

LIDERANÇA QUE COMUNICA

Assertividade como estratégia de gestão

Como tu te comunicas com o mundo?

Tudo comunica.

- A comunicação é a ponte entre liderança e resultado.

Comunicação é ferramenta de conexão.

PAOLA FERNANDES

JORNALISTA, COMUNICADORA E
ESPECIALISTA EM
POSICIONAMENTO DE MARCA.

AJUDO PESSOAS A ASSUMIREM O
PROTAGONISMO DE SUAS VIDAS E CARREIRAS
ATRAVÉS DA COMUNICAÇÃO ASSERTIVA.



- Se tu não define como quer ser visto, os outros definem por ti.
-

- O que é posicionamento: como você se apresenta, se comporta, e o que transmite (online e offline).

- Exemplos:

Uma marca que se posiciona como inovadora (ex: Nubank, Netflix)

- Uma pessoa que se posiciona como referência em determinada área (William Bonner)

Por que a comunicação importa?

- Toda negociação começa em uma conversa.
- Quem não se comunica bem, perde espaço.
- Comunicação é gestão: com equipe, clientes e mercado.

- Networking não é sobre o que tu podes ganhar, mas sobre o que tu podes construir junto.

- **Diferença entre contatos e conexões:**

- Contato = número na agenda.
- Conexão = relação de troca.

- Contato é cartão. Conexão é confiança.
 - Autoridade se fortalece em relações de longo prazo.
 - Parcerias estratégicas = crescimento sustentável.
-

- Se tu não defines como quer ser visto, o mercado define por ti.
-

- Posicionamento = como tu és percebido.
- Diferenciais claros → autoridade.
- Exemplo: escritórios especializados em nichos (startups, agronegócio).

- Se o cliente não te encontra na internet,
encontra o teu concorrente.

- Redes = cartão de visita digital

- Checklist

✓	Foto	rápido:
✓	Bio clara	profissional
✓	Conteúdo	e estratégica
✓	Interações consistentes	de valor

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA

- Não é sobre falar mais alto. É sobre ser ouvido, compreendido e respeitado.

Clareza + respeito + objetividade.

● Aplicações práticas:

- Feedbacks sem desmotivar
 - Negociação firme e respeitosa
 - Reuniões produtivas
-

MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

Medo de errar = medo de ser julgado

Oratória não é dom, é prática.

TRÊS REGRAS DA ORATÓRIA:

- Falar em pé pra ser visto;
- Falar alto pra ser ouvido;
- Falar pouco pra ser aplaudido.



ELEMENTOS DA ORATÓRIA

- Postura e gestual;
- Entonação e ritmo;
- Clareza e objetividade;
- Contato visual.

FALA CONECTADA É FALA COMPREENDIDA.

RESPIRAÇÃO E CALMA

- Técnica da mão no peito e barriga;
- Ensaiar no espelho e gravar;
- Dominar o conteúdo, não decorar

RESPIRA! TU NÃO PRECISA ESTAR PRONTA (O).
TU PRECISA ESTAR PRESENTE.



COMUNICAÇÃO ASSERTIVA

- Expressar-se com clareza, empatia e firmeza;
- Falar com intencionalidade e verdade

AUTENTICIDADE É COMUNICAR A TUA VERDADE.



MARCA PESSOAL É COERÊNCIA

- O que tu fala;
- Como tu te apresenta;
- O que tu entrega.

Autoridade é valor percebido.

TRÍADE DO POSICIONAMENTO

Propósito + diferencial + promessa.

O que te move + o que te torna único + o que tu entrega de valor.





CRIATIVIDADE NA APRESENTAÇÃO

- Use storytelling;
- Conecte pela emoção;
- Fale com assertividade.

Clareza gera resultado.

Narrativas geram conexão.

COMUNICAÇÃO: ASSERTIVA X AGRESSIVA X PASSIVA

- Assertiva: clara, respeitosa, humana;
- Agressiva: autoritária, impositiva;
- Passiva: insegura, omissa.

A LINGUAGEM É O TOM DA TUA MARCA PESSOAL.

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E PRESENÇA

A forma como tu fala é tão importante quanto o conteúdo.

Pontos trabalhados:

- Tom de voz (clareza, intenção e ritmo)
- Dicção (fazer-se entender sem esforço)
- Linguagem corporal e olhar direto
- Respiração e controle do nervosismo

- Elementos-chave:

- Comunicação assertiva: clareza, objetividade, autenticidade.
- Persuasão: usar emoção + lógica.
- Posicionamento de marca: falar como quem ocupa um espaço único.

- INFLUÊNCIA NÃO É SOBRE
SEGUIDORES, É SOBRE
IMPACTO.
-

COMO GERAR INFLUÊNCIA: PRESENÇA, CREDIBILIDADE E CONSISTÊNCIA

- Presença

Estar presente não é só ocupar um espaço, é marcar presença de forma assertiva.

Nas interações presenciais → olhar nos olhos, postura aberta, escuta ativa.

- Presença não é estar em todos os lugares, mas ser lembrado nos lugares certos.
-

Credibilidade

- Influência sem credibilidade é só barulho. A credibilidade nasce de coerência entre o que tu fala e o que tu faz.
 - **Como construir:**
 - Entregando o que promete
 - Compartilhando conhecimento com humildade
 - Reconhecendo quando não sabe e buscando aprender
-

Consistência

- Influência não se constrói da noite para o dia, mas pela repetição de ações alinhadas.
- **Como aplicar:**
- Produzir conteúdo regularmente nas redes
- Manter padrões de comportamento (respeito, ética, pontualidade)
- Cultivar relacionamentos a longo prazo.

Consistência é o que
transforma esforço em
influência.

● COLABORAÇÃO COMO DIFERENCIAL: TRABALHAR EM EQUIPE E CRIAR PROJETOS CONJUNTOS

No mercado de trabalho atual, ninguém cresce sozinho. Quem sabe se comunicar e colaborar em equipe gera resultados muito maiores.

Criar Projetos Conjuntos

- A colaboração vai além do trabalho em equipe: é transformar conexões em iniciativas concretas.
- Como aplicar:
 - Fazer parcerias em eventos, feiras e grupos de estudo;
 - Co-criar ideias de negócios ou startups;
 - Usar o networking para iniciar projetos reais.

- - Presença → ser visto e lembrado.
 - Credibilidade → cumprir o que promete.
 - Consistência → repetir boas práticas.
 - Colaboração → multiplicar resultados.
-

● RECAPITULANDO:

Posicionamento → Como tu é visto

Networking → Relações de troca

Redes sociais → Tua vitrine

Comunicação assertiva → Clareza e objetividade

- No mercado, não vence quem sabe mais, mas quem comunica melhor o que sabe.
-



Instagram



@paoladomfernandes