



Lisandra Pereira

A PERFORMANCE DO NEGÓCIO É *reflexo*
DO ESTADO MENTAL DE QUEM LIDERA.

Empresária, conselheira e palestrante · Fundadora do Grupo Salis e da Aurex
Criadora do método Estados de Poder™ · Harvard Business School · FIA Business School

EMPRESAS CRESCEM ATÉ O

limite emocional

DE QUEM AS LIDERA.

Governar a própria mente para
governar os próprios negócios.



QUEM É

Empresária antes de palestrante.

Lisandra Pereira é empresária, conselheira e palestrante. Fundadora do Grupo Salis, holding de participações, e da Aurex, fintech de câmbio e pagamentos internacionais B2B. Conselheira formada pela FIA Business School e criadora do método Estados de Poder™.

Começou a trabalhar aos 13 anos, com vendas diretas no interior de Minas Gerais. Construiu do zero a Praxis Soluções e Negócios, sua primeira empresa, e a vendeu após sete anos.

Passou por indústria, varejo, banco e crédito antes de chegar ao mercado de investimentos, onde se tornou uma das assessoras de maior performance da rede XP. São mais de 15 anos de mercado financeiro e mais de R\$ 30 bilhões em transações internacionais.

Concluiu o programa de Negociação e Gestão de Conflitos da Harvard Business School, com aprofundamento no Método Harvard de Negociação.

A autoridade não vem de teoria.

Vem de ter liderado, vendido, negociado e construído.

Não é terapia. Não é motivação. É método aplicado à operação — com diagnóstico, ferramenta e plano de ação.

Uma carreira construída do começo.

+15

anos de mercado
financeiro

R\$ 30 bi

em transações
internacionais

1

empresa construída
e vendida

2

empresas fundadas
em operação

- **13 anos**
O PRIMEIRO TRABALHO
Vendas diretas, de porta em porta, no interior de Minas Gerais.
- **Indústria, varejo e banco**
A ESCOLA PRÁTICA
Operação, vendas e crédito. A formação que nenhum curso entrega.
- **Praxis Soluções e Negócios**
FUNDADORA
Primeira empresa construída do zero e vendida após sete anos.
- **Mercado de investimentos**
REDE XP
Uma das assessoras de maior performance da rede.
- **Grupo Salis**
FUNDADORA
Holding de participações que hoje lidera.
- **Aurex**
FUNDADORA
Câmbio e pagamentos internacionais B2B.
- **FIA · Harvard Business School**
CONSELHO E FORMAÇÃO
Conselheira pela FIA. Negociação e Gestão de Conflitos por Harvard.
- **Estados de Poder™**
CRIADORA DO MÉTODO
Metodologia de governança interna aplicada a negócios.

O que costuma estar por trás do número que não vem.

Situações concretas que as áreas de RH, desenvolvimento humano e alta gestão trazem antes de contratar uma experiência.

01

Liderança recém-promovida

O melhor técnico virou gestor e ninguém ensinou a liderar. O time se desorganiza e o líder volta para o operacional.

02

Comunicação que não chega

A instrução foi dada e metade entendeu outra coisa. Retrabalho deixa de ser exceção e vira rotina.

03

Delegação travada

O líder centraliza porque “é mais rápido fazer”. O gargalo da área passa a ser ele.

04

Equipe que não se expõe

Ninguém pergunta, ninguém discorda. O erro só aparece quando já custou caro.

05

Venda pressionada por preço

O time desconta antes de ser pedido e defende preço em vez de construir valor.

06

Negociação sem preparo

Entra-se na mesa sem interesses mapeados e sem alternativa real. Cede-se o que não precisava.

Também recorrentes: decisão que regride sob pressão e talento competente que estagnou.

Em todos os casos, a conversa vai para processo e meta — e raramente chega ao estado a partir do qual as pessoas decidem.

Estados de Poder™

Governança interna aplicada ao negócio.

Metodologia proprietária que parte de uma constatação prática: a mesma pessoa, com a mesma técnica e o mesmo produto, entrega resultados diferentes conforme o estado a partir do qual age. O método ensina a reconhecer esse estado, nomeá-lo e recuperar a escolha.

01	SOBREVIVÊNCIA	Age por medo e urgência. Aceita qualquer condição para fechar. Parece agilidade — é pressa.
02	VALIDAÇÃO	Age para agradar. Cede para não desagradar e sai menor de cada acordo.
03	CONTROLE	Centraliza para se sentir segura. Não delega, não confia no processo e vira gargalo.
04	CRIAÇÃO	Age com visão e estratégia. Constrói valor, mas nem sempre consegue ancorá-lo.
05	EXPANSÃO	Governa o contexto. Sustenta valor sem justificar e decide sem regredir sob pressão.

Todo profissional transita pelos cinco. O trabalho não é eliminar estados — é reconhecer de onde se está agindo, e escolher de onde agir.

Ferramentas: testes de autoconhecimento · Mapa dos Estados · Identificação de padrões · Encerrar, Manter e Potencializar · plano de ação.

NINGUÉM ASSISTE.

todo mundo participa.

Toda palestra é interativa. O teste de autoconhecimento não é bônus nem complemento: faz parte de todas as experiências, sempre conectado ao tema contratado. Roda em plataforma própria, no navegador do participante, sem instalação e sem cadastro.

01	Conteúdo personalizado	Construído sobre o contexto real da empresa, apurado em reunião de alinhamento prévia.
02	Teste de autoconhecimento	Aplicado ao vivo, no celular do participante, com resultado individual e imediato.
03	Mapa dos Estados	Cada pessoa identifica o estado de onde tem operado — e o que isso já custou.
04	Dinâmica individual ou em grupo	Desenhada para que os padrões apareçam sem disfarce, com leitura conduzida do que aconteceu.
05	Ferramentas práticas	Encerrar, Manter e Potencializar, aplicado direto à rotina de trabalho.
06	Próximos passos	Cada participante sai com compromissos escritos e datados.



Convenção corporativa - palco principal



Palestra Link Business School

Seis territórios. Um mesmo princípio.

Todos os temas partem do mesmo lugar — o estado de quem age — e se especializam no desafio concreto de cada área. Contratáveis isoladamente ou em trilha.

01 Liderança Interior

Como a mente de quem lidera influencia pessoas e resultados.

O PROBLEMA

Líderes tecnicamente preparados: decidindo mal sob pressão. O time lê o estado do líder antes de ouvir o discurso.

O QUE É TRABALHADO

Governança interna · estados emocionais e tomada de decisão · liderança sob pressão · presença e clareza · impacto do líder sobre a equipe · capacidade de sustentar resultado

COMPONENTE INTERATIVO

Mapa dos Estados aplicado à liderança: cada líder identifica de onde decide e qual padrão aparece quando a pressão sobe.

PARA QUEM

Alta gestão, C-level, conselhos e lideranças em transição de nível.

02 Liderança na Prática

Comunicação, delegação e desenvolvimento de equipes.

O PROBLEMA

Boa parte do que se atribui ao time nasce na gestão: instrução ambígua, papel indefinido, delegação sem acompanhamento.

O QUE É TRABALHADO

Comunicação clara e assertiva · delegação com entregável, prazo e checkpoint · clareza de papéis · feedback como rotina · segurança psicológica · equipes autônomas

COMPONENTE INTERATIVO

Dinâmica coletiva com debrief conduzida — os padrões da sala aparecem em tempo real — e teste individual de estilo de liderança.

PARA QUEM

Líderes recém-promovidos, gestores de 1ª e 2ª linha, formação de líderes e universidades corporativas.

03 Mentalidade e Performance Sustentável

Como sustentar o próximo nível de crescimento.

O PROBLEMA

Times e líderes que alcançam o próximo patamar e não permanecem nele. O crescimento cobra um preço que ninguém dimensionou.

O QUE É TRABALHADO

Os cinco Estados de Poder · identidade e performance · padrões que se repetem · autossabotagem · regulação emocional · decisão sob pressão · Encerrar, Manter e Potencializar

COMPONENTE INTERATIVO

Teste de padrões internos e construção do plano Encerrar, Manter e Potencializar: três decisões concretas para os 30 dias seguintes.

PARA QUEM

Times em escala, áreas após fusão ou reestruturação, lideranças diante de salto de meta.

Vendas, negociação e carreira.

Os três temas de aplicação comercial e de trajetória. Mesmo método, aplicado ao momento em que o resultado é decidido: a mesa, a proposta e a próxima fase.

04 Vendas em Estado de Poder

Da conexão ao fechamento estratégico.

O PROBLEMA

Time que conhece o produto, domina o CRM e ainda assim desconta antes de ser pedido. O gargalo é o estado de quem vende — o cliente lê em segundos.

O QUE É TRABALHADO

Estado emocional de quem vende · presença e confiança · escuta e diagnóstico antes do pitch · construção de valor · comunicação da oferta · objeções · fechamento sem pressão e retenção

COMPONENTE INTERATIVO

Teste do estado de venda e diagnóstico do ponto exato de travamento: presença, escuta, diagnóstico, oferta ou fechamento. Dinâmica com objeções reais do time.

PARA QUEM

Equipes comerciais, convenções de vendas, gerentes comerciais, canais e representantes.

05 Negociação e Gestão de Conflitos

Método, mentalidade e poder de negociação.

FORMAÇÃO

Harvard Business School

O PROBLEMA

A maior parte das negociações é decidida antes da reunião. Quem entra sem interesses mapeados e sem alternativa real negocia a partir do que teme perder.

O QUE É TRABALHADO

Os 7 elementos do Método Harvard · interesses e posições · BATNA · ZOPA · critérios objetivos · leitura de poder · regulação emocional na mesa · perfis difíceis · impasses

COMPONENTE INTERATIVO

Mapa dos Estados aplicado à mesa e simulação com leitura de poder, com devolutiva sobre o que cada um cedeu sem precisar.

PARA QUEM

Alta gestão, áreas comercial, compras, jurídico e parcerias estratégicas.

06 Carreira em Evolução

O poder da mente para reescrever sua trajetória.

O PROBLEMA

Profissionais competentes e parados. Não falta capacidade — falta permissão interna para mudar de fase.

O QUE É TRABALHADO

Identidade profissional · protagonismo · transições de carreira e de nível · medo da mudança · apego à zona de conforto · hábitos mentais · construção concreta da nova fase

COMPONENTE INTERATIVO

Teste de identidade profissional e exercício de reescrita da trajetória, com plano de ação e compromissos datados.

PARA QUEM

Desenvolvimento e retenção, universidades corporativas, jovens talentos e profissionais em transição.

Do encontro único à trilha de desenvolvimento.

Todos os formatos incluem conteúdo personalizado, teste de autoconhecimento, dinâmica, ferramenta prática e definição de próximos passos. Presenciais ou online.

Palestra interativa

60 A 90 MINUTOS

Conteúdo, teste aplicado ao vivo, dinâmica e participação do público. Para convenções, eventos corporativos e abertura de ciclos.

Workshop corporativo

2 A 4 HORAS

Aprofundamento com exercícios conduzidos e construção individual de plano de ação. Grupos menores, maior densidade.

Treinamento corporativo

SOB DESENHO

Construído para uma realidade específica — lideranças, equipe comercial ou times operacionais — a partir do diagnóstico prévio.

Trilha de desenvolvimento

ENCONTROS SEQUENCIAIS

Sequência de encontros para aprofundar os temas, reaplicar o diagnóstico e medir deslocamento real de comportamento.

O QUE A EXPERIÊNCIA DESENVOLVE

Comportamento observável, não promessa.

Para lideranças

- Mais consciência sobre o impacto das próprias decisões
- Comunicação mais clara e menos ambígua
- Delegação com responsabilidades definidas
- Maior capacidade de decisão sob pressão
- Leitura mais precisa dos padrões do time

Para equipes

- Times mais participativos e menos silenciosos
- Desenvolvimento de segurança psicológica
- Clareza de papéis e de próximos passos
- Aplicação prática do autoconhecimento
- Mais protagonismo sobre a própria entrega

Para times comerciais

- Vendedores com mais escuta e mais confiança
- Melhor construção de valor antes do preço
- Negociações mais preparadas e ancoradas
- Gestão mais consciente de conflitos
- Menos concessão por pressão de prazo

Não há promessa de resultado absoluto. Há método, diagnóstico e plano de ação — o que cada participante faz com isso é o que constrói o resultado.

PERSONALIZAÇÃO E INVESTIMENTO

Investimento sob consulta.

Não há tabela fixa. Cada proposta é desenvolvida após uma reunião de alinhamento, porque o preço acompanha o desenho da experiência — e o desenho acompanha o problema da empresa.

A PROPOSTA CONSIDERA

- Objetivo da empresa
- Perfil do público
- Tema escolhido
- Formato e duração
- Número de participantes
- Nível de personalização
- Localização do evento
- Trilha ou encontro único

VAMOS CONSTRUIR UMA EXPERIÊNCIA

conectada aos desafios
DA SUA EMPRESA?

A conversa de alinhamento é sem compromisso e serve para entender o contexto antes de qualquer proposta.

E-MAIL

lisandra@riosaopaulo.com

INSTAGRAM

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