Por que agora: 69% dos líderes de média gestão não têm tempo para desenvolver o time e dar feedback (Crescimentum, 2026). Liderança é a competência-chave para 67,7% das empresas (FGV In Company, 2026).

OS 4 MÓDULOS

1 **Neuroliderança: o que move cada pessoa**
As 4 necessidades que explicam engajamento e resistência: pertencimento, clareza, reconhecimento e desafio.
Prática: mapa do próprio time

2 **O estilo certo para cada pessoa**
Quando orientar, treinar, apoiar ou delegar, conforme a maturidade de cada liderado.
Prática: plano de liderança por pessoa do time

3 **Feedback e conversas difíceis**
Cobrar sem desmotivar, corrigir sem gerar conflito e reconhecer o que funciona.
Prática: simulação de conversas reais

4 **Metas, delegação e rotina do líder**
Metas combinadas com a equipe e acompanhamento que tira o líder do operacional.
Prática: rotina semanal do líder

Treinamento completo
8 a 16 horas · os 4 módulos, em imersão ou em etapas

+ Mentoria individual
1 sessão por mês com cada líder, durante 3 meses

A EMPRESA RECEBE

- ✓ Análise de perfil de cada líder
- ✓ Mapa do time
- ✓ Plano de desenvolvimento por líder

TREINAMENTO · GESTÃO EMOCIONAL

Inteligência Emocional no Trabalho

Equipes que lidam com pressão, conflito e cobrança sem perder o resultado.

Por que agora: os afastamentos por saúde mental bateram recorde em 2025, com 546 mil casos, e inteligência emocional é a habilidade mais buscada pelos brasileiros (Conquer). O treinamento apoia a prevenção de riscos psicossociais.

OS 4 MÓDULOS

1 **Crenças e padrões por trás das reações**
Identificar o que dispara a reação e escolher outra resposta antes que ela vire conflito.
Prática: mapa pessoal de gatilhos e respostas

2 **Comunicação sem atrito**
Falar e ouvir com clareza, inclusive quando há discordância.
Prática: conversas difíceis com situações reais

3 **Conflito que vira solução**
Tratar o problema, não a pessoa, e chegar a acordos que funcionam.
Prática: resolução de um conflito real da equipe

4 **Energia, foco e prevenção do esgotamento**
Uma rotina que protege a saúde emocional, previne o burnout e sustenta o rendimento.
Prática: plano pessoal de autocuidado no trabalho

Workshop	Treinamento completo
4 horas · 1 módulo à escolha	8 a 16 horas · os 4 módulos, em imersão ou em etapas

A EMPRESA RECEBE

- ✓ Análise de perfil comportamental
- ✓ Mapa da equipe nas 4 necessidades
- ✓ Plano de ação por área

Diagnóstico baseado em Ghadiri, Habermacher e Peters (2012). Não substitui acompanhamento psicológico.

PALESTRA

Autoconhecimento e Alta Performance

O padrão invisível que trava o seu resultado.

Não é palestra motivacional. Em 1h30 a 2h, a plateia entende por que repete os mesmos comportamentos e sai com um plano de ação para o trabalho.

1	2	3	4
Reconhecer o padrão	**Entender a origem**	**Responder com resiliência**	**Alta performance sustentável**

Ideal para: convenções de vendas · abertura de ano · semanas internas · abertura de um treinamento

DESENVOLVIMENTO INDIVIDUAL

Mentoria para Líderes

Para líderes e profissionais-chave que precisam de um processo só seu, de 3 a 6 meses.

1	2	3	4
Diagnóstico individual	**Plano de desenvolvimento**	**Sessões individuais**	**Devolutiva com análise de perfil**

Ideal para: líderes recém-promovidos · gestores sob pressão · sucessão. O conteúdo das sessões é confidencial; a empresa acompanha pelos objetivos combinados.

QUEM CONDUZ

Raphaella Baziliche

Mentora em comportamento humano e performance comercial

Há mais de duas décadas desenvolve líderes e equipes comerciais de alta performance. Une a neurociência do comportamento à experiência de quem conduziu resultados reais.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Pós-graduação em Neurociência
- Pós-graduação em Parapsicologia Clínica
- Pós-graduanda em Gestão de Vendas e Liderança
- Pós-graduanda em Gestão e Auditoria de Riscos Ocupacionais

FORMAÇÃO PROFISSIONAL

- Master Coach Internacional
- Coaching Sistêmico
- Programação Neurolinguística (PNL)

TRAJETÓRIA

- Autora do livro *Extraindo Essência* (Editora CRV)
- Criadora do Método Extraindo Essência™
- Professora de Inteligência Emocional no Síndico Diamante



QUEM CONFIA NO TRABALHO

Pão Nino
feito com amor!

ST DATA

CURSO PROFISSIONAL
SÍNDICO DIAMANTE

DEPOIMENTOS

Quem contratou, recomenda.

PÃO NINO · CLIENTE RECORRENTE



"Foi bem impactante."

Para o diretor da Pão Nino, o treinamento foi uma quebra de paradigmas. Ele já organiza a próxima equipe para participar.

Sr. Wellington · Diretor · Pão Nino

"Uma palestra maravilhosa, que me fez enxergar novamente quem eu sou. Estou saindo dessa palestra uma pessoa totalmente mudada."

Luzia
Técnica de Segurança do Trabalho · Pão Nino

"O trabalho da Raphaella vai muito além de uma palestra. É uma mudança real na forma como as pessoas se relacionam e entregam resultado."

ST DATA
Diretoria

Assista aos depoimentos em vídeo
Aponte a câmera do celular para o código ou toque aqui.

EXTRAINDO ESSÊNCIA

TREINAMENTOS PARA EMPRESAS

Fale com a equipe

Conte o desafio da sua equipe em uma conversa sem custo. Você recebe a indicação do melhor formato.

1	2	3	4
Conversa	**Diagnóstico**	**Proposta**	**Treinamento**
Sem custo	Comportamental da equipe	Sob medida	E análise de perfil

Quero agendar uma conversa →

WHATSAPP

(41) 99514-5585

E-MAIL · SITE

extraindoessencia@gmail.com

extraindoessencia.com.br