



CONSULTÓRIO
EMPRESARIAL

PROPOSTA COMERCIAL

Consultor Sênior ou Pleno

Carteira, carreira e formação empresarial.



OPORTUNIDADE · VENDEDOR SÊNIOR B2B

Sua experiência. Seu crescimento. Seu próximo capítulo.

Consultório Empresarial · Apresentação da oportunidade para candidatos

Uma oportunidade para construir uma carteira de clientes dentro do Consultório Empresarial, desenvolver-se como corretor ou corretora empresarial e preparar o próximo passo na gestão de negócios.

12 meses

Foco inicial em carteira, geração de renda e formação de recursos.

2 anos

Formação e residência empresarial na proposta principal.

Por que estamos oferecendo essa oportunidade

Buscamos uma pessoa Sênior que queira transformar sua experiência comercial e seus relacionamentos em uma trajetória de longo prazo. Nossa proposta principal combina atuação comercial, três clientes patrocinadores e investimento na sua formação. Ao final, apresentamos também a alternativa de entrada com ajuda de custo regressiva.

A direção da carreira

Construir uma carteira dentro do Consultório Empresarial, tornar-se corretor(a) empresarial, reunir recursos para abrir um Consultório Empresarial e preparar-se para futuras participações em negócios.

A mudança de padrão de vida é um objetivo do primeiro ano. Sua realização depende dos resultados da carteira e das decisões de cada profissional; o programa não estabelece uma renda futura garantida.

01 - A POSIÇÃO SÊNIOR

Experiência comercial com visão de negócio.

O ponto de partida é sua capacidade de construir relações, compreender necessidades e conduzir oportunidades.

O que esperamos da atuação comercial

Conversar com empresários. Entender o contexto da empresa, identificar prioridades e localizar quem decide.

Construir a carteira. Prospectar, qualificar, apresentar propostas e acompanhar as oportunidades até a formalização.

Conduzir com disciplina. Manter histórico, compromissos, valores e próximos passos registrados no CRM.

Mobilizar a equipe. Articular a proposta com a liderança técnica e realizar uma passagem completa para quem executará o serviço.

O que caracteriza a senioridade

Experiência demonstrável em vendas consultivas, autonomia para organizar oportunidades, capacidade de negociar com decisores e responsabilidade sobre os compromissos assumidos. O processo seletivo deverá verificar o papel efetivamente exercido nos resultados apresentados.

Seu desenvolvimento amplia o campo de atuação

A trajetória proposta avança da atividade comercial para a construção de uma carteira dentro do Consultório e o desenvolvimento como corretor(a) empresarial. A formação prepara a evolução para a gestão de vários negócios, a abertura de um Consultório Empresarial e possíveis participações em empresas.

A execução como Gerente Compartilhado ou Gerente Cedido dependerá da definição do papel, do preparo necessário e das condições específicas da oportunidade. A apresentação não atribui automaticamente essas funções ao vendedor.



02 · CAMINHO ARROJADO

Construa a base da sua transição.

Nossa sugestão para a pessoa Sênior: conquistar três clientes patrocinadores e migrar quando a recorrência sustentar a mudança de carreira.

Você construirá uma carteira de clientes dentro do Consultório Empresarial. Comece por três empresas próximas, com uma necessidade real que o portfólio da liderança técnica consiga atender.

Três clientes · Até R\$ 3.990 por contrato

Como incentivo inicial, você receberá **remuneração integral (100%) sobre os três primeiros contratos definidos por você**, até Gerente Compartilhado. O teto depende do serviço e do escopo: o Gerente Compartilhado tem preço-base de R\$ 2.990/mês no cardápio. Apuração, duração e repasse do incentivo serão formalizados na contratação.

Quando fazer a transição profissional

A recomendação é migrar quando a receita recorrente desses clientes, efetivamente recebida e disponível ao profissional, for suficiente para bancar a mudança. O valor necessário depende da sua realidade e da continuidade da carteira.

Possibilidade de um Gerente Cedido

Entre os três clientes, está prevista a condição de **100% de um contrato de Gerente Cedido de R\$ 13.990 com Operador de IA incluído**. A forma de evolução do serviço e o custeio da execução serão definidos na proposta individual.

Uma escolha de entrada

O caminho arrojado inclui o incentivo inicial sobre os três contratos definidos pelo profissional. A alternativa segura, apresentada ao final, utiliza ajuda de custo regressiva e não inclui esse benefício. Os dois modelos não são somados nesta proposta.

A possibilidade de troca a cada três meses permanece prevista, com objeto e contagem do ciclo a formalizar. Os valores dos contratos não são apresentados como salário ou rendimento pessoal garantido.

03 · HORIZONTE DE DESENVOLVIMENTO

Um ano de virada. Mais dois de aperfeiçoamento.

A proposta combina construção de carteira, formação e preparação para gerir negócios.

Primeiros 12 meses · Construir a mudança

Consolidar a atuação comercial, desenvolver uma carteira dentro do Consultório Empresarial, avançar como corretor(a) empresarial e buscar geração de renda que permita formar recursos para os próximos passos.

Dois anos de aperfeiçoamento · Ampliar o preparo

Participar do Programa de Formação e Residência Empresarial, com 320 horas-aula incluídas e o investimento de 24 mensalidades pelo Consultório. O objetivo é desenvolver capacidade para gerenciar vários negócios.

Próximo horizonte · Empreender e participar

Preparar a abertura de um Consultório Empresarial e avaliar oportunidades de participação em negócios, conforme os recursos reunidos, o preparo alcançado e os acordos de cada operação.

Evolução acompanhada por evidências

A trajetória precisa conectar resultado comercial, qualidade da carteira e desenvolvimento de competências. Os marcos de avaliação, as metas e os responsáveis pela evolução serão definidos na proposta final.

O horizonte proposto é de um primeiro ano de construção da carteira e mais dois de aperfeiçoamento. As datas de ingresso e o calendário da formação serão formalizados; abertura de unidade e participações dependem do preparo, dos recursos e dos acordos de cada operação.

04 • CONHECER SUA FORMA DE TRABALHAR

Experiência comprovada. Aplicação na prática.

A seleção deve permitir que ambas as partes avaliem a aderência à oportunidade.

Sua trajetória profissional

Queremos compreender quais resultados você construiu, qual foi sua participação direta e como conduziu as oportunidades. Experiência com decisores, construção de relacionamento e organização da carteira ajudam a demonstrar sua forma de trabalhar.

Case 1 • LOE+ Odontologia

Preparar uma primeira abordagem simulada: pesquisa, insight, hipótese, fala de abertura, cinco perguntas e próximo passo. O material de referência prevê até cinco slides e três minutos de simulação. A clínica não deve ser contatada sem autorização.

Case 2 • DF Plaza

Mapear pelo menos 12 empresas, seis em cada torre; realizar três abordagens e priorizar cinco contas. Entregar o mapa e até três slides, respeitando os procedimentos de acesso. O PDF orienta alternativas quando o acesso não é autorizado.

Material de referência da seleção

[Abrir os dois cases • LOE+ e DF Plaza](#)

O roteiro prevê 70 minutos: 20 de cases, 10 de perguntas e 40 de cultura. A convocação confirmará prazo, critérios Sênior e organização da simulação. Se o link solicitar acesso, peça o PDF à equipe de seleção.

Os cases ajudam a observar preparo, escuta, relevância da abordagem, priorização e registro. A conversa sobre sua trajetória complementa a avaliação da experiência Sênior.



PRODUTO 1 DE 4 · GERENTE COMPARTILHADO

Gestão que transforma prioridades em rotina.

Dois exemplos de aplicação: uma clínica e um varejo, com o dono e a equipe local.

Para quem: empresas que precisam organizar a operação e acompanhar a execução em uma agenda de gestão compartilhada.

FRENTE	ENTREGA
Diagnóstico	Leitura das rotinas, dos números e das prioridades da empresa.
Plano de ação	Ações com responsável, prazo e indicador de acompanhamento.
Rotina de gestão	Orientação à equipe, conferência da execução e prestação de contas.

Clínica · LOE+ Odontologia

Organizamos a base de contatos por etapa, estruturamos o atendimento aos interessados e criamos roteiros para confirmações e dúvidas recorrentes. Também executamos ações de prospecção e reativação e acompanhamos o funil e os indicadores de atendimento, em conjunto com a equipe interna.
[@loemais.odontologia](#) · Conheça a clínica

Varejo · Ponto do Queijo

No empório da 313 Norte, realizamos o diagnóstico da operação e estruturamos a análise de preços, custos e resultado gerencial, com planilha de precificação e DRE. Mapeamos responsabilidades e necessidades da função de gerente e reunimos informações sobre público, fornecedores e história da loja para orientar a comunicação.
[@pontodoqueijo313](#) · Conheça o empório

Uma pergunta para abrir a conversa:

“Quais rotinas da sua empresa só funcionam quando você está presente?”

Os exemplos descrevem trabalhos documentados. Agenda, frequência e entregas são dimensionadas conforme cada empresa.



PRODUTO 2 DE 4 · GERENTE CEDIDO

Um profissional para fazer a gestão avançar.

Uma pessoa alocada ao projeto para apoiar a rotina e coordenar a execução com a equipe da empresa.

Para quem: empresas que precisam de acompanhamento mais próximo para organizar a operação, implantar mudanças ou preparar uma etapa de crescimento.

O que o serviço organiza

FRENTE	ENTREGA
Processos	Mapeamento de rotinas, responsabilidades, problemas e prioridades.
Execução	Apoio à implantação do plano de ação e tratamento dos obstáculos do dia a dia.
Comercial e atendimento	Organização do funil, acompanhamento de contatos e melhoria da jornada do cliente.
Indicadores e continuidade	Prestação de contas, registro de processos, pendências e próximos passos.

Exemplo de aplicação · Ativa Pilates

Apoio à organização da operação e do atendimento comercial, acompanhamento de indicadores, revisão da jornada do aluno e preparação de informações para decisões de crescimento e expansão.

[@ativareformerpilates](#) · Conheça o estúdio

Como funciona a alocação

Profissional, dedicação, escopo e limites de decisão são combinados na contratação. O gerente articula a equipe e apresenta o andamento ao responsável da empresa. As decisões empresariais permanecem com o cliente.

Uma pergunta para abrir a conversa

“Qual projeto importante está parado porque falta alguém para coordenar a execução?”



PRODUTO 3 DE 4 · FÁBRICA DE MARKETING

Instagram com intenção de venda.

Conteúdo, oferta e conversas comerciais conectados a uma rotina de venda ativa.

Para quem: empresas que publicam e despertam interesse, mas ainda precisam transformar essa atenção em oportunidades acompanhadas.

Quatro frentes do trabalho

FRENTE	ENTREGA
Direção comercial	Entender o público, a oferta e a prioridade de crescimento do negócio.
Conteúdo	Planejar mensagens, criativos e publicações que apresentem o valor da empresa.
Ativação da audiência	Conectar o interesse no Instagram à conversa, à oferta e ao acompanhamento comercial.
Aprendizado	Acompanhar origem dos contatos, andamento das conversas e oportunidades para ajustar a operação.

Referência de trabalho · Powercoffee

A Fábrica atuou na estratégia de comunicação e no conteúdo da marca, conectados a ativações e canais comerciais. O Instagram [@bebapowercoffee](#) é uma referência desse trabalho.

Como explicar a venda ativa

O conteúdo desperta interesse. A equipe inicia ou continua a conversa, entende a necessidade, apresenta uma oferta e acompanha a decisão. Esse fluxo dá um próximo passo ao contato gerado no Instagram.

Uma pergunta para abrir a conversa

“Quando alguém demonstra interesse no seu Instagram, quem transforma esse interesse em uma conversa de venda?”

O conteúdo segue o plano contratado. Atendimento, mensagens diretas, WhatsApp, mídia e CRM são módulos adicionais, mediante proposta e aceite.

PRODUTO 4 DE 4 · ADMINISTRATIVO FINANCEIRO + PRUMO

Ganhe 2 dias a mais no seu mês.

Com a nossa conciliação financeira: menos retrabalho para entender o caixa e mais tempo para decidir.

Para quem: empresários que perdem horas conferindo lançamentos, categorizando despesas e corrigindo informações antes de conseguir confiar nos números.

O que o serviço organiza

FRENTE	ENTREGA
Organização	Reunir documentos, lançamentos e informações financeiras do período.
Conciliação	Comparar registros e movimentações, sinalizando divergências e possíveis duplicidades.
Categorização	Organizar receitas e despesas para uma leitura consistente do caixa e do resultado.
Acompanhamento	Apresentar pendências e informações gerenciais para revisão e decisão do responsável.

Exemplo de aplicação · Grupo Carvalho

Em uma operação com **6 restaurantes**, utilizamos o Prumo para organizar a conciliação financeira, a categorização e a conferência dos números. O case registra a recuperação de **1 a 2 dias por mês para o dono**, antes consumidos por retrabalho e correções no financeiro.

Uma pergunta para abrir a conversa

“Quantas horas você perde por mês conferindo o financeiro antes de confiar nos números?”

O ganho de tempo é um relato desse projeto e varia conforme a operação. Pagamentos e autorizações continuam sob responsabilidade da empresa. Conheça o escopo do Prumo na próxima página.

PRUMO · CONCILIAÇÃO FINANCEIRA

“Vou aprumar teu financeiro”

Conciliação mês contra mês, com as informações organizadas para o dono decidir.

Conferimos os registros e entregamos **contas a pagar e a receber organizadas**, com os boletos reunidos em uma pasta no Drive. A autorização e a execução dos pagamentos permanecem com o cliente.

Quatro pré-requisitos para começar

CONDIÇÃO	O QUE PRECISA ESTAR PRONTO
1 · Categorização	Categorias financeiras definidas uma vez, na implantação.
2 · Vouchers	Vouchers de todas as adquirentes cadastrados.
3 · Frente de caixa	Integração da frente de caixa com as adquirentes.
4 · ERP	Sistema de mercado, como Conta Azul ou Omie.

Condições comerciais do serviço

R\$ 400

Por mês, por empresa.

R\$ 2.000

Implantação: 10 horas a R\$ 200/h.

Cadastros e ajustes fora do escopo ficam com o cliente ou são contratados como horas adicionais. Valores de referência do portfólio de 06/10/2026.

Quando começar pelo Gerente Compartilhado

Se a empresa ainda não atende aos quatro pré-requisitos, o Gerente Compartilhado é o caminho para estruturar a operação antes da entrada do Prumo.

Para abrir a conversa: “Quais tarefas de conciliação e correção de números se repetem todo mês na sua empresa?”

INSTITUTO DE REVITALIZAÇÃO EMPRESARIAL

Sua experiência pode dar futuro a negócios.

Um propósito para sua próxima etapa: desenvolver pessoas e ajudar empresas a continuar.

Por trás de cada empresa há pessoas, conhecimento e história. O Instituto transforma esse saber em prática para ajudar empresários a recuperar direção, desenvolver equipes e dar continuidade aos negócios.

Para quem tem experiência Sênior, o convite é aplicar esse repertório em negócios reais, ampliar a visão de gestão e contribuir para formar outras pessoas.

Uma cultura que aparece no trabalho

COMPROMISSO	COMO SE TRADUZ NA ROTINA
Responsabilidade	Combinar escopo, prazo e responsáveis; acompanhar entregas e comunicar impedimentos.
Autonomia com apoio	Atuar com responsabilidades claras e apoio da liderança técnica e de especialistas.
Aprender e compartilhar	Registrar experiências, acolher feedback e transformar aprendizado em práticas úteis.
Deixar capacidade	Organizar rotinas e transferir conhecimento para que as melhorias permaneçam com a equipe.

Uma estrutura por trás da sua atuação



Professora Ana Carneiro

O Consultório Empresarial apoia sua atuação com portfólio, liderança técnica e formação aplicada. No caminho Arrojado, prevê investir R\$ 36 mil: 24 mensalidades de R\$ 1.500, 320 horas-aula e dois anos de formação e residência empresarial com a professora Ana Carneiro.

[@anacarneirogestao](#)

[Conheça a professora no LinkedIn](#)

O próximo teto da sua carreira pode ser: cuidar de mais negócios, desenvolver pessoas e construir um legado de continuidade.



INVESTIMENTO NA SUA FORMAÇÃO

Investimos na pessoa que você quer se tornar.

Programa de Formação e Residência Empresarial ·
Caminho Arrojado

R\$ 36 mil

Investimento total do
Consultório na
formação.

320

Horas-aula incluídas
com a professora Ana
Carneiro.

O QUE ESTÁ INCLUÍDO	CONDIÇÃO INFORMADA
Duração da formação	Dois anos no Programa de Formação e Residência Empresarial.
Custeio pelo Consultório	24 mensalidades de R\$ 1.500, totalizando R\$ 36.000.
Carga de aulas	320 horas-aula com a professora Ana Carneiro.
Objetivo	Aperfeiçoamento para gerenciar vários negócios e preparar os próximos passos da carreira empresarial.

Formação que acompanha a ambição de crescer

Queremos investir no seu desenvolvimento para
que a construção da carteira seja acompanhada
de preparo para assumir responsabilidades
maiores na gestão de negócios.

O investimento de R\$ 36.000 corresponde ao custeio
da formação na proposta principal. No caminho
Seguro, a aplicação desse benefício será definida na
proposta individual. Calendário, grade, residência e
critérios de conclusão serão formalizados.



ALTERNATIVA DE ENTRADA · SEGURO

Ajuda de custo com curva regressiva.

Proposta de apoio mensal durante a construção da atuação comercial, acrescida das comissões aplicáveis.

PERÍODO	AJUDA DE CUSTO MENSAL
Meses 1 a 3	R\$ 5.000 por mês
Mês 4	R\$ 4.500
Mês 5	R\$ 4.000
A partir do mês 6	R\$ 3.500 por mês

O que está dentro desses valores

A curva já inclui **R\$ 1.000 mensais para transporte, alimentação pessoal e ações de relacionamento com clientes**. Esse auxílio não é somado novamente aos valores da tabela.

Comissões das vendas

As comissões se somam ao apoio mensal conforme a modalidade vendida, a atuação do profissional e as regras de apuração e pagamento formalizadas na proposta individual. A tabela aplicável será apresentada antes da contratação.

Esta alternativa não inclui os patrocinadores

Ao escolher o caminho seguro, o profissional recebe a curva de apoio acima. **O incentivo inicial de remuneração integral sobre os três contratos selecionados não integra esta alternativa.**

Para qual momento essa escolha faz sentido

Para quem prefere começar com um apoio mensal definido enquanto constrói a atuação comercial. O caminho arrojado, que priorizamos para o perfil Sênior, utiliza os contratos patrocinadores como base da transição profissional.

Condições de continuidade, metas e demais termos constarão da contratação. A aplicação do benefício de formação à alternativa segura também será especificada na proposta individual.



SUA ESCOLHA · SEGURO OU ARROJADO?

Qual caminho combina com seu momento?

Duas alternativas de entrada, com condições de remuneração próprias.

CRITÉRIO	SEGURO	ARROJADO
Base de entrada	Ajuda mensal regressiva e comissões aplicáveis.	Três contratos até R\$ 3.990 cada. Um deles pode evoluir para Cedido de R\$ 13.990 com IA (p. 4).
Patrocínio	Não inclui o incentivo integral sobre três contratos patrocinadores.	Remuneração integral inicial sobre três contratos definidos por você.
Transição profissional	Apoio mensal conforme a curva apresentada.	Migrar quando a recorrência efetivamente disponível sustentar a mudança.
Direção da proposta	Construir a atuação com apoio mensal definido.	Usar experiência e relacionamentos para ampliar o horizonte de carreira.

Nossa sugestão para o perfil Sênior

Construir a base com três clientes próximos e fazer a transição quando a receita recorrente desses contratos for suficiente para bancá-la. Cada cliente contrata um serviço útil ao seu negócio, com escopo e responsáveis definidos.

O que vamos combinar antes da contratação

A opção escolhida; a gestão da carteira dentro do Consultório e sua remuneração; as regras dos 100%; a remuneração dos demais clientes; as condições do Gerente Cedido e da troca trimestral; o início e a aplicação da formação.

O que prefere seguir: seguro ou arrojado?

Escolha: ☐ Seguro ☐ Arrojado

Próxima conversa: _____



INSTITUTO
REVITALIZAÇÃO EMPRESARIAL

NOSSA HISTÓRIA

INSTITUTO DE REVITALIZAÇÃO EMPRESARIAL

Por que revitalizar?

Nossa trajetória foi da comunicação à operação. E, da execução, à formação de pessoas. O Instituto une gestão, aprendizado e tecnologia para transformar conhecimento em capacidade prática e ajudar negócios a seguir com autonomia.

ESCUÇA

gestão

aprendizado

REVITALIZAR

cuidado

autonomia

comunidade

continuidade

O que já tem valor
merece um próximo capítulo.

PESSOAS · EMPRESAS · COMUNIDADE

PORTFÓLIO · EXPERIÊNCIA E EXPANSÃO

Do Consultório 001 à abertura do 002.

Uma base construída na prática para sustentar o próximo ciclo.

001 · A unidade modelo. Conectamos comunidade, organização comercial, ensino e tecnologia. José Pedro conduz a operação; a professora Ana Carneiro lidera o método e a formação; Daniel atua na operação de IA.

Entregas do Consultório e da sua rede

EXPERIÊNCIA	O QUE CONSTRUÍMOS
Ativa	Gestão cedida, organização das rotinas e acompanhamento de prioridades, atendimento e expansão.
LOE+ Odontologia	Base de contatos por etapas, roteiros de atendimento, prospecção, reativação e acompanhamento do funil.
Ponto do Queijo	Diagnóstico da operação, análise de preços, custos e DRE; organização das responsabilidades gerenciais.
Grupo Carvalho	Prumo aplicado a uma operação de seis restaurantes, com conciliação e organização dos números.
Powercoffee	Estratégia de comunicação e conteúdo conectados a ativações e canais comerciais.

002 · Estamos abrindo o próximo capítulo

O Consultório Empresarial 002 reúne a gestão de **Adonai e Pedro Roberto** e a liderança técnica de **Ana Fernandes**. A expansão conecta consultoria, corretagem e tecnologia para ampliar a capacidade de atender e desenvolver empresários.

Governança · Proteção do patrimônio

Contamos com **um especialista contábil e um especialista jurídico, ambos com foco em proteção patrimonial**. Esse apoio conecta gestão, organização dos ativos e responsabilidades à continuidade do negócio.

Para você, Sênior: método, pessoas de referência e repertório de execução para apoiar sua próxima etapa profissional.

PARTICIPAÇÕES · PORTFÓLIO ANONIMIZADO

Participar de negócios. Construir valor junto.

Setores, percentuais de participação e a proposta de valor de cada empresa do portfólio.

EMPRESA / SEGMENTO · PARTICIPAÇÃO · PROPOSTA DE VALOR

Proteína para pets**20%**

Proteínas para a alimentação de pets, com compra assistida e organização de pedidos recorrentes.

Bistrô wellness**100%**

Gastronomia voltada ao bem-estar, combinando refeições, conveniência e experiência de consumo.

Design de interiores e construção civil**20%**

Projetos que traduzem necessidades e estilo de vida em espaços, com direção criativa e coordenação da execução.

Suplemento à base de café**50%**

A experiência do café combinada à praticidade da suplementação, com distribuição em canais físicos e digitais.

Vivências de luxo, cristais e cerâmica**20%**

Curadoria de peças e experiências autorais que conectam matéria, criação e bem-estar.

Fábrica de software**30%**

Sistemas, integrações e automações para organizar dados e apoiar a operação das empresas.

Agência de marketing**50%**

Estratégia, conteúdo e canais de aquisição para comunicar o valor das empresas e apoiar suas vendas.

O que esse portfólio representa para sua carreira

Negócios de setores diferentes ampliam o repertório de quem aprende a diagnosticar, operar e desenvolver empresas. Essa é a direção da trajetória proposta: combinar conhecimento, capacidade de execução e construção de valor de longo prazo.

Participações informadas pela direção em 06/10/2026, apresentadas sem identificação das empresas. Os percentuais pertencem a negócios distintos e não são somáveis. Futuras participações do profissional dependem dos acordos de cada operação.

PESSOAS QUE APOIAM SUA EVOLUÇÃO

Ana Fernandes

Consultora empresarial e tutora de novos consultores ·
Mais de 20 anos de experiência



Experiência em gestão e consultoria.

Administradora, com pós-graduação em Gestão de Recursos Humanos e MBAs em Gestão de Pessoas e Gestão de Negócios.

À frente da [Talento Inteligência Empresarial](#), construiu experiência em clínicas, restaurantes, padarias, oficinas, indústria e comércio.

[Visite o site da Talento](#)

Finanças, pessoas e processos na mesma conversa

Seu repertório conecta formação de preços, fluxo de caixa, DRE, rotinas administrativas, desenvolvimento de lideranças e indicadores. O trabalho começa pela leitura do negócio e avança para prioridades e planos de ação acompanháveis.

Tutoria para ampliar sua capacidade de atuação

Como liderança técnica, Ana acompanha os novos consultores com **revisão de casos, orientação metodológica, treinamentos e transferência de conhecimento**. É um apoio para amadurecer diagnósticos, decisões e a qualidade das entregas.

Residência · Aprender com situações reais

Ao lado da **professora Ana Carneiro**, participa da formação de consultores e empresários na Residência Empresarial, conectando aprendizagem, reflexão e aplicação prática nos negócios.

Uma referência próxima para quem quer transformar experiência comercial em capacidade de gerir e desenvolver empresas.

BRIEFING • CONHEÇA O CONSULTÓRIO

Método ao lado do dono. Execução dentro da empresa.

Aquisição, atendimento e financeiro: conheça o ambiente e a forma de atuação do Consultório Empresarial.



Seção inicial da HOME atual do Consultório Empresarial • captura de 14/10/2026.

[Clique aqui para acessar o site](#)

Para nossa próxima conversa

Qual caminho você prefere: seguro ou arrojado?
Quais três empresas próximas poderiam se beneficiar desses serviços?
Qual recorrência precisaria estar disponível para sustentar sua transição?

consultorio-empresarial.adonai-alg.chatgpt.site

POP • CONVITE AOS SEIS CLIENTES

Seis clientes. Uma conversa de cada vez.

Objetivo: apresentar sua nova etapa e combinar uma visita à empresa.

1 Prepare os seis convites

Escolha 6 clientes próximos com quem há confiança. Personalize [nome] e adapte empresária/empresário à sua fala. Use a conversa individual no WhatsApp.

2 Abra a conversa

Copie a mensagem abaixo e aguarde a resposta antes de avançar.

Oi, [nome]! Estou começando uma nova etapa da minha carreira, com atuação no Consultório Empresarial e formação para me tornar empresária. Escolhi seis clientes próximos para conhecer essa novidade em primeira mão, e você é um deles.

3 Envie a imagem e convide para a visita

Depois da resposta, envie o print da página 22 ou o PNG do kit. Em seguida, mande:

Quero te mostrar o que estamos construindo e te convidar para esse desafio comigo. Posso marcar uma visita à sua empresa para apresentar a proposta, entender seu momento e conversarmos sobre como podemos crescer juntos?

4 Combine dia, horário e local

Se houver abertura, ofereça dois horários e confirme o endereço.

Você prefere [dia/horário 1] ou [dia/horário 2]? Me confirma o endereço da empresa?

5 Na visita, conecte a jornada à empresa

Use esta abertura, escute a prioridade do cliente e apresente o serviço que fizer sentido.

Minha formação acontece trabalhando com negócios reais. Quero entender se nossos serviços fazem sentido para sua empresa e se você gostaria de fazer parte dessa jornada comigo.

6 Acompanhe o próximo passo

Registre contato, resposta, visita e próxima ação. Sugestão: sem resposta, retome uma vez após 2 a 3 dias úteis. Se não houver interesse, agradeça e pause.

Oi, [nome]! Conseguiu ver meu convite? Se fizer sentido, combinamos a visita no melhor momento para você.

São 6 convites pessoais. Dessas conversas podem surgir os 3 contratos patrocinadores, conforme a proposta.



CONSULTÓRIO
EMPRESARIAL

UM CONVITE PESSOAL

Uma nova etapa. Um convite para você.

Estou iniciando minha atuação no **Consultório Empresarial** e uma jornada de formação empresarial. Quero conectar sua empresa a soluções de gestão, marketing e organização financeira.

6

Escolhi **seis clientes próximos** para conhecerem essa novidade em primeira mão.

Você é um deles.

Posso marcar uma visita à sua empresa?

Quero te apresentar a proposta e conversar sobre como podemos crescer juntos.



CONSULTÓRIO
EMPRESARIAL

Queremos revolucionar o
empreendedorismo no Brasil e levar essa
transformação para o mundo.