

A COMUNICAÇÃO QUE TRANSFORMA

Não é sobre **falar bonito**. É sobre falar de **maneira influente e impactante**. É ter a habilidade de dominar ambientes, resolver conflitos e **conduzir conversas com segurança, clareza, confiança e resultado**.





Guilherme Mizziara

Uma das **maiores autoridades do Brasil em comunicação empresarial e negociação**. Doutorando em **Educação e Mestre em Gestão**. Ministra treinamentos nas maiores empresas do Brasil e é professor nos MBAs das principais escolas de negócios do país. **Especialista em comunicação estratégica, oratória, gestão de conflitos e negociação**. Há mais de 18 anos treina líderes, executivos, professores e profissionais que **buscam expressar melhor suas ideias e encantar pessoas**.

Áreas de atuação:

- Comunicação Empresarial
- Técnicas de Apresentação
- Negociação para Gestores
- Oratória Profissional

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES PARA ATENDER VOCÊ

Três caminhos, um objetivo: **tornar sua comunicação um diferencial.**



Programa de Treinamento

Presencial ou online,
com foco em **resultados
práticos e estratégicos.**
Adaptado ao perfil da sua
equipe e aos desafios
do seu mercado.



Palestra Customizada

Conteúdo direto,
envolvente e alinhado
com **os objetivos do seu
evento.** Para impactar
e transformar a forma
como sua equipe se
comunica.



Mentoria Executiva

Acompanhamento
individual com **foco
em performance,
organização de ideias,
postura e influência.**
Para quem precisa
comunicar com precisão
para públicos diversos,
todos os dias.

PROGRAMA DE TREINAMENTO:

Mais do que ensinar a falar. A ideia é aprender a conduzir e influenciar. Treinamentos feitos sob medida, para equipes que precisam **ter método, presença, organização e direção**. Online ou presencial, com foco total na realidade da sua empresa.

Abordagens personalizadas para:

- Comunicação estratégica
- Técnicas de apresentação
- Negociação corporativa
- Gestão de conflitos
- Formação de docentes

NEGOCIAÇÃO
E O PODER DA
COMUNICAÇÃO NA
ERA DOS CONFLITOS

Guilherme Miziara

FDC
ser relevante.



PRINCIPAIS TREINAMENTOS

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E APRESENTAÇÕES EFICAZES

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E APRESENTAÇÕES EFICAZES

Tem o objetivo de entregar ao participante as **principais ferramentas de comunicação** para estruturar uma fala com clareza, lógica e influência.

Durante o treinamento, o participante aprende a:

- Desenvolver discursos com começo, meio e fim de forma clara
- Conduzir apresentações com segurança e objetividade
- Construir argumentos com intenção e estratégia
- Adequar a linguagem ao perfil do ouvinte
- Transmitir confiança mesmo sob pressão

Esse treinamento é voltado para quem **precisa se expressar bem em reuniões, apresentações internas, exposições públicas e até mesmo em palestras.**

EMOÇÃO

ETIQUETA



TEMAS ABORDADOS NESTE TREINAMENTO:

- Barreiras à comunicação (conteúdo versus forma)
- Estrutura de apresentação: como organizar ideias para serem compreendidas
- Postura e linguagem corporal em apresentações
- Engajamento e entendimento do público
- Argumentação com foco no perfil do interlocutor
- Voz, ritmo e vícios de linguagem
- Influência da emoção sobre decisões racionais
- Técnicas para promover conexão com o público e autoridade

Metodologia: Exposição dialogada, com exercícios práticos, simulações e vivências. Utilização de **recursos audiovisuais e feedback direcionado para o desenvolvimento individual**. Atividades focadas em autoconhecimento e aplicação imediata dos conteúdos.

Duração: de 4h a 16h



Treinamento adaptável ao perfil da empresa e do público.



NEGOCIAÇÃO E GERENCIAMENTO DE CONFLITOS

NEGOCIAÇÃO E GERENCIAMENTO DE CONFLITOS

O Objetivo deste treinamento é desenvolver as **habilidades essenciais para conduzir negociações com clareza, preparo e equilíbrio emocional.**

O participante aprende a reconhecer padrões de conflito, identificar **oportunidades ocultas e transformar situações críticas em acordos viáveis e mutuamente vantajosos.**

O foco é tornar a negociação um processo estratégico, bem estruturado e aplicável a qualquer cenário: **interno ou externo, com clientes, fornecedores ou equipes.**



TEMAS ABORDADOS NESTE TREINAMENTO:

- A importância de negociar bem em ambientes de pressão
- Negociação baseada em princípios (método Harvard)
- Estilos de negociadores e como lidar com cada perfil
- Fontes de conflito e ruídos que atrapalham acordos
- A postura e as responsabilidades do bom negociador
- As etapas do processo negocial: da preparação ao fechamento
- Argumentação estratégica: como defender ideias contornando objeções
- Táticas, concessões e técnicas de consenso
- Comunicação interpessoal em contextos de tensão
- Inteligência emocional: emoção versus razão nas decisões

Metodologia: Baseada no modelo de **negociação da Escola de Direito de Harvard**. Formato expositivo e dialogado, com aplicação prática por meio de **simulações, exercícios e estudos de caso**.

Decodificação

自由

Sicredi



Duração: de 4h a 16h
Personalizável de acordo com o público e os desafios da organização.

PRINCIPAIS PALESTRAS



PALESTRA:

Formato presencial ou online, com conteúdo sob medida para o seu evento.

As palestras da **Miziara Comunicação** unem técnica, clareza e leveza para provocar reflexão, despertar mudança de comportamento e inspirar ação imediata.

São **8 temas diferentes de palestra** e cada apresentação é preparada de acordo com o público, os objetivos e o contexto da empresa. Nada repetido e nada engessado. O conteúdo é preparado com **exemplos associados ao evento**. Tudo pensado para gerar **impacto e garantir transformações reais**.

Ideal para **eventos corporativos, congressos, convenções e encontros com foco em liderança, gestão, influência e comunicação de alto nível**.

COMUNICAÇÃO QUE **GERA IMPACTO**

COMUNICAÇÃO QUE GERA IMPACTO

Transformando ideias em apresentações que convencem

Essa é a palestra mais contratada da Miziara Comunicação. Voltada para profissionais que lideram reuniões, apresentam projetos que precisam organizar suas falas com clareza, propósito e segurança. O conteúdo mostra, na prática, como transformar uma boa ideia em uma mensagem bem estruturada, que engaja, sustenta atenção e gera confiança em quem ouve.

O que o público aprende:

- Como eliminar os vícios que prejudicam a clareza
- Técnicas para organizar uma fala com lógica e fluidez
- Estratégias para ajustar a linguagem sem perder autoridade
- Dicas de oratória aplicáveis a qualquer contexto profissional
- Como sustentar ritmo, presença e conexão com naturalidade

Uma palestra para quem **precisa falar com mais intenção, ser compreendido com mais facilidade** e se posicionar com mais força nas interações profissionais.



NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

Resultados com respeito, estratégia e escuta ativa.

Negociar bem **não é vencer**. É conduzir conversas difíceis com **clareza, estratégia e equilíbrio emocional** mesmo quando os ânimos estão altos e os interesses são opostos. Essa palestra apresenta **técnicas práticas de negociação baseadas em princípios (modelo Harvard)**, combinadas com estratégias de comunicação e inteligência relacional para evitar atritos e construir acordos sustentáveis.

O que o público aprende:

- Quais comportamentos disparam conflitos e como evitá-los
- Como escutar sem interromper e responder com intenção
- Técnicas de condução para reuniões tensas ou com opiniões divergentes
- Como lidar com perfis difíceis e manter o foco no objetivo
- Estratégias de negociação para situações críticas ou recorrentes

Ideal para **líderes, gestores, equipes comerciais, atendimento, jurídico ou qualquer profissional que lide com pressão, metas ou necessidade constante de alinhar interesses**. Mais do que evitar desgaste: é saber comunicar para resolver.



MENTORIA INDIVIDUAL



MENTORIA INDIVIDUAL

Alta performance em comunicação, com direcionamento 100% personalizado. A mentoria com o Prof. Miziara é um processo **individual, presencial ou online, feito sob medida** para profissionais que precisam se comunicar com mais segurança, clareza e influência – em qualquer contexto.

Público-alvo:

Executivos, líderes, palestrantes, professores, políticos, advogados, apresentadores e comunicadores públicos.

Trabalharemos juntos:

- Estruturação de discursos e apresentações estratégicas
- Preparação para falas em eventos, reuniões ou entrevistas
- Postura, ritmo, linguagem corporal e domínio de cena
- Técnicas para improviso com clareza e naturalidade
- Fortalecimento da autoridade por meio da comunicação

Mais do que treinar a fala, é **ajustar a presença, a intenção e a forma.** É performance com propósito.



PERFIL PROFISSIONAL GUILHERME MIZIARA

Especialista em transformar comunicação em resultado.

Guilherme Miziara é formado em Jornalismo, com MBA em Estratégia, pós-graduação em Comunicação Empresarial, Mestrado em Sistemas de Gestão pela UFF e é doutorando em Educação.

É professor titular nos MBAs das quatro maiores escolas de negócios do Brasil:

COPPEAD/UFRJ – Habilidades de Comunicação

Fundação Dom Cabral – Técnicas de Apresentação e Negociação para Gestores

FGV – Técnicas de Negociação e Storytelling

IBMEC – Comunicação Empresarial, Oratória, Sustentação Oral

Além da atuação acadêmica, **ministra palestras, cursos e treinamentos in company por todo o país**, atendendo grandes empresas, escritórios de advocacia e organizações públicas e privadas.

Treina **executivos, presidentes, juristas, atletas, professores, políticos e palestrantes preparando cada um para se comunicar com clareza, autoridade e influência** nos momentos que mais exigem performance.

CLIENTES ATENDIDOS

Empresas e instituições que confiam na Miziara Comunicação

ambev

artplan

Azul

BANCO DO BRASIL

BAYER

BNDES

bradesco

BRAN OFFSHORE

btgpactua

even

gsk
GlaxoSmithKline



GOL
Linhas aéreas inteligentes

LATAM

LOJAS AMERICANAS

OABRJ

PEPSICO

BR
PETROBRAS

Receita Federal

SESCOOP/RJ
Serviço Nacional de Aprendizagem do
Cooperativismo no Estado do Rio de Janeiro

SICOOB

Sicredi

SulAmérica

SUPERGASBRAS

thyssenkrupp

Inclui atendimentos para:

Multinacionais – Escritórios de referência – Órgãos públicos e instituições financeiras
- Setores jurídico, médico, educacional, industrial e corporativo em geral

O que elas têm em comum?

Entenderam que a comunicação certa
evita retrabalho e maximiza resultados.

Fortalecendo Relacionamentos

Guilherme Miziara



LEVE ESTA EXPERIÊNCIA PARA SUA EMPRESA E PARA SUA VIDA PROFISSIONAL.

Fale com a equipe da **Miziara Comunicação** e solicite uma proposta sob medida para o seu contexto.

📞 Telefones para contato:

(18) 98139-9012 — Keila
(21) 98100-7843 — Guilherme

✉ E-mails:

contato@mizaracomunica.com.br
guilherme@mizaracomunica.com.br

🌐 Site:

www.mizaracomunica.com.br

📷 Instagram:

[@professormiziara](https://www.instagram.com/professormiziara)