



Comunicação e Desenvolvimento

Comunicação Efetiva

Treinamentos, Workshops e Palestras Interativas

Formatos FLEXÍVEIS

Programas PERSONALIZADOS

2020



NOSSAS CRENÇAS

- Comunicar é muito mais do que emitir. É compartilhar conhecimento, motivar pessoas e embasar ações.
- É importante planejar a comunicação e manter vivos os canais de interação.
- Fala assertiva, escuta empática e atenção ao não verbal são desafios do comunicador consciente.
- A boa comunicação facilita o entendimento comum, a criação conjunta de projetos e a tomada de decisões coletivas.
- Toda ação de comunicação no ambiente de trabalho gera – direta ou indiretamente – impactos no resultado organizacional.



NOSSOS TEMAS

- Redação de E-mails
- Reformulação de Documentos
- Atualização Gramatical
- Diálogo e Relacionamento
- Reuniões Efetivas
- Apresentações de Negócios
- Comunicação em Tempo de Home Office
- Formação de Multiplicadores
- Técnicas de Negociação
- Atendimento ao Cliente: presencial, telefônico, e-mail e chat
- Comunicação para Gestão do Tempo
- Trainees e Estagiários
- Coaching em Comunicação
- Motivação e Envolvimento - jogos cooperativos e integração
- Facilitação de Encontros Estratégicos

Todos os programas são customizados para atender às necessidades específicas dos clientes



NOSSOS FORMATOS

Treinamentos

- Capacitação dos profissionais em temas ligados à comunicação de negócios. Mudança de postura, aperfeiçoamento de habilidades, com práticas baseadas no dia a dia dos participantes e da organização.

de 8 a 16 horas
até 15 pessoas

Workshops

- Compartilhamento de um tema específico, ligado a comunicação e relacionamento, com oficinas e dinâmicas para validação dos conceitos. Possibilitam a troca de informações e ideias entre os envolvidos.

de 2 a 4 horas
até 30 pessoas

Palestras Interativas

- Sensibilização dos participantes em relação ao tema proposto. Ao contrário das palestras tradicionais, o compartilhamento de dicas é acompanhado de provocações, reflexões e práticas.

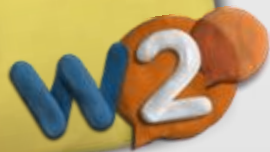
de 1 a 2 horas
mais de 30 pessoas



Nossa

Metodologia

*Toda empresa pode ter uma
comunicação assertiva e empática.
Para isso é preciso conhecer
as técnicas, renovar modelos mentais
e treinar os profissionais.*



- Aplicação dos conceitos da Comunicação Negocial.
- Reflexão constante sobre o papel do profissional como comunicador na organização.
- Teoria apoiada na prática: utilização de atividades baseadas no cotidiano.
- Estímulo ao aperfeiçoamento do senso crítico e da autopercepção.
- Compartilhamento de percepções e ideias, permitindo a evolução conjunta do grupo.

Redação de E-mails

- Técnicas de redação de e-mails e comunicados de negócios. Adaptação à leitura em smartphones.
- Objetividade, clareza, precisão e concisão ao compartilhar ideias.
- Como escrever de forma simples e preparar títulos que facilitam a priorização da leitura.
- Dicas para melhor uso do correio eletrônico e da “netiqueta” – a etiqueta na net.
- Nos treinamentos, exercícios práticos com conteúdos da empresa. Avaliação coletiva.

A redação simples e focada em resultados



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Reformulação de Documentos

- Redação de relatórios, procedimentos, propostas, scripts e respostas a clientes.
- Síntese em uma página para alta gestão.
- Estrutura que facilita o registro e o entendimento.
- Textos efetivos, sob medida para cada leitor.
- Tratamento visual, com uso de infográficos.
- Exercícios práticos com conteúdos da empresa. Avaliação coletiva.

Priorização, concisão e adequação



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ

Relatórios



One Page Report



Propostas comerciais



Procedimentos



Scripts e respostas a clientes



Atualização Gramatical

- Retomada de conceitos da língua portuguesa a partir dos erros gramaticais mais frequentes no ambiente corporativo.
- Maior credibilidade das informações compartilhadas, em função da correção gramatical.
- As principais alterações do último Acordo Ortográfico.
- Indicação de bibliografia impressa e fontes de consulta na internet: dicionários gratuitos e sites especializados em língua portuguesa.

O respeito à norma-padrão do português



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Diálogo e Relacionamento

- O diálogo externo e o interno. O automatismo do concordo/discordo.
- Trabalhando a escuta empática, a fala assertiva e a consciência da comunicação não verbal.
- Vivência de conversação em World Cafés e Rodas de Diálogo.
- Perfil do Comunicador. Mapeamento das preferências entre as posturas interativa, analítica, democrática e focada.
- Nos treinamentos:
 - Cases e simulações com apreciação coletiva.
 - Acordos de melhoria para as interações cotidianas.

Conversas que aproximam e transformam



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



SIEMENS



SulAmérica



NotreDame
Intermédica



Reuniões Efetivas

- Estruturação de encontros efetivos. Clareza de papéis e responsabilidades dos envolvidos.
- Objetividade nas discussões, entendimento e comprometimento com as decisões tomadas.
- Perfil do Comunicador. Mapeamento das preferências entre as posturas interativa, analítica, democrática e focada.
- Ferramentas para preparação, condução e registro dos planos de ação.
- Nos treinamentos:
 - Simulações e acordos de melhoria para as reuniões.
 - Metodologias para participação e construção coletiva.

Otimização do tempo e corresponsabilidade



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Mitutoyo



aperam



PERDIGÃO

SulAmérica



UNISYS

Walmart



SCHAEFFLER

Apresentações de Negócios

- Técnicas de planejamento e roteirização do conteúdo.
- A importância do foco e da argumentação negocial.
- Como estruturar as telas em PowerPoint.
- Dicas de condução – postura, movimentação, gesticulação, olhar e voz.
- A fala consistente, interativa e em tom de conversa.
- Nos treinamentos:
 - Simulações gravadas em vídeo.
 - Feedback individual.

Assertividade e confiança ao compartilhar informações



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Comunicação em Tempo de Home Office

- Corresponsabilidade na troca de informações.
- Como planejar a comunicação.
- Prática de redação de e-mails.
- Diferentes perfis comunicativos: identificação e respeito aos estilos.
- Responsabilidades e compromissos na comunicação a distância: clareza, argumentação, assertividade e interação. Escuta ativa e diálogo.
- Registro e acompanhamento dos acordos.
- Comunicação não verbal.

Garantindo o entendimento, mesmo a distância



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Formação de Multiplicadores

- O papel do multiplicador e os diferentes perfis de aprendizado.
- Técnicas de estruturação e roteirização de encontros de aprendizagem.
- Exercitando a interação com os treinandos.
- Entendendo a linguagem não verbal.
- Dicas e exercícios de condução de dinâmicas, compartilhamento e consenso.
- Simulação gravada de trechos reais de treinamentos internos. Feedback individual.

Compartilhando conhecimento com eficiência e empatia



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Técnicas de Negociação

- A negociação como ferramenta para a produção de acordos. A busca de equilíbrio na relação com clientes e fornecedores.
- O planejamento focado em resultados.
- Distinção entre a postura de cooperação e a de competição. Efeitos na relação futura entre as partes.
- Exercícios práticos de negociação. Cases personalizados, baseados no cotidiano dos participantes.

Construção de acordos ganha-ganha



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ

 **Electrolux**


Salvador Shopping

 **Itaú BBA**


SulAmérica

 **VALE**

Walmart 

Atendimento ao Cliente

- Comunicação efetiva com o cliente interno e externo: presencial, telefônica, por e-mail e chat.
- Foco nas necessidades dos clientes e dos fornecedores. Atendimento personalizado, respeitando as normas da organização.
- Escuta ativa e investigação estruturada para compreensão das necessidades do cliente.
- Condução de contatos de forma clara, objetiva e motivadora. Foco na geração de resultados.
- Aprimoramento dos registros dos contatos.
- Simulação de casos personalizados.

Empatia ao ouvir e segurança ao informar



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Comunicação para Gestão do Tempo

- Consciência dos principais desperdiçadores de tempo no dia a dia organizacional. Dicas para combatê-los.
- Técnicas de planejamento e organização, com foco nas tarefas prioritárias.
- Como delegar e dizer “não” com consciência, segurança e respeito.
- Melhor uso das ferramentas de comunicação: e-mail, reuniões, telefone e internet.

Foco e planejamento, porque tempo é vida



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



Trainees e Estagiários

- Desenvolvimento das competências comunicativas – escrita e oral – necessárias ao ambiente organizacional.
- Combinação dos módulos de treinamento anteriores para atender a demandas específicas do grupo e da organização.
- Preparação para as apresentações de fim de ciclo.

Formando jovens comunicadores



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ



CHUBB®

Coaching em Comunicação

- Ampliar a consciência do coachee sobre seu desempenho comunicativo e modelos de interação.
- Mapear os desejos de melhoria na comunicação atual.
- Treinar técnicas de estruturação e roteirização de falas negociais. Exercitar a redação de documentos objetivos, claros e concisos.
- Praticar a comunicação segura e natural – movimentação, gesticulação, voz e expressão.
- Construção de um Plano de Desenvolvimento Comunicativo – PDC.

Segurança, assertividade e empatia na comunicação

QUEM JÁ FEZ



Formato sugerido

- Módulos presenciais e a distância
- Atividades antes de cada encontro

Motivação, Envolvimento e Integração

- Integração dos profissionais para o atingimento de objetivos e metas.
- A interdependência dos profissionais e das áreas.
- Metodologias e dinâmicas para construção conjunta de resultados.
- Aperfeiçoamento na troca de informações.
- Fortalecimento do trabalho em equipe. Importância das contribuições individual e coletiva.
- Jogos cooperativos, com foco em planejamento, confiança, empatia e sinergia.

Atividades indoor e outdoor



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ

Banco Mercedes-Benz



KWS

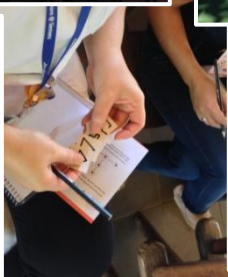


AVON



Motivação, Envolvimento e Integração

Atividades indoor e outdoor



Jogos Cooperativos

- A diferença entre omissão, competição e cooperação.
- Dinâmicas de grupo com foco na construção coletiva de resultados.
- Circuito de Jogos Cooperativos
 - ✓ Planejamento e estratégia
 - ✓ Trabalho em equipe
 - ✓ Desempenho individual X coletivo
 - ✓ Motivação
 - ✓ Confiança
 - ✓ Empatia e sinergia

Experiências de cooperação intensa



Treinamentos



Workshops



Palestras

QUEM JÁ FEZ

ATENTO:



BOSCH



AVON

Banco Mercedes-Benz



Facilitação de Encontros Estratégicos

WORKSHOPS E REUNIÕES

- Planejamento da agenda.
- Coordenação dos trabalhos.
- Vivências de conversação em World Café e outras metodologias para criação de ideias e resolução de problemas.
- Condução de dinâmicas e atividades.
- Registro das decisões e dos planos de ação definidos.

Extraindo o melhor da inteligência coletiva

QUEM JÁ FEZ

Banco Mercedes-Benz

 Qualicorp

 Teleperformance
Transforming Passion into Excellence

 AUTOPASS

 GIRAFFAS
SANDUÍCHES E GRELHADOS

 PREFEITURA
NOVA LIMA

 VALE

 METROCAMP

 Sistema
FIEMG

 UOL
o melhor conteúdo

 VERIS Veris Educacional

 BANCO REAL
ABN AMRO

 SANYUU 三友
Corretora de seguros

 Hydro

Carga horária e participantes

- Sob medida para as necessidades de cada cliente e situação

Quem é a



Quem é a W2?



Cientes

de 2010
a 2020





Contato

w2@w2comunica.com.br

11 3814-6577

w2comunica.com.br

