



VOCÊ PRECISA APRENDER A COMUNICAR VALOR ANTES DE VENDER

Pare de perder cliente, preço e espaço para quem sabe menos e **explica melhor**

Um método em 4 Chaves, treinado na prática, para **médicos, advogados, dentistas e empresários** que são bons e precisam ser percebidos assim

QUERO GARANTIR MINHA VAGA →

CONHECER O MÉTODO

26 ANOS DE TV, RÁDIO, PALCO E EMPRESA - TV GLOBO, BAND, CBN

DATA

05 de dezembro de 2026

HORÁRIO

Das 8h às 18h

LOCAL

Cascavel/PR

Competência abre portas.
Comunicação fecha negócios.

O PONTO CEGO

Você sabe o que **quer dizer**

Você estudou. Trabalhou. Construiu experiência.

O problema é que nem sempre consegue comunicar da maneira como gostaria. Existem momentos em que tudo o que você sabe simplesmente não aparece.

01

A reunião em que você tinha uma excelente leitura da situação, e outra pessoa falou primeiro.

02

A negociação em que você sabia o valor do que estava oferecendo, mas não conseguiu sustentá-lo.

03

O cliente que escolheu um concorrente mais caro e menos preparado, porque o concorrente conseguiu explicar melhor o próprio valor.

04

A conversa com alguém da sua equipe que você continua adiando.

05

A apresentação em que você dominava o assunto, mas falou como quem estava pedindo licença.

E cada profissão tem a sua versão dessa cena.

NO CONSULTÓRIO:

o paciente ouviu o diagnóstico, agradeceu e saiu dali marcando uma segunda opinião com alguém que explicou em palavras que ele entendia.

NA CADEIRA DO DENTISTA:

o plano de tratamento que você montou com cuidado só foi ouvido na hora do valor, e a primeira resposta foi um pedido de desconto.

NO ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA:

o honorário que você sabia que era justo e que você mesmo baixou na reunião, antes que o cliente pedisse.

NA EMPRESA:

você apresentou a ideia com convicção, a equipe concordou com a cabeça e, na semana seguinte, nada tinha saído do lugar.

“Eu deveria ter falado aquilo.”

Existem oportunidades que não são perdidas por falta de conhecimento. São perdidas porque, no momento decisivo, a pessoa não consegue demonstrar tudo o que sabe, pensa e é capaz de entregar.

**Você precisa aprender a
comunicar valor antes de vender.**

A BOA NOTÍCIA

Comunicação não é dom. É habilidade

E habilidade se desenvolve.

Durante muito tempo acreditou-se que comunicação era um dom: ou você nasceu sabendo falar, ou não nasceu. Não funciona assim. Quem comunica bem desenvolveu repertório.

- ✓ Organizar o pensamento antes de falar.
- ✓ Saber o que fazer com o corpo e a voz sob pressão.
- ✓ Discordar sem brigar.
- ✓ Dizer não sem se justificar por dez minutos.
- ✓ Defender um preço sem parecer defensivo.
- ✓ Entrar numa conversa sabendo aonde quer chegar.

**Tudo isso pode ser aprendido,
praticado e desenvolvido.**



Foi por isso que nasceu **A Chave da Comunicação**:
uma imersão de um dia para treinar a consulta,
a audiência e a reunião em que o seu valor
precisa aparecer, sem virar outra pessoa.

QUERO MINHA VAGA →

VER O MÉTODO DAS 4 CHAVES

O MÉTODO

As **4 Chaves** que fazem o que você sabe aparecer na hora certa

Comunicação envolve diferentes competências.
Quando você consegue identificá-las separadamente,
consegue treiná-las de maneira muito mais intencional.



CHAVE 01

Clareza

Organizar o pensamento antes de abrir a boca.

ORGANIZAR

ESTRUTURA

POR ONDE COMEÇAR

OBJETIVO

SÍNTESE

Muitas vezes, o que parece insegurança é
desorganização. A pessoa sabe o assunto, tem
experiência, mas não sabe por onde começar.



CHAVE 02

Presença

O que você comunica antes da primeira palavra.

POSTURA

OLHAR

RESPIRAÇÃO

RITMO

PAUSA

VOLUME

Antes de você terminar a primeira frase, as pessoas já
formaram uma percepção sobre a segurança que
você transmite. Presença é treinável.



CHAVE 03

Posicionamento

Sustentar o que você pensa sem endurecer e sem
recuar.

DISCORDAR

DIZER NÃO

DEFENDER PREÇO

LIMITES

FEEDBACK

Posicionamento não é falar mais alto. É ter clareza e
segurança para sustentar aquilo que precisa ser dito.



CHAVE 04

Conexão

Construir confiança e abrir oportunidades por meio de
relações verdadeiras.

SE APRESENTAR

BOAS PERGUNTAS

ESCUTAR

SER LEMBRADO



MÃO NA MASSA

Você não vai apenas aprender. Você vai praticar

Você passa o dia treinando a sua conversa real, em dupla e em grupo pequeno, e volta para casa com o roteiro dela escrito.

Três dos roteiros que você leva, pelo nome: *Valor antes do preço*, *O não sem justificativa* e *A reunião que termina em tarefa*. O que tem dentro de cada um, você descobre no dia.

PARA QUEM É

Para quem já é bom no que faz e precisa ser percebido assim

Criada para a consulta, a audiência, a reunião e a negociação: os lugares onde o seu valor precisa aparecer

Médicos: você explica o diagnóstico com precisão e quer que o paciente saia do consultório seguro para seguir o tratamento com você.

Dentistas: você monta o plano de tratamento com cuidado e quer apresentar o valor dele antes que a conversa vire negociação de desconto.

Advogados: você conhece a causa a fundo e quer sustentar o honorário com a mesma firmeza com que defende o cliente.

Empresários, gestores e líderes: você tem a visão e quer que a equipe, o sócio e o cliente comprem a ideia sem precisar de cinco reuniões para isso.

Outros profissionais liberais: se o seu trabalho é bom e a sua renda depende de uma conversa (consulta, proposta, reunião), o método foi feito para esse momento.



O que você leva

O evento é num sábado. Na segunda-feira, você já entra na primeira reunião com isto:

- ✓ O roteiro para apresentar o plano de tratamento antes de falar o valor.
- ✓ Como sustentar o honorário quando o cliente pergunta se dá para melhorar.
- ✓ Como fechar a reunião com a equipe saindo com tarefa e prazo na mão.
- ✓ Uma estrutura para organizar a resposta no intervalo entre a pergunta difícil e a sua primeira palavra.
- ✓ A forma de discordar do sócio ou do cliente sem que a conversa vire confronto.
- ✓ O que fazer com a voz, o olhar e as mãos quando a negociação esquenta.

- ✓ Sua apresentação pessoal reescrita para o primeiro contato, o evento de networking e a indicação.
- ✓ Frases prontas para recusar um pedido fora do combinado sem pedir desculpas.

QUERO GARANTIR MINHA VAGA →

CONHEÇA A SUA MENTORA

26 anos de TV, rádio, palco e empresa a serviço da sua próxima conversa



SIRLEI BENETTI

Jornalista, palestrante, escritora, empresária e mentora de comunicação.

Há 26 anos, atuo na comunicação vivendo a prática do rádio, da televisão, do jornalismo, das entrevistas, dos palcos e do ambiente corporativo.

Já trabalhei em veículos como TV Globo, Band, BandNews, Terra Viva, AgroMais, TV Tarobá e Rádio CBN.

Ao longo da minha carreira, já impactei mais de 200 empresas e realizei mais de 600 palestras e treinamentos em todo o Brasil e no exterior.

E ajudei mais de 2.000 alunos, entre profissionais, líderes e empresários, a se comunicarem com mais clareza e segurança.

Em A Chave da Comunicação, vou compartilhar tudo o que aprendi em 26 anos de prática e, mais do que isso, vou te ajudar a colocar esse conhecimento em ação.



+26

ANOS DE TV, RÁDIO,
PALCO E EMPRESA



+600

PALESTRAS



+200

EMPRESAS IMPACTADAS
BRASIL E EXTERIOR



+2000

ALUNOS



2

LIVROS PUBLICADOS

- Experiência prática no rádio, na TV, nos palcos e no ambiente corporativo
- Atuação em veículos como TV Globo, Band, BandNews, Terra Viva, AgroMais, TV Tarobá e Rádio CBN
- Metodologia construída para a conversa em que o seu preço é testado
- Foco em aplicação real, com ferramentas que você pode usar já no seu próximo dia de trabalho

Resultados de quem já desenvolveu sua comunicação com Sirlei

“

Foi um verdadeiro divisor de águas na minha trajetória profissional.

Antes do processo, eu tendia a guardar minhas ideias em reuniões por receio do julgamento. Agora tenho clareza, segurança e autoridade que preciso para transformar essa postura.

Minha comunicação em reunião tornou-se mais estruturada e direta ao ponto. Consigo sintetizar o raciocínio sem rodeios, o que faz com que as pessoas prestem mais atenção e respeitem o meu tempo de fala.

A condução, a liderança e a firmeza da mentora Sirlei Benetti são impressionantes e são um diferencial importante.

Ela transforma a teoria em prática de forma direta e aplicável, entregando resultados reais na presença e na comunicação de quem participa.

Todo o conteúdo apresentado foi extremamente proveitoso, pertinente e agregou valor do início ao fim.



Sueli Betine
EMPREENDEDORA E PEDAGOGA

“

Excelente conteúdo e didática. Tenho a convicção e gratidão que consegui absorver e praticar com muito mais desenvoltura, rotinas na comunicação diária e que ainda preciso melhorar muito, mas que realmente **a cada dia minha comunicação está tendo um propósito claro e assertivo.**



João José Carvalho
EXECUTIVO DE VENDAS

“

Sirlei, eu tenho um carinho e uma admiração enormes por você e sou muito grata por tudo que venho aprendendo nesse processo...

Eu sempre amei comunicação e sempre tive esse desejo de palestrar, mas você me fez virar muitas chaves. Mais do que aprender a me comunicar melhor, você me fez entender que, antes de construir a palestrante, eu precisava olhar para mim!!

E foi através da comunicação que consegui resolver muitas coisas dentro de mim, entender melhor quem eu sou e **confiar mais na minha própria voz.**

Hoje eu entendo que comunicar não é falar bonito... É ser verdadeira, gerar conexão e fazer aquilo que eu acredito chegar do outro lado!! E você tem uma participação muito especial nisso ❤️



Anna Karoliny Tluszcz
DENTISTA E EMPRESÁRIA

“

Antes de te conhecer, não tinha coragem de gravar nenhum story e **hoje gravo receitas em programa de TV, gravo story e me posiciono melhor em reuniões e conversas.**

Foi uma explosão na mente em vários sentidos. Aprender comunicação vai muito além de falar em público ou se comunicar no trabalho. É algo que cada detalhe importa e tem que ser intencional a todos momentos.



Vanessa Gubiani
EMPRESÁRIA

“

O método da Sirlei entregar conteúdo é claro e objetivo e a condução é feita de um jeito simples e fácil de entender.

O principal resultado pra mim foi iniciar com as postagens nas redes sociais, porque nunca tive coragem de fazer, pois achava que não era capaz.

Me fez entender que tenho um propósito e que devo prosseguir.



Patricia Simon
PRODUTORA RURAL

“

Sirlei, caminhar ao seu lado foi um divisor de águas na minha carreira. Com você, aprendi a valorizar minha história, reconhecer a força da minha trajetória e transformá-la em uma comunicação capaz de gerar conexão e impacto.

Hoje me sinto mais segura e preparada para ocupar o palco e transmitir meu propósito com autenticidade. Muito obrigada por todo o direcionamento, incentivo e aprendizado!



Fabi Lazari
CONSULTORA DE IMAGEM E PALESTRANTE

“

Sou muito grata por todo o aprendizado, pela troca e pela condução das aulas. **Foi um curso que realmente fez diferença para mim**, tanto no lado profissional quanto pessoal. ❤️



Clades Gomes
PEDAGOGA E TÉCNICA DE
SEGURANÇA NO TRABALHO



AMBIENTE

Um grupo seleto. Com propósito

Não queremos uma multidão. Queremos pessoas dispostas a aprender, praticar, compartilhar experiências e construir conexões. Por isso: vagas limitadas.

Você estará ao lado de empresários, líderes, profissionais liberais e gestores que também estão buscando crescer e conquistar novos resultados.

+ INTERAÇÃO

+ PRÁTICA

+ PROXIMIDADE

+ TROCA

PROGRAMAÇÃO

Seu dia, do credenciamento ao Jantar de Conexões

Sábado, 05 de dezembro de 2026 - Cascavel/PR

08h00

Credenciamento.

Um primeiro momento de recepção e conexão entre os participantes.

08h30

Início da imersão.

Um dia inteiro de conteúdo, método, atividades práticas e aplicação.

12h30

Almoço.

Intervalo para o almoço.

18h00

Encerramento da imersão.

Fim das atividades do dia.

19h30

Jantar de Conexões.

Experiência exclusiva assinada pelo chef André Guimarães.

SOMENTE VIP

ANTES DO PREÇO

Quanto você ganharia no ano se o seu valor **aparecesse na conversa?**

Faça essa conta com calma e com os seus números, porque ela muda de uma profissão para outra.

SE VOCÊ É MÉDICO:

pense nos pacientes que saíram do consultório este mês sem seguir o tratamento com você. Quantos ficariam se entendessem o diagnóstico na primeira explicação? Multiplique pelo valor de um acompanhamento.

SE VOCÊ É DENTISTA:

pegue os planos de tratamento que você apresentou no último mês e que não fecharam. Some o valor de cada um: é isso que volta para a sua agenda quando o paciente entende o valor antes de pedir desconto.

SE VOCÊ É ADVOGADO:

lembre do desconto que você deu no último honorário, sem que o cliente pedisse. Multiplique pelos contratos que você fecha num mês.

SE VOCÊ VENDE SERVIÇO OU CONSULTORIA:

pense no seu ticket médio e em quantos contratos por mês vão para o concorrente que explicou melhor. Multiplique um pelo outro.

SE VOCÊ É EMPRESÁRIO OU LÍDER:

escolha a ideia que a equipe aprovou e não executou. Quanto ela renderia por mês se tivesse saído do papel na semana em que você apresentou?

Agora some o que é seu e multiplique pelos 12 meses do ano. Esse número, que só você conhece, é o tamanho do que muda quando o seu valor aparece antes do preço.

Guarde esse número. É com ele que você olha os dois ingressos abaixo.

INVESTIMENTO

Escolha como você quer viver **A Chave da Comunicação**

A Imersão sobe de valor a cada lote. O VIP não muda: R\$ 1.697 do primeiro ao último dia de vendas.

Ingresso Imersão

A experiência completa do evento presencial.

LOTE DE LANÇAMENTO

R\$ **597**

ou 12x de R\$ 61,38 no cartão

Este é o menor valor que a Imersão vai ter. No próximo lote, o ingresso sobe.

- ✓ Participação em toda a imersão presencial
- ✓ Um dia inteiro com Sirlei Benetti
- ✓ Método das 4 Chaves
- ✓ Muitas atividades e experiências práticas
- ✓ Roteiros e estruturas para aplicação imediata
- ✓ Kit com materiais exclusivos do evento
- ✓ Dois coffee breaks
- ✓ Material de apoio
- ✓ Tempo dedicado à conexão e networking
- ✓ Certificado de participação

QUERO GARANTIR MINHA VAGA →

O almoço não está incluso no ingresso.

Experiência VIP

Para quem quer viver este dia ainda mais perto.

INVESTIMENTO VIP

R\$ **1.697**

ou 12x de R\$ 174,48 no cartão

Valor único durante todo o período de vendas.

- ✓ Tudo o que está incluído no ingresso da Imersão
- ✓ Credenciamento prioritário
- ✓ Lugar reservado nas primeiras fileiras
- ✓ Kit VIP exclusivo
- ✓ Momento exclusivo com Sirlei Benetti
- ✓ Fotografia com Sirlei
- ✓ Networking em grupo ainda mais seletivo
- ✓ Jantar de Conexões às 19h30, assinado pelo chef André Guimarães

QUERO A EXPERIÊNCIA VIP →

As vagas VIP são encerradas quando preenchidas.

EXCLUSIVO VIP - 19H30

Quando a imersão terminar, a experiência VIP continua

JANTAR DE CONEXÕES

Um jantar assinado pelo chef André Guimarães.

Não é uma continuação da aula: é um momento para conversar, perguntar, ouvir e criar relações.

Uma mesa com poucos convidados, e a Sirlei sentada nela.

QUERO VIVER O JANTAR DE CONEXÕES →



O que você precisa saber antes de garantir sua vaga



Eu vou precisar falar na frente de todo mundo?

A imersão terá muitas atividades práticas porque comunicação se desenvolve praticando. Algumas serão individuais, outras em duplas ou pequenos grupos.

Ninguém será colocado em uma situação de exposição constrangedora. O ambiente foi pensado para desenvolvimento, prática e evolução.

Vou precisar falar de um jeito que não é o meu?

Não. O objetivo é fazer sua comunicação representar com mais clareza e segurança a pessoa que você já é.

Você não receberá uma personalidade pronta ou um jeito padronizado de falar. Receberá método, estruturas e ferramentas.

Não sou palestrante e não quero ser. Esse evento serve para mim?

Sim. A Chave da Comunicação não é uma formação de palestrantes.

Ela foi criada para situações da vida profissional e empresarial: reuniões, negociações, vendas, consultas, apresentações, conversas com equipes, networking, posicionamento e tomada de decisões.

Sou médico, dentista ou advogado. Isso se aplica à minha rotina?

Sim. Consulta, apresentação de plano de tratamento, reunião com cliente e conversa de honorários são exatamente as situações que as 4 Chaves treinam.

Você vai praticar com situações reais do seu dia a dia e sair com roteiros para usar já na semana seguinte.

Eu já me comunico bem. Ainda vale para mim?

Sim. Falar com facilidade e comunicar estrategicamente são coisas diferentes.

Mesmo profissionais que já falam bem podem desenvolver posicionamento, presença, negociação, capacidade de comunicar valor e condução de conversas importantes.

O que está incluso no ingresso da Imersão?

Toda a experiência presencial, kit com materiais exclusivos do evento, dois coffee breaks, atividades práticas, roteiros e estruturas aplicáveis e momentos de conexão entre os participantes.

O almoço não está incluso.

Existe certificado?

Sim. Os participantes recebem certificado de participação ao final da imersão.

Qual é a diferença do ingresso VIP?

O VIP inclui toda a experiência da imersão e benefícios exclusivos de proximidade.

Lugar reservado nas primeiras fileiras, kit VIP, momento exclusivo com Sirlei Benetti e acesso ao Jantar de Conexões, assinado pelo chef André Guimarães.

O VIP muda de preço?



Não. O investimento do ingresso VIP é de R\$ 1.697 durante todo o período de vendas. O que sobe a cada lote é o ingresso da Imersão.

As vagas VIP são limitadas e, quando forem preenchidas, as vendas do VIP serão encerradas.

O jantar está incluso no ingresso VIP?



Sim. O Jantar de Conexões, assinado pelo chef André Guimarães, faz parte da Experiência VIP.

O almoço está incluso?



Não. O almoço não está incluso em nenhuma modalidade de ingresso. O intervalo é às 12h30 e o evento fica no Centro de Cascavel.

Se quiser uma indicação de onde almoçar, a nossa equipe te orienta pelo WhatsApp.

Sou de fora de Cascavel. Como funciona?



O evento acontece na UNIGUAÇU, Edifício EXXA, Rua Presidente Bernardes, 2009, 2º andar, Centro de Cascavel/PR.

Se você vem de outra cidade e quer ajuda com hospedagem ou deslocamento, fale com a nossa equipe pelo WhatsApp: uma pessoa de verdade vai te responder.

Como funciona o pagamento?



O pagamento é feito pelo checkout seguro, no cartão de crédito, à vista ou em até 12x. Na Imersão, 12x de R\$ 61,38; no VIP, 12x de R\$ 174,48.

Para outras formas de pagamento, fale com a nossa equipe pelo WhatsApp.

E se eu comprar e depois não puder participar?



Na compra online, você tem até 7 dias depois da compra para desistir e pedir o reembolso, como garante o Código de Defesa do Consumidor (art. 49).

Depois desse prazo, fale com a nossa equipe pelo WhatsApp para ver as opções para o seu caso.

O evento será gravado?



Não. A imersão não será gravada. A experiência acontece apenas presencialmente, no dia 05 de dezembro.

AINDA TEM ALGUMA DÚVIDA?

Fale diretamente com nossa equipe.

Uma pessoa de verdade vai responder você.

11 97589-2294

FALAR PELO WHATSAPP

UNIGUAÇU, Edifício EXXA, no Centro de Cascavel

Rua Presidente Bernardes, 2009, 2º andar · Centro · Cascavel/PR

DATA

05 · 12 · 2026

HORÁRIO

8h às 18h



O PRÓXIMO NÍVEL

Competência abre portas. Comunicação fecha negócios

Você já fez a parte difícil: estudou, construiu, trabalhou, entregou, conquistou experiência.

A próxima vez que alguém perguntar o valor na sua frente, você pode baixar o preço de novo ou sustentar o que vale.

No dia **05 de dezembro**, você treina a segunda opção.

DATA	LOCAL	HORÁRIO
05 de dezembro de 2026	Cascavel/PR	Das 8h às 18h

[EU QUERO MINHA VAGA →](#)

Você está no lote de lançamento. No próximo, a Imersão sobe.



05 de dezembro de 2026 · Cascavel/PR

UNIGUAÇU, Edifício EXXA · Rua Presidente Bernardes, 2009

O método · Programação · Ingressos · Dúvidas
WhatsApp · 11 97589-2294

© 2026 Sirlei Benetti.
Todos os direitos reservados.