

PSA

Quatro pilares que se conectam para transformar profissionais de alta capacidade em referências.

01 Arquitetura do Mercado de Palestras | 3 horas

Não basta palestrar bem, é preciso entender como o mercado funciona por dentro: quem decide, como a contratação acontece e onde estão as oportunidades reais.

- Entendimento do **ponto de inflexão** do mercado de palestras e relação com infoprodutos e eventos digitais.
- Análise de onde a palestra se posiciona no **funil de vendas** (atração, aprofundamento ou conversão).
- Reflexão sobre **posicionamento estratégico** e quebra de crenças limitantes (“vacas sagradas”).
- Conceito de **profundidade palatável**: como transformar conhecimento complexo em comunicação clara e impactante.
- Noções de **thought leadership** e como construir autoridade real.

Ecosistema do mercado | Papel de Bureaus | Curadoria | Cadeia comercial | Demanda ativa vs. construída

De quem quer vender palestra, para quem entende a lógica do mercado e sabe onde atuar.

02 Estrutura de Palestra | 4 horas

Uma palestra estruturada não se decora, se compreende. A estrutura é o esqueleto que sustenta tudo, e ela precisa caber na palma da mão.

- Método Caórdico: do brainstorm livre à organização hierárquica das ideias em uma estrutura comunicável.
- Construção do esqueleto completo: mensagem central, introdução de impacto, desenvolvimento por tópicos e conclusão com chamada para ação.
- Técnica da "palestra na palma da mão": método visual que elimina a memorização e garante naturalidade no palco.
- Diferença entre multiplicar conteúdo alheio e desenvolver uma perspectiva autoral única.
- Como adaptar o mesmo esqueleto para públicos diferentes sem perder a consistência da mensagem.
- Formato hands-on: aplicação imediata de cada conceito na própria palestra do participante.

Autoria | Mensagem central | Caos e ordem | Estrutura visual | Palestra como produto intelectual

De alguém que fala bem, para alguém que tem uma palestra estruturada, relevante e comercializável.

03 Branding e Posicionamento | 4 horas

Além do conteúdo, o mercado compra percepção de valor, clareza de proposta e confiança. Esse pilar constrói sua marca com intenção comercial.

- Construção de **marca pessoal autêntica** para palestrantes.
- As três óticas do posicionamento: como você se vê, como os outros te veem e como deseja ser visto.
- Os **pilares do posicionamento**: clareza, direção e propósito.
- A importância da **autenticidade e singularidade** para se destacar em mercados competitivos.
- Estratégias práticas para fortalecer **autoridade, relevância e influência**.
- Como traduzir sua essência em **presença digital, comunicação e reputação sólida**.

Nicho e autoridade | Clareza de mensagem | Diferenciação de mercado | Marca pessoal | Proposta de valor

De profissional "bom, mas genérico", para uma marca com identidade, valor percebido e espaço claro no mercado.

04 Máquina de Vendas | 4 horas

Palestra não pode depender de sorte, indicação ou momento. Esse pilar constrói o sistema comercial que transforma autoridade em receita previsível.

- Por que o **outbound tradicional** falha no mercado de palestras.
- Estratégias de **Inbound Marketing** para atrair leads de forma orgânica.
- Aplicação de **vendas consultivas** (SPIN Selling, diagnóstico e match com a demanda do cliente).
- Modelo PSA de curadoria: atenção → diagnóstico → match → onboarding → encantamento → relacionamento.
- Como transformar palestra em **produto escalável**, com diversificação de formatos e fontes de receita.
- Cultura de **Customer Success** aplicada à carreira de palestrante: experiência completa e mensuração de resultados.

Geração de demanda | Canais de aquisição | Pipeline comercial | Conversão e follow-up | Processos de venda

De alguém que espera ser chamado, para alguém que constrói sua própria demanda e gera vendas com consistência.