



Bravend

EDUCAÇÃO CORPORATIVA E CONSULTORIA EMPRESARIAL





MENU DINÂMICO

Clique nos botões para
para acessar os conteúdos



UNIVERSO Bravend

PROPÓSITO

CLIENTES

CANAIS DE CONTEÚDO

PLATAFORMAS

CONTATOS



SOLUÇÕES Bravend

EDUCAÇÃO CORPORATIVA

CONSULTORIA EMPRESARIAL

PRODUTORA DE CONTEÚDO





UNIVERSO Bravend

Propósito

Clientes

Canais de Conteúdo

Plataformas

Contatos





NOSSO **PROPÓSITO**

**Transformar pessoas, evoluir
negócios e contribuir para um
mundo melhor!**

em todas as circunstâncias
em primeiro lugar
o melhor
os os dias
podemos cumprir
prometemos
longe
nos a todo momento
nente importa



NOSSOS CLIENTES

+ 18 anos de experiência
+ de 600 empresas
impactadas e transformadas
+ 350.000 profissionais
treinados







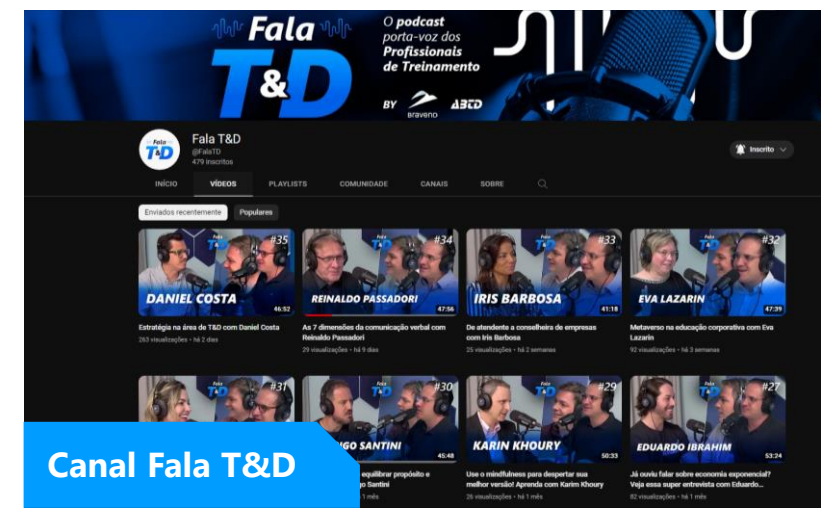


CANAIS DE CONTEÚDO

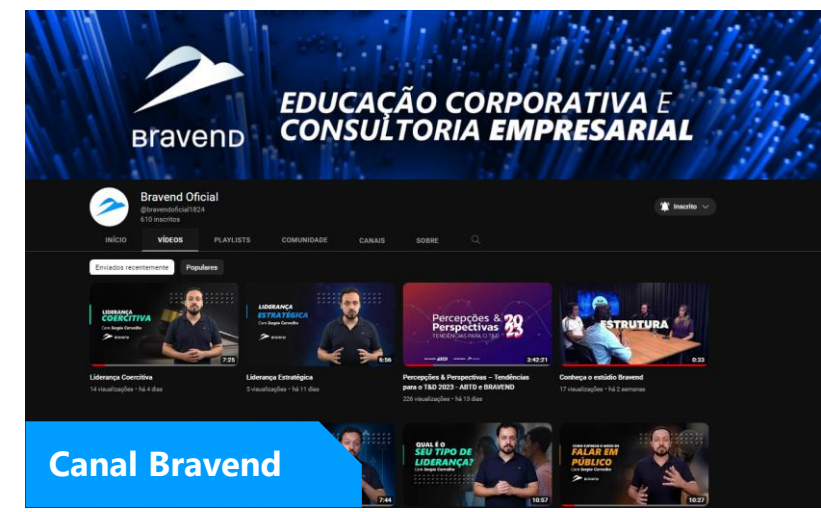
Produzimos conteúdo de valor constantemente. Clique nos ícones para saber mais

Redes sociais

-  Site
-  LinkedIn
-  Instagram
-  Canal Carlos Cruz

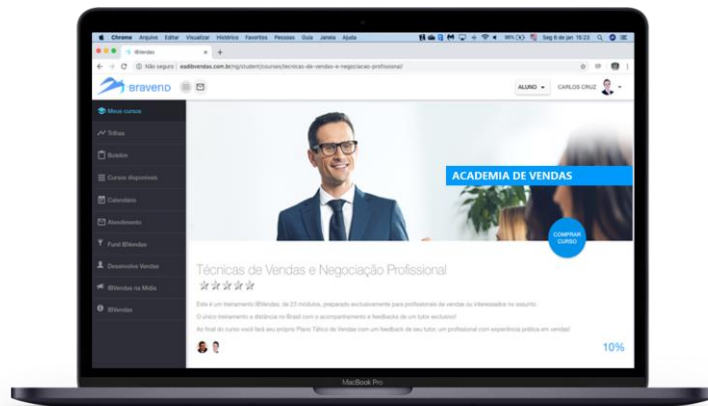


Canal Fala T&D



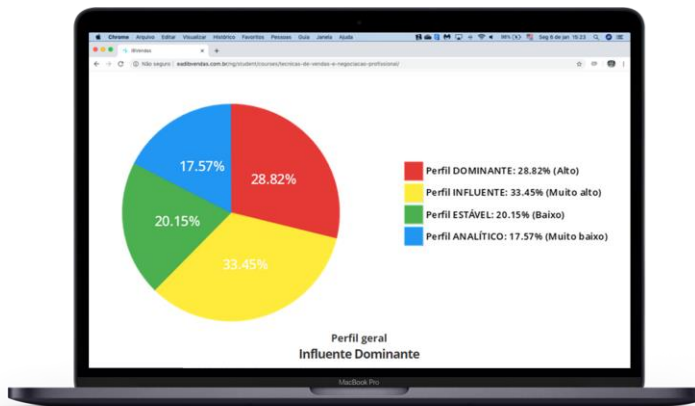
Canal Bravend

NOSSAS PLATAFORMAS



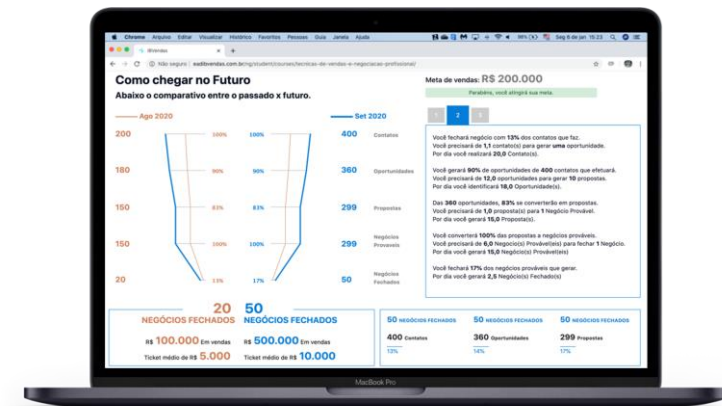
Ensino à distância
para você e a sua equipe se desenvolverem,
com trilhas de aprendizagem personalizadas
em qualquer lugar do mundo.

Bravend EAD



Engenharia de equipes e assessment
Para descobrir, avaliar e modelar perfis
comportamentais e colocar as pessoas certas
nas posições certas.

Bravend Desenvolve



Funil de Vendas
para acompanhar, mensurar e analisar
o resultado, identificar os gaps,
melhorar a conversão e planejar o
alcance da alta performance.

Bravend Performance



SOLUÇÕES Bravend

Clique nos botões e
conheça nossas soluções
que conectam educação
com negócios



**EDUCAÇÃO
CORPORATIVA**

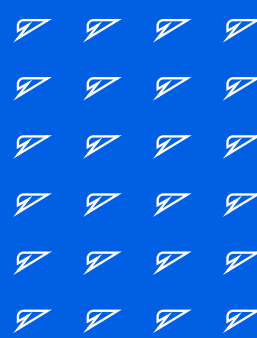


**CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



**PRODUTORA
DE CONTEÚDO**





EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Geramos desenvolvimento
de *soft, hard* e *inner skills*
em *2 universos*:

Gestão e Liderança

Estratégia e Negócios

Como atuamos



GESTÃO E LIDERANÇA



Todos os temas são personalizados de acordo com as necessidades, estratégias e desafios de cada cliente.



Liderança e
Gestão de pessoas



Customer Centricity



Inteligência emocional
e Motivação



Gestão de processos
comerciais



Empreendedorismo
Corporativo



Comunicação e Oratória



Gestão de resultados



Negociação e Influência



Líderes à Mesa



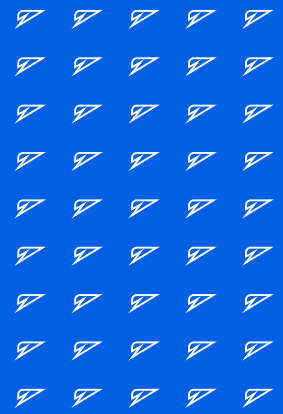
Métodos Ágeis
e Inovação



Diversidade e Inclusão



Governança e Compliance



RESULTADOS
GERADOS PELAS
NOSSAS SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS DE

GESTÃO E LIDERANÇA



- Alcance de metas;
- Aceleração de resultados;
- Melhor produtividade;
- Redução de custos e desperdício;
- Empoderamento e colaboração;
- Melhores decisões;
- Comunicação alinhada;
- Centralidade no cliente;
- Retenção de talentos;
- Melhor rentabilidade;
- Inovação e mudança;
- Equipe motivada e engajada;
- Redução da taxa de turn over;
- Melhora da cultura organizacional.



MÓDULO
**LIDERANÇA
E GESTÃO
DE PESSOAS**

- Psicologia prática na liderança;
- Mindset e hábitos produtivos;
- O líder como agente de mudança;
- Como construir e liderar equipes de alta performance;
- Engenharia de equipes e mapeamento de perfis;
- Estilos de liderança;
- Níveis de maturidade;
- Métodos EDEN e VOAR;
- Como reter e engajar talentos;
- Como treinar e desenvolver profissionais;
- Feedback técnico aplicado;
- Como manter a motivação das equipes.



MÓDULO

GESTÃO DE PROCESSOS COMERCIAIS



- Mapeamento e adequação de processos;
- Modelo PDCA (Plan/ Do/ Check/ Act);
- Análise de posicionamento de mercado para definição dos processos;
- Gestão do planejamento das negociações;
- Estruturação de processos vendas;
- Como construir playbooks;
- Roteiro e fichas de vendas;
- Gestão de funil na prática - Forecast certo e pipeline consistente;
- Gestão de canais de vendas;
- Gestão de território/ Carteira de clientes;
- Como identificar gargalos;
- Como trabalhar as alavancas de crescimento.



MÓDULO

GESTÃO DE RESULTADOS

- O que se espera de um gestor profissional;
- Metas, estratégias e resultados;
- Modelo para aceleração de resultados;
- Como implementar e utilizar OKRs e KPIs;
- Como identificar gargalos nas operações com fatos e dados;
- Capacidade analítica e planejamento;
- Cadence meeting – Reuniões focadas em desenvolvimento e resultados;
- Gestão do tempo e priorização;
- Plano estratégico e tático;
- Modelo para criação de plano de ação (5W2H).

MÓDULO

MÉTODOS ÁGEIS E INOVAÇÃO



- Mindset ágil e capacidade de execução;
- Gestão de mudança focada em inovação;
- Gestão e princípios LEAN;
- Velocidade x Agilidade;
- Manifesto ágil nos negócios;
- 12 princípios ágeis;
- Ferramentas ágeis (SCRUM, KANBAM E KAIZEN) aplicados na gestão;
- Como desenvolver criatividade e capacidade de inovação;
- Colaboração e protagonismo;
- Como transformar ideias em execução.



MÓDULO

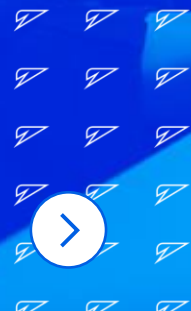
CUSTOMER CENTRICITY



- Crescimento nos negócios;
- Transformação digital com o cliente no centro;
- Clientes ominiconsumidor x atuação omnichannel;
- Fundamentos das empresas customer centric;
- Como mensurar o desempenho da estratégia customer centric;
- Como criar valor e trabalhar touch-points na jornada do cliente (externo e interno);
- Como atuar na jornada do cliente;
- Customer experience x customer service;
- NPS – Como cultivar clientes promotores com envolvimento de toda operação;
- Ciclo infinito do crescimento.



MÓDULO
**EMPREENDEDORISMO
CORPORATIVO**



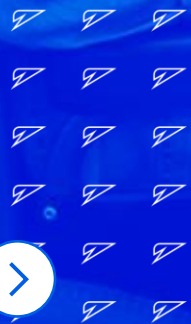
- Fundamentos das decisões estratégicas;
- O estrategista e as características das decisões estratégicas;
- O que é empreendedorismo corporativo;
- Senso de dono;
- Conduta empreendedora;
- Risco x oportunidade;
- VUCA (Volátil, incerto, complexo e ambíguo);
- BANI (Fragilidade, ansiedade, não linear e incompreensível).

MÓDULO
**NEGOCIAÇÃO
E INFLUÊNCIA**

- Fundamentos da negociação profissional;
- 5 estilos de negociação;
- Como lidar com diferentes perfis;
- Poder, posicionamento e influência;
- Técnicas de negociação - plano b, zona de negociação e ancoragem;
- Como conciliar interesses e agregar valor as negociações (ganhos mútuos);
- 24 táticas de negociação;
- Negociação na prática com planejamento;
- Mapa da negociação aplicado.

MÓDULO
***DIVERSIDADE
E INCLUSÃO***

- O que é diversidade;
- Lugar de fala x criação de espaço;
- Segurança psicológica;
- Importância para o negócio;
- Diferenças, discriminação e preconceito;
- Vieses inconscientes;
- Gatilhos mentais;
- Igualdade x equidade;
- Resolução de conflitos;
- Processo de inclusão.



MÓDULO
**INTELIGÊNCIA
EMOCIONAL E
MOTIVAÇÃO**

- Psicologia prática;
- As 5 dimensões da inteligência emocional;
- Processo de auto conhecimento e autodesenvolvimento;
- Plano de desenvolvimento individual;
- QI x QE;
- Poder do foco;
- Integração de soft e inner skills;
- Meta pessoal x meta profissional;
- Alinhamento dos níveis neurológicos;
- O mapa não é o território;
- Pressupostos para o sucesso;
- Motivação intrínseca e extrínseca.

MÓDULO

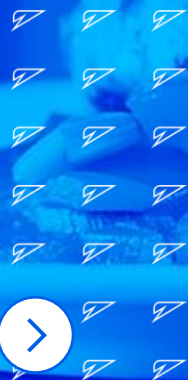
COMUNICAÇÃO, APRESENTAÇÕES E ORATÓRIA DE ALTO IMPACTO



- Comunicação verbal e não verbal;
- Perfil de comunicação;
- Como superar problemas de fala e de conteúdo;
- Ciclo da confiança - Como lidar com o medo e a ansiedade;
- 3 pilares da boa oratória;
- 5 passos para alta performance;
- Regra de ouro da comunicação;
- Imagem e posicionamento;
- Técnicas avançadas de comunicação;
- Comunicação multicanal;
- Apresentação outlier;
- Técnica aplicada nos diversos contextos.



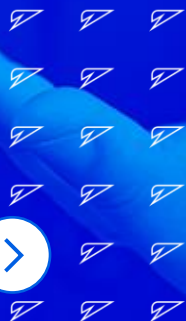
MÓDULO
**LÍDERES
À MESA**



Experiência gastronômica com foco nas 15 competências do profissional do futuro de acordo com o Fórum Econômico Mundial:

- Pensamento analítico e inovação;
- Aprendizado ativo e estratégias de aprendizado;
- Resolução de problemas complexos;
- Análise e pensamento crítico;
- Criatividade, originalidade e iniciativa;
- Liderança e influência social;
- Uso, monitoramento e controle de tecnologia;
- Programação e design de tecnologia;
- Resiliência, tolerância ao estresse e flexibilidade;
- Raciocínio, resolução de problema e ideação;
- Inteligência emocional;
- Solução de problema e experiência do usuário;
- Orientação de serviço;
- Análise e avaliação de sistemas;
- Persuasão e negociação.

MÓDULO
**GOVERNANÇA
E COMPLIANCE**



➤ **Anticorrupção**

- Programa de integridade;
- Corrupção (origem, causas e impactos);
- Ética e conduta;
- Auditoria e monitoramento.

➤ **LGPD**

- Responsabilidade da empresa e limites para atuação do colaborador;
- Riscos e penalidades;
- A posição do encarregado de proteção de dados;
- Respostas a incidentes (empresa).

➤ **Assédio nas relações de trabalho**

- Assédio moral x sexual e organizacional;
- Responsabilidade, apoio e dano reputacional;
- Consequências do assédio.

ESTRATÉGIA E NEGÓCIOS



Todos os temas são personalizados de acordo com as necessidades, estratégias e desafios de cada cliente.



Prospecção V8



Gestão da carteira



Performance com
funil de vendas



Comunicação e oratória



Venda consultiva



Jogo Negociador
profissional



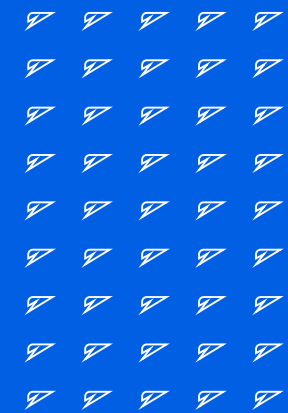
Estratégias e
Táticas de negociação



Jornada e experiência
do cliente

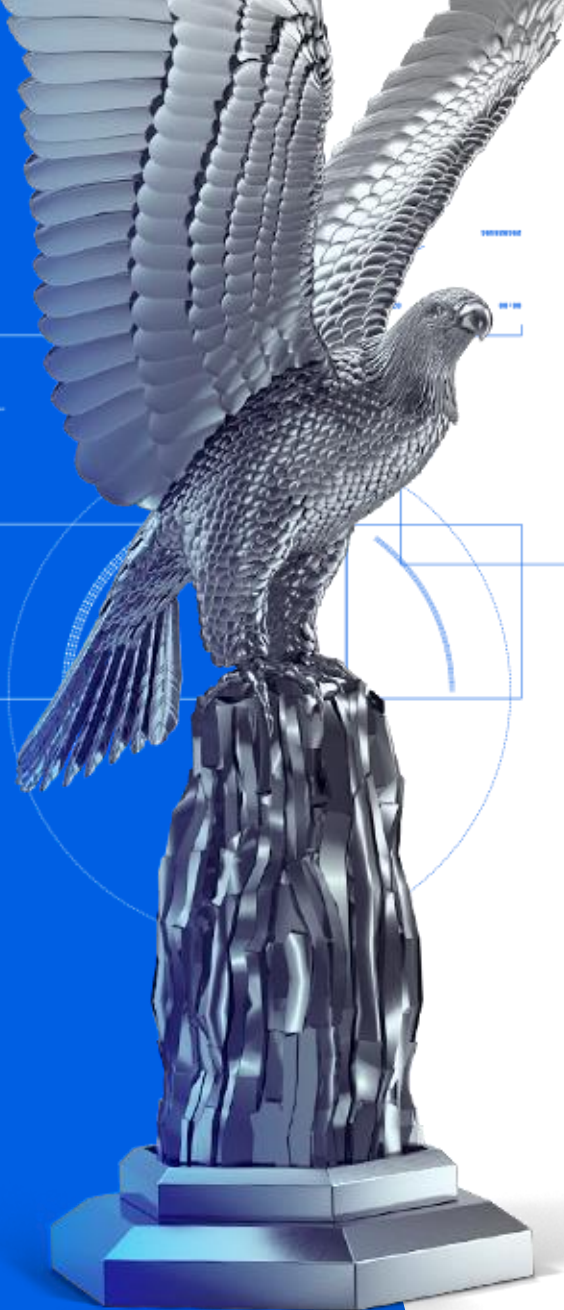


War room



RESULTADOS GERADOS
PELAS NOSSAS
SOLUÇÕES DE

ESTRATÉGIA E NEGÓCIOS



- Alcance de metas;
- Aceleração de resultados;
- Melhor produtividade;
- Método e sistematização;
- Forecast certo;
- Pipeline consistente;
- Ganho e manutenção do share;
- Redução do ciclo de venda;
- Atuação consultiva;
- Melhor rentabilidade;
- Redução de custos de venda;
- Equipe motivada e engajada;
- Melhora da conversão;
- Agregação de valor;
- Redução dos descontos;
- Desenvolvimento e retenção de talentos;
- Aumento do NPS.

MÓDULO

PROSPECÇÃO V8



- As 8 variáveis para prospectar com qualidade;
- Mapeamento de dores, objetivos, necessidades e objeções;
- Approach Model Canvas;
- Investigação antes da ação (Modelo NES);
- Modelo para criação de script de vendas;
- Ferramentas práticas de apoio a prospecção;
- **As 5 etapas da prospecção:**
 1. Como analisar, mapear e definir o perfil ideal de cliente (ICP);
 2. Identificação da Buyer Persona;
 3. Mapeamento: como buscar, encontrar e obter informações do prospect;
 4. Definir estratégias de abordagem;
 5. Ação.

MÓDULO

COMUNICAÇÃO, APRESENTAÇÕES E ORATÓRIA DE ALTO IMPACTO

- Comunicação verbal e não verbal;
- Perfil de comunicação;
- Como superar problemas de fala e de conteúdo;
- Ciclo da confiança - Como lidar com o medo e a ansiedade;
- 3 pilares da boa oratória;
- 5 passos para alta performance;
- Regra de ouro da comunicação;
- Imagem e posicionamento;
- Técnicas avançadas de comunicação;
- Comunicação multicanal;
- Apresentação outlier;
- Técnica aplicada nos diversos contextos.

MÓDULO

ESTRATÉGIA E TÁTICAS DE NEGOCIAÇÃO

- Processo de negociação;
- Estilos de negociação;
- Técnicas de negociação (ancoragem, limites, plano B e zona de negociação);
- Táticas de negociação;
- Como negociar com diferentes perfis;
- Negociação complexa (influenciadores e decisores);
- Como lidar com as objeções;
- Negociação na prática com planejamento;
- Negociação irracional – rápido e devagar.

MÓDULO
**GESTÃO
DA CARTEIRA**

- Crescimento nos negócios;
- 3 etapas para alavancar resultados na carteira:
 - Visualizar, Garantir e Buscar.
- Estratégias e de cross sell, upsell e downsell;
- Como explorar o potencial do território;
- Como aumentar o LTV (Life Time Value);
- Plano de contas;
- Psicologia prática;
- Mapa de oportunidades;
- Ficha de plano de ação.

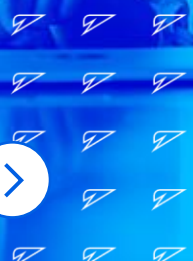


MÓDULO

VENDA

CONSULTIVA

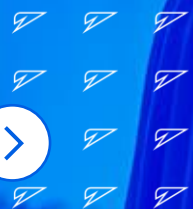
- Processo de vendas;
- As 6 variáveis para fechar uma venda;
- Venda tradicional x venda consultiva;
- Ciclo da venda de soluções;
- Técnicas de abordagem;
- Como criar credibilidade e estabelecer uma relação de confiança;
- Canais de comunicação – como usar;
- Investigação com modelo NES;
- Metamodelo de linguagem;
- Como apresentar propostas consistentes;
- Como lidar com as objeções;
- Compromisso e fechamento de vendas.





MÓDULO

JORNADA E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE



- Crescimento nos negócios;
- Transformação digital com o cliente no centro;
- Clientes omniconsumidor x atuação omnichannel;
- Fundamentos das empresas customer centric;
- Como mensurar o desempenho da estratégia customer centric;
- Como criar valor e trabalhar touch-points na jornada do cliente (externo e interno);
- Como atuar na jornada do cliente;
- Customer experience x customer service;
- NPS – Como cultivar clientes promotores com envolvimento de toda operação;
- Ciclo infinito do crescimento.





MÓDULO

PERFORMANCE COM FUNIL DE VENDAS

- Mindset de campeão de vendas;
- Hábitos produtivos em vendas;
- Metas e resultados em vendas
- Como utilizar OKRs e KPIs na prática;
- Forecast certo e pipeline consistente;
- Como melhorar os índices de conversão;
- Modelo para criação de plano de ação.



JOGO SIMULADOR NEGOCIADOR PROFISSIONAL



Este jogo simulador tem o objetivo de desenvolver o time em vendas consultivas.

Vamos trabalhar com:

- Gestão de oportunidades e da carteira de clientes;
- Estratégia para influenciar o processo de compra;
- Aumento da performance de vendas;
- Gestão do tempo e priorização
- Prospecção aplicada a cada perfil de clientes
- Adequação de repertório com influenciadores e decisores (comunicação)
- Negociação de alto impacto com casos customizados de cada cliente;
- Venda consultiva na prática.

[Clique aqui e assista ao vídeo](#)



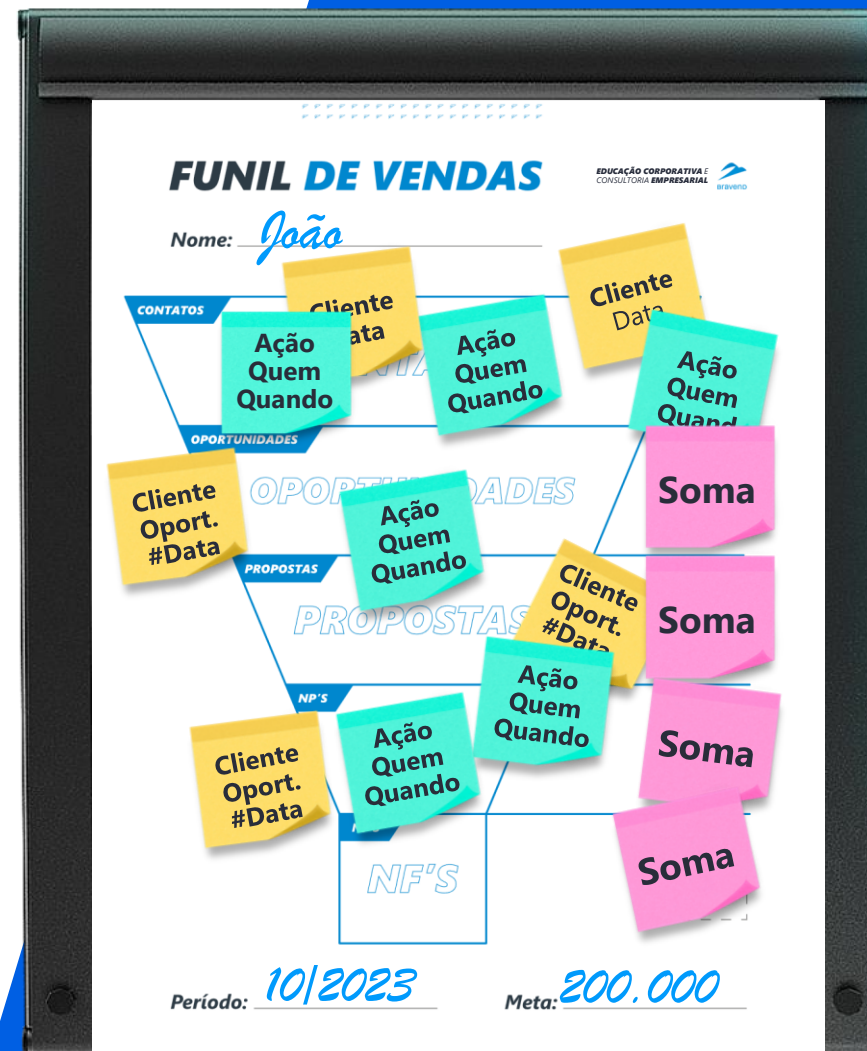
WAR ROOM

AÇÃO DE INTERVENÇÃO

O objetivo deste encontro será direcionar todos os esforços da equipe para o **alcance das metas**.

Vamos trabalhar com:

- Funil de vendas e busca de oportunidades;
- War Room – visualizar, garantir e buscar;
- Plano de ação para alcançar as metas;
- Tenacidade comercial, motivação e engajamento;
- Gestão do tempo e priorização;
- Garantir o fechamento com foco na meta;
- Forecast certo e pipeline consistente;
- Vendas na prática.





COMO ATUAMOS EM EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Formato Síncrono

Formato Assíncrono

Método

Processo

Consultoria educacional

Formação de multiplicadores

Desafios de T&D

Tendências de T&D



FORMATO

SÍNCRONO


 Mentoria;

 Coaching;

 Palestras;

 Workshops;



 Jogos Interativos;

 Treinamentos Híbridos.
(presenciais e online ao vivo).



FORMATO

ASSÍNCRONO

-  Playbooks;
-  Videoaulas;
-  Ferramentas Práticas;
-  Infográficos;
-  Resumos esquemáticos;
-  Podcasts;
-  Videocasts;
-  Mapas mentais;
-  Webséries.






MÉTODO

- Metodologias ativas de aprendizagem;
- Trilhas de formação personalizadas;
- Gamificação;
- Edutainment;
- Metaverso (Experiências imersivas);
- Microlearning;
- Social learning.



NOSSO PROCESSO





CONSULTORIA EDUCACIONAL

A consultoria educacional consiste em:

- Analisar e dar apoio no desenvolvimento dos objetos educacionais com curadoria de conteúdo;
- Analisar e dar apoio no desenvolvimento dos objetos educacionais com curadoria de conteúdo e aplicar métodos de aprendizagem;
- Realizar o design instrucional da trilha conectando os desafios empresariais com as soluções de aprendizagem;
- Aplicar mentoria e formar multiplicadores.



FORMAÇÃO DE MULTIPLICADORES



- Processo de mudança;
- Investigação com escuta ativa;
- Metodologias ativas de aprendizagem:
 - Aprendizagem baseadas em projetos (ABP);
 - Aprendizagem baseada em problemas;
 - Gamificação;
 - Sala de aula invertida;
 - Aprendizagem;
 - Cultura Maker;
 - Storytelling;
- Estudos do meio;
- Cone de aprendizagem;
- Andragogia (ensino para adultos);
- Como replicar um treinamento técnico;
- Aplicação de roleplay e técnicas de feedback 360;
- Fatores que garantem o sucesso de um treinamento;
- Jornada de desenvolvimento profissional;
- Como mapear os touch points para tornar os treinamentos incríveis;
- Apresentação outlier.



DESAFIOS DE T&D

Que ajudamos a superar

Curadoria de Conteúdo

Elaborar uma trilha consistente que harmonize conteúdos de diferentes formatos e diversos especialistas com as estratégias e desafios de cada equipe.

Aprendizagem Sistematizada

Entregar soluções de treinamento e desenvolvimento que apresentem o conteúdo apenas com as informações essenciais para a capacitação dos colaboradores.

Cultura de Aprendizagem

Desenvolver estratégias que estimulem a aprendizagem contínua (lifelong), em momentos distintos (lifewide), que ampliem a capacidade de entrega dos colaboradores (up e reskilling) em formatos que gerem engajamento e retenção (gamificação e metodologias ativas).

Metodologia Diferenciada

Propor treinamentos com uma metodologia que gere engajamento e uma aprendizagem efetiva.

Indicadores Ligados ao Negócio

Convencer as áreas de negócios que os treinamentos são efetivos e que geram resultados para a operação.

TENDÊNCIAS DE T&D 2023

que ajudamos a aplicar





CONSULTORIA DE NEGÓCIOS

Consultoria prática, objetiva e focada no crescimento sustentável das organizações

Modelagem estratégica

Mapeamento de processos

Vendas e negociação

Engenharia de equipes



MODELAGEM

ESTRATÉGICA

- A partir da análise da operação do cliente, definimos um modelo de negócios prático e congruente com a cultura e estrutura da empresa, visando a melhoria da performance e o aumento dos resultados;
- Ao final do trabalho serão apresentadas alternativas que possam ser facilmente implementadas e executadas pelo cliente, gerando as melhorias esperadas e trazendo o ganho desejado.



MAPEAMENTO DE **PROCESSOS**

- Mapeamento das atividades;
- Entendimento do fluxo de trabalho;
- Identificação das interações entre áreas e ineficiências do fluxo;
- Desenho dos macro e microprocessos da empresa;
- Mapeamento e definição das atividades e tarefas;
- Apresentação do processo de forma didática;
- Criação de playbooks.



CONSULTORIA EM
***VENDAS E
NEGOCIAÇÃO***

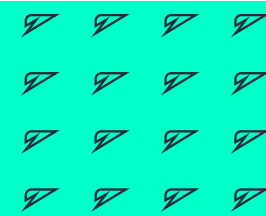
- Atuamos através do planejamento e estruturação da área comercial. A partir de um diagnóstico, definimos um plano de ação com métricas e processos de execução prática e objetiva;
- Ao final do processo, o cliente terá elaborado um “Playbook de Vendas” próprio, garantindo a sustentabilidade do processo.



ENGENHARIA DE EQUIPES

- Entendemos a operação do cliente, definimos os perfis comportamentais necessários ao bom andamento das atividades de cada função;
- E, através de uma plataforma online, ajudamos nossos clientes a comparar o perfil comportamental de cada profissional com o perfil idealizado para o cargo, elaborar e acompanhar os PDIs e definir critérios mais assertivos para contratação e promoção dos seus profissionais.





PRODUTORA DE CONTEÚDO

Produza conosco com tecnologia de ponta e uma equipe de alto nível.

Vídeos Multiformatos

Videocast Corporativo

Live

Peças Educacionais

Estúdios





VÍDEOS MULTIFORMATOS

- Videoaula;
- Vídeo pílula;
- Vídeo case study;
- Vídeo de processos;
- Websérie;
- Motion Graphics.





VIDEOCAST CORPORATIVO

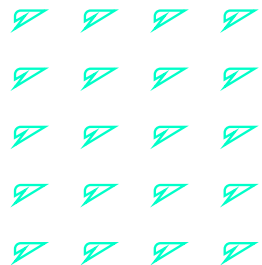


POR QUE TER O SEU?

- Para ter uma nova forma de treinamento;
- Para engajar a sua comunidade (colaboradores, clientes e fornecedores);
- Para ter fãs da marca;
- Para ganhar mais autoridade;
- Para ganhar visibilidade;
- Para ampliar o networking;
- Marketing de baixo custo.

Conheça nosso estúdio





LIVE STREAM

- Live para eventos, convenções;
- Transmissão ao vivo de eventos e convenções.

Nossa produção

Case live



OUTRAS PEÇAS EDUCACIONAIS

Infográfico

Documento que transmite informações através do uso de imagens e elementos visuais gráficos;

Apresentação PowerPoint

Documento em slides visual e funcional para guiar e conquistar sua audiência;

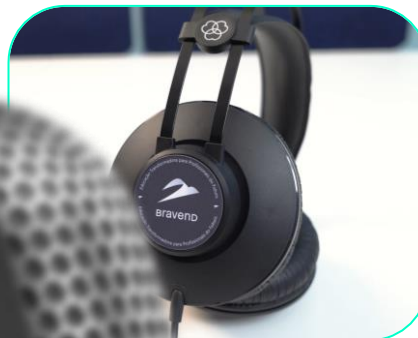
E-book

Livro digital com o objetivo de trazer informações mais completas sobre o conteúdo;

Mapa mental

Diagrama que melhora a sua produtividade no trabalho, nos estudos e outros compromissos.





NOSSA ESTRUTURA



EQUIPAMENTOS DE PONTA

Estrutura profissional para a sua produção ter a qualidade máxima

- Câmeras robóticas profissionais;
- Microfones cardioide profissionais;
- Fones AKG;
- Iluminação Aputure Amaran;

Todos estúdios contam com isolamento acústico e personalizamos com a sua marca!



BORA **TRANSFORMAR!**

☎ (11) 2091-3196
(11) 9 7066-0604

📷 @bravend_oficial
🌐 www.bravend.com.br

Dúvidas e informações:
contato@bravend.com.br



**EDUCAÇÃO
CORPORATIVA E
CONSULTORIA
EMPRESARIAL**

