

PROPOSTA TÉCNICA E COMERCIAL
PROGRAMA ESCUTATÓRIA 2026



- ➞ ESCUTATÓRIA & COMUNICAÇÃO EFETIVA & AFETIVA
- ➞ PADRÕES DE LINGUAGEM COLABORATIVOS
- ➞ GESTÃO DE CONFLITO / CONFIANÇA
- ➞ LIDERANÇA / NEGOCIAÇÃO / FEEDBACK

Referência da Proposta 16042026b
A/C Danusa da Matta

DO IT Palestras e Treinamentos
CNPJ 21.560.427/0001-14
Rod. Pe Aldo Bollini, km 80
12970-018 Piracaia – SP
Tel. 011 992 66 52 92
contato@escutatoria.com



Documento assinado digitalmente

THOMAS PIERRE BRIEU
Data: 04/05/2026 19:36:04-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Responsável: Thomas Brieu Data da proposta: 04 de maio 2026

Sobre Nós !

Acreditamos que a **liderança e comunicação estão intimamente ligadas**. A liderança e a arte da delegação consistem em **engajar e inspirar pessoas para transformar palavras em ação**, obter o melhor de uma negociação, lidar com resistências e resolver conflitos baseados em princípios, valores e propósito.

Método Comprovado:

01

A eficácia de nossa pedagogia ativa foi confirmada pelas descobertas mais recentes de neurociências e neuroergonomia.

O que nos motiva:

02

Promover novos conhecimentos, comportamentos e atitudes disruptivos é uma missão complexa e também enriquecedora!



Mergulhe no mundo da comunicação interpessoal pelo prisma da escuta!

Nossa atuação promove temas que são vetores de performance e inteligência coletiva.



Nossos instrutores



Thomas Brieu

Franco-brasileiro, socioeconomista,
Pesquisador e escritor em Escutatória &
Padrões de linguagem cooperativos.



Pauline Charoki

Francesa, CEO durante 12 anos, Professora
da disciplina Escuta estratégica e
Empatia assertiva na PUC Minas.



Sara Veloso

Franco-portuguesa, executiva de RH
durante 20 anos, coach pelo ecosocial,
segurança psicológica pela Felicidade

Nossos valores estão no coração da nossa atuação:



Ajudar sem substituir:

Contribuindo dessa forma para o empoderamento e a autonomia das pessoas e organizações capazes de construir relações a partir da colaboração e conexão humana e conduzir conversas corajosas.



Nos envolver sem julgar:

Exercendo dessa forma a compaixão e a não violência. Atuando na construção do diálogo e de uma cultura de paz. Abandonando atitudes e ações violentas e respeitando a diversidade dos modos de pensar e agir.



Conjugar exigência e cuidado:

Somos rigorosos e incansáveis quando se trata de atingir os objetivos pedagógicos através de uma didática clara e incisiva. Atuamos com seriedade sem se levar à sério! Ensinamos com carisma e ao mesmo tempo leveza e cuidado do grupo e de cada indivíduo.



Sobre o Método

Metodologia disruptiva, provocadora: paradoxo de se desafiar com o simples e **adotar alternativas altamente produtivas à comunicação baseada nos estudos mais recentes de neurociência e padrões de linguagem que chamamos de sinais verdes e vermelhos.**

Experiência personalizada composta por **04 desafios** que os alunos descreveram como "**Game-changing**".



01

Escutar mais e melhor vai além da escuta ativa.

Somos todos naturalmente limitados na hora de escutar. Além de escutar menos de 10% das palavras ditas, nossos viés cognitivos não levam a distorcer a realidade, tirar conclusões precipitadas e reagir em vez de se interessar.

02

Não adianta escutar se o outro não fala!

Pois é, silenciemos incessantemente as pessoas a nossa volta. Por isso, é preciso aprender a criar um espaço de segurança psicológica, respeito, confiança e liberdade para que as pessoas contribuam.

03

Não basta escutar...!

Ainda precisamos fazer com que o outro se sinta escutado e acolhido dando provas de escuta e empatia antes de se posicionar para que ele nos escute de volta.

04

Reaprender a falar para ser escutado!

Percebendo os impactos no ouvinte das palavras que costumamos usar e adotando os padrões de linguagem produtivos e engajadores, cocriando nossa história (storytelling ao vivo).

O que vai Mudar !

Conjuguem **confiança** e **assertividade** em sua comunicação para conduzir conversas corajosas e obter mais resultados.

Promova ambientes **inclusivos** e **diversos** que garantem uma comunicação respeitosa, de colaboração e inovação.

Crie relacionamentos **autênticos**, mais **profundos** e interessantes.

Aprimore sua escuta com **novos padrões** de linguagem para ser melhor escutado e compreendido.

Negocie e **argamente** exercitando ferramentas de escuta, foco e storytelling.

Lidere com **envolvimento**, foco e **eficácia** em reuniões, negociações, feedbacks e projetos.





**LIVE DE
LANÇAMENTO DO
PROJETO**

CONTEÚDO até 2 H

REMOTO

TODOS OS PÚBLICOS

Palestra de Lançamento remota 1h30 a 2h

A palestra de inaugural possui dois objetivos:

i) Lançamento e mobilização do programa:

Apresentar o projeto de Escutatória como um todo, dar sentido, gerar adesão e desejo de participação. O foco é criar clareza: “por que este programa existe” e “como vai acontecer na prática”. Explicação dos workshops presenciais e remotos para cada público e do cursos EAD que será disponibilizado na plataforma moodle do CGU.

ii) Iniciar o mergulho na temática:

A narrativa explora através de dinâmicas e interações com os participantes o universo da comunicação pelo prisma da escutatória mostrando o quanto esse tema é relevante e como vai contribuir para o dia a dia dos participantes.

Storytelling da palestra

A meta competência que todos querem...

Putz...achava que era um bom ouvinte...

Por que não escutamos? – a visão da neurociência

Como escutar mais e melhor

Inteligência emocional e gatilhos da memória

Qual é a nova definição da empatia e assertividade

Sinais verdes e vermelhos da comunicação

Padrões de linguagem cooperativos

Perguntas poderosas e engajadoras



PALESTRA INTERATIVA COM USO DE IA

A inteligência artificial, “Tória” foi treinada para mapear os padrões de linguagens dos participantes em tempo real. Para isso a pessoa poderá escanear um QR code ou clicar no link e começar a conversar com a Tória via whatsapp.

Os participantes são provocados a construírem respostas para uma situação apresentada pelo palestrante e **recebem um feedback personalizado** dos seus padrões de linguagem. Os resultados são, em seguida, explorados com a plateia.

Essa experiência da IA, bem como a alternância de dados, histórias, anedotas e exemplos representam gatilhos emocionais para que as pessoas se sintam genuinamente tocadas e levem os ensinamentos para o seu dia a dia. Um conteúdo leve, divertido e ao mesmo tempo profundamente transformador, uma porta de entrada para revisitar a Liderança, a Comunicação e a Negociação pelo prisma da Escutatória!





Objetivos Pedagógicos

OFICINAS

**CHEFIAS
INTERMEDIÁRIAS**

CONTEÚDO 4 H

**2 TURMAS PRESENCIAL +
1 TURMA REMOTA**

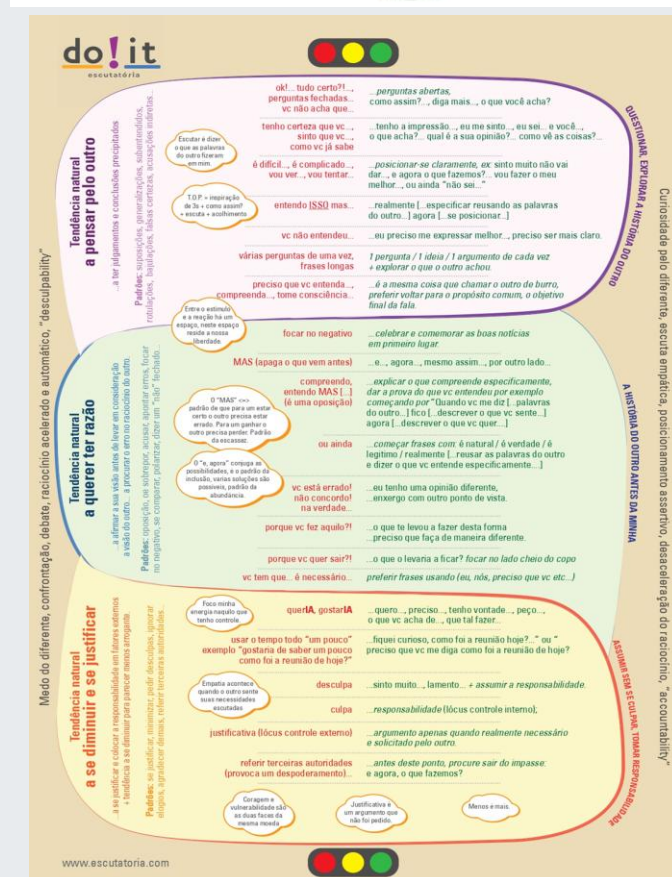
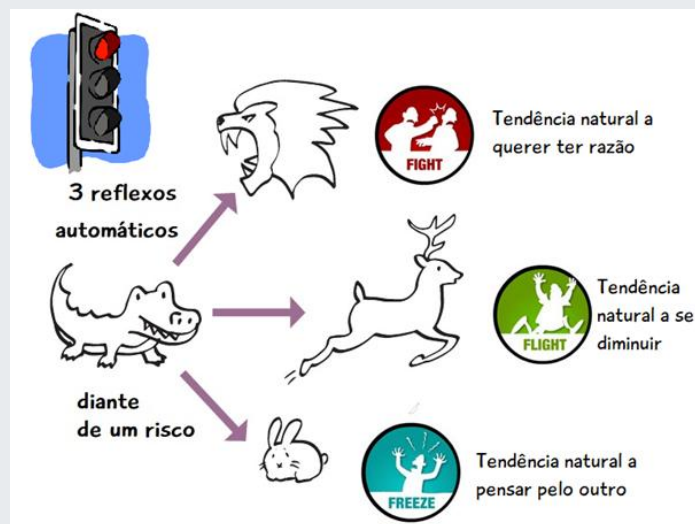
Oficina 4 horas

- Escutatória e **padrões de linguagem colaborativos**
- Repensar a comunicação pelo prisma de quem escuta
- A escuta sob a ótica da **neurociência**, por que não escutamos?
- O Beába da Liderança / Como se tornar um líder alquimista
- **Técnicas de escutatória** e anotações
- **Inteligência emocional** e gatilhos da memória
- Escolher a melhor versão de nós mesmo e **inibir** nossas respostas automáticas
- Como criar um **"rapport"** com o seu interlocutor
- Mapear e ajustar seus padrões de linguagem para promover um **ambiente colaborativo e seguro**,
- Exercitar os sinais verdes da comunicação como alternativa aos sinais vermelhos da comunicação,



Oficina 4 horas

- **Sinais verdes e vermelhos da comunicação** – Padrões de linguagem improdutivos e produtivos
- Repertório de **perguntas de delegação** para transformar palavras em ação
- Repertório de **perguntas para buscar a solução** na cabeça do outro
- Como lidar com o positivo e o negativo
- Minimizar os ruídos na comunicação
- Uma nova definição da assertividade
- Aplicando **conceitos da Comunicação Não Violenta no trabalho** para prevenir e resolver conflitos





Objetivos Pedagógicos

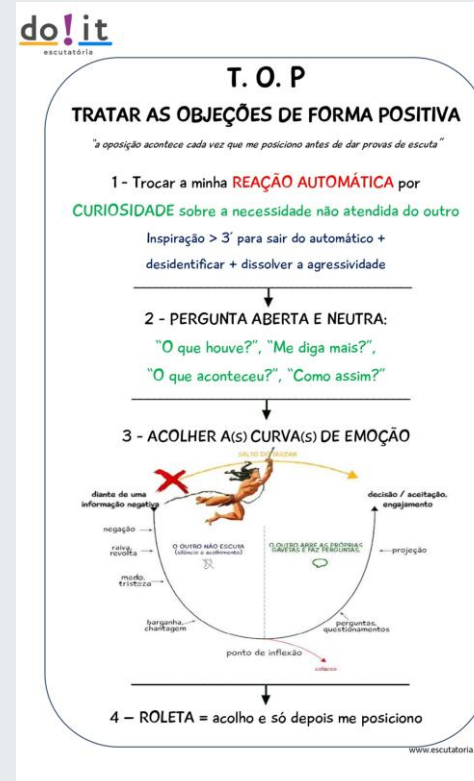
**COMUNICAÇÃO
EFETIVA E AFETIVA**

CONTEÚDO 16 H

**COORDENADORES ATÉ
SUPERINTENDENTES**

**2 TURMAS PRESENCIAL +
1 TURMA REMOTA**

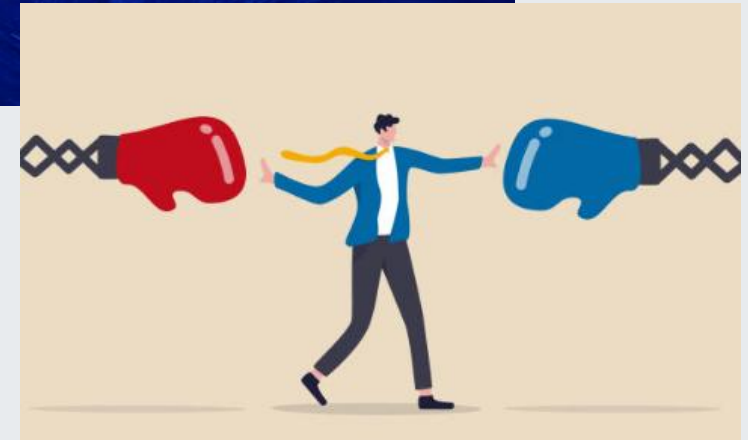
- A Roleta da Comunicação Produtiva
- Como dar **provas de escuta** evitando as **armadilhas da empatia**
- **Como lidar com objeções e resistências** de forma positiva (T.O.P)
- **Inteligência emocional** e a curva das emoções
- Como acolher sem necessariamente concordar
- Ampliar o **repertório emocional**: sentimentos e necessidades
- Como se posicionar de forma **assertiva**
- Comunicação presencial e remota, quais diferenças e cuidados?
- Como conjugar: exigência com empatia / acolhimento com posicionamento / abertura com firmeza ?



Gestão de conflitos

- Lidar com **resistências** e objeções,
- Lidar com seus preconceitos,
- **Inibir** reações automáticas,
- Como lidar com pessoas de **má-fé?**
- O papel do conflito na inovação e resolução de problemas e oportunidade de evolução,
- Transformar o conflito em **negociação** em vez de confronto,
- Não basta **tolerância e respeito**, ainda é preciso se interessar pela visão do outro!
- A importância da **tolerância para o erro**, diferenciar erro e falta.
- Tem uma vida depois do “NÃO!”,
- O “NÃO” como um começo de uma história e não o fim.

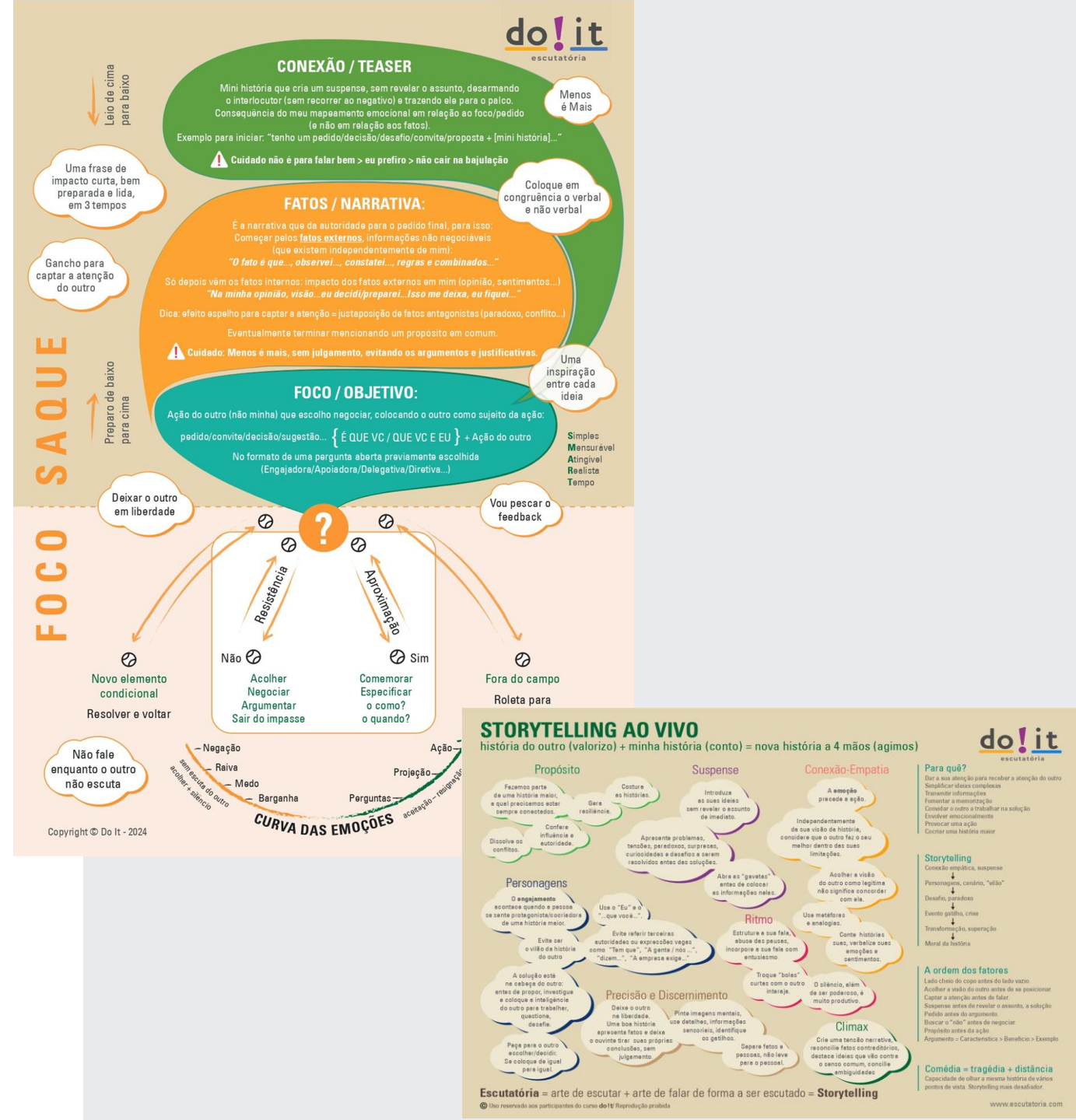
o outro sempre tem
boas razões
de ter razão....



em muitos casos, é o nosso
prejulgamento sobre as intenções do
outro que alimenta os conflitos...

Preparação e condução de Conversas corajosas:

- Preparar, introduzir e conduzir conversas com **foco**
- Preparação de reuniões e **conversas desafiadoras,**
- Escolher as primeiras palavras,
- Construir uma **narrativa de autoridade,** usando os fatos, e as emoções ao seu favor (além do PITCH)
- Definir o foco e voltar para ele sempre que necessário,
- Colocar o interlocutor como **sujeito da ação** esperada,
- Discernir o **negociável e o não negociável** na hora de escolher o foco,
- Exercitar o **storytelling ao vivo.**

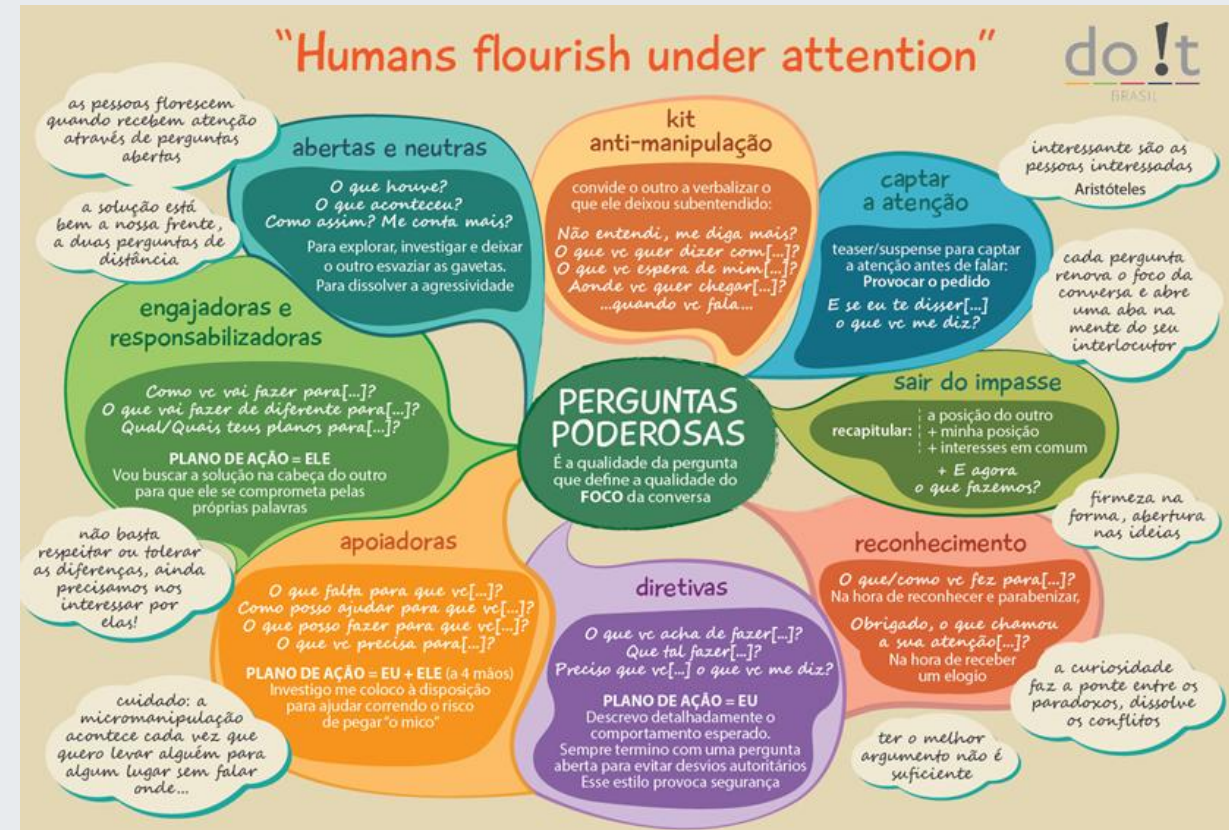


Conteúdo transversal

PERGUNTAS PODEROSAS

Desenvolvimento de um repertório de perguntas :

- Os 4 estilos da liderança
- Perguntas investigadoras
- Como acolher a história do outro sem concordar
- Como acolher uma resistência ou uma mensagem difícil/agressão
- Como receber um elogio ou feedback
- Como dar um feedback
- Como captar a atenção
- Como sair do impasse
- Como esclarecer uma comunicação manipuladora





Objetivos Pedagógicos

**COMUNICAÇÃO
EFETIVA E AFETIVA**

CONTEÚDO 8 H

1 TURMA PRESENCIAL

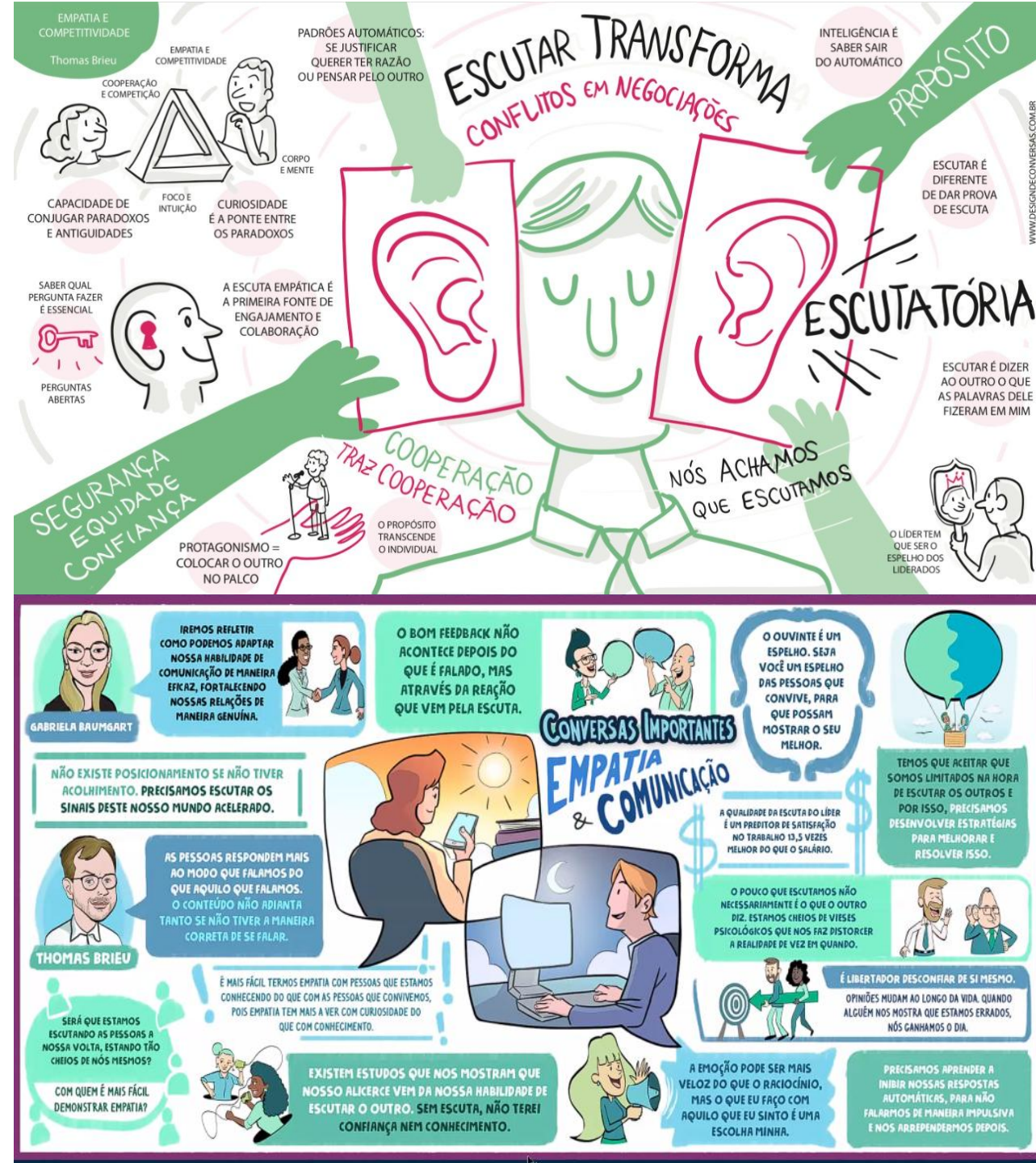
ALTA ADMINISTRAÇÃO

OFICINA COM ALTA ADMINISTRAÇÃO

Com 8 horas de duração (1 dia ou 2 blocos de 4 horas), esta oficina foi concebida para líderes com alta carga decisória e pouco tempo disponível. O desenho prioriza clareza, aplicação imediata e impacto em rituais reais de liderança.

O foco é qualificar conversas estratégicas, decisões, alinhamentos, conflitos e conversas difíceis, com ferramentas de comunicação e negociação que aumentam confiança, cooperação e segurança psicológica, reduzindo ruído e acelerando execução.

A liderança é abordada como prática: delegar com critério, cobrar sem desgaste, alinhar expectativas, conduzir resistências e construir compromissos verificáveis. O foco é criar as condições para que decisões e mudanças se apoiem na inteligência coletiva, com clareza de critérios, ritos e responsabilidades.



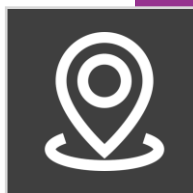
Investimento



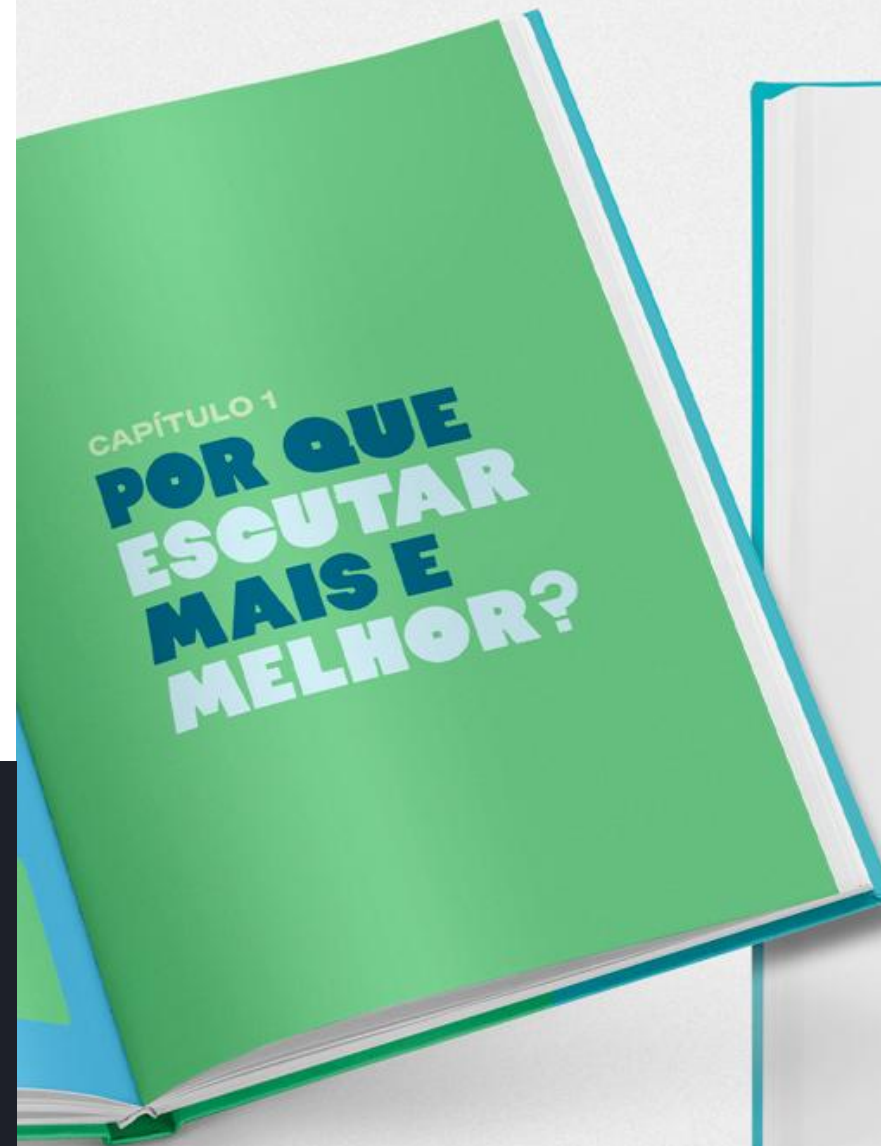
Condições Comerciais

- Inclui material didático, todas as taxas e impostos.
- Validade da proposta 90 dias.
- Pagamento mediante apresentação da NF conforme cronograma do contrato e com base na IN 77.2022.
- Hospedagem do curso online no moodle da contratante.
- Treinamentos presenciais nas instalações do cliente em BSB, não inclui coffee break nem infraestruturas.
- Cancelamento das intervenções com menos de 15 dias implica em faturamento de 30% do valor.
- O palestrante disponibilizará alguns exemplares do livro com dedicatória, que poderão ser adquiridos com desconto (R\$ 97) pelos participantes interessados (nos presenciais)
- Datas sob consulta.
- CNPJ 21.560.427/0001-14
- Dados bancários: Banco UNICRED (136) – Agência: 1719-1 - C/C: 23256-4
PIX = CNPJ

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	PREÇO UNITÁRIO	VALOR
PALESTRA REMOTA Live de Kick off e lançamento do programa	1,00 Unidades	15.000,00	R\$ 15.000,00
Workshop/Oficina (4 horas, Presencial) Chefias intermediárias - até 54 participantes/turma	2,00 Unidades	15.000,00	R\$ 30.000,00
Workshop/Oficina (4 horas, Remoto) Chefias intermediárias - até 60 participantes/turma	1,00 Unidades	12.000,00	R\$ 12.000,00
Treinamento Presencial BSB - 16h / 2 dias Coordenadores até superintendentes - Turmas até 31 participantes	2,00 Unidades	25.000,00	R\$ 50.000,00
Treinamento Remoto- 16h / 4x4h Coordenadores até superintendentes - Turmas até 30 participantes	1,00 Unidades	22.000,00	R\$ 22.000,00
Treinamento Presencial - 8h/ 2 x 4h Alta administração	1,00 Unidades	25.000,00	R\$ 25.000,00
Curso EAD Para todos os servidores - licença anual - 1 ano - com desconto	1,00 Unidades	35.000,00	R\$ 35.000,00
Optional Products			R\$ 0,00
Livro Escutatoria	0,00 Unidades	80,00	R\$ 0,00
Total			R\$ 189.000,00



Opcional LIVRO ESCUTATÓRIA:



CAPÍTULO 2

Por que não sabemos

O primeiro vilão é você mesmo!
O segundo vilão: a degradação do
Como escutar mais e melhor?
Resumo

PARTE 2

CAPÍTULO 3

Provas de escuta e su

Sinal verde 1: desacelerar e pegar o
Sinal vermelho 1: tendência natura
Sinal verde 2: acolher o que há de l
Sinal vermelho 2: oposição e tendê
Sinal verde 3: acolhimento empático
Sinal vermelho 3: tendência natura
armadilhas da empatia
Resumo

PARTE 3

CAPÍTULO 4

A arte de fazer pergun

Perguntas abertas x fechadas
4 tipos de perguntas que transformam



Organização da sala

- Sala com mesas para os participantes de tal forma que conseguem fazer anotações, e usar os materiais didáticos para as dinâmicas.
- Flip Chart + pinceis de pelo menos 4 cores + parede de tal forma que possamos fixar as folhas de flip chart nas paredes com fita crepe.
- Acima de 20 participantes, sistema de som com um headset para o instrutor de tal forma que consiga ter as mãos livres.
- Uma mesa para o instrutor virada para os participantes de tal forma que possa manipular o notebook (conectado ao telão ou a TV) ao mesmo tempo que interage com os participantes.





Por que confiar **em nós?**

+18.000

Alunos Formados

+147

**Organizações
transformadas**

+16

**Organizações
Públicas e Sistema S**

+20

**Anos de
Atuação**



Oferecemos uma preciosa caixa de ferramentas robustas de comunicação empática e assertiva. Para além da arte da escutatória e comunicação em um mundo que está vivendo um déficit de atenção, ensinamos a lidar e se conectar com o diferente como fonte de bem-estar e performance.

DEPOIMENTOS

O que nossos **clientes** falam sobre nós !



“ Pela primeira vez, saio levando uma caixa de ferramenta impressionante. Posso falar até porque já fiz muitos cursos desde líder training, as formações de Tony Robbins, INSEAD, formação em coach, em mediação de conflitos. São ferramentas simples com uma praticidade e uma aplicabilidade enorme em comunicação. Para sermos mais preparados para aquilo que mais fazemos, é muito operacional.



Nelson Cury Filho
Ex-CEO e atual membro
do conselho Family
Business Advisor

“

O seu curso mudou a minha forma de ver a importância da comunicação e de fazer a diferença no ambiente corporativo.
(4 anos depois do curso)

Wellington Sousa
Diretor Venturoso Valentini

Expectativas completamente atendidas, muito bom, foi uma experiência profissional e pessoal muito prazerosa. As âncoras que você nos deu, as dicas, os roteiros... é o caminho. O ponto central é que não sabia me preparar para minhas conversas estratégicas, não só a pauta, a preparação mental, mas preparar as palavras, por escrito. Agora deu vontade de me gravar para preparar!

Manuel Correa
CEO Saint Gobain Brasil

DEPOIMENTOS

“

Espetacular, eficaz e eficiente, um dos melhores treinamentos que já participei!

”



Edson Rigonatti

CEO na Astella

O que nossos **clientes** falam sobre nós !



“

O conteúdo do treinamento é de uma riqueza gratificante, em um mundo crescentemente carente de empatia e capacidade de comunicação. A didática leve da Pauline encantou e engajou nosso time. Foi lindo ver que, imediatamente após o treinamento, os colegas começaram a empregar os ensinamentos práticos, com muito sucesso! Nossos times se conectaram melhor, entre os colegas e perante nossos clientes e fornecedores. Ensino para vida. Uma pérola!

”



Pedro Arruda

Managing Director at Baggio Shipping and Chartering

DEPOIMENTOS

“

A experiência de realizar um treinamento com a Pauline foi excepcional.

Pauline demonstrou profundo conhecimento do método, habilidades para lidar com objeções e a capacidade de captar a atenção de um grupo com uma rotina intensa. Graças à metodologia disruptiva, os participantes se mantiveram engajados durante todo o treinamento e muitos destacaram como a experiência transformou sua visão sobre comunicação e liderança.

A sensibilidade e o tato de Pauline ao lidar com os participantes, sem deixar de abordar pontos delicados quando necessário, foram fundamentais para ganhar o respeito do grupo.

Além de seu senso de humor e leveza, Pauline é magnética, o que torna sua abordagem e método capazes de provocar mudanças estruturais em algumas pessoas.

Foi um privilégio conhecer a Do It e a Pauline, e ter a oportunidade de observar essa transformação acontecer. Estou profundamente agradecida.



Stephanie Nisenolz

Coordenadora DHO na Fast Shop

O que nossos **clientes** falam sobre nós !



“

Thomas é muito didático e traz exemplos concretos e casos reais com ferramentas para conduzir conversas e negociações de forma adulta e clara.

Cimaria Pinto

Extremamente original, disruptivo e divertido. Agrega demais na vida e no trabalho de cada um.

Gustavo Bunger

Inspirador, Intenso, transformador, as ferramentas concretizam teorias de maneira muito prática.

Fernanda Cruz

Foi uma experiência que nunca imaginei ter. Condução leve e dinâmica sem cair em lugar comuns”.

Tiago Guimaraes

”



Exemplos de
facilitação gráfica
da palestra de
Thomas Brieu

Média de NPS em 2023: 9,7/10



VEJA MAIS



Time de Vendas no Grupo educacional SEB – AGOSTO 2023

"Uma formação para usarmos por toda a vida em várias situações. Foi sensacional! Toda provocação fez muito sentido."



Treinamento na Astella – OUTUBRO 2023

"Um dos melhores treinamentos que eu já participei. Extremamente impactante."



Treinamento na Baggio – SETEMBRO 2023

"Muito enriquecedor, abriu meus olhos para muitos pontos importantes na comunicação e escuta. Não fazia ideia de que precisava deste curso até estarmos aqui."



78º Curso de Aperfeiçoamento de Diplomatas Inst. Rio Branco – NOVEMBRO 2023

"Excelente apresentação e reflexão que deveria ser estendida a todas as áreas do MRE (Ministério das Relações Exteriores). Extremamente relevante."



TRACK & FIELD



DISCOVER



MINISTÉRIO DA FAZENDA



Conheça alguns de
nossos clientes!



oBoticário

KROLL

hsm

THE POWER OF KNOWLEDGE



MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E INOVAÇÕES



ALTRAN



ãnima EDUCAÇÃO



GRUPO SEB



Bracell





**SIGA
NOSSAS
REDES!**



in/thomas-brieu



Perfil Thomas: @thomasbrieu_



+55 (11) 992 66 52 92