

## SENADO FEDERAL

## Estudo Técnico Preliminar 93/2025

## 1. Informações Básicas

Número do processo: 00200.012112/2025-13

## 2. Descrição da necessidade

Trata-se de demanda formalizada pela Advocacia do Senado Federal para aperfeiçoamento da oratória do corpo técnico da unidade. A boa oratória é uma habilidade essencial para profissionais da advocacia, pois impacta diretamente sua capacidade de argumentar, persuadir e representar com clareza e autoridade.

Advogados frequentemente atuam em ambientes de alta complexidade institucional, como tribunais, audiências públicas e reuniões estratégicas, onde a comunicação precisa ser clara, segura e eficaz. Dominar a oratória permite transmitir credibilidade, estruturar discursos com lógica e emoção, bem como adaptar a linguagem ao público e ao contexto.

Além disso, a boa oratória fortalece a presença institucional, melhora a escuta ativa e a articulação de ideias, e contribui para relações interpessoais mais assertivas e influentes. A formação também contribui para o controle emocional em situações de pressão, facilita a liderança de equipes e aprimora a comunicação interna nos órgãos públicos.

Em um cenário jurídico cada vez mais dinâmico, falar bem é tão importante quanto conhecer o Direito, sendo a oratória uma ferramenta estratégica para a atuação técnica e eficaz do advogado público.

## 3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
Advocacia do Senado Federal - ADVOSF	André Damas de Matos

## 4. Descrição dos Requisitos da Contratação

O desenvolvimento de habilidades de oratória na advocacia, sobretudo em contextos institucionais como o do Senado Federal, exige a estruturação de cursos que combinem rigor técnico e sensibilidade comunicacional. Essa formação deve priorizar, como requisito fundamental, o domínio das técnicas de exposição oral e a capacidade de adaptar o discurso ao perfil do público, de modo a assegurar a transmissão clara, objetiva e persuasiva das principais teses jurídicas. Para isso, é indispensável que o conteúdo do curso aborde desde a elaboração lógica das sustentações, com argumentação fundamentada em dispositivos normativos, doutrina e jurisprudência, até o aprimoramento do repertório linguístico do advogado, orientando-o quanto ao uso assertivo dos vocábulos e evitando construções vagas ou jargões excessivamente técnicos.

Outro aspecto essencial reside na realização de atividades práticas simuladas, que refletem sessões de julgamento, audiências públicas e seminários típicos do universo legislativo. Estas simulações contribuem para desenvolver o domínio emocional do orador, o manejo de intervenções inesperadas e a habilidade de improvisação argumentativa, aspectos inegociáveis para exposições em ambientes formalizados. Para que esse treinamento seja efetivo, padrões mínimos de qualidade também abrangem a exigência de participação regular dos inscritos, estabelecimento de mecanismos objetivos de avaliação do desempenho, retorno técnico fundamentado e integração das práticas de comunicação à rotina administrativa e procedural do Senado Federal.

Além disso, o curso deve contemplar a orientação estrutural da apresentação oral, que envolve a organização lógica em introdução, desenvolvimento e conclusão, aliada ao uso consciente de recursos visuais e à observância de normas internas da casa legislativa quanto à forma, tempo e conteúdo das sustentações. Por fim, é preciso que a formação seja orientada segundo princípios de clareza, precisão terminológica e ética, permitindo ao advogado não só cumprir o papel técnico que se espera da oratória jurídica, mas também fortalecer a legitimidade e transparência da atuação profissional no âmbito legislativo.

### Requisitos Técnicos e Avaliativos Mínimos:



- Prática regular e acompanhamento individualizado para progressão personalizada, com dinâmicas e simulações realísticas.
- Feedback técnico (preferencialmente, avaliação gravada para análise posterior) sobre pontos fortes e aspectos a aprimorar, incluindo critérios objetivos de clareza, força argumentativa, autenticidade e adequação retórica.
- Observância aos padrões técnicos e éticos das sustentações orais, compreendendo tempo, respeito à ordem, preparação de conteúdo visual/sonoro, quando aplicável, e conformidade com os normativos institucionais (por exemplo, formatos e limites de arquivos para sustentações em ambientes virtuais).

## 5. Levantamento de Mercado

Foi realizado levantamento preliminar de mercado para identificar soluções de capacitação em oratória que atendam aos requisitos técnicos definidos neste estudo. Constatou-se que existem múltiplas ofertas de cursos presenciais, híbridos e personalizados, ministrados por empresas de educação corporativa, consultorias e profissionais especializados, o que garante condições de competitividade.

Entretanto, como parte do “check de realidade”, é necessário avaliar se todos os requisitos estabelecidos são, de fato, indispensáveis ou se podem ser ajustados de modo a ampliar a competitividade, sem comprometer a qualidade pedagógica do curso.

Assim, as exigências prévias, tais como experiência com órgãos públicos, formação jurídica dos instrutores e metodologia presencial, podem ser confrontadas com as soluções disponíveis no mercado. Constatou-se que:

- Modalidade de ensino: ainda que a preferência seja pelo formato presencial, a exigência exclusiva desse modelo pode restringir a participação de fornecedores. Nesse caso, pode-se admitir soluções híbridas (presencial + recursos digitais), desde que assegurem prática individualizada e feedback imediato.
- Experiência com órgãos públicos: A exigência de atuação anterior com órgãos públicos pode ser flexibilizada para permitir a participação de empresas com experiência equivalente em ambientes jurídicos privados ou acadêmicos.
- Carga horária mínima de 12 horas/aula: requisito considerado essencial, mas com possibilidade de flexibilização quanto à distribuição (módulos concentrados ou encontros semanais), sem comprometer a absorção do conteúdo.

Diante da diversidade de soluções identificadas, recomenda-se manter os requisitos essenciais ao atendimento da demanda institucional, mas avaliar a flexibilização de critérios secundários, desde que não comprometam a qualidade do serviço.

Para um curso in company de oratória destinado a atender a todos os interessados da Advocacia do Senado Federal, a duração ideal do curso deve articular carga horária suficiente para o desenvolvimento das habilidades práticas e teóricas necessárias, levando em conta as especificidades do público e os objetivos esperados.

De modo geral, treinamentos presenciais in company costumam ser organizados em módulos que totalizam, no mínimo, 8 a 16 horas de carga horária, distribuídas em encontros de 2 a 4 horas cada. Esse formato permite conciliar a continuidade do serviço, a absorção gradual de técnicas, prática de sustentação oral, feedbacks e simulações reais, essenciais para fixação do conteúdo.

A solução escolhida consiste na contratação de serviço especializado em técnicas e estratégicas de comunicação, oferecido por instituição de ensino ou profissional qualificado, preferencialmente com histórico comprovado de treinamentos voltados a servidores públicos da área jurídica.

### Elementos técnicos observados:

- Qualificação do Fornecedor: Comprovação de experiência em treinamentos de oratória, comunicação e expressão verbal, portfólio ou atestados de capacidades técnica;
- Qualificação do Instrutor: Comprovação de experiência como facilitador /professor em cursos práticos de comunicação;
- Conteúdo Programático Estruturado: estratégias de oratória, clareza de exposição, argumentação lógica, domínio de técnicas de voz; expressão corporal e controle de ansiedade;
- Adaptação do conteúdo ao contexto jurídico e institucional: sustentação oral, audiências públicas, defesas técnicas; argumentação e persuasão;
- Metodologia de ensino adequada;
- Recursos didáticos e Tecnológicos adequados: apostilas físicas ou digitais, exercícios práticos e teóricos;
- Avaliação de Resultados individualizada;
- Carga horária: Carga de 12 horas/aula, distribuídas em módulos;

### Elementos mercadológicos observados:

- Análise de mercado ampla e competitiva;
- Variedade de formatos e modelos de entrega;
- Adequação com a demanda institucional da Advocacia do Senado;
- Estudo de preços e formas de pagamento praticados;
- Qualidade técnica e metodológica;
- Reputação e credibilidade da empresa.



## Empresas que retornaram o contato realizado pela Advocacia do Senado Federal:

1. Giovanni Begossi - R\$ 250.000,00 (16h/a);
2. Jorge Telles - R\$ 45.000,00 (22h/a);
3. Romilce Colombo - R\$ 69.600,00 (8h/a);
4. Verbalize - R\$ 35.800,00 (24h/a).

## 6. Descrição da solução como um todo

A escolha da empresa Verbalize se justifica por uma combinação de fatores pedagógicos, logísticos e estratégicos.

Primeiramente, tem-se que a empresa conta com corpo técnico qualificado, com sólida experiência na área da oratória e comunicação, o que assegura uma abordagem atualizada e eficaz. Além disso, a empresa está sediada em Brasília, o que facilita a logística e permite maior flexibilidade na definição do cronograma, viabilizando uma melhor adaptação às necessidades institucionais.

A proposta apresenta um custo significativamente inferior ao de outras opções existentes no mercado, sem comprometer a qualidade metodológica ou a profundidade do conteúdo. Essa combinação de excelência técnica (avaliada pelo corpo técnico da Advocacia do Senado Federal), viabilidade operacional e economicidade torna a Verbalize, na visão do demandante, a escolha mais adequada para atender às necessidades formativas da unidade.

O curso de oratória promovido pela empresa Verbalize é um treinamento estratégico voltado para profissionais que desejam aprimorar suas habilidades de comunicação e negociação.

O curso é estruturado em três pilares principais: inteligência emocional, linguagem não verbal e conteúdo.

A metodologia adotada é baseada em neurociência e inclui práticas como autopercepção em vídeos e feedbacks personalizados. Os diferenciais incluem uma abordagem humanizada, ativa e interativa. A empresa valoriza todos os perfis de alunos, aplicando 30% de teoria e 70% de prática, com autopercepção em vídeos e feedbacks personalizados.

Ademais, a modalidade de treinamento escolhida (“formação completa”) consiste em capacitação intensiva de 24 horas, estruturada em oito encontros de três horas. Seus diferenciais estão na realização de diagnóstico inicial individual com todos os participantes, bem como na definição de conteúdo programático sob medida e aplicação de técnicas baseadas em neurociência, PNL e comunicação não violenta.

Por fim, a empresa oferece materiais didáticos, suporte via grupo de WhatsApp e um ambiente de aprendizagem colaborativo e interativo.

## 7. Estimativa das Quantidades a serem Contratadas

Atualmente, a Advocacia do Senado Federal conta com cerca de 90 colaboradores, sendo que os Advogados efetivos representam aproximadamente metade desse quantitativo.

A equipe conta também com assessores e analistas que desempenham atividades finalísticas e que certamente se beneficiariam do treinamento proposto. Assim, tem-se que o oferecimento de 40 vagas seria o quantitativo minimamente adequado para atender às necessidades institucionais.

Considerando que a metodologia da “formação completa” prevê turmas com, no máximo, 20 participantes, será necessária a divisão da equipe em duas turmas.

Salienta-se, ainda, que essa limitação ao tamanho das turmas não é apenas operacional, mas pedagógica: visa assegurar a qualidade da interação, permitir o acompanhamento individualizado e proporcionar uma experiência de aprendizagem mais rica, prática e alinhada às necessidades específicas de cada participante.

## 8. Estimativa do Valor da Contratação

**Valor (R\$):** 35.800,00

A formação completa tem carga horária de 24 horas, dividida em 8 encontros de 3 horas, com metodologia prática, personalizada e aplicada diretamente às necessidades dos advogados do Senado Federal.

Valor por turma (até 20 participantes): R\$ 17.900,00.

Conforme demandado pela ADVOSF, será necessário contratar duas turmas, perfazendo o total de R\$ 35.800,00.



## 9. Justificativa para o Parcelamento ou não da Solução

O parcelamento não é adequado, visto que as duas turmas devem receber o mesmo treinamento.

## 10. Contratações Correlatas e/ou Interdependentes

Não há.

## 11. Alinhamento entre a Contratação e o Planejamento

Plano Anual de Contratações:

Contratação 20250268 - Serviços de capacitação externa e treinamentos *in company* previstos no PCASF.

Plano de Capacitação Anual de Servidores do Senado Federal:

Área de competência prioritária da ADVOSF para capacitação: Oratória.

Código de identificação do item: RED\_ORA\_000.

## 12. Benefícios a serem alcançados com a contratação

A realização da formação completa proposta pela Verbalize pode gerar impactos significativos e duradouros para a Advocacia do Senado Federal.

Entre os principais resultados esperados, destaca-se o aprimoramento das competências comunicativas dos colaboradores, com reflexos diretos na clareza, assertividade e persuasão em sustentações orais, reuniões estratégicas, audiências públicas e demais interações institucionais.

Espera-se, ainda, que a formação contribua para o fortalecimento da imagem institucional da Advocacia, ao promover uma comunicação mais estratégica, empática e alinhada aos valores do Senado Federal.

## 13. Providências a serem Adotadas

Reservar as salas de aula do ILB para as datas que serão negociadas com a contratada.

Não há necessidade de outras providências, tendo em vista que o corpo técnico está preparado para atender à dea

## 14. Possíveis Impactos Ambientais

O material a ser utilizado será disponibilizado, tanto quanto possível, em formato digital.

O ILB estimula todos os alunos a levarem suas próprias garrafas de água, de forma a reduzir o consumo de copo descartável. Na impossibilidade de se utilizar garrafa própria, o copo descartável disponibilizado pela escola é biodegradável.

## 15. Declaração de Viabilidade

Esta equipe de planejamento declara **viável** esta contratação.

### 15.1. Justificativa da Viabilidade

Não foram encontradas restrições ao prosseguimento do feito.



## 16. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).

Despacho: Na qualidade de órgão técnico do objeto, este Instituto Legislativo Brasileiro não vislumbra óbice à continuidade da instrução, visando ao atendimento da demanda formulada pela ADVOSF.

**MATHEUS MATOSO DE OLIVEIRA**

Coordenador Administrativo e Financeiro do ILB



Assinou eletronicamente em 28/10/2025 às 12:45:01.



## Lista de Anexos

Atenção: Apenas arquivos nos formatos ".pdf", ".txt", ".jpg", ".jpeg", ".gif" e ".png" enumerados abaixo são anexados diretamente a este documento.

- Anexo I - Proposta Jorge Telles.pdf (204.21 KB)
- Anexo II - Proposta Verbalize.pdf (5.97 MB)
- Anexo III - Proposta Giovanni Begossi - reduzido.pdf (22.82 MB)
- Anexo IV - Proposta Romilce Colombo - reduzido.pdf (16.54 MB)





**Ao Senado Federal,**

**A/C Sra. Rachel Gerude,**

**PERSONAL PERFORMANCE EM ORATÓRIA – GRUPO 30 PARTICIPANTES – 22 H.**

**Incluindo os temas da própria comunicação pública corporativa no ambiente institucional do Contratante, argumentação e persuasão, técnicas de apresentação, linguagem corporal, técnicas de controle da ansiedade e clareza na transmissão da mensagem. Retórica e Dialética.**

A comunicação em público deve ser direcionada para impactar e convencer os participantes do evento. A imagem que transmitimos depende de fatores complexos. Postura, forma de falar, empatia, gestão dos conflitos e a tomada de consciência de que precisamos negociar com sabedoria.

O treinamento será direcionado para aprimorar as competências sócio emocionais na comunicação verbal, corporal, na argumentação, na imagem que transmitimos e em como equacionar conflitos.

O método da Oratória Emocional é baseado em pesquisa científica realizada pelo **Prof. Dr. Albert Merabian**, da **Universidade da Califórnia - USA**, que comprovou a excelência da linguagem corporal não verbal para a comunicação oral. O gestual, a postura corporal, o olhar e o silêncio (pausas) treinados, representam de **55% a 70 % do nosso potencial de comunicação e convencimento**.

O foco será otimizar habilidades de comunicação em ambiente corporativo bem como disseminar as melhores práticas estratégicas para apresentações e interações em público.

**PRINCIPAIS TÓPICOS:**

I – Desenvolver estratégias para falar com segurança e minimizar ruídos.

II – Processos de autoconvencimento e Design Cognitivo; imagem pessoal.

III – Linguagem corporal, inteligência emocional e rapport. Negociações.

IV – Dominar a ansiedade através de técnicas e estratégias;

V – Adequar a comunicação para os diversos tipos de clientes;

VI – Desenvolver habilidades de comunicação em ambiente institucional, social, político, liderança, negociações e argumentação e relações interpessoais.

### **OBJETIVOS:**

- capacitar o participante a dominar a ansiedade;
- dimensionar a estratégia adequada;
- improvisar diálogos diante de cenários previsíveis e imprevisíveis;
- potencializar a comunicação e a linguagem corporal;
- desenvolver elementos da liderança produtiva; carisma e rapport
- aprimorar o senso crítico adequado durante a interação;
- otimizar habilidades verbais e aprender a pausar o diálogo;
- administrar o tempo e estratégias vocais.

### **TÓPICOS DESENVOLVIDOS:**

- Como controlar a ansiedade durante as interações,
- Aprender a equilibrar a expressão verbal e corporal,
- Treinar a fala com ritmo e emoção,
- Desenvolver a liderança em sintonia com o perfil do público,
- Desenvolver a flexibilidade em público,
- Competências sócio emocionais. Inteligência emocional e empatia,
- Storytelling – parábolas e metáforas corporativas,
- Impedir o foco nas reações alheias,
- Apurar a percepção das atitudes dos participantes,
- Gerenciar o tempo do evento,

- Como lidar com questionamentos.

Aprimorar as habilidades de comunicação verbal e linguagem corporal, contemplando todos os conteúdos destacados na proposta;

Apresentar as melhores estratégias e técnicas para otimizar a comunicação em ambiente corporativo.

**DATA - CARGA HORÁRIA – 22 horas para cada grupo de 30 participantes. Na Sede do Contratante. PRESENCIAL.**

**Agenda a ser definida com o Contratante.**

**LOCAL: O treinamento será in Company No Senado Federal.**

**INSTRUTOR: Prof. Mentor Jorge David Telles** - Palestrante e Advogado

Criador da Metodologia da Oratória Emocional  
Fundador do IOE – Instituto Oratória Emocional  
25 anos de experiência a nível nacional  
60 mil alunos treinados

Coach Liderança - com habilitação internacional.

#### **FORMATAÇÃO DO TREINAMENTO.**

**Serão realizadas diversas dinâmicas para permitir a interação e a prática da comunicação pelos participantes.**

#### **VALOR DO INVESTIMENTO – 30 participantes – 22 HORAS DE TREINAMENTO.**

Para 30 participantes: R\$ 750,00 (setecentos e cinquenta reais) por participante. Total: R\$ 22.500,00 (vinte e dois mil e quinhentos reais).

**OBS: Inclui material didático (apostila) digital e também certificado digital.**

#### **DADOS DA EMPRESA**

- **Razão Social da Empresa:** IOE – Instituto Oratória Emocional
- **Endereço:** SCN quadra 02 bloco D Centro Empresarial Liberty Mall Torre A sala 231 – Asa Norte - **CEP:** 70.712-903
- **Telefone de contato:** 61 99836-6464
- **CNPJ:** 04.821.623.001-86 - **IE:** 074297230001-12
- **Banco do Brasil** – Ag: 3413-4 e CC 136.192-9

Validade da proposta: até 15 de Junho de 2025

Brasília - DF – 15 de maio de 2025.

Documento assinado digitalmente  
 JORGE DAVID BAPTISTA TELLES  
Data: 15/05/2025 16:13:49-0300  
Verifique em <https://validar.itd.gov.br>

Prof. Jorge David Telles

**Diretor Executivo do IOE**

(61) 99836-6464

[ioetelles@gmail.com](mailto:ioetelles@gmail.com)  
[www.oratoriaemocional.com.br](http://www.oratoriaemocional.com.br)

IOE – Instituto Oratória Emocional – SCN quadra 02 bl. D Centro Empresarial Liberty Mall Torre  
A sala 231 – Asa Norte – Fone - 9 9836-6464



---

## Proposta de transformação

24 de Abril de 2025.

**“Treinamento Estratégico para Profissionais de Excelência:  
Capacitação em grupo ou individual com foco em Oratória e  
Negociação”**

***Validade 30 dias corridos***





# Ensinamos as habilidades mais importantes, segundo o Fórum Mundial Econômico

---

- 1) *Inteligência Emocional*
- 2) *Influência Social / Cooperação*
- 3) *Resolução de Problemas*
- 4) *Domínio Tecnológico*



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





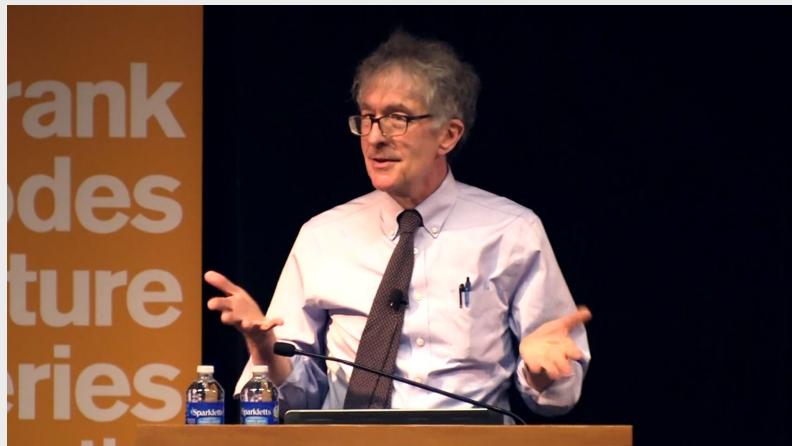
## Estas habilidades são ensinadas por nós com base na neurociência



Pedro Issa Helou

CEO e fundador

### As 9 Inteligências de Howard Gardner, Psicólogo, Universidade de Harvard





## Órgãos públicos também confiam em nós





Multinacionais e grandes empresas de nível Brasil confiam em nós

---



**GERDAU**



  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



As principais empresas de Brasília confiam em nós

---



UNICEPLAC



  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





## Empresas do seu segmento confiam em nós



CARVALHO,  
CHAVES &  
ALCOFORADO  
ADVOGADOS





## Humanizada, Ativa e Interativa

---



H

### Humanizada

Acolhemos e valorizamos todos os **perfis de aluno**, extraindo o potencial de cada um



A

### Ativa

Aplicamos **30% teoria 70% prática**, com autopercepção em vídeos e feedbacks

**Quem mais aprende é quem ensina** - Compartilhe, Exponha e Divilde [CED] e Exercícios



I

### Interativa

Transmitimos teoria com **humor, trocas e perguntas**



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



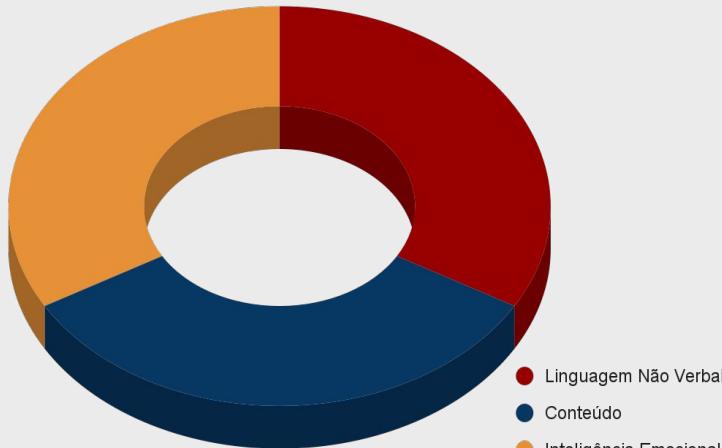
## Conteúdo programático se baseia em 3 Pilares:

**1) Inteligência Emocional** - Como gerenciar seus pensamentos e sentimentos para se manter centrado(a) e confiante.

**2) Linguagem Não Verbal** - Como utilizar corpo, voz e fala para transmitir suas emoções e encantar os ouvintes.

**3) Conteúdo** - Como utilizar as palavras de forma a ser perfeitamente compreendido(a) e ainda conseguir influenciar as pessoas.

Estes pilares são construídos com base em conhecimentos como **Neurociência, Linguagem, Oratória, Comunicação Interpessoal, Programação Neurolinguística, Fonoarticulação e Linguagem Corporal**.



**+16 Mil alunos transformados**

**+120 empresas impactadas**

  
 Pedroissa Helou  
 CEO e fundador





## Temos diferentes formatos para o que você precisa

---

Ao vivo presencial ou online

- Palestra
- Speakshop
- Curso Completo
- Acompanhamento
- Mentoría

Gravado

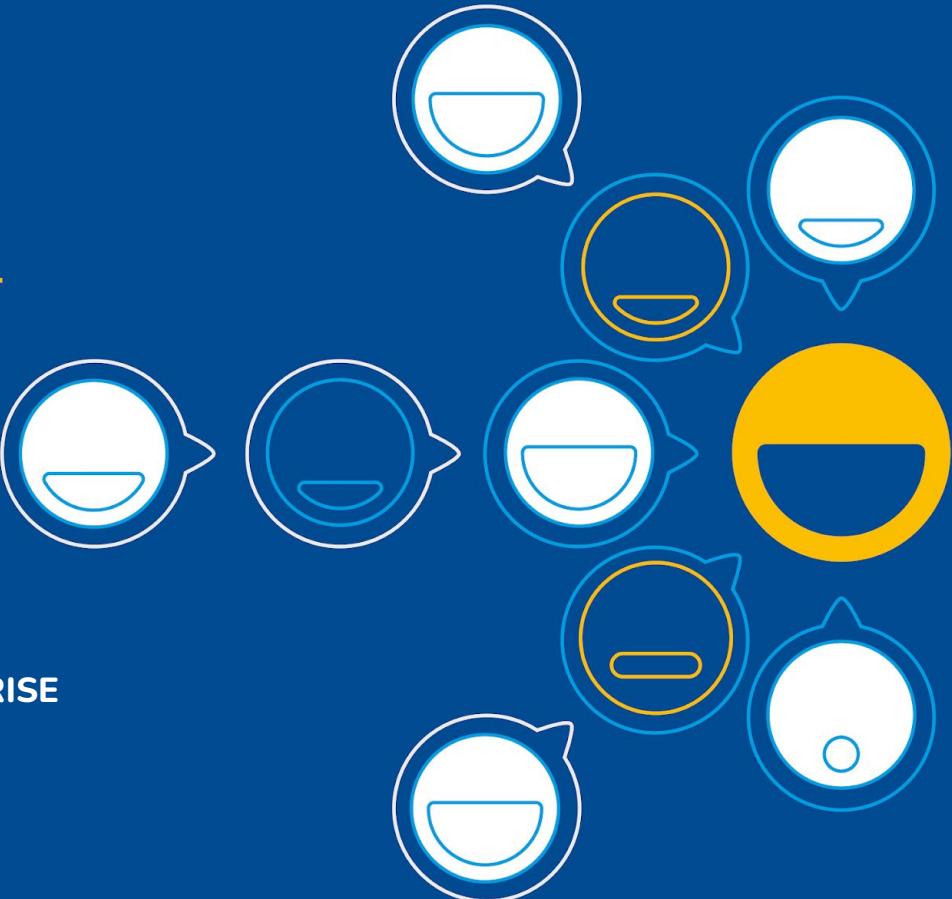
- Curso QVSC
- Gravação própria
  - + encontros ao vivo





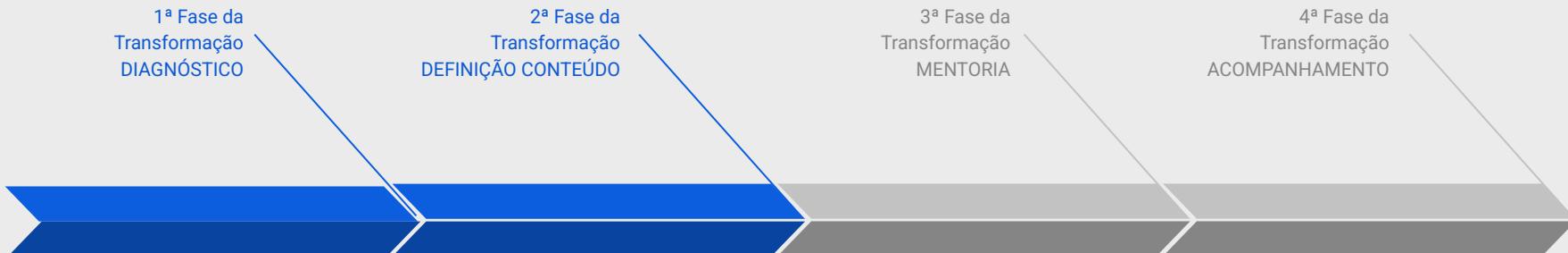
## Soluções Verbalize

- ORATÓRIA E COMUNICAÇÃO EFICAZ
- NEGOCIAÇÃO E GERENCIAMENTO DE CRISE
- LIDERANÇA & GESTÃO DE EQUIPES
- PALESTRANTES & TREINADORES
- FORMAÇÃO DE LÍDERES
- MEDIA TRAINING





# Processo de transformação com base no Diagnóstico



Obs: No trato individual é feito o diagnóstico/briefing com os envolvidos para definição do conteúdo programático.

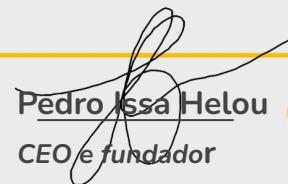
  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



## “Treinamento Estratégico para Profissionais de Excelência: Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação



**Obs:** Para cada área será direcionado o conteúdo conforme sua necessidade, identificado na reunião diagnóstico/briefing.

  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





## Oratória

---

Como lidar com o nervosismo, manter a atenção do público e estruturar sua mensagem de forma a convencer e inspirar

- Princípios de Oratória
- Entendendo o Medo de FALHAR em público
- Movimentação de Palco
- Gestos
- Postura
- Conexão Visual
- Comportamento da Plateia
- Microfones e seus tipos
- Expressões Faciais
- Voz e Articulação
- Vícios de Linguagem
- Improviso
- Opinião X Evidência
- Estruturação de Discurso
- Storytelling
- Retórica





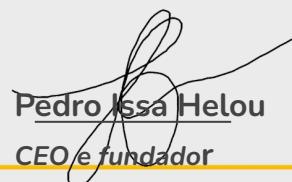
# Comunicação Eficaz

---

Adapte sua comunicação a cada tipo de pessoa e transmita a sua ideia de maneira clara e assertiva

- Princípios da comunicação
- Escuta Ativa
- Gerenciamento de emoções
- Crenças Limitantes
- Empatia
- Perfis de Comportamento
- Assertividade
- Didática
- Poder das perguntas
- Estruturação de ideias
- Opinião X Evidência
- Comunicação Não - Violenta
- Feedbacks efetivos



  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



# Negociação

---

Como amortecer objeções, lidar com discordâncias e influenciar com argumentos poderosos;

- Princípios da negociação
- Lidando com a rejeição
- Perfil de Negociador
- Escuta Ativa para negociar
- Técnicas de Negociação
- Ponto de vista
- Opinião X Evidências na negociação
- Gatilhos Mentais
- Contorno de Objeções

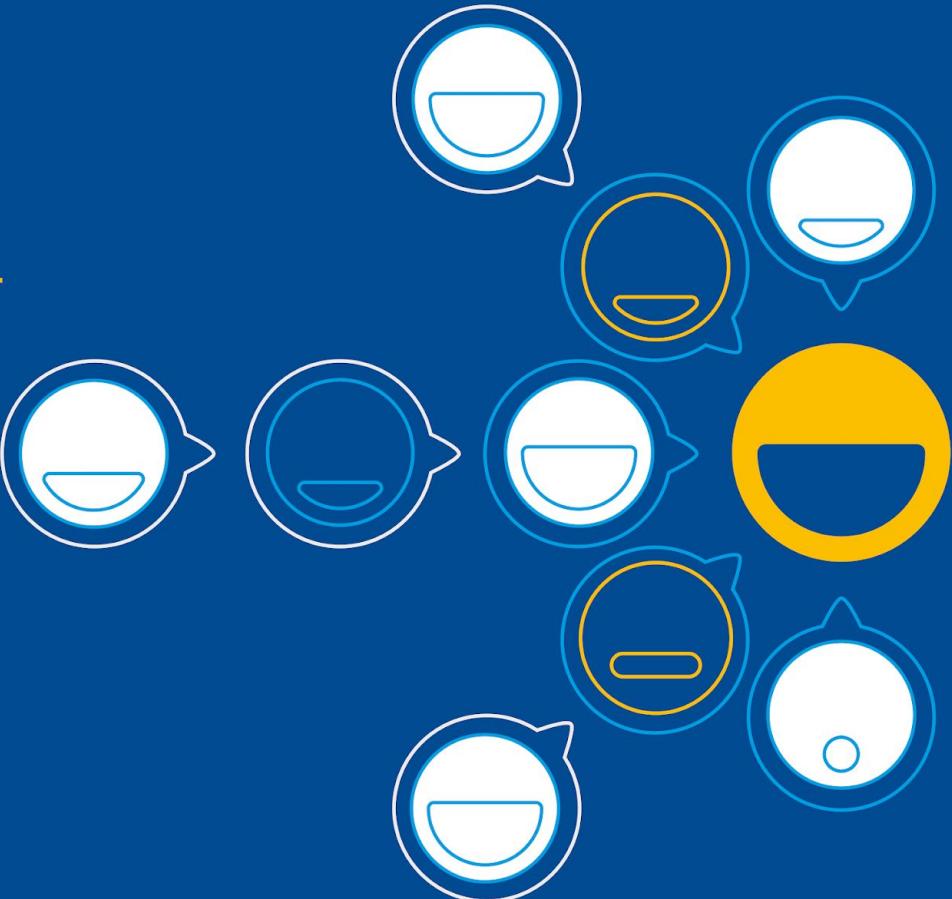


  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



---

## Soluções planejadas para o SENADO





- Carga Horária: **4h (2 encontros de 2h)**
- Metodologia: **teoria e práticas**
- Conteúdo Programático: **a avaliar no diagnóstico**
- Recursos de Aprendizagem: **aula ao vivo, slides, apostila, grupo de whatsapp,**
- Quantidade máx de pessoas: **ilimitado**

Investimento R\$ 4.900,00



## Formação Intermediária

---



- Carga Horária: **8h ou 12h**
- Metodologia: **teoria e práticas**
- Conteúdo Programático: **a avaliar no diagnóstico**
- Recursos de Aprendizagem: **aula ao vivo, slides, apostila, grupo de whatsapp,**
- Quantidade máx de pessoas: **20**
- Divisão da carga horária à combinar

**Investimento 8h (4 encontros de 2h) R\$ 7.900,00**

**Investimento 12h (6 encontros de 2h) R\$ 10.900,00**

---



## Formação Completa

- **Carga Horária:** 24h
- **Metodologia:** 4 etapas do método (completo)
- **Conteúdo Programático:** A avaliar no diagnóstico
- **Recursos de Aprendizagem:** Aula ao vivo, slides, apostila, grupo de whatsapp, vídeo-aulas
- **Formato:presencial.**
- Divisão da carga horária à combinar
- **Quantidade de pessoas:** 20 por turma

**Investimento 24h (8 encontros de 3h) R\$ 17.900,00**





## Benefícios do treinamento, capacitação individual ou em grupo.

---

Formar líderes protagonistas, multiplicadores, com força modeladora da cultura organizacional, com mindset para tomada de decisão assertiva, negociador e gerenciador de crise com uso da comunicação eficaz

**Formar profissionais capazes de usar a oratória e comunicação eficaz para** comunicar as diretrizes estratégicas que lhe foram passadas em ações táticas através da sua equipe para atingimento dos objetivos estabelecidos.



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



## Referência de custos, encargos, nota fiscal e mais..

---

Quais são os principais custos envolvidos;

- Hora aula dos professores.
- Hora aula Assistência.
- Hora aula professor assistente para avaliação de vídeos e mais.
- Profissional sucesso do cliente.
- Transporte de locomoção da equipe que irá ao local indicado pelo contratante.
- Criação de conteúdo exclusivo (e-books / aulas / relatórios / gravações e muito mais)
- Imposto do serviço prestado em torno de 12% de nota fiscal
- Comissionamento do profissional responsável pela negociação.

Acima tem um simples resumo dos custos envolvidos.



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



## Materiais que serão usados e disponibilizados nos treinamentos;

---

Serão disponibilizados aos alunos;

- Caderno Verbalize
  - Caneta Verbalize
  - Material de apoio a aula, quando houver necessidade, por exemplo :
- Quadro Flip Chart (tamanho médio 66 cm x 96 cm)**



Pedro Iissa Helou  
CEO e fundador



## Dados Verbalize e Bancários

---

**NOME:** Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda

**Telefone:** (61) 9 9115-6213 / (61) 3263-5132

**Instagram:** @verbali.ze

**End:** SIG s/n Qd 4 Lt 25 S, DF - Edifício Barão de Mauá, 2º Andar Salas 227 e 229 CEP: 70610-410

**UF:** DF

**CNPJ/CPF:** 242.699.48/0001-05

### Dados bancários

Banco Inter : 077

Agência: 0001

Conta corrente: 5698837-0

#### Quem vai receber

Nome **Verbalize Cursos E T**

CPF/CNPJ **24.269.948/0001-05**

Instituição **Banco Inter S.A.**

Chave de celular

**(61) 99194-7063**



  
**Pedroissa Helou**  
**CEO e fundador**



JUNTA COMERCIAL, INDUSTRIAL E SERVIÇOS DO  
DISTRITO FEDERAL  
Registro Digital

Capa de Processo

Identificação do Processo

Número do Protocolo	Número do Processo Módulo Integrador	Data
21/114.699-4	DFN2126667388	30/08/2021

Identificação do(s) Assinante(s)

CPF	Nome	Data Assinatura
037.148.861-33	PEDRO ISSA HELOU	01/09/2021

Assinado utilizando o(s) seguinte(s) selo(s) do  

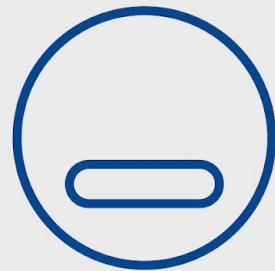
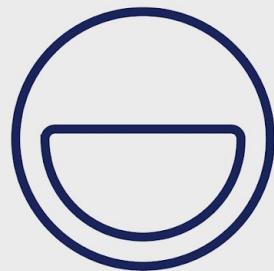
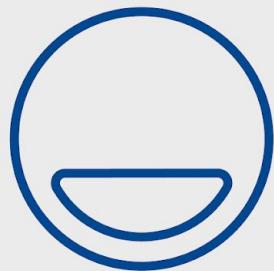
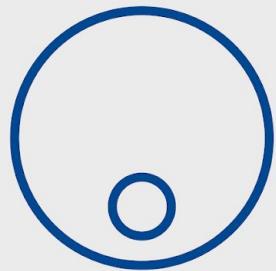
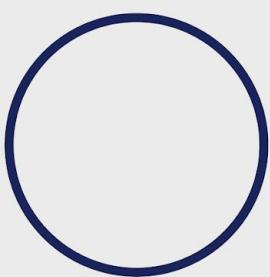
Selo Ouro - Certificado Digital

  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador

**Oferecemos garantia completa pois confiamos no que fazemos.**

---

Caso algum aluno(a) diga que não gostou ou não funcionou como gostaria, devolvemos todo o dinheiro.





**“Será que é bom mesmo?”**

---

**Clique e veja o que dizem de nós**



**Obrigado pela  
confiança!**



**verbalize**  
In Company

Treinamento de Oratória

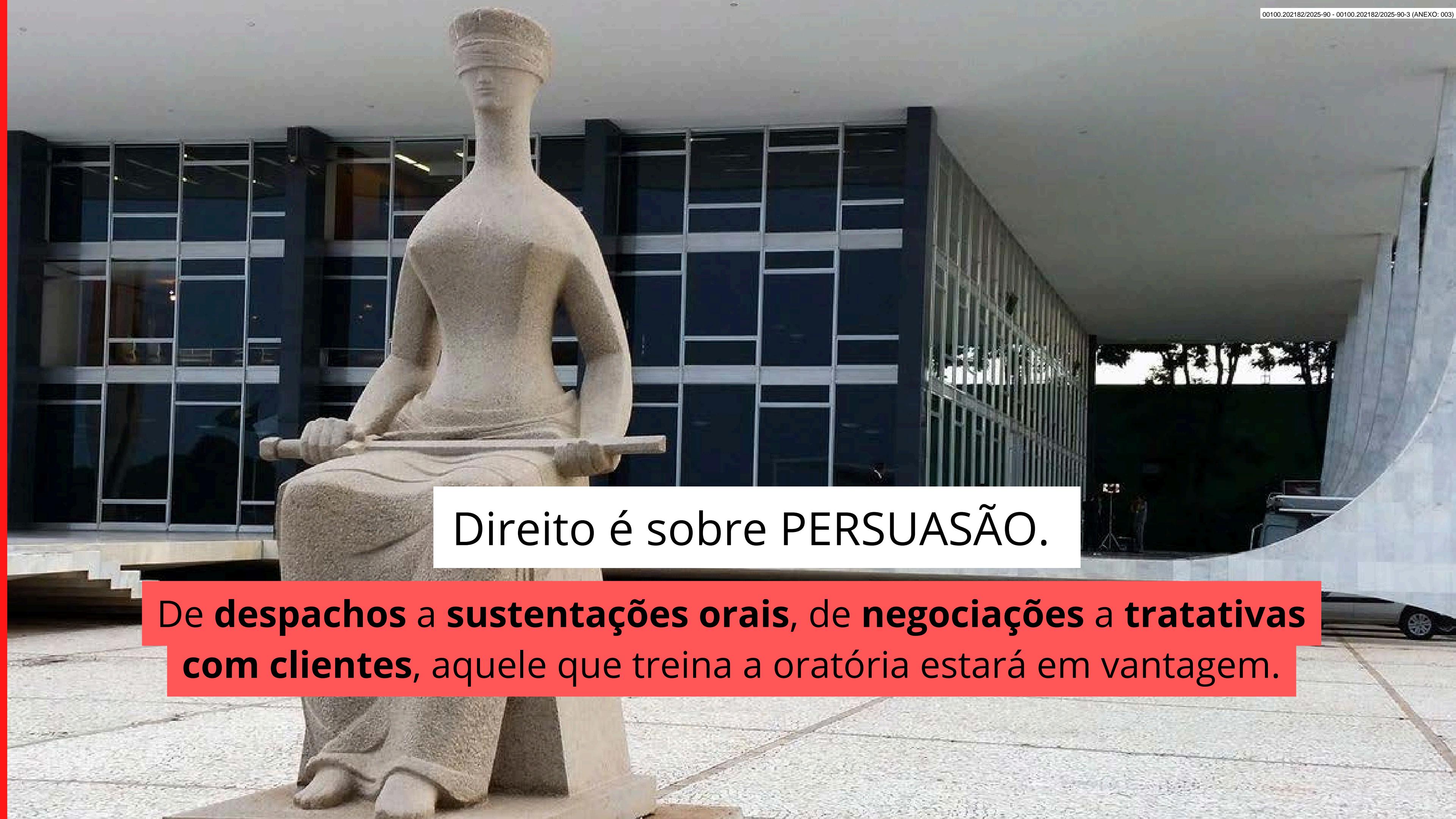
# PREMIUM

*para Advocacia do Senado Federal*

Giovanni Begossi - @elprofessordoraatoria



Saímos da faculdade de direito sem treinar a  
habilidade mais importante para um advogado...



Direito é sobre PERSUASÃO.

De **despachos** a **sustentações orais**, de **negociações** a **tratativas com clientes**, aquele que treina a oratória estará em vantagem.



Mas não basta apenas perder vergonha e timidez!

É necessário dominar temas como: dicção, vícios de linguagem, prolixidade, vocabulário, confiança, storytelling, linguagem corporal, gatilhos mentais...



**80% das decisões humanas são movidas por  
emoção e 93% da comunicação é não-verbal.**

**O COMO** falar é tão importante quanto **O QUE** falar  
para conquistar resultados.

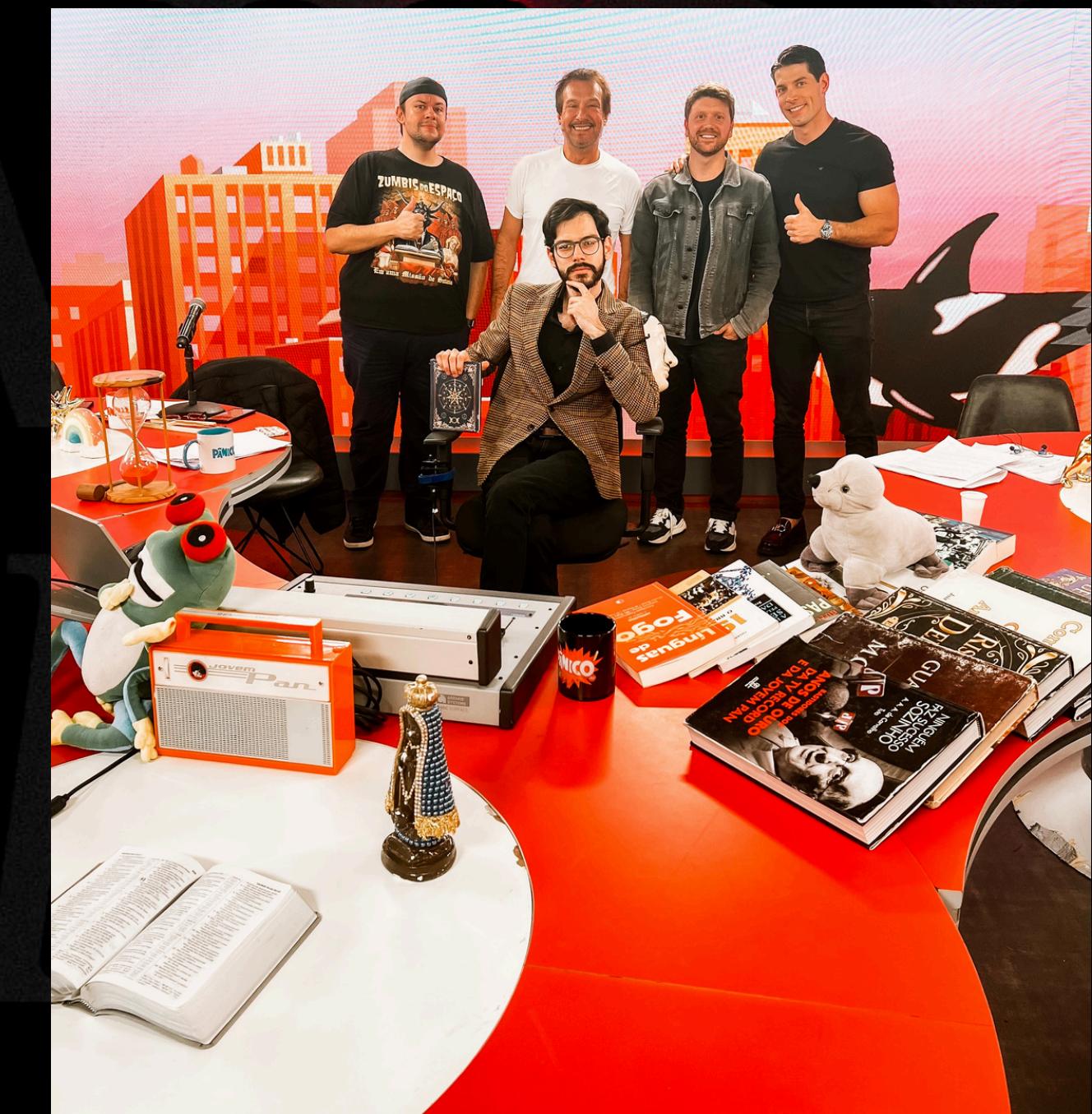
Giovanni Begossi

# Quem é Giovanni Begossi?

- Mais conhecido como **El Professor da Oratória**, é advogado e mentor de oratória de grandes players.
- Criador do **maior perfil de oratória da América Latina** no Instagram, com +4 milhões de seguidores nas redes.
- **Bicampeão brasileiro de oratória** com mais de 14 anos de experiência em comunicação, palestrante internacional, Tedx Speaker e vencedor de +20 prêmios de debate e oratória em português, inglês e espanhol.
- Já treinou a comunicação de instituições renomadas, da indústria farmacêutica ao mercado financeiro, de empresas do agro ao **Grupo de Ações Táticas Especiais (GATE) da Polícia Militar de SP**.



# Notas de imprensa



Participação em diversos programas nacionais, como The Noite e Pânico

Giovanni Begossi



Participação em mais de 100 podcasts, incluindo Primocast, Os Sócios e Inteligência Ltda.



**giovanni  
s pessoas**

**GERAL** 15/12/22 TSE abre investigação contra Bolsonaro

**ESPORTES** 15/12/22 Reservas da França correspondem e dão opções a Deschamps para decisão

**ECONOMIA** 15/12/22 BCE desacelera ritmo de alta de juros e diz que combate à inflação tem que continuar

**Menu** **ISTOE** **Assine** **Anuncie**

**Grandes Nomes**

## Conheça a história do empresário Giovanni Begossi, que transforma a vida das pessoas por meio da comunicação



**DA REDAÇÃO** 26/09/2022 - 11:41 **Compartilhe**

Giovanni Begossi, nascido em Campinas/SP e mais conhecido como El Professor da Oratória, é advogado e bicampeão brasileiro de oratória. Com 12 anos de experiência em comunicação que vão desde teatro e Toastmasters em Portugal a ser sócio extraordinário da Sociedade de Debates da Universidade de Coimbra, já ganhou +20 prêmios de debate e oratória em três línguas diferentes. Referência em comunicação, é criador do método Hiper Persuasão e mentor de grandes influenciadores, empresários multimilionários, políticos, atletas profissionais e até desembargadores do tribunal.

**ECONOMIA** 15/12/22 Coordenação de fiscal e monetário é melhor forma de criar ambiente para queda de juro, diz Campos Neto

**GERAL** 15/12/22 TSE abre investigação contra Bolsonaro por ataque às eleições

**ESPORTES** 15/12/22 Reservas da França correspondem e dão opções a Deschamps para decisão

**ECONOMIA** 15/12/22 BCE desacelera ritmo de alta de juros e diz que combate à inflação tem que continuar

**COMPORTAMENTO** 15/12/22 Príncipe Harry acerta contas com irmão no final de documentário

**Mais Notícias**

**MAIS POPULARES NO FACEBOOK**

 Vídeo: Homem perde ônibus, corre atrás e ganha carona de motociclista que percebeu seu des...

 PF realiza operação contra suspeitos de organizar atos antidemocráticos

**R7** **FOLHA VITÓRIA** | Advogado Giovanni Begossi, o El Professor, vira bicampeão de oratória

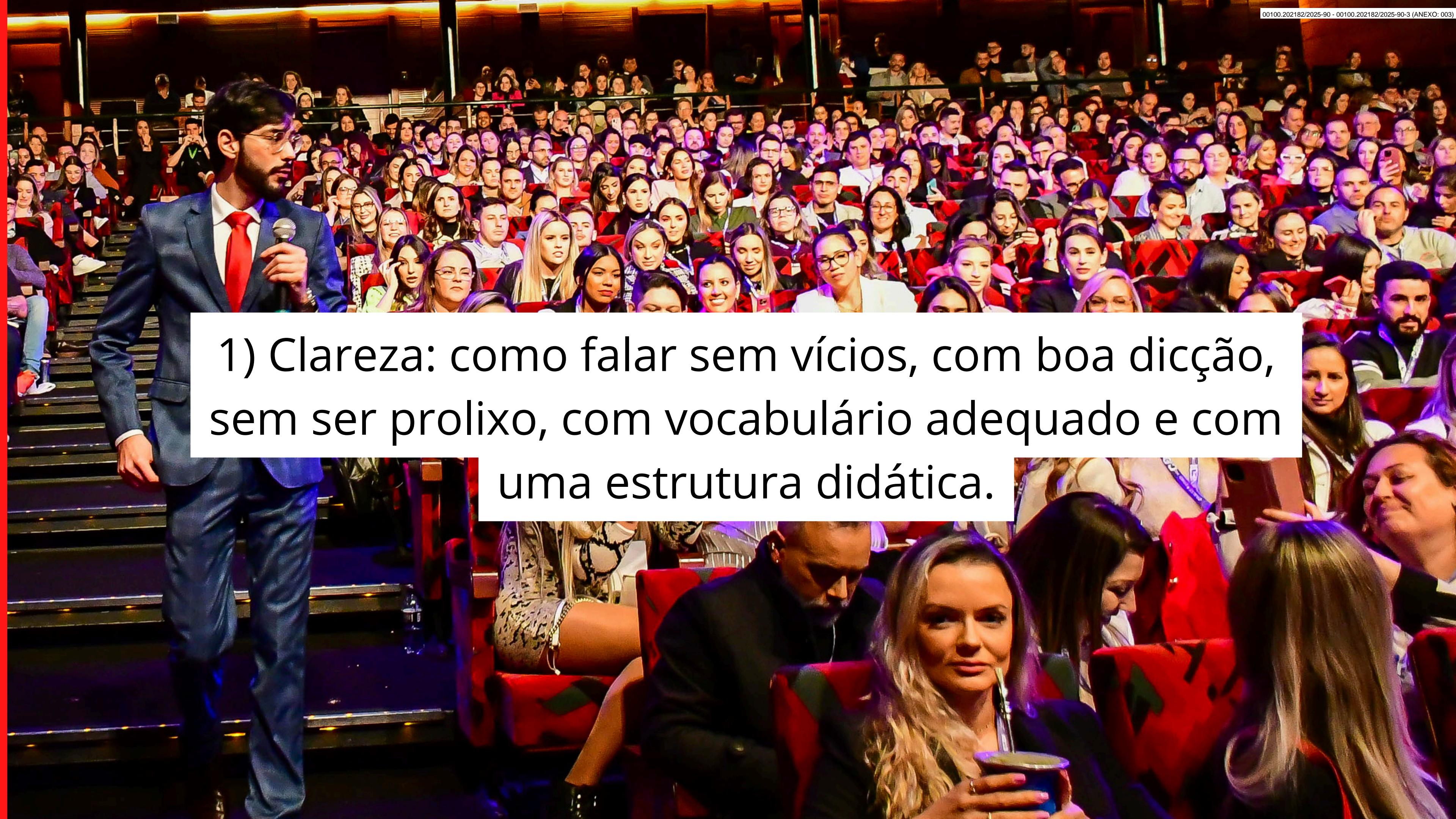


**Folha Vitória**  
**FOLHA VITÓRIA**

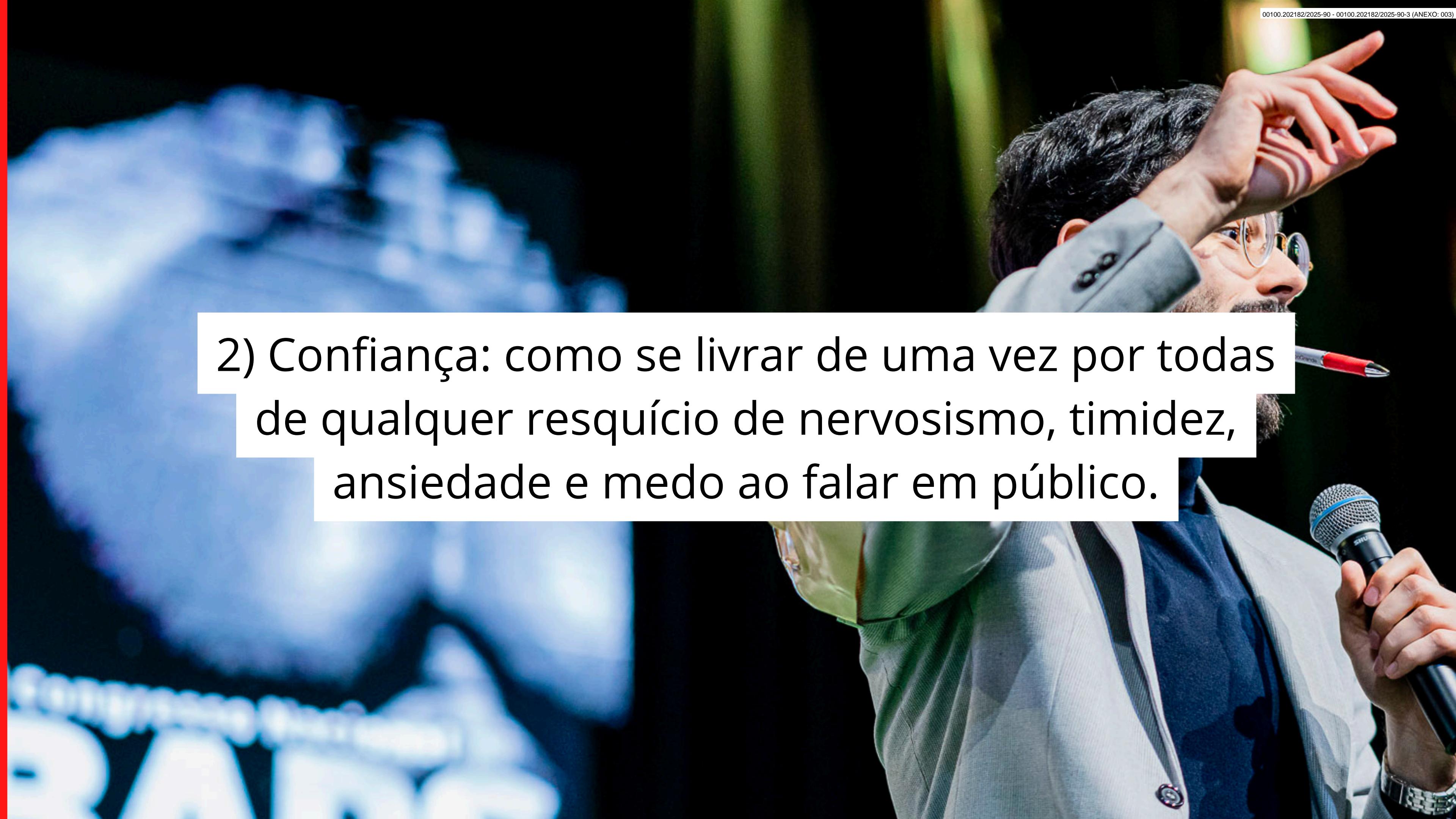
Giovanni Begossi é, oficialmente, top da oratória do Brasil. O professor que já bastante conhecido nas redes sociais (tem mais de 343 mil seguidores só no Instagram - ficou famoso por falar sobre os mais diversos temas do mundo da comunicação em vídeos descomplicados e com exemplos práticos das técnicas que aborda.

Inúmeras matérias em portais renomados

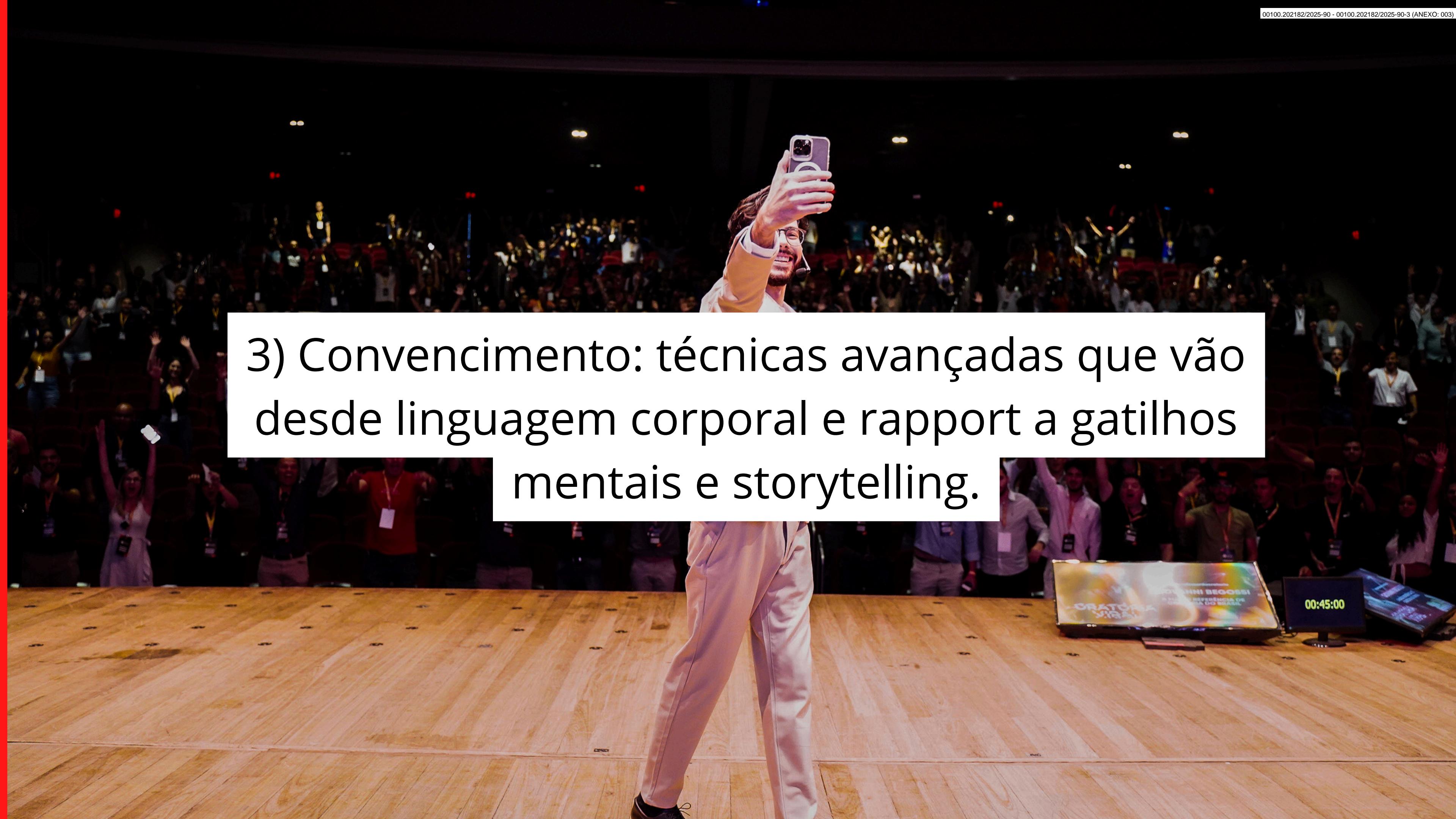
## ASSUNTOS ABORDADOS NO TREINAMENTO



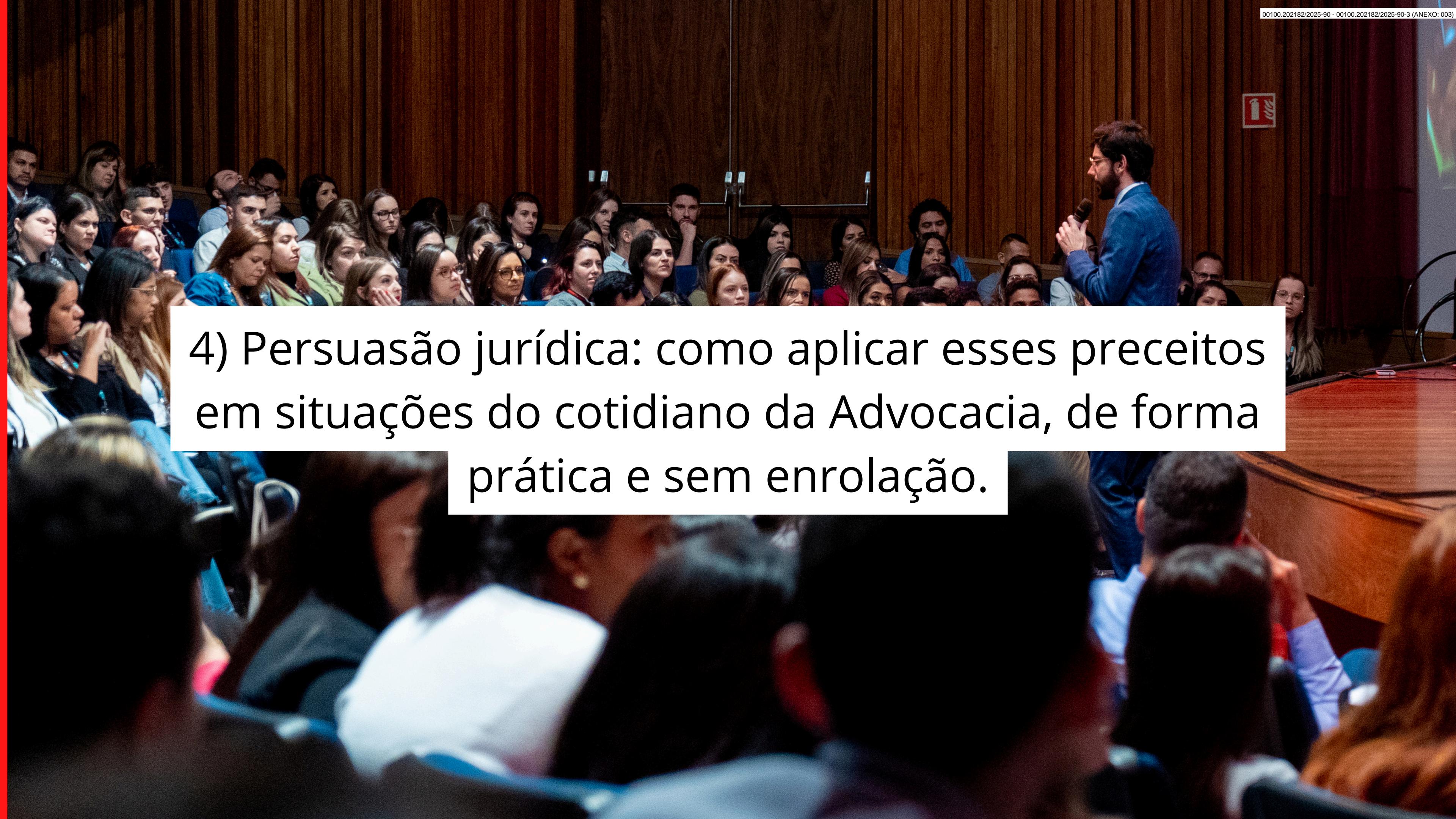
1) Clareza: como falar sem vícios, com boa dicção, sem ser prolixo, com vocabulário adequado e com uma estrutura didática.



2) Confiança: como se livrar de uma vez por todas de qualquer resquício de nervosismo, timidez, ansiedade e medo ao falar em público.



3) Convencimento: técnicas avançadas que vão desde linguagem corporal e rapport a gatilhos mentais e storytelling.



4) Persuasão jurídica: como aplicar esses preceitos em situações do cotidiano da Advocacia, de forma prática e sem enrolação.

# PROPOSTA DE TREINAMENTO PERSONALIZADO

É possível fazer este treinamento em 3 modalidades diferentes:

- **4 horas** (1 turno)
- **8 horas** (1 dia completo)
- **[RECOMENDADO] 16 horas** (2 dias completos)

PS: o conteúdo abordado será o mesmo, mas quanto maior a carga-horária, maior o grau de profundidade e a quantidade de exercícios práticos

Para o Número de pessoas: 40 à 100.



# ENTREGA BÔNUS

Acesso à minha escola online de oratória com  
**+50h de cursos** para todos os participantes:

- Comunicação Sem Medo
- Hiper Persuasão
- Segredos do Networking
- Destrave Sua Comunicação

Giovanni Begossi



ALGUMAS PESSOAS E EMPRESAS  
QUE JÁ TREINAMOS



## Thammy Miranda

Um dos vereadores mais votados de SP, com +1M seguidores



## Kayky Janiszewski

Referência no marketing digital com múltiplos milhões faturados



## Otávio Ribeiro

CEO do Grupo Ribeiro e dono de hospital



## Suen Tominaga

Empresária do ramo de jóias e investidora



## Ana Lisboa

Referência em constelação familiar com múltiplos milhões faturados



## Vicente Guimarães

Doutor em economia e referência em investimentos



## Helton Diefenthäler

Desembargador do TJSP



## Rafa Brandão

1º brasileiro vencedor de um campeonato Open Bodybuilding



## Tiago Reis

Fundador da Suno com 1.6 milhão de seguidores no Instagram



## Ricardo Mellão

Ex-deputado estadual por SP



## Lucas Souza

Influencer com mais de 4 milhões de seguidores no Instagram



## Jeniffer Castro

Influencer com mais de 2 milhões de seguidores no Instagram



## Petrix Barbosa

Ex-participante do BBB20 e 6x campeão nacional de ginástica



## Natalia Beauty

Top 1 nicho da beleza com mais de 12 milhões de seguidores



## Andressa Ferreira

Influencer com mais de 2 milhões de seguidores no Instagram



## Mariane Machioni

Fundadora do Grupo Supley, com +1 bilhão de faturamento



## Camila Moura

Influencer com mais de 3 milhões de seguidores no Instagram



## Cela Lopes

Influencer com mais de 5 milhões de seguidores nas redes



## Fabiana Claudino

Bicampeã Olímpica de Volei



## Suen Tominaga

Médica com mais de 1 milhão de seguidores



## Ana Leal

CEO do Arnold Sports Festival South America



## Carolina Martins

Mulher mais seguida do LinkedIn na América Latina



## Poliana Rocha

Influencer com mais de 9 milhões de seguidores no Instagram



## Rebeca Souza

Influencer com mais de 2 milhões de seguidores e 8 dígitos faturados



# Precificação

Foram levados em conta os seguintes fatores:

- Na data de envio desta proposta, uma palestra de 1 hora online do El Professor está cotada em **R\$ 50.000,00**.
- Um treinamento coletivo de 12 horas em SP está cotado em **R\$ 150.000**.
- Um treinamento individual online de 12h está cotado em **R\$ 150.000**.

*PS: valores comprováveis mediante envio de notas fiscais.*



# Proposta para Advocacia do Senado Federal

4 horas (Brasília):  
**R\$ 90.000,00**

8 horas (Brasília):  
**R\$ 150.000,00**

16 horas (Brasília):  
**R\$ 250.000,00**

Giovanni Begossi





# **SEU CORPO, SUA FALA**

## **MÉTODO DE COMUNICAÇÃO E ORATÓRIA**

**PARA INSTITUIÇÕES QUE VALORIZAM PESSOAS.**

# O MÉTODO



**SEU CORPO, SUA FALA** é uma metodologia única, registrada ® e comprovada de ensino aprendizagem sobre comunicação e oratória.

Nós partimos do *imperativo* de que a comunicação é um aspecto **comportamental e consciente** que envolve uma série de competências específicas, como:

- INTELIGÊNCIA COMUNICATIVA
- ESCUTA ATIVA
- EMPATIA
- INTELIGÊNCIA EMOCIONAL
- AUTOCONHECIMENTO
- OBJETIVIDADE
- ARTICULAÇÃO E DICÇÃO
- CLAREZA
- TOM DE VOZ
- LINGUAGEM CORPORAL
- EXPRESSIVIDADE
- COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL
- POSTURA
- ADEQUAÇÃO DA MENSAGEM AO PÚBLICO
- PERSUASÃO
- PENSAMENTO CRÍTICO
- RACIOCÍNIO LÓGICO
- ESCOLHA DAS PALAVRAS E DO CANAL
- STORYTELLING



# DESAFIO

Estamos mesmo  
compreendendo e  
sendo compreendidos?



3 EM  
CADA 4

1 EM  
CADA 5

**líderes empresariais  
(72%) concordam:  
"Minha equipe tem  
lutado para comunicar  
de forma eficaz durante  
o ano passado"**

**líderes empresariais  
(22%) relatam perda  
de negócios como  
resultado de má  
comunicação.**

Fonte: The State of Business Communication

# O PROBLEMA

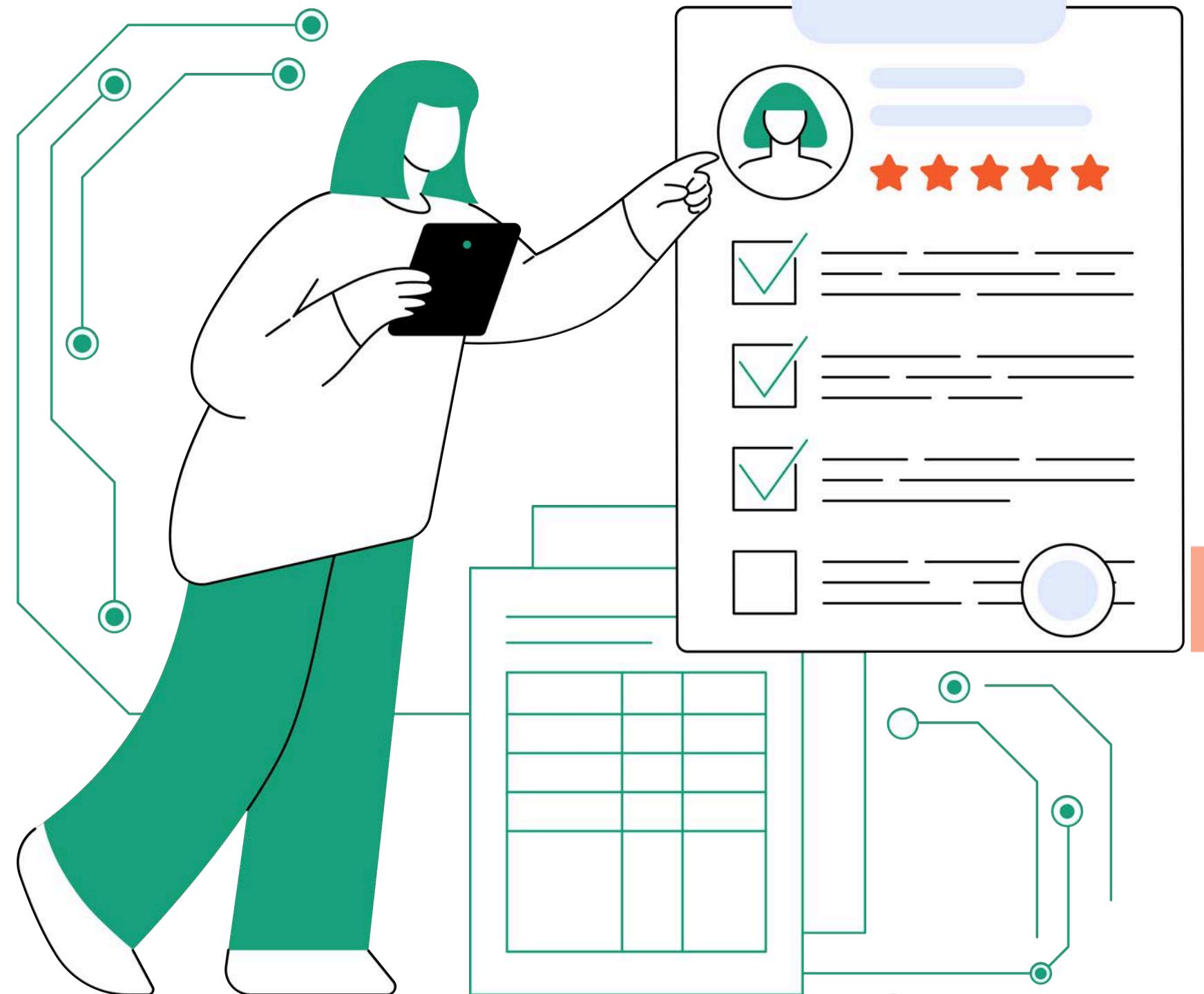
**O grande problema de uma 'falha' na comunicação ultrapassa os aspectos unicamente pessoais e intrapessoais.**

**Somados à desmotivação e baixa inteligência emocional, estão:**

- **ENTREGAS INADEQUADAS**
- **PIORA NA SAÚDE MENTAL**
- **PERDA DE CONFIANÇA**
- **PERDA DE ENGAJAMENTO**
- **CLIENTES MENOS SATISFEITOS.**



A comunicação, contudo, só poderá ser a alavanca de talentos e de resultados quando for vista como tal.



# Como esta habilidade humana é abordada na sua Instituição?

*Seria hora de rever o olhar para a comunicação da porta para dentro?*



# O IMPACTO SINTA O EFEITO SEU CORPO, SUA FALA

- **MELHORAR OS RELACIONAMENTOS**
- **GERAR EMPATIA**
- **MINIMIZAR CONFLITOS**
- **MOTIVAR EQUIPES**
- **GERAR MAIS OPORTUNIDADES E NEGÓCIOS**



PROPOSTA DE TREINAMENTO INSTITUCIONAL:  
**INTELIGÊNCIA COMUNICATIVA - SEU CORPO, SUA FALA**

---

ADVOCACIA DO SENADO FEDERAL

## **1. SERVIÇO: TREINAMENTO PRESENCIAL**

# **PROGRAMA DE TREINAMENTO EM INTELIGÊNCIA COMUNICATIVA SEU CORPO, SUA FALA**

**COMUNICAÇÃO DE ALTA PERFORMANCE PARA OS COLABORADORES DO NÚCLEO DE GESTÃO,  
TECNOLOGIA E INOVAÇÃO DA ADVOCACIA DO SENADO FEDERAL**

## **2. PROPONENTE:**

**Romilce Colombo - Especialista em Neuro Oratória e Pensamento Crítico.**

**Caroline Colombo - Especialista em Comunicação Persuasiva e Storytelling.**

**SEU CORPO, SUA FALA - Comunicação para Inteligência Relacional e Negócios  
Organizacionais - Foco na Excelência da Comunicação Oral e Corporal.**



### 3. APRESENTAÇÃO:

A **comunicação consciente e eficaz** é uma ferramenta essencial para advogados e colaboradores que atuam em órgãos de alta complexidade institucional, como a Advocacia do Senado Federal.

A capacidade de argumentar com clareza, persuadir com embasamento e expressar-se com confiança pode definir a eficácia da atuação jurídica e a influência no ambiente legislativo. A importância da habilidade de comunicação e oratória destes profissionais, contudo, **vai além**, já que a respeitabilidade do próprio Senado Federal depende, diretamente, da atuação e dedicação dos profissionais da Advocacia do Senado.

Diante desse cenário, apresentamos a proposta do Programa de Treinamento em Inteligência Comunicativa fundamentado no método 'Seu Corpo, Sua Fala'. Trata-se de um programa treinamento híbrido e exclusivo que desenvolve habilidades comunicativas por meio de uma **abordagem integrada**, baseada nas três comunicações que norteiam a capacidade humana de se expressar: a comunicação intrapessoal, a comunicação interpessoal e a comunicação transpessoal.

Assim, **este Treinamento é exclusivo** para instituições que já constataram que o desenvolvimento da habilidade oral comunicativa é uma das principais ferramentas capazes de engajar e influenciar pessoas e organizações. A comunicação é um **caminho facilitador** para desenvolver outras habilidades como: inteligência emocional, empatia, relacionamento intrapessoal e interpessoal, gestão de conflitos, negociação e liderança. Tanto na vida **profissional como pessoal**, uma comunicação mais **assertiva e consciente** é a chave para uma **atuação de alta performance**.



# PROGRAMA DE TREINAMENTO EM INTELIGÊNCIA COMUNICATIVA



Oferecemos um programa de treinamento híbrido (presencial e on-line) com foco na manutenção e prática consciente do aprendizado. Encaramos a capacitação como um processo permanente e deliberado de aprendizagem, com o propósito de contribuir para o desenvolvimento de competências institucionais por meio do desenvolvimento de competências comunicativas individuais.

## TREINAMENTO PRESENCIAL EM GRUPO

8 horas/aula presenciais e em grupo, com teoria, prática e dinâmicas orientadas.

## MENTORIAS INDIVIDUAIS ON-LINE

6 Mentorias individuais e personalizadas, direcionadas para o objetivo pessoal e profissional do aluno.

## MENTORIAS DE FEEDBACK ON-LINE

5 Mentorias debriefing (conteúdos gravados de apresentações profissionais do aluno) + 5 relatórios de análise individual.



# TREINAMENTO PRESENCIAL EM GRUPO

## Seu Corpo, Sua Fala

**DURAÇÃO: 8horas/aula**

**PÚBLICO: até 15 parcipantes**

**O desenvolvimento das habilidades de comunicação não é apenas uma ferramenta; é a base para inovação, colaboração e crescimento.**



**Com o Treinamento Presencial de Inteligência Comunicativa SEU CORPO, SUA FALA, a sua Instituição pode transformar desafios comunicativos em oportunidades, economizando tempo e recursos, além de criar um ambiente de trabalho muito mais saudável e produtivo.**

# MENTORIAS INDIVIDUAIS ON-LINE

## Seu Corpo, Sua Fala



**ALUNO  
GOLD**

06 horas/aula  
01 aula semanal  
(OU NO SEU RITMO)

O desenvolvimento das Habilidades de Comunicação e Oratória é um processo também individual e introspectivo. Cada pessoa possui pontos fortes e pontos de melhoria diversos. Com o Programa de Treinamento híbrido, permitimos a aprendizagem em grupo (no Treinamento Presencial) e o aperfeiçoamento individual nas mentorias on-line. Assim, já na primeira mentoria, é traçado um plano personalizado para o desenvolvimento pontual dos objetivos pessoais e profissionais do aluno.

- Desenho do **Plano individual e personalizado**;
- Conheça e aplique as **técnicas avançadas** do método SCSF;
- Inteligência Emocional como base da Inteligência Comunicativa;
- Corpo e Fala: conquiste autoconfiança e transmita credibilidade;
- Melhore sua apresentação corporal, expressividade e gestos;
- Tenha uma comunicação assertiva, clara, segura e eficaz;
- Aprenda a desenvolver uma linha mestra de pensamento e raciocínio, alinhando a coerência entre pensamento e fala.
- Saiba falar de improviso, com conteúdo e segurança.
- E-book do Método, materiais de apoio em PDF;

# MENTORIAS DE FEEDBACK ON-LINE

## Seu Corpo, Sua Fala



### ALUNO GOLD

05 mentorias de debriefing  
+ 05 relatórios de análise;

### MENTORIAS DE FEEDBACK

- Com suas apresentações gravadas, receba um feedback pontual e preciso sobre os pontos positivos (a aperfeiçoar) e os pontos de melhoria (a eliminar).
- Aperfeiçoe, treine, recicle, desenvolva sua Oratória e pratique com regularidade e aconselhamento profissional contínuo.
- Aprenda com os seus erros e aperfeiçoe seus pontos positivos. Esteja bem preparado para todas as situações da vida pessoal e profissional.
- São 05 mentorias. Escolha as apresentações mais importantes para a sua carreira.



## 4. OBJETIVOS:

- **Objetivo Geral:**

**Capacitar os advogados e colaboradores da Advocacia do Senado Federal a se expressarem com ainda mais clareza, segurança e assertividade, aprimorando sua comunicação oral e corporal para situações e falas do dia a dia, como: apresentações institucionais (on-line ou presencial), sustentações orais, audiências públicas, reuniões estratégicas, entre outras.**

- **Objetivos Específicos:**

- **Implementar quick wins de Inteligência Comunicativa;**
- **Desenvolver habilidades de Alta Performance em Comunicação para uma adequação certeira entre o que o servidor comunica e o propósito maior que a Advocacia do Senado quer comunicar;**
- **Trabalhar o desenvolvimento de uma comunicação mais inovadora e estratégica que valorize a presença e a postura do profissional da Advocacia do Senado na comunicação com os Senadores e demais Autoridades públicas;**
- **Aprimorar a competência em comunicação pessoal e profissional, por meio de uma visão abrangente e integrada dos Pontos Fundamentais da Comunicação oral e corporal;**

## 5. CONTEÚDO PROGRAMÁTIMO:

- **Teoria:**

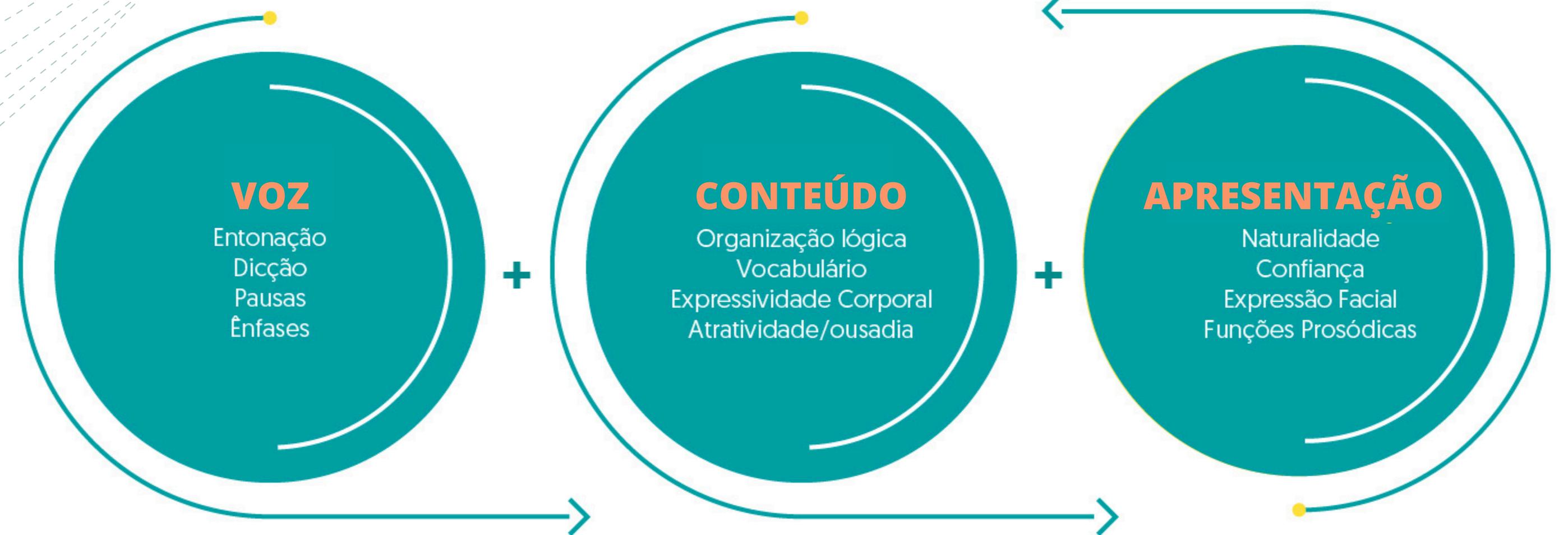
- **A construção da credibilidade e da autoridade por meio da fala;**
- **A importância da comunicação estratégica no contexto legislativo;**
- **O tripé do método Seu Corpo, Sua Fala: conteúdo, tom de voz e linguagem corporal;**
- **Pontuação Mental e Força do Silêncio; Escuta ativa, foco, concentração e atenção plena;**
- **Técnicas de persuasão e retórica para sustentações orais e falas de maior impacto;**
- **Alinhamento do eixo pensamento-fala e Estruturação lógica do discurso;**
- **Comunicação Intra, Inter e Transpessoal;**
- **Expressividade, Gesticulação, Postura e Linguagem Não Verbal;**
- **Olhar, Presença e Carisma como diferenciais na comunicação institucional;**
- **Como combater vícios de linguagem, autosabotadores e vícios involuntários;**

- **Prática:**

- **Simulações de exposições orais e sustentação jurídica;**
- **Análise e feedback individualizado sobre performances;**
- **Impostação de voz X Imposição de voz;**
- **Estratégias para lidar com objeções e argumentação sob pressão;**
- **Uso consciente e estratégico da voz: entonação, ênfases, pausas e cadência;**
- **Técnicas para o desenvolvimento da postura de autoconfiança e da liderança natural;**
- **Comunicação interpessoal, institucional e jurídica: como aprimorar a escuta ativa, a argumentação e a articulação de ideias.**



## 5.1 CONTEÚDO PROGRAMÁTIMO GERAL:



# 5 PILARES DO MÉTODO SEU CORPO, SUA FALA



## 6. MÉTODOLOGIA:

O método **Seu Corpo, Sua Fala** é uma marca registrada e reconhecida por seus resultados potencializadores. Este Programa de Treinamento em Inteligência Comunicativa é uma capacitação dinâmica, imersiva e prática. O aprendizado é intensificado através da combinação de várias abordagens da Oratória, da Expressão Corporal e da Psicopedagogia da Língua Oral Comunicativa aliada à educação corporativa com dinâmicas vivenciais, exercícios aplicados, textos, análises de discursos, trabalho em equipe, debates, mentorias individuais e mentorias de feedback. Além de contribuir com o aprofundamento e a retenção dos conhecimentos, a metodologia aplicada cria uma dinâmica que favorece a mudança de hábitos e a reflexão de cada tema abordado.

## 7. CARGA HORÁRIA:



### TREINAMENTO PRESENCIAL:

**08 horas/aula**

**SUGESTÃO: 4 horas/aula em dois dias (com 01 coffee break\* por dia).**

### MENTORIAS INDIVIDUAIS ON-LINE:

**16 horas/aula**

**AULAS ON-LINE: 6 mentorias individuais e personalizadas  
5 mentorias de feedback + 5 relatórios de análise individual**

**\*Coffee break oferecido pela Instituição.**

## 8. INVESTIMENTO:

**Valor Treinamento Presencial: R\$ 23.200,00**

- Treinamento presencial (8horas/aulas) direcionado para um grupo de 05 colaboradores até o **máximo de 15 colaboradores**.

**Valor das Mentorias On-line e Individuais: R\$ 4.640,00**

- **Valor por pessoa.** A Instituição irá decidir se todos os participantes do treinamento presencial seguem no aprimoramento individual ou se apenas aqueles indicados pelo órgão farão as mentorias on-line e individuais.

**\*OBS:** O número de participantes (tanto do treinamento presencial como das mentorias), bem como o conteúdo programático e objetivos poderão ser ajustados para melhor atender a demanda da Advocacia do Senado - após reunião de alinhamento.



### 8.1 Responsabilidade do contratante:

- Passagens aéreas para as Consultoras: Belo Horizonte / Brasília;
- Estadia em Hotel durante os dias do treinamento

## 9. PÚBLICO ALVO:

- Grupo máximo de até 15 colaboradores da Advocacia do Senado Federal.

## 10. DATA DE REALIZAÇÃO:

- A combinar.

## 11. RESPONSABILIDADES:

### 11.1. Das Consultoras:

- **Material de Apoio (apostila) enviado via e-mail.**

### 11.2. Do Cliente:

- **Imprimir e distribuir o Material de Apoio no dia do treinamento;**
- **Disponibilizar local do Treinamento e equipamentos de multimídia;**
- **Coffe break direcionado aos participantes;**
- **Passagens aéreas para as Consultoras: Belo Horizonte / local de realização do treinamento.**
- **Estadia em Hotel na cidade do Treinamento.**



## 12. PAGAMENTO:

### PIX

**CNPJ: 47631069000187**

**SEU CORPO, SUA FALA -  
Caroline dos Santos Pancieri Colombo**

### Transferência bancária

- **Transferência bancária:**  
**NU PAGAMENTOS S.A. - BANCO: 0260**  
**Ag. 0001 - CC. 71321769-3**  
**Caroline dos Santos Pancieri Colombo**  
**CNPJ 47631069/0001-87**

## **13. AUTORIZAÇÃO DO USO DE IMAGEM E TERMO DE CONSENTIMENTO**

### **DE ACORDO COM A LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS - LGPD**

**Estamos empenhados em salvaguardar a sua privacidade ao estabelecer esta relação conosco. Este termo tem a finalidade de deixar o mais claro possível a nossa política de coleta e compartilhamento de dados, informando sobre os dados coletados e como os utilizamos.**

**Em acordo com a A LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS - LGPD, a Instituição autoriza a veiculação da logomarca da Instituição e as imagens/fotografias do Treinamento realizado na Instituição em quaisquer veículos de comunicação a serem produzidos exclusivamente para a finalidade institucional: SEU CORPO, SUA FALA - @seucorposuafala @romilcecolombo @acarolcolombo.**

---

**Assinatura Responsável**



# HISTÓRICO DA EMPRESA



A RC Concultoria Ética iniciou, em 2008, como uma empresa de consultoria, treinamento e palestras em diversas áreas da ciência humana, neurociência, atendimento ao cliente, vendas e negociação, motivação e comunicação. Ao longo dos anos, porém, o método Seu Corpo, Sua Fala foi tomando o centro de todas as atividades.

Afinal a base das relações, sejam as relações pessoais, as profissionais ou as empresariais, é e será sempre a comunicação e a expressão humana.

Então passamos a direcionar todos os nossos treinamentos, consultorias e palestras para o **foco na Inteligência Comunicativa.**

Desde então, tivemos a oportunidade de atuar com diversas empresas e instituições, aplicando técnicas e estratégias personalizadas para o desenvolvimento da comunicação assertiva e eficiente.

**As experiências adquiridas com essas organizações fortaleceram a metodologia do Seu Corpo, Sua Fala, trazendo maior eficácia na aplicação de seus pilares e gerando impacto real na vida de cada participante.**



# ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES



Entre eles: IEL-ES (Instituto Euvaldo Lodi ES), SEBRAE, FINDES, FAESA, IFES, Petrobras, Vale, EDP Escelsa, Bandes, Banestes, Secult-ES, OAB MG, OAB ES, Prefeitura Municipal de Vitória, Cesan, Arcelor Mittal, CSN, Unimed, Serasa Experian, Fortlev, Construtora Galwan, Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL), Grupo Águia Branca, Nestlé, Grupo Buaiz, Fibria Celulose, Saipem do Brasil, Antolini do Brasil, Pimpolho, Morar Construtora, Construtora MRV, Miss Universo Brasil Organization e Concurso Nacional de Beleza (CNB), entre outras.

# ROMILCE COLOMBO

**Especialista em Neuro  
Oratória e Pensamento  
Crítico, Romilce Colombo  
possui vasta experiência  
em trabalhos com  
desenvolvimento  
humano, comunicação,  
autoestima e  
expressividade.**



Romilce dedicou grande parte de sua vida a ajudar pessoas a superarem barreiras de comunicação, conquistarem autoconfiança e desenvolverem uma comunicação eficiente. Sócia-fundadora da empresa RC Consultoria, trabalha com consultorias, treinamentos, cursos e palestras nas áreas de Comunicação e Oratória, Pensamento Crítico, Storytelling, Comunicação Não Violenta, Liderança Transformativa, Negociação, Atendimento ao Cliente, Valorização da Diversidade, Liderança Feminina, Ética e Cidadania.

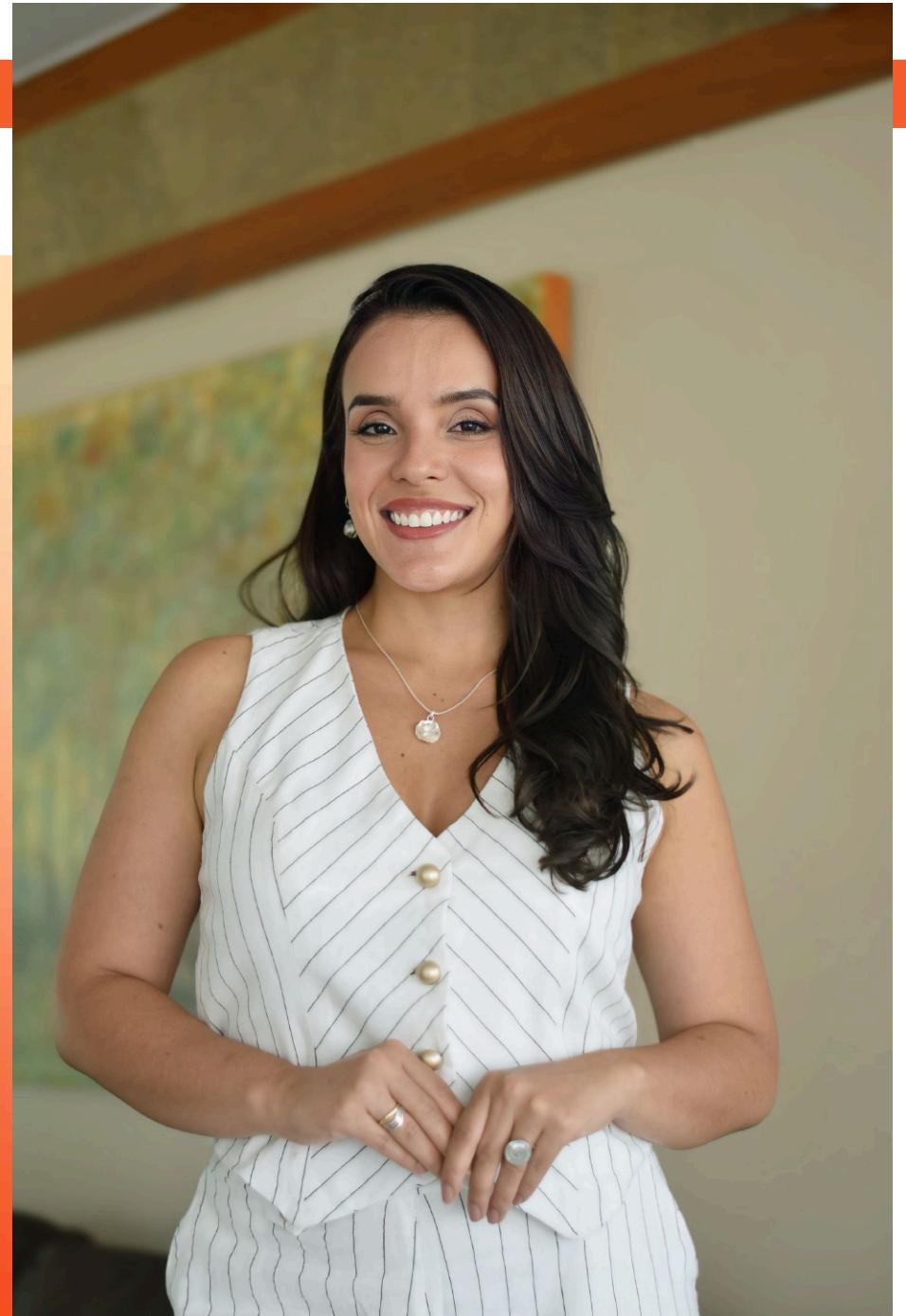
Romilce Colombo também é palestrante, consultora organizacional, e empreendedora na área de educação e comunicação. Juntas, Romilce e Carol, uniram conhecimentos e experiência para criar o método 'Seu Corpo, Sua Fala' – um método de ensino de comunicação e oratória que já transformou a vida de milhares de alunos, empresas e instituições.

Criadora do método de comunicação e oratória 'Seu Corpo, Sua Fala'.



# CAROL COLOMBO

**Especialista em  
Comunicação Persuasiva  
e Storytelling, Caroline  
Colombo é formada em  
Direito e em Ciências  
Sociais, com  
especialização em  
Antropologia.**



Carol foi professora de Ética Social e Oratória para crianças e adolescentes em diversas escolas de Vitória-ES. Em 2015, foi para Portugal estudar e empreender; atuou na Universidade de Lisboa e morou em outros países da Europa. Retornou ao Brasil em 2021 para estar ao lado de sua mãe, Romilce Colombo, e trazer ainda mais força para o método 'Seu Corpo, Sua Fala'.

Carol também é escritora, palestrante, apresentadora e sócia-fundadora da empresa RC Consultoria, trabalhando com consultorias, treinamentos, cursos e palestras nas áreas de Comunicação e Oratória, Storytelling, Criatividade, Persuasão, Pensamento Crítico, Comunicação Não Violenta, Valorização da Diversidade, Liderança Feminina, Sustentabilidade, Ética, Cidadania e Direitos Humanos.

Co-criadora do método de comunicação e oratória 'Seu Corpo, Sua Fala'.





# O Método Seu Corpo, Sua Fala

É uma evolução da Psicopedagogia da Língua Oral Comunicativa e das técnicas de Oratória e Expressão Corporal, com ferramentas da Sociologia, Antropologia, Filosofia, Artes Cênicas, Neurociência e Inteligência Emocional, para todas as áreas da vida.





# DEPOIMENTOS

“

Romilce, sou muito grato a você pela grande oportunidade de aprendizado. Você conseguiu, de maneira muito leve, descontraída e com toda a sua simpatia e carisma, transmitir um grande leque de conhecimento, mas de maneira muito fácil. Para mim, o seu curso foi um divisor de águas na minha carreira, pois à medida que a gente vai galgando novos degraus na carreira profissional é cada vez mais relevante o desenvolvimento de soft skills como a comunicação, a oratória... isso é a maior parte do meu dia a dia de trabalho e é fundamental para eu conseguir as realizações que, graças a Deus, eu venho obtendo. Eu sou muito grato a você e a Carol, e recomendo este curso a todos. De fato é um curso excelente! Muito obrigado.

PEDRO BRUNO – Atual Secretário de Estado de Infraestrutura, Mobilidade e Parcerias do Governo de MG.

“

Eu sempre me preocupei em querer falar bem. Porém sentia que muitas ideias se acumulavam na minha cabeça e eu não conseguia ordená-las com foco e prioridade para o momento ou a situação. Participei das mentorias personalizadas do método SCSF com a Romilce e a Carol. Essas mentoras fantásticas provocaram em mim uma melhoria contínua que vivencio até hoje. Foram muitas mudanças e transformações pessoais e profissionais. O que mais me impressionou foi a questão do tempo: eu agora consigo ajustar o tempo aos objetivos da minha fala. Sinto que consigo falar mais, com poucas palavras. Aprendi a manter o foco, driblar os autossabotadores e usar a inteligência emocional junto com diversas técnicas e fórmulas que me deixam muito mais segura e confiante na hora de falar. Eu indico o método pra todos que elogiam a minha fala, porque assim como me ajudou acredito que ajudará também meus amigos de profissão e muitas outras pessoas!

ELISE SUELI – Assessora do Gabinete de Segurança Institucional da Presidência da República.



# DEPOIMENTOS

“Você fala tão bem!”. “Nossa, você se comunica de forma tão clara!”. Esses eram alguns dos elogios que eu recebia em relação à minha forma de me comunicar. Porém, eu sentia que havia o que melhorar. E foi assim que cheguei à Romilce e à Carol, buscando melhorar.... e como havia oportunidades de melhoria! Aprendendo o método Seu corpo, Sua fala, a primeira sensação é que aqueles elogios lá do início não eram sinceros, rsrs.... que eu não sabia de fato de me comunicar. Nem oito, nem oitenta. Havia sim técnica a ser aprendida para trazer mais estrutura, clareza, emoção à forma de falar. Eu, que estava tão exposta a reuniões, palestras, aulas, inserida em espaços com autoridades, precisava (e queria) ter uma fala de mais impacto, mais efetiva, ao mesmo tempo mais direta e que tocasse o meu público. E o processo foi maravilhoso: leve, mas ao mesmo tempo, robusto; divertido, mas ao mesmo tempo com metodologia séria e comprometida; acolhedor, mas também desafiando a sair da zona de conforto. E o mais: além da comunicação, também trabalhamos a questão postural, corporal e até meu autoconhecimento. Hoje, os elogios são muito maiores e eu mesma sinto o quanto evoluí, tendo mais segurança na forma de falar, especialmente nos improvisos, e, por isso, só tenho a agradecer (e lógico, recomendar)!

VIRGÍNIA BRACARENSE LOPES – Subsecretária da Subsecretaria de Compras Públicas - Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão de MG. Especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental.  
Professora Fundação João Pinheiro.

“O Treinamento com a Romilce e a Carol e o método Seu Corpo, Sua Fala tem me ajudado muito, tem contribuído muito para que eu melhore minha comunicação. Eu tenho prestado mais atenção na parte de respiração, no ponto mental, no que a minha boca fala. Então, assim, eu consigo ter mais segurança, mas confiança para me comunicar. Também tenho aprendido bastante sobre ênfase, sobre as palavras que eu preciso destacar, sobre as ideias que eu preciso chamar mais atenção e, desta forma, eu consigo me sentir mais segura e mais confiante para levar a mensagem que eu preciso, para me comunicar com pessoas, para vender ideias, projetos...Enfim, depois do Treinamento com a Romilce, de fato, eu me sinto outra pessoa, muito mais segura, mais confiante e, claro, quero seguir aprendendo com elas, quero seguir fazendo o treinamento porque tudo é prática. A metologia de mesclar teoria e prática tem me ajudado e eu espero seguir sendo aluna por muito tempo!

MARÍLIA RIBEIRO – Head de Inteligência & CX do Grupo águia Branca.

# VAMOS CONVERSAR?

Esta é uma primeira proposta do nosso Programa de Treinamento em Inteligência Comunicativa para Altos Executivos. Estamos disponíveis para uma reunião de alinhamento com o objetivo de determinar os ajustes necessários para melhor atendermos a demanda da Advocacia do Senado Federal.

**ROMILCE  
COLOMBO**



(27) 98818 5855

@ROMILCECOLOMBO

**CAROL  
COLOMBO**



+351 962 843 415

@ACAROLCOLOMBO

**BIA  
BELATO**



(27) 99282 8281

@SEUCORPOSUAFALA



**E-mail de contato:**  
**seucorposuafala@gmail.com**

**"O maior perigo em tempos de turbulência não é a turbulência em si, mas agir com a lógica do passado."**

*Peter Drucker*

*Agradecemos pela confiança em um treinamento que, além de potencializar as habilidades da equipe, promoverá mudanças significativas na forma de comunicar, liderar e se conectar.*

*Estamos juntos nessa jornada de evolução.*



SEU CORPO, SUA FALA



**INTELIGÊNCIA COMUNICATIVA PARA A ATUAÇÃO DE ALTA PERFORMANCE  
AGRADECemos A SUA VALORIZAÇÃO**



# Ato que autoriza a Contratação Direta nº 18/2025

Última atualização 30/05/2025

**Local:** Belém/PA    **Órgão:** TRIBUNAL DE CONTAS DOS MUNICÍPIOS

**Unidade compradora:** 925460 - TRIBUNAL DE CONTAS DOS MUNICÍPIOS DO PARÁ

**Modalidade da contratação:** Inexigibilidade    **Amparo legal:** Lei 14.133/2021, Art. 74, III, a

**Tipo:** Ato que autoriza a Contratação Direta    **Modo de disputa:** Não se aplica    **Registro de preço:** Não

**Fonte orçamentária:** Não informada

**Data de divulgação no PNCP:** 23/05/2025    **Situação:** Divulgada no PNCP

**Id contratação PNCP:** 04789665000187-1-000024/2025    **Fonte:** Compras.gov.br

## Objeto:

Contratação de empresa especializada no serviço de treinamento para a realização do curso de oratório para lideranças - Treinamento in Company, que será realizado nos dias 26 a 29 de maio de 2025, com carga horária de 16 horas.

## Informação complementar:

O Fundamento Legal da presente contratação é o Art. 74, III, f - Serviços técnicos especializados - treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;

### VALOR TOTAL ESTIMADO DA COMPRA

R\$ 48.975,00

### VALOR TOTAL HOMOLOGADO DA COMPRA

R\$ 48.975,00

## Itens

## Arquivos

## Contratos/Empenhos

## Histórico

Número	Descrição	Quantidade	Valor unitário estimado	Valor total estimado
1	Curso oratória / expressão Curso oratória / expressão	1	R\$ 48.975,00	R\$ 48.975,00

Exibir:

1-1 de 1 itens

Página:

< >

[Voltar](#)



Criado pela Lei nº 14.133/21, o Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP) é o sítio eletrônico oficial destinado à divulgação centralizada e obrigatória dos atos exigidos em sede de licitações e contratos administrativos abarcados pelo novo diploma.

É gerido pelo Comitê Gestor da Rede Nacional de Contratações Públicas, um colegiado deliberativo com suas atribuições estabelecidas no Decreto nº 10.764, de 9 de agosto de 2021.

O desenvolvimento dessa versão do Portal é um esforço conjunto de construção de uma concepção direta legal, homologado pelos indicados a compor o aludido comitê.

**Item n° 1**

**Descrição:** Curso oratória / expressão Curso oratória / expressão

**Critério de julgamento:** Não se aplica    **Situação:** Homologado    **Tipo:** Serviço

**Categoria do item de leilão:** Não se aplica

**Incentivo produtivo básico:** Não    **Benefício:** Não se aplica    **Margem de preferência normal:** Não

**Margem de preferência adicional:** Não    **Exigência de conteúdo nacional (CIIA-PAC):** Não

**Quantidade:** 1    **Unidade de medida:** UNIDADE    **Valor unitário estimado:** R\$ 48.975,00

**Valor total estimado:** R\$ 48.975,00

**RESULTADO(S)**

**Ordem de classificação 1º    Data do resultado da homologação:** 23/05/2025

**Situação:** Informado

**CNPJ/CPF ou Nº de identificação do fornecedor:** 43.707.640/0001-49

[Consultar sanções e penalidades do fornecedor](#)

**Nome ou razão social do fornecedor:** MBB EDUCACAO LTDA

**Indicador de subcontratação:** Não    **Porte da empresa:** Demais    **Código do país:** BRA

**Uso da margem de preferência:** Não    **Uso do benefício ME/EPP:** Não

**Uso do critério de desempate:** Não

**Quantidade homologada:** 1    **Valor unitário homologado:** R\$ 48.975,00

**Valor total homologado:** R\$ 48.975,00

**Percentual de desconto aplicado ao critério de julgamento:** 0,0000%



## DOCUMENTO DE OFICIALIZAÇÃO DA DEMANDA

### IDENTIFICAÇÃO DA ÁREA REQUISITANTE

UNIDADE REQUISITANTE:	Escola de Contas Públicas Conselheiro Irawaldyr Rocha
SIGLA DA UNIDADE:	ECPCIR
RESPONSÁVEL PELA DEMANDA:	Antônio José Costa de Freitas Guimarães
MATRÍCULA DO (A) SERVIDOR(A):	500000702
E-MAIL:	antonio.guimaraes@tcm.pa.gov.br
TELEFONE:	3210-7846

### 1. OBJETO:

Fornecimento de bens/aquisição

Prestação de serviços

Obra

Tipo de bem/serviço: Inscrição de servidores em curso de capacitação.

### 2. JUSTIFICATIVA/NECESSIDADE:

Os Tribunais de Contas, em observância às diretrizes da Associação dos Membros dos Tribunais de Contas do Brasil (ATRICON), assumiram o compromisso institucional de aperfeiçoar continuamente seus regulamentos, procedimentos, ferramentas e práticas relacionadas à gestão de pessoas, em conformidade com a Resolução nº 13/2018. Essa normativa estabelece o poder-dever das Cortes de Contas em desenvolver políticas sistemáticas e estruturadas de seleção, desenvolvimento e retenção de servidores, visando garantir não apenas o aprimoramento da gestão pública, mas também o fortalecimento das capacidades internas necessárias ao cumprimento pleno e efetivo de sua missão constitucional de controle externo, fiscalização e orientação aos jurisdicionados.

Em consonância com essas diretrizes, o Tribunal de Contas dos Municípios do Estado do Pará (TCMPA) editou a Resolução Administrativa nº 13/2021/TCMPA, que institui formalmente a Política de Gestão de Pessoas do Tribunal, estabelecendo como um de seus princípios fundamentais, descrito no Capítulo III, art. 3º, inciso I, a responsabilidade institucional de promover, incentivar e apoiar os servidores em ações de treinamento e capacitação voltadas ao fortalecimento das competências institucionais. Trata-se, portanto, de uma diretriz estratégica que transcende o campo da discricionariedade, situando-se no âmbito das obrigações administrativas necessárias para o alcance dos objetivos organizacionais do Tribunal.



Alinhada a essa política, a Escola de Contas Públicas "Conselheiro Irawaldyr Rocha" (ECPCIR) incluiu em seu Plano de Ação Anual 2025 (PAA 2025) o Programa de Desenvolvimento de Competências de Liderança e Gestão, estruturado com base na demanda expressa da Direção de Gestão de Pessoas (DGP), refletida no Plano Anual de Capacitação (PAC). Esse programa integra tanto as capacitações obrigatórias (PDI) quanto as gerais (PDG), assumindo um caráter prioritário para o desenvolvimento de competências críticas ao pleno desempenho funcional dos líderes institucionais.

Nesse contexto, destaca-se a inclusão do Curso de Oratória para Liderança como ação estratégica prevista no PAA 2025, vinculado à temática "Desenvolvimento de Lideranças", inserida no PAC da DGP. A contratação desse curso revela-se absolutamente necessária e urgente, considerando que a habilidade de comunicação clara, assertiva e eficaz é uma competência transversal essencial ao exercício da liderança moderna, especialmente em ambientes de alta complexidade como os Tribunais de Contas. Trata-se de um investimento diretamente relacionado ao aperfeiçoamento da capacidade de condução de equipes, ao fortalecimento da coesão interna, à elevação dos níveis de motivação e engajamento dos servidores, bem como à potencialização dos resultados organizacionais.

Além disso, observa-se que, diante da crescente complexidade e tecnicidade das atividades desempenhadas por este Tribunal, é cada vez mais demandada uma atuação de liderança que, além de técnica, seja estratégica e relacional, com capacidade de articulação eficaz entre setores, equipes e atores internos e externos. A oratória, nesse contexto, é uma habilidade-chave, que impacta diretamente na qualidade da comunicação institucional, na clareza dos comandos estratégicos, na mitigação de ruídos organizacionais, na redução de conflitos internos e no fortalecimento da imagem institucional perante os jurisdicionados e a sociedade em geral.

Ademais, a ausência de investimentos contínuos e estruturados no desenvolvimento das competências de liderança e comunicação acarreta riscos concretos de ineficiência na gestão interna, dificuldades na condução de processos críticos, falhas na transmissão de comandos estratégicos e comprometimento na entrega de resultados à sociedade. Portanto, a contratação do Curso de Oratória para Liderança não apenas atende às diretrizes normativas e estratégicas estabelecidas pelo TCMPA e pela ATRICON, mas também representa uma medida preventiva e corretiva indispensável para assegurar a melhoria contínua da performance institucional, em consonância com as melhores práticas de governança e gestão pública.

Dessa forma, a contratação do referido curso apresenta-se como solução técnica adequada, estratégica e alinhada às necessidades identificadas pela DGP, consolidando-se como ferramenta imprescindível para o fortalecimento da liderança institucional e para o atendimento pleno às exigências legais, normativas e de planejamento institucional vigentes, além de representar um investimento que contribui decisivamente para



a cultura organizacional de alta performance, inovação e excelência, que o TCMPA busca consolidar em todas as suas áreas de atuação

**3. FUNDAMENTAÇÃO LEGAL:**

Art. 74, III, f, da Lei no 14.133/2021.

**4. PREVISÃO NO PLANO DE CONTRATAÇÃO ANUAL DO EXERCÍCIO VIGENTE**

(x)	ESTÁ PREVISTA NO PLANO DE CONTRATAÇÕES no <b>item 09</b> (Prioridade: Média)
( )	NÃO ESTÁ PREVISTA NO PLANO DE CONTRATAÇÕES ANUAL
<b>4.1</b>	ESTÁ VINCULADO À OUTRO DFD OU OUTRA CONTRATAÇÃO? NÃO

**5. ESTIMATIVA DE QUANTIDADE E ESPECIFICAÇÕES:**

It.	Descrição	Qtd	Unidade
1	<p>Curso de oratória para lideranças - Treinament In Company Ministrado pelos instrutores Joel de Matos Góes, pós-graduado em Neurociência, Comunicação e Desenvolvimento Humano e Thaline de Cássia Costa, pedagoga e Vanessa Lima Carvalho Mestra em língua inglesa, com material didático e carga horária total de 16 horas.</p> <p>Valor do material didático: R\$ 269,00 (Por pessoa)            Valor do curso: R\$: 1.690,00 (Por pessoa)            Investimento por pessoa: R\$:1.959,00            Incluso na proposta: dinâmicas práticas no palco; 16 horas de imersão; feedback individual para cada aluno; dinâmicas gravadas, 25 kits de material didático.</p> <p><b>CATSER GRUPO 929 SERVIÇO 21172 Treinamento Qualificação Profissional</b></p>	25	inscrições

**6. ESPECIFICIDADES DA CONTRATAÇÃO:**

<b>6.1. Prazo de execução do objeto:</b>	<b>04 (quatro) dias</b>
<b>6.2. Prazo do contrato:</b>	30 dias com possibilidade de prorrogação.
<b>6.3. Natureza:</b>	(X) bens/ serviços comuns; ( ) bens/ serviços especiais



<b>6.4. Tipo:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> serviço/ fornecimento não continuado
<b>6.5. Forma de entrega/ execução:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> total / global
<b>6.6. Forma de pagamento / requisitos:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> pagamento total / global São obrigações do órgão contratante: a) Emitir e encaminhar o empenho referente ao valor total da contratação até 03 dias antes do evento. b) Realizar a inscrição dos participantes na página do evento.
<b>6.7. Locais e horários de entrega de bem/ prestação do serviço e recebimento:</b>	<input type="checkbox"/> Recebimento provisório <input checked="" type="checkbox"/> recebimento definitivo por execução de serviço em 4 dias.
<b>6.8. Garantia e condições de manutenção e assistência técnica:</b>	<input type="checkbox"/> Sim <input checked="" type="checkbox"/> Não
<b>6.9. Sistema de registro de preços (SRP):</b>	<input type="checkbox"/> Sim <input checked="" type="checkbox"/> Não
<b>6.10 Data pretendida para a conclusão da contratação</b>	23 de maio de 2025.

#### 7. VALOR ESTIMADO DA CONTRATAÇÃO E FORMA DE CONTRATAÇÃO SUGERIDA:

R\$ R\$ 48.975,00 (quarenta e oito mil novecentos e setenta e cinco reais)

#### 7.1. Forma/Meio para contratação sugerida:

Inexigibilidade

#### 8. ELABORAÇÃO DE ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR – ETP E MATRIZ DE RISCO:

Sim

Não. Fundamento: Nos termos do art. 6º, III, da Resolução Administrativa nº 11/2024, alterada pela Resolução Administrativa nº 016/2024 do TCM/PA, bem como, do art. 72, I, da Lei nº 14.133/2021, que conferem discricionariedade à Administração para elaboração do Estudo Técnico Preliminar e da Análise de Risco, entende-se, para os fins dos presentes autos, que o valor torna dispensável a necessidade desses documentos.


**9. DOCUMENTOS CONSTANTES E/OU ANEXOS:**

- ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR ( )
- TERMO DE REFERÊNCIA PRÉVIO ( )
- MAPA DE RISCOS ( )
- PESQUISA DE PREÇO PRÉVIA ( )
- PROJETOS BÁSICO ( )
- PROJETO EXECUTIVO ( )
- OUTROS (X): Justificativa de não elaboração da ETP e Mapa de Risco,

Esta solicitação tem por objetivo garantir a segurança e a legalidade do procedimento administrativo que será realizado para a contratação acima referida.

Diante do exposto, encaminho o presente Documento de Oficialização de Demanda – DOD para as providências de estilo, tudo com base na Lei 14.133/2021.

Belém, PA 13 de Maio de 2025

Antônio José Costa de Freitas Guimarães  
Antônio José Costa de Freitas Guimarães  
Diretor - ECPCIR

[Home](#) > [Editais](#)

# Ato que autoriza a Contratação Direta nº 85/2025

Última atualização 24/04/2025

**Local:** Porto Alegre/RS    **Órgão:** TRIBUNAL SUPERIOR DO TRABALHO

**Unidade compradora:** 080014 - TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4A. REGIAO

**Modalidade da contratação:** Inexigibilidade    **Amparo legal:** Lei 14.133/2021, Art. 74, III, f

**Tipo:** Ato que autoriza a Contratação Direta    **Modo de disputa:** Não se aplica    **Registro de preço:** Não

**Fonte orçamentária:** Não informada

 [Portal Nacional de Contratações Públicas](#)



[Entrar](#)

**Id contratação PNCP:** 00509968000148-1-000708/2025    **Fonte:** Compras.gov.br

## Objeto:

Contratação de uma turma do "Curso de Oratória e Comunicação Assertiva para Servidores e Servidoras", ministrado pela docente Bianca Aydos, por meio da empresa FALANDO BEM CAPACITAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ORAL LTDA. ME, a realizar-se nos dias 9 de junho de 2025, das 9h às 12h e das 14h às 17h e 10 de junho de 2025, das 9h às 12h, com carga horária de 9 horas-aula, na modalidade presencial, na Sala 1 da Escola Judicial do TRT4.

VALOR TOTAL ESTIMADO DA COMPRA	VALOR TOTAL HOMOLOGADO DA COMPRA
R\$ 9.120,00	R\$ 9.120,00

Itens	Arquivos	Contratos/Empenhos	Histórico
<hr/>			
Número	Descrição	Quantidade	Valor unitário estimado
1	Treinamento Qualificação Profissional Treinamento Qualificação Profissional	1	R\$ 9.120,00

Exibir:

1-1 de 1 itens

Página:



[« Voltar](#)



Criado pela Lei nº 14.133/21, o Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP) é o sítio eletrônico oficial destinado à divulgação centralizada e obrigatória dos atos exigidos em sede de licitações e contratos administrativos abarcados pelo novo diploma.

É gerido pelo Comitê Gestor da Rede Nacional de Contratações Públicas, um colegiado deliberativo com suas atribuições estabelecidas no Decreto nº 10.764, de 9 de agosto de 2021.

O desenvolvimento dessa versão do Portal é um esforço conjunto de construção de uma concepção direta legal, homologado pelos indicados a compor o aludido comitê.

**Item n° 1**

**Descrição:** Treinamento Qualificação Profissional Treinamento Qualificação Profissional

**Critério de julgamento:** Não se aplica    **Situação:** Homologado    **Tipo:** Serviço

**Categoria do item de leilão:** Não se aplica

**Incentivo produtivo básico:** Não    **Benefício:** Não se aplica    **Margem de preferência normal:** Não

**Margem de preferência adicional:** Não    **Exigência de conteúdo nacional (CIIA-PAC):** Não

**Quantidade:** 1    **Unidade de medida:** UNIDADE    **Valor unitário estimado:** R\$ 9.120,00

**Valor total estimado:** R\$ 9.120,00

**RESULTADO(S)**

**Ordem de classificação 1º    Data do resultado da homologação:** 20/03/2025

**Situação:** Informado

**CNPJ/CPF ou Nº de identificação do fornecedor:** 07.579.948/0001-92

[Consultar sanções e penalidades do fornecedor](#)

**Nome ou razão social do fornecedor:** FALANDO BEM CAPACITACAO EM COMUNICACAO ORAL LTDA

**Indicador de subcontratação:** Não    **Porte da empresa:** ME    **Código do país:** BRA

**Uso da margem de preferência:** Não    **Uso do benefício ME/EPP:** Não

**Uso do critério de desempate:** Não

**Quantidade homologada:** 1    **Valor unitário homologado:** R\$ 9.120,00

**Valor total homologado:** R\$ 9.120,00

**Percentual de desconto aplicado ao critério de julgamento:** 0,0000%



**PODER JUDICIÁRIO  
JUSTIÇA DO TRABALHO  
TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4ª REGIÃO**

versão março/2024

**TERMO DE REFERÊNCIA – INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO  
CONTRATAÇÃO DE EVENTO INTERNO DE CAPACITAÇÃO**

**1. DEFINIÇÃO DO OBJETO**

**1.1** Contratação de capacitação, conforme dados a seguir:

<b>Nome do Evento</b>	<b>PRES_CURSO DE ORATÓRIA E COMUNICAÇÃO ASSERTIVA PARA SERVIDORAS E SERVIDORES</b>
<b>Promotora do Evento</b>	<b>Escola Judicial</b>
<b>Unidade Demandante</b>	<b>Escola Judicial</b>

**2. PREVISÃO NO PLANO DE CAPACITAÇÃO ANUAL<sup>1</sup>**

A demanda está prevista no Plano de Capacitação Anual?

(x) Sim    ( ) Não    ( ) A unidade não possui Plano de Capacitação

**3. FUNDAMENTAÇÃO DA CONTRATAÇÃO<sup>2</sup>**

<b>Justificativa sobre a necessidade de contratação</b>	A justificativa consta no Documento de Formalização da Demanda.
<b>Fundamentação Legal (Rol Exemplificativo)</b>	<p><b>Anexo III da Portaria Conjunta STF/CNJ/STJ/CJF nº 03/2007</b> – Regulamento do Programa de Capacitação;</p> <p><b>Resolução CNJ nº 192/2014</b> – Política Nacional de Formação e Aperfeiçoamento dos Servidores do Poder Judiciário;</p> <p><b>Resolução CSJT nº 159/2015</b> – Política Nacional de Educação para os servidores da Justiça do Trabalho de primeiro e segundo graus;</p> <p><b>Resolução ENAMAT nº 28/2022</b> – Atualiza as competências dos magistrados do trabalho a serem observadas pelas escolas judiciais da justiça do trabalho no planejamento das atividades formativas;</p> <p><b>Ato Conjunto TRT4-EJUD nº 01/2015</b> - Dispõe sobre a remuneração de docentes na Escola Judicial do Tribunal Regional do Trabalho da 4ª Região;</p> <p><b>Ato Enamat nº 110/2023</b> – Atualiza a tabela de remuneração dos profissionais de ensino da ENAMAT.</p>

<sup>1</sup> O Plano de Contratações é regulamentado pela Portaria GP.TRT4 nº 2.349/2021, que estabelece quais tipos de contratação devem, obrigatoriamente, estar previstas no plano.

<sup>2</sup> A justificativa deve conter os fatos e fundamentos que especifiquem a necessidade de uso/utilização do bem/serviço, bem como os benefícios a serem alcançados, considerando o problema a ser resolvido, sob a perspectiva do interesse público.



**PODER JUDICIÁRIO  
JUSTIÇA DO TRABALHO  
TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4ª REGIÃO**

#### **4. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO**

<b>Modalidade</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Presencial <input type="checkbox"/> Telepresencial (ao vivo) <input type="checkbox"/> A distância
<b>Outros Requisitos</b>	

#### **5. CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE**

Nota: A Resolução CNJ nº 400/2021 estabelece que os órgãos do Poder Judiciário devem adotar processos estruturados que promovam a sustentabilidade, com base em ações ambientalmente corretas, economicamente viáveis e socialmente justas e inclusivas, culturalmente diversas e pautadas na integridade, em busca de um desenvolvimento nacional sustentável (artigo 2º). Logo, a inclusão de critérios de sustentabilidade nas contratações não se refere apenas à inserção de especificações no objeto que tratem de questões ambientais, mas sim como um conceito mais amplo, que abrange aspectos econômicos, sociais e culturais.

Para conhecer os principais critérios de sustentabilidade nas contratações mais comuns do TRT4, bem como as práticas de sustentabilidade que podem ser observadas no processo da contratação, consulte o [Guia de Contratações Sustentáveis do TRT da 4ª Região](#).

##### **5.1 A contratação possui critérios de sustentabilidade e/ou observou as práticas sustentáveis do Guia de Contratações?**

- Não  
 Sim - Discrimine a seguir:

#### **6. MODELO DE EXECUÇÃO DO OBJETO**

<b>Docentes</b>	Bianca Aydos
<b>Público-alvo</b>	<i>Servidoras e servidores do TRT4 que não tenham sido certificados em turmas anteriores</i>
<b>Número total participantes</b>	20
<b>Período de Realização</b>	<i>9 de junho de 2025 Das 9h às 12 e das 14h às 17h e 10 de junho de 2025 Das 9h às 12.</i>
<b>Carga Horária Total</b>	<b>9</b> horas/aula
<b>Validação da atividade para fins de Adicional de Qualificação</b>	Salientamos que esta ação de capacitação <b>será</b> computada para fins de adicional de qualificação, face à vinculação às áreas de interesse de que trata o art. 6º da Resolução CSJT nº 196/2017 e os Anexos I e II da Portaria TRT4 nº 4.880/2022.
<b>Eixos e Competências da Enamat</b>	Relacionamento Interpessoal
<b>Eixos e Competências Administrativas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ambientação de Servidores/as e Formação da Cidadania Corporativa</li> <li>- Organização e Formas de Trabalho</li> <li>- Comunicação</li> </ul>
<b>ODS Relacionado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Fortalecer a governança e a gestão estratégica</li> <li>- Fortalecer a comunicação e as parcerias institucionais</li> </ul>
<b>É capacitação para o desenvolvimento gerencial?</b>	Não



**PODER JUDICIÁRIO  
JUSTIÇA DO TRABALHO  
TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4ª REGIÃO**

<b>Local de Realização</b>	<i>Sala 1 da Escola Judicial do TRT4 (Foro Trabalhista de Porto Alegre - Avenida Praia de Belas, 1432, prédio 3, 2º andar)</i>
<b>Há necessidade de pagamento de diárias aos participantes?</b>	(x) Sim ( <i>Há previsão de pagamento de diárias aos participantes, quando devidas</i> ) ( ) Não

## 7. MODELO DE GESTÃO DO TREINAMENTO

<b>DADOS DO SERVIDOR DA ESCOLA JUDICIAL PARA COMBINAR A EXECUÇÃO</b>	
<b>Nome</b>	<b>Alexandre Goettems Zoratto</b>
<b>Telefone</b>	<b>(51) 3255-2481</b>
<b>E-mail</b>	<b>ej.formacaoadministrativa@trt4.jus.br</b>

## 8. CRITÉRIOS DE MEDAÇÃO E DE PAGAMENTO

- 8.1** O pagamento será realizado após a conclusão do treinamento.
- 8.2** A contratada deverá efetuar cadastro no Portal do SIGEO - JT para apresentação dos Documentos Fiscais (Notas Fiscais) com vistas à liquidação e pagamento das faturas.
- 8.2.1** Por meio do link <https://sigeo.jt.jus.br/ajuda>, a contratada terá acesso ao link do SIGEO – JT e a um guia detalhado das funcionalidades do sistema.

## 9. ESTIMATIVA DE PREÇOS

**9.1.** O valor total da contratação da Docência/da Empresa Prestadora do Serviço é de R\$ 9.120,00

**9.2.** Pesquisa de Preços:

<b>Tipo</b>	<b>Docente / Empresa</b>	<b>Fonte de pesquisa de preços (Nota Fiscal, Nota de Empenho, Orçamento, etc)</b>	<b>Fls.</b>	<b>Valor por inscrição</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Carga Horária</b>
Proposta	FALANDO BEM CAPACITAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ORAL LTDA ME	Proposta	3-10	N/A	<b>R\$ 9.120,00</b>	<b>9</b>
Comparativo 1	FALANDO BEM CAPACITAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ORAL LTDA ME	NF 238	21	N/A	<b>R\$ 12.140,00</b>	<b>12</b>



**PODER JUDICIÁRIO  
JUSTIÇA DO TRABALHO  
TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4ª REGIÃO**

Comparativo 2	FALANDO BEM CAPACITAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ORAL LTDA ME	NF 226	22	N/A	<b>R\$ 10.500,00</b>	<b>8</b>
Comparativo 3	FALANDO BEM CAPACITAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ORAL LTDA ME	NF 207	23	N/A	<b>R\$ 9.500,00</b>	<b>8</b>

**9.3. Análise Pesquisa de Preços:**

<b>Justificativa pela eventual não obtenção de 3 fontes de pesquisa</b>	N/A
<b>Justificativa pela eventual não realização de pesquisa com outros fornecedores</b>	Orçamentos não solicitados, visto se tratar de contratação por inexigibilidade de licitação, de serviço técnico de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização.

**10. ADEQUAÇÃO ORÇAMENTÁRIA**

- ( ) Cursos da área jurídica: Formação e Aperfeiçoamento de Magistrados (FAM);  
 (x) Cursos da área administrativa: Capacitação de Recursos Humanos (CRH).

**11. FORMA DE SELEÇÃO DO FORNECEDOR**

- 11.1.** A contratação deverá ser realizada por inexigibilidade de licitação.

**12. CRITÉRIOS DE SELEÇÃO DO FORNECEDOR**

<b>Justificativa sobre a escolha da contratada</b>	A docente Bianca Aydos é fundadora e diretora da Falando Bem Capacitação em Comunicação Oral. Fonoaudióloga Clínica desde 1999. Tem 26 anos de experiência como fonoaudióloga e professora de oratória em cursos abertos ao público e no meio corporativo e educacional. Especialista em Voz pelo CEFAC/RS e Conselho Federal de Fgia desde 2001. Responsável pelo aprimoramento vocal dos repórteres e apresentadores da BAND TV e Rádios AM e FM desde 2007. Professora dos cursos de dicção e oratória da ESPM/RS desde 2008. Professora da disciplina de Media Training no MBA Executivo da ESPM/RS desde 2012 e Técnicas de apresentação para os calouros e de técnicas de voz no curso de jornalismo.
--	---



**PODER JUDICIÁRIO**  
**JUSTIÇA DO TRABALHO**  
**TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4ª REGIÃO**

		<p>Concluiu o Curso de Atualização em Voz com a Dra. Mara Behlau no CEV-SP/HCPA-RS nos anos de 2013 e 2014. Concluiu Formação em Personal &amp; Professional Coach pela Sociedade Brasileira de Coaching desde 2016. Atualização em Neuroliderança e Inteligência Emocional com total de 24 horas ministrado pela psicóloga e mestre em neurocomunicação, Aline Dotta em dezembro de 2017.</p> <p><i>Preparadora de candidatos à prova oral de concursos da Magistratura. Já ministrou curso para 6 turmas na Escola Judicial. A escolha da docente atende plenamente as necessidades do TRT4.</i></p>
<b>Dados da capacitação e dos docentes</b>		Fls. 03-10; 13-20;
<b>Regularidade fiscal</b>		Fls. 24-28
<b>Docentes/Empresa</b>	<b>CNPJ</b>	<b>Contato</b>
FALANDO BEM CAPACITACAO EM COMUNICACAO ORAL LTDA ME	07.579.948/0001-92	Nome Bianca Aydos E-mail <a href="mailto:bianca@falandobem.com.br">bianca@falandobem.com.br</a> Telefone/WhatsApp: (51) 3391.3360
Diárias/Hotel A	N/A	Nome Contato E-mail Telefone
Bilhetes aéreos A	N/A	N/A
Observações:		

### **13. SANÇÕES APLICÁVEIS**

**13.1.** As sanções relativas a advertências, inexecução total ou parcial e impedimentos obedecerão ao disposto na Lei nº 14.133/2021 e na Portaria GP.TRT4 nº 2.714/2022.

<b>RESPONSÁVEL PELO ENCAMINHAMENTO DA CONTRATAÇÃO</b>
Alexandre Goettems Zoratto Assessor-Chefe da Coordenadoria de Formação e Aperfeiçoamento Administrativo da Escola Judicial do TRT4

[Home](#) > [Editais](#)

# Ato que autoriza a Contratação Direta nº 7/2025

Última atualização 19/03/2025

**Local:** Rio de Janeiro/RJ    **Órgão:** TRIBUNAL DE CONTAS DO MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO

**Unidade compradora:** 925465 - TRIBUNAL DE CONTAS DO MUNICÍPIO DO RJ

 Portal Nacional de Contratações Públicas



Entrar

**Tipo:** Ato que autoriza a Contratação Direta    **Modo de disputa:** Não se aplica    **Registro de preço:** Não

**Fonte orçamentária:** Não informada

**Data de divulgação no PNCP:** 19/03/2025    **Situação:** Divulgada no PNCP

**Id contratação PNCP:** 27532498000190-1-000016/2025    **Fonte:** Compras.gov.br

## Objeto:

Contratação do Curso: "A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica", e que tem por objetivo proporcionar o desenvolvimento de competências fundamentais para uma oratória persuasiva, segura e impactante na prática jurídica e em outros contextos, bem como: Desenvolver a confiança e a postura dos participantes ao falar em público; Aplicar técnicas de estruturação de discursos; Preparar o orador para as habilidades emocionais, intelectuais e corporais; e Ter excelência e sucesso no discurso jurídico.

## VALOR TOTAL ESTIMADO DA COMPRA

R\$ 16.154,00

## VALOR TOTAL HOMOLOGADO DA COMPRA

R\$ 16.154,00

**Itens**

**Arquivos**

**Histórico**

Número	Descrição	Quantidade	Valor unitário estimado	Valor total estimado
1	Curso aperfeiçoamento / especialização profissional Curso aperfeiçoamento / especialização profissional. Curso "A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica", na modalidade presencial e com turma exclusiva, a ser realizado na Sede do Instituto Iter, situada na Alameda Santos, 647, 16º andar, Jardim Paulista, São Paulo/SP, nos dias 7, 8 , 14 e 15, com carga horária total de 24 horas.	1	R\$ 16.154,00	R\$ 16.154,00

Exibir:

1-1 de 1 itens

Página:



[Voltar](#)

**Item n° 1**

**Descrição:** Curso aperfeiçoamento / especialização profissional Curso aperfeiçoamento / especialização profissional. Curso "A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica", na modalidade presencial e com turma exclusiva, a ser realizado na Sede do Instituto Iter, situada na Alameda Santos, 647, 16º andar, Jardim Paulista, São Paulo/SP, nos dias 7, 8 , 14 e 15, com carga horária total de 24 horas.

**Critério de julgamento:** Não se aplica    **Situação:** Homologado    **Tipo:** Serviço

**Categoria do item de leilão:** Não se aplica

**Incentivo produtivo básico:** Não    **Benefício:** Não se aplica    **Margem de preferência normal:** Não

**Margem de preferência adicional:** Não    **Exigência de conteúdo nacional (CIIA-PAC):** Não

**Quantidade:** 1    **Unidade de medida:** UNIDADE    **Valor unitário estimado:** R\$ 16.154,00

**Valor total estimado:** R\$ 16.154,00

**RESULTADO(S)**

**Ordem de classificação 1º**    **Data do resultado da homologação:** 19/03/2025

**Situação:** Informado

**CNPJ/CPF ou Nº de identificação do fornecedor:** 52.845.679/0001-13

[Consultar sanções e penalidades do fornecedor](#)

**Nome ou razão social do fornecedor:** INSTITUTO ITER S.A

**Indicador de subcontratação:** Não    **Porte da empresa:** Demais    **Código do país:** BRA

**Uso da margem de preferência:** Não    **Uso do benefício ME/EPP:** Não

**Uso do critério de desempate:** Não

**Quantidade homologada:** 1    **Valor unitário homologado:** R\$ 16.154,00

**Valor total homologado:** R\$ 16.154,00

**Percentual de desconto aplicado ao critério de julgamento:** 0,0000%

## **ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR 004/2025**

### **1. INFORMAÇÕES BÁSICAS**

Processo nº 040/100683/2025

### **2. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE**

Inscrição do Secretário Chefe de Gabinete da Presidência desta Corte de Contas, Flávio Torres Nunes, no curso “A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica”, a ser realizado no formato presencial, nos dias 7 (18h30 às 22h30) , 8 (das 09h às 13h e 14h30 às 18h30), 14 (18h30 às 22h30) e 15 (09h às 13h e 14h30 às 18h30) de março de 2025. O curso ocorrerá na sede do **Instituto ITER**, localizada na Alameda Santos, nº 647, 16º andar, Jardim Paulista, São Paulo - SP. O evento é promovido pelo **Instituto Rui Barbosa (IRB)**, em parceria com o Instituto ITER, e possui uma **carga horária total de 24 horas**, sendo ministrado pelo **Professor Dr. André Mendonça**, Ministro do Supremo Tribunal Federal e especialista na área.

A participação do Secretário Chefe de Gabinete da Presidência tem como principal objetivo o aprimoramento de suas habilidades de **comunicação e argumentação jurídica**, competências essenciais para a atuação no âmbito do Tribunal de Contas do Município do Rio de Janeiro (TCMRio).

O fortalecimento da **oratória e da capacidade de argumentação** contribuirá significativamente para a representação institucional do TCMRIO em eventos, reuniões e demais atividades institucionais. Além disso, a participação no curso permitirá o **intercâmbio de boas práticas** com outros profissionais, promovendo o desenvolvimento profissional contínuo e a busca pela excelência na gestão pública.

O curso abordará temas fundamentais para a comunicação eficaz, com enfoque prático e interativo, proporcionando o desenvolvimento da confiança e da postura ao falar em público, a aplicação de técnicas de estruturação de discursos jurídicos, a preparação do orador para lidar com aspectos emocionais, intelectuais e corporais da comunicação, além da realização de exercícios práticos para aprimoramento da argumentação e persuasão, com vistas à excelência e sucesso na comunicação jurídica.

A escolha da modalidade presencial justifica-se pela sua eficácia no desenvolvimento das habilidades propostas. Esse formato possibilita maior interação entre os participantes e o palestrante, permitindo a troca de conhecimentos, a resolução imediata de dúvidas e a análise de casos práticos em tempo real. Além disso, a dinâmica presencial propicia um ambiente colaborativo, estimulando a troca de experiências e boas práticas entre os alunos. A concentração e o comprometimento dos participantes tendem a ser favorecidos nesse modelo, reduzindo distrações comuns em treinamentos virtuais e garantindo um maior aproveitamento do curso.

O Instituto ITER é reconhecido pela excelência na capacitação de profissionais, oferecendo cursos ministrados por especialistas renomados, garantindo um ensino de qualidade e alinhado às necessidades do setor jurídico. Dessa forma, a inscrição do Secretário Chefe de Gabinete neste curso representa um investimento estratégico no aprimoramento da comunicação institucional e no fortalecimento da representação do TCMRIO.

### **3. ÁREA REQUISITANTE**

Secretaria Geral da Presidência - GPA

### **4. DESCRIÇÃO DOS REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO**

O curso a ser contratado deve ser voltado para a “oratória jurídica”. Além disso, a capacitação deve preencher os seguintes requisitos:

**Modalidade:** Presencial.

**Carga Horária:** Mínima de 24h.

**Metodologia:** O curso deve conter estudos de casos práticos e participação dos alunos, promovendo um aprendizado dinâmico e interativo.

**Instrutores:** O curso deverá ser ministrado por instrutor que possua sólida formação acadêmica e vasta experiência prática, garantindo que o conteúdo seja aplicado à realidade profissional do participante.

**Material Didático:** A empresa contratada deverá fornecer material didático elaborado especificamente para a capacitação, de forma a complementar o aprendizado e permitir a posterior consulta dos conteúdos.

**Certificação:** Ao final da capacitação, a empresa contratada será responsável pela emissão do certificado de conclusão para o servidor participante.

**Garantia da Qualidade do Serviço Prestado:** A empresa contratada deve assegurar a qualidade do serviço prestado em todos os aspectos do curso, desde a preparação do conteúdo até a entrega das aulas e o suporte técnico necessário. Isso inclui a experiência e qualificação do instrutor, a atualização e relevância do material didático, a eficiência da metodologia de ensino, e a disponibilidade para resolver quaisquer questões ou problemas que possam surgir durante a realização do curso.

**Cronograma:** O cronograma do curso deve ser planejado de forma a não comprometer as atividades regulares do servidor, permitindo que a capacitação ocorra sem prejuízo ao desempenho das suas funções institucionais.

## **5. LEVANTAMENTO DE MERCADO**

Há diferentes soluções no mercado para a necessidade apresentada. No entanto, por se tratar de serviço técnico especializado de natureza predominantemente intelectual, voltado para o treinamento e aperfeiçoamento de pessoal, não é possível realizar a comparação entre as soluções, visto que cada curso disponível no mercado possui metodologia de ensino, didática e corpo docente próprios, o que torna inviável a competição e, consequentemente, impossibilita a análise comparativa das soluções.

## **6. ANÁLISE COMPARATIVA DAS SOLUÇÕES**

Tendo em vista as características próprias do objeto, não é possível realizar a análise comparativa das soluções, conforme as razões apontadas nos itens 5 e 8 do presente estudo.

## **7. REGISTRO DAS SOLUÇÕES CONSIDERADAS INVÁLIDAS**

Não se aplica, tendo em vista as razões apontadas nos itens 5 e 6 do presente estudo.

## 8. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO A SER CONTRATADA

Pretende-se a contratação de serviço técnico especializado de natureza predominantemente intelectual, voltado para o treinamento e aperfeiçoamento de pessoal, prestado por empresa de notória especialização, a ser contratado via inexigibilidade de licitação, conforme definido no art. 74, III, f e § 3º da Lei 14.133/2021.

O curso **“A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica”**, oferecido pelo Instituto Rui Barbosa (IRB) em parceira com o Instituto ITER, atinge o objetivo previsto para essa contratação, tendo em vista o objetivo do curso, o conteúdo programático, o instrutor designado, a carga horária e a modalidade escolhida.

A capacitação tem como principal propósito o desenvolvimento da confiança e da postura dos participantes ao falar em público, a aplicação de técnicas de estruturação de discursos e a preparação do orador para lidar com os aspectos emocionais, intelectuais e corporais da comunicação, promovendo a excelência e o sucesso na oratória jurídica.

O programa do curso é abrangente e bem estruturado, incluindo módulos essenciais para a formação do profissional na área da oratória jurídica. Dentre os principais tópicos abordados, destacam-se a introdução à oratória, o ser humano e a oratória, a estrutura do discurso e a prática da oratória. A abordagem adotada no treinamento possibilita que os participantes desenvolvam habilidades práticas, consolidem o aprendizado teórico e apliquem técnicas eficazes na comunicação jurídica.

A capacitação será conduzida pelo professor Dr. André Mendonça, Ministro do Supremo Tribunal Federal, profissional de reconhecida competência e vasta experiência na área jurídica. O instrutor possui Doutorado e Mestrado em Direito pela Universidade de Salamanca, na Espanha, além de ampla atuação acadêmica como professor no Brasil e no exterior. Sua trajetória profissional e acadêmica o qualifica como referência no ensino da oratória aplicada ao contexto jurídico, o que agrega um diferencial relevante ao curso.

O treinamento terá uma carga horária total de 24 horas, distribuída em seis aulas de quatro horas cada, permitindo uma abordagem aprofundada dos temas tratados. A estrutura do curso foi concebida para garantir a completa assimilação dos conteúdos e proporcionar aos participantes a oportunidade de desenvolver suas habilidades comunicacionais de forma prática e interativa.

As aulas serão realizadas na modalidade presencial, nos dias 07 (18h30 às 22h30) e 08 (09h às 13h e 14h30 às 18h30) de março de 2025, e 14 (18h30 às 22h30) e 15 (09h às 13h e 14h30 às 18h30) de março de 2025, na sede do Instituto ITER, em São Paulo – SP. A escolha pela modalidade

presencial é justificada pela necessidade de maior interação entre os participantes e o palestrante, o que facilita a troca de conhecimentos, a resolução de dúvidas e a análise de casos práticos. Além disso, esse formato estimula a colaboração entre os participantes, favorecendo a troca de experiências e boas práticas, fatores essenciais para o aprimoramento profissional na área da comunicação jurídica.

Portanto, considerando as razões expostas acima, a contratação desta empresa mostra-se como a solução mais adequada e viável para atender às demandas desta Corte de Contas, em especial, da Secretaria Geral da Presidência – GPA.

## **9. DA ESTIMATIVA DAS QUANTIDADES A SEREM CONTRATADAS**

Contratação de 1 inscrição para o curso “A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica”.

## **10. DO VALOR DA CONTRATAÇÃO**

O valor da contratação da capacitação pretendida é de R\$ 16.154,00 (dezesseis mil, cento e cinquenta e quatro reais) para um servidor, conforme a proposta de preços apresentada pela empresa organizadora do curso. O investimento original para participação no curso é de R\$ 19.700,00 (dezenove mil e setecentos reais). No entanto, foi concedido um desconto de 18% (dezoito por cento) devido à parceria com o Instituto Rui Barbosa, resultando no valor final de R\$ 16.154,00 (dezesseis mil, cento e cinquenta e quatro reais) para uma matrícula.

Ressalta-se que se trata de um curso aberto ao público, permitindo a participação de qualquer interessado. As informações detalhadas sobre o curso, incluindo sua programação, objetivos e critérios de inscrição, encontram-se disponíveis no site oficial da instituição organizadora, acessível pelo link: <https://institutoiter.com.br/project/copia-a-arte-e-a-ciencia-da-oratoria/>.

## **11. JUSTIFICATIVA PARA O PARCELAMENTO OU NÃO DA SOLUÇÃO**

Considerando a natureza do objeto e que a necessidade institucional prevê a contratação de uma única prestação do serviço, a solução possui caráter indivisível, não cabendo, portanto, a previsão de parcelamento do objeto.

## **12. CONTRATAÇÕES CORRELATAS E/OU INTERDEPENDENTES**

Não foi identificada necessidade de contratações correlatas ou interdependentes.

### **13. ALINHAMENTO ENTRE A CONTRATAÇÃO E O PLANEJAMENTO**

Esta ação de capacitação não estava prevista no Plano de Desenvolvimento 2025, pois trata-se de demanda específica e pontual da secretaria Geral da Presidência - GPA. No entanto, a realização deste curso suprirá a necessidade de capacitação apontada pelo setor e contribuirá para a atualização dos servidores na temática.

### **14. RESULTADOS PRETENDIDOS**

A participação do Secretário Chefe de Gabinete da Presidência desta Corte de Contas, Flávio Torres Nunes, no curso "A Arte e a Ciência da Oratória Jurídica", visa aprimorar suas habilidades de comunicação e argumentação, essenciais para o desempenho de suas funções dentro da instituição. A capacitação permitirá o desenvolvimento de técnicas eficazes de oratória, fundamentais para uma atuação mais assertiva em eventos institucionais, reuniões e demais situações que exigem uma representação clara e persuasiva.

Espera-se que, com o conhecimento adquirido, o Secretário melhore sua capacidade de representar o Tribunal de Contas, fortalecendo a comunicação interna e externa e contribuindo para uma atuação mais eficiente e alinhada com os objetivos da instituição. O objetivo é que essa capacitação tenha um impacto direto na gestão pública, promovendo mais transparência, eficiência e clareza nos processos decisórios do Tribunal.

### **15. PROVIDÊNCIAS A SEREM ADOTADAS**

A contratação do objeto do presente estudo não prevê a necessidade de adequação no ambiente institucional, haja vista que a capacitação será ministrada presencialmente, na sede do Instituto ITER.

### **16. POSSÍVEIS IMPACTOS AMBIENTAIS**

Não identificamos possíveis impactos ambientais relacionados a contratação em questão.

### **17. DECLARAÇÃO DE VIABILIDADE**

Esta equipe de planejamento declara viável esta contratação, pois diante de todo o exposto nos itens anteriores deste Estudo Técnico Preliminar, considera a Solução como a mais viável para atender à necessidade do TCMRIO.

**18. RESPONSÁVEIS**

Assinado eletronicamente  
Escola de Contas e Gestão – ECG

Assinado eletronicamente  
Secretaria Geral da Presidência – GPA

**19. ASSINATURA DA AUTORIDADE COMPETENTE**

Assinado eletronicamente  
**HELENO CHAVES MONTEIRO**  
Secretário-Geral de Administração - SGA  
Mat.41/902.107-2

**PROPOSTA COMERCIAL – AO SENADO FEDERAL**

<b>Razão Social da empresa: Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda</b>					
Nome fantasia (se houver): Verbalize					
CNPJ: 24.269.948/0001-05					
<b>Endereço: SIG Qd 4 Lote 25 S - Ed. Barão de Mauá, 2º andar, Salas 227 e 229, Brasília/DF</b>					
<b>CEP: 70610-410</b>					
<b>Telefone: (DDD) (61) 9 9115-6213</b>					
<b>E-mail: institutoverbalize@gmail.com</b>					
<b>Dados Bancários Banco Inter (077)</b>					
Agência: 0001					
Conta Corrente: 5698837-0					
<b>Nome: Pedro Issa Heou</b>					
<b>CPF: 037.148.861-33</b>					
<b>RG/órgão emissor: 2899900 SSP DF</b>					
<b>E-mail: institutoverbalize@gmail.com</b>					
<b>Telefone 61 993300-9247</b>					
<b>Instrumento de outorga de poderes: CONTRATO SOCIAL</b>					
Certificação digital: O representante legal da empresa que assinará o ajuste possui certificação digital ICP Brasil? ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Sim ( <input type="checkbox"/> ) Não					
ITEM	QUANT.	UNIDADE	ESPECIFICAÇÃO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	40 participantes	Inscrições	<i>Capacitação in company "Formação completa - Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação". Datas a definir. Realizado presencialmente em Brasília/DF (Local: Centro Empresarial Barão de Mauá- SIG- Sala 227), com carga horária de 24h sendo 02 turmas, duração 24 semanas etc etc etc.....</i>	Valor por inscrição <b>R\$895,00</b> ----- Valor por Turma - até 20 alunos <b>R\$17.900,00</b>	<b>R\$ 35.800,00</b>
2					
<b>VALOR TOTAL</b>					<b>R\$ 35.800,00</b>
O preço por item compreende todos os encargos, despesas, frete e custos diretos e indiretos necessários à perfeita execução do objeto.					
<b>Prazo de entrega ou execução do objeto:</b> Datas a definir em conjunto com a área demandante do Senado Federal, preferencialmente novembro e dezembro de 2025 ou em 2026. Até 180 dias.					
<b>Prazo de garantia:</b> A Verbalize manifesta total interesse em iniciar o mais breve possível, considerando que o pagamento será efetuado somente após a realização e aprovação do serviço. Colocamo-nos à disposição para alinhar imediatamente as datas com o setor responsável.					
Escaneie a imagem para verificar a autenticidade do documento					
Hash SHA256 do PDF original 6b0061a69f1dfe79d7d04a8925b1ac06d3b885543cb0c81f39335d4e3939cf43					
<a href="https://valida.ae/827f743a2c510b8d7dd67e05435fec23c1ed497a55b95a305">https://valida.ae/827f743a2c510b8d7dd67e05435fec23c1ed497a55b95a305</a>					



<b>Data da elaboração da proposta:</b> 28/10/2025
<b>Prazo de validade da proposta:</b> 60 dias
<b>Nome do responsável pela proposta:</b> Rafael Rabelo
<b>Telefone do responsável pela proposta:</b> (61) 9 99115-6213
<b>e-mail do responsável pela proposta:</b> institutoverbalize@gmail.com
<b>Assinatura do responsável pela proposta ( digital):</b> DIGITAL

### Forma de pagamento:

*O pagamento efetuar-se-á por intermédio de depósito em conta bancária da Contratada, no prazo de 30 (trinta) dias corridos, a contar do recebimento da nota fiscal/fatura discriminada, acompanhada da nota de empenho, se for o caso, condicionado ao termo detalhado de recebimento definitivo do objeto e à apresentação da garantia contratual, quando exigida.*

Quais são os principais custos envolvidos:

- Hora aula dos professores.
- Hora aula Assistência.
- Hora aula professor assistente para avaliação de vídeos e mais.
- Profissional sucesso do cliente.
- Transporte de locomoção da equipe que irá ao local indicado pelo contratante.
- Criação de conteúdo exclusivo (e-books / aulas / relatórios / gravações e muito mais)
- Imposto do serviço prestado em torno de 12% de nota fiscal
- Comissionamento do profissional responsável pela negociação.

Acima tem um simples resumo dos custos envolvidos.

### Investimento

A formação completa tem carga horária de 24 horas, dividida em 8 encontros de 3 horas, com metodologia prática, personalizada e aplicada diretamente às necessidades dos advogados do Senado Federal.

- **1 turma (até 20 participantes):** R\$ 17.900,00
- **2 turmas (até 40 participantes):** R\$ 35.800,00

Total de 40 alunos.

Valor por aluno: R\$ 895,00

Valor da hora por aluno: R\$ 37,29

*“O pagamento efetuar-se-á por intermédio de depósito em conta bancária da Contratada, no prazo de 30 (trinta) dias corridos, a contar do recebimento da nota fiscal/fatura discriminada, acompanhada da nota de empenho, se for o caso, condicionado ao termo detalhado de recebimento definitivo do objeto e à apresentação da garantia contratual, quando exigida.”*

*Obs: cada turma participa integralmente da carga horária total de 24 horas, em 8 encontros presenciais de 3 horas cada turma*

Brasília DF, 28 de outubro de 2025



Verbalize - Pedro Issa Helou

Escaneie a imagem para verificar a autenticidade do documento

Hash SHA256 do PDF original 6b0061a69f1dfe79d7d04a8925b1ac06d3b885543cb0c81f39335d4e3939cf43

<https://valida.ae/827f743a2c510b8d7dd67e05435fec23c1ed497a55b95a305>



## Página de assinaturas



**Pedro Helou**  
037.148.861-33  
Signatário

### HISTÓRICO

---

- 28 out 2025** 15:34:16  **Pedro Issa Helou** criou este documento. ( Email: institutoverbalize@gmail.com, CPF: 037.148.861-33 )
- 28 out 2025** 16:00:29  **Pedro Issa Helou** (Email: helou.pedro@gmail.com, CPF: 037.148.861-33) visualizou este documento por meio do IP 170.244.199.208 localizado em São Paulo - São Paulo - Brazil
- 28 out 2025** 16:00:36  **Pedro Issa Helou** (Email: helou.pedro@gmail.com, CPF: 037.148.861-33) assinou este documento por meio do IP 170.244.199.208 localizado em São Paulo - São Paulo - Brazil





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

## PARECER Nº 838/2025 – NPCONT /ADVOSF

Processo Senado nº 00200.012112/2025-13

**CONSULTA JURÍDICA. DIREITO ADMINISTRATIVO. CONTRATAÇÃO DIRETA. INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO. NOTÓRIA ESPECIALIZAÇÃO. APROVAÇÃO COM RECOMENDAÇÕES.**

1. Atendidas as recomendações, é regular o procedimento de contratação direta de ação de capacitação interna por inexigibilidade de licitação na forma da alínea f do inciso III do art. 74 da Lei nº 14.133/2021.

---

### I. RELATÓRIO

Cuida-se de processo administrativo de contratação direta de ação de capacitação interna por execução indireta (treinamento *in company*), nos termos do artigo 12, § 1º, do novo Anexo IV do RASF e do ADG nº 24/2025, cuja área demandante é esta Advocacia do Senado Federal.

O processo vem instruído com o Despacho nº 296/2025 – COADFI/ILB (doc. nº 00100.121049/2025-33) detalhando a demanda e apresentando documentação da contratada Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda, constando o acolhimento da informação técnica pelo Diretor-Executivo do Instituto Legislativo Brasileiro.





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

Em doc. nº 00100.127647/2025-16 o Ofício nº 357/2025—SETREINA/COTREN/ILB, detalhando o treinamento, encaminhando os autos à COADFI para continuidade da instrução processual.

Em doc. nº 00100.145929/2025-03 o Despacho nº 392/2025 – COADFI/ILB, anexando, dentre outros, proposta comercial<sup>1</sup>, pesquisa de preços e documentos da contratada.

A primeira versão do termo de referência consta em doc. nº 00100.145998/2025-17.

Em doc. nº 00100.149187/2025-87 o Ofício nº 0434/2025-COCVAP/SADCON, **ratificando** que os procedimentos adotados pelo órgão técnico estão em conformidade com o art. 14, inciso I do § 6º e § 8º, do ADG nº. 14/2022, validando a pesquisa de preços por 180 (cento e oitenta) dias, até a data de 14/02/2026.

Em doc. nº 00100.152562/2025-76, o Ofício nº 145/2024-SEEXCO/COCDIR/SADCON sugerindo providências ao órgão técnico.

Em doc. nº 00100.153487/2025-61, a manifestação do órgão técnico por meio do Despacho nº 423/2025 – COADFI/ILB.

Em doc. nº 00100.153501/2025-26, a segunda versão do termo de referência.

Em doc. nº 00100.155643/2025-28 o Ofício nº 149/2024-SEEXCO/COCDIR/SADCON recomendando ao órgão técnico a juntada aos autos da decisão que dispensou o Estudo Técnico Preliminar.

Em doc. nº 00100.202182/2025-90, foi juntado o Estudo Técnico Preliminar 93/2025.

Em doc. nº 00100.202408/2025-52, o Despacho nº 569/2025 – COADFI/ILB, anexando proposta comercial atualizada.

<sup>1</sup> Doc. nº 00100.145929/2025-03-4.





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

Em doc. nº 00100.209372/2025-38 o Relatório Preliminar nº 067/2025 - SEEXCO/COCDIR/SADCON, encaminhando os autos a esta Advocacia do Senado para análise a respeito da regularidade jurídica da contratação.

É o relatório.

---

## II. FUNDAMENTAÇÃO

A presente análise tem por escopo o exame de juridicidade do processo de contratação, não cabendo a este órgão jurídico adentrar em questões circunscritas ao âmbito da discricionariedade do Senado Federal.

A visada contratação enquadra-se na hipótese de inexigibilidade de licitação, com fundamento art. 74, inciso III, alínea "f", da Lei nº 14.133/2021<sup>2</sup>.

Nesse sentido, foram juntados documentos com objetivo de comprovar a notória especialização, como a proposta da capacitação, atestados de capacidade técnica, documento comprobatório de notório saber dos professores e seus currículos, dentre outros, sendo certo que, por meio do Despacho nº 392/2025 – COADFI/ILB<sup>3</sup> o órgão técnico opinou estarem presentes os elementos caracterizadores da notória especialização.

Dessa forma, considerando a documentação incluída nos autos e a manifestação positiva da COADFI/ILB, a autoridade competente tem elementos suficientes para deliberar sobre o enquadramento ou não desta contratação na situação de inexigibilidade da alínea "f" do inciso III do art. 74 da Lei nº 14.133/2021.

A regularidade do processo de contratação direta por inexigibilidade de licitação, além do enquadramento em um dos fundamentos do art. 74 da Lei nº

---

<sup>2</sup> Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de: III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação: f) treinamento e aperfeiçoamento de pessoal;

<sup>3</sup> Doc. nº 00100.145929/2025-03.





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

14.133/2021, depende da demonstração dos elementos estampados no art. 72 do diploma em referência:

Art. 72. O processo de contratação direta, que compreende os casos de inexigibilidade e de dispensa de licitação, deverá ser instruído com os seguintes documentos:

I - documento de formalização de demanda e, se for o caso, estudo técnico preliminar, análise de riscos, termo de referência, projeto básico ou projeto executivo;

II - estimativa de despesa, que deverá ser calculada na forma estabelecida no art. 23 desta Lei;

III - parecer jurídico e pareceres técnicos, se for o caso, que demonstrem o atendimento dos requisitos exigidos;

IV - demonstração da compatibilidade da previsão de recursos orçamentários com o compromisso a ser assumido;

V - comprovação de que o contratado preenche os requisitos de habilitação e qualificação mínima necessária;

VI - razão da escolha do contratado;

VII - justificativa de preço;

VIII - autorização da autoridade competente.

Parágrafo único. O ato que autoriza a contratação direta ou o extrato decorrente do contrato deverá ser divulgado e mantido à disposição do público em sítio eletrônico oficial.

4  
de  
10

Não apenas. A instrução preparatória dos processos de contratação por inexigibilidade do Senado Federal deve observar as determinações do ADG nº 14/2022, principalmente as estampadas no art. 16:

Art. 16. O Órgão Técnico, após obter o valor estimado da contratação, concluir a elaboração do Termo de Referência ou Projeto Básico e, quando couber, atualizar o Mapa de Riscos, deverá enviar os autos à SADCON para que seja realizada a verificação preliminar do processo.





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

§ 1º O processo que será enviado pelo Órgão Técnico à SADCON para verificação preliminar deverá conter, no mínimo, a documentação básica para instrução da contratação, composta pelos seguintes documentos:

- I - Documento de Formalização de Demanda;
- II - Estudo Técnico Preliminar, observado o disposto no Anexo II deste Ato;
- III - Termo de Referência ou Projeto Básico, observado o disposto no Anexo III deste Ato;
- IV - documentos utilizados para obtenção do valor estimado, conforme as regras estabelecidas no art. 14 deste Ato;
- V - Mapa de Riscos, quando couber.

§ 2º Os processos de contratações de bens e serviços por meio de inexigibilidade de licitação deverão conter, além da documentação básica para instrução da contratação:

- I - proposta comercial da pretendida contratada dentro do prazo de validade;
- II - documentos que comprovem a situação de inexigibilidade de licitação e consequente escolha do fornecedor. [...]

Nesta oportunidade, serão analisados os requisitos da contratação direta por inexigibilidade e da fase preparatória da contratação.

5  
de  
10

***Documento de formalização de demanda, estudo técnico preliminar, análise de risco e termo de referência***

A solicitação de contratação de ação de capacitação interna por execução indireta<sup>4</sup> cumpre o papel do documento de oficialização da demanda.

O estudo técnico preliminar nº 93/2025 segue em doc. nº 00100.202182/2025-90. Formalmente, o documento atende aos requisitos do art. 5º do Anexo II do ADG nº 14/2022.

<sup>4</sup> Doc. nº 00100.121049/2025-33.



SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

A última versão do Termo de Referência consta em doc. nº 00100.153501/2025-26. Formalmente, o documento atende aos requisitos do Anexo III do ADG nº 14/2022.

Com efeito, os itens 1.2.5 a 1.2.9 da versão mais atualizada do Termo de Referência trazem a análise de riscos:

1.2.5. Risco da não contratação:

1.2.5.1. A não contratação do treinamento proposto representa risco concreto de estagnação no desenvolvimento de competências comunicativas essenciais à atuação da Advocacia do Senado Federal. Em um ambiente institucional que exige clareza, precisão e impacto na comunicação, a ausência dessa capacitação pode comprometer a efetividade da atuação dos colaboradores, reduzindo a qualidade das sustentações orais, das reuniões estratégicas e das interações institucionais. Além disso, perde-se a oportunidade de alinhar a comunicação da equipe a padrões modernos e estratégicos, baseados em metodologias contemporâneas de ensino-aprendizagem. A falta de investimento nesse tipo de formação pode gerar desigualdade de desempenho entre os membros da equipe, dificultando a padronização das entregas e enfraquecendo a imagem institucional. Tais efeitos podem impactar negativamente a credibilidade, a eficiência e a capacidade de articulação da unidade junto aos demais órgãos do Senado Federal e perante a sociedade, comprometendo o alcance dos objetivos institucionais e a percepção de excelência no exercício de suas atribuições.

1.2.6. Risco de não receber o(s) objeto(s) no prazo informado:

1.2.6.1. A postergação da capacitação tende a prolongar lacunas já identificadas nas competências comunicativas da equipe, afetando a qualidade das interações orais em ambientes estratégicos, como sustentações jurídicas, reuniões técnicas e interlocuções com autoridades. O adiamento também pode gerar desmobilização interna, perda de engajamento e enfraquecimento da percepção de prioridade atribuída ao aprimoramento profissional. Soma-se a isso o risco de desatualização





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

metodológica, considerando que a proposta apresentada está alinhada a práticas contemporâneas de ensino-aprendizagem, baseadas em neurociência e metodologias ativas, cuja aplicação tempestiva é fundamental para garantir maior efetividade no desenvolvimento das habilidades pretendidas.

1.2.7. Risco de contratar parcialmente:

1.2.7.1. Conforme já mencionado, o quantitativo demandado representa o mínimo necessário para atender adequadamente às necessidades institucionais. A contratação parcial implicaria a exclusão de parte significativa do público-alvo, reduzindo o alcance e a efetividade da capacitação. Nesse caso, a divisão incompleta dos beneficiários comprometeria a padronização e a coesão da comunicação institucional, mantendo lacunas nas competências de parte da equipe e dificultando a uniformização da qualidade das entregas.

Assim, a contratação parcial equivaleria, na prática, à não contratação, pois não atenderia de forma plena aos objetivos estratégicos e pedagógicos estabelecidos para a formação.

7  
de  
10

---

Entende-se, assim, suprida a exigência do requisito.

***Proposta comercial, estimativa de despesa, justificativa de preços e disponibilidade orçamentária***

A estimativa de preços deve obedecer ao art. 14 e Anexo IV do ADG nº 014/2022. Em se tratando de contratação direta por inexigibilidade de licitação, devem os setores competentes se atentar, em especial, ao § 6º e seguintes do artigo em referência.

Nos termos do Ofício nº 0434/2025-COCVAP/SADCON<sup>5</sup>, **ratificou-se** que os procedimentos adotados pelo órgão técnico estão em conformidade com o

---

<sup>5</sup> Doc. nº 00100.149187/2025-87.





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

art. 14, inciso I do § 6º e § 8º, do ADG n. 14/2022, apontando a validade da pesquisa de preços por 180 (cento e oitenta) dias, até 14/02/2026.

Em doc. nº 00100.202408/2025-52-1 é acostada a proposta comercial atualizada da empresa, assinada em 28 de outubro de 2025, com validade de 60 (sessenta) dias, apontando o valor total de R\$ 35.800,00 (trinta e cinco mil e oitocentos reais). **Atestado que o documento anexado não desnatura a análise empreendida, servindo apenas para a manutenção da validade da proposta, aspecto que também deve ser confirmado**, o ponto não carece de maior reflexão jurídica, suficiente o reconhecimento do setor competente de que a pesquisa de preços foi elaborada nos termos da Lei e do regulamento.

Não foi encontrada nos autos **confirmação da disponibilidade orçamentária** para a despesa, expediente que deve ser providenciado.

### ***Requisitos de habilitação, parecer jurídico e autorização da autoridade competente***

8  
de  
10

A contratação direta não dispensa a demonstração das condições de habilitação da contratada. No item 3 do TR<sup>6</sup> são descritos os requisitos de contratação do fornecedor, que se mostram simplificados em razão da baixa complexidade e valor do serviço em questão.

Ademais, foram anexados aos autos os seguintes documentos<sup>7</sup>: Certidão Negativa de Falência, Comprovante de inscrição e de situação cadastral, Declaração do Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - SICAF, certidão negativa de débitos estaduais (Distrito Federal), certidão de regularidade no CADIN, Consulta consolidada de pessoa jurídica do Tribunal de Contas da União e certidão negativa de improbidade administrativa e inelegibilidade.

<sup>6</sup> Doc. nº 00100.153501/2025-26.

<sup>7</sup> Doc. nº 00100.209372/2025-38-1 (ANEXO: 001) e 00100.209372/2025-38-2 (ANEXO: 002).





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

**Recomenda-se** observar a validade dos documentos apontados no ato de assinatura da contratação.

A exigência de parecer jurídico será atendida a partir desta manifestação, pelo que as recomendações ora formuladas devem ser atendidas, carecendo o procedimento de **autorização da autoridade competente**, sem a qual não poderá prosseguir.

### ***Formalização do Ajuste***

Em relação à formalização do ajuste, é possível observar, com base na análise do item 4.1 do Termo de Referência, que a formalização será realizada por meio de uma nota de empenho, em substituição ao termo de contrato, conforme estipulado no inciso I, do parágrafo único, do artigo 9º, do Anexo III, do ADG nº 14/2022 (OFÍCIO CIRCULAR Nº 1/2024/DIRECON, NUP: 00100.045727/2024-73). Esse procedimento mostra-se juridicamente viável, uma vez que o valor total do contrato está abaixo do limite estabelecido pelo art. 75, inciso II, da Lei nº 14.133/2021. Assim, o caso em tela enquadra-se na exceção prevista no art. 95, § 1º, da mesma lei, com base na interpretação fornecida por esta Advocacia no Parecer nº 157/2024-ADVOSF.





SENADO FEDERAL  
Advocacia  
Núcleo de Processos de Contratações

### III. CONCLUSÃO

Em conclusão, atendidas as recomendações constantes deste parecer, **em negrito**, entende-se pela regularidade jurídica do procedimento, que pode ser considerada apta à aprovação pela autoridade competente, sem necessidade de retorno a esta Advocacia.

Brasília, em 13 de novembro de 2025.

**Diogo Rossi de Almeida** | OAB DF 79922  
Advogado do Senado

Documento assinado eletronicamente

10  
de  
10

**Aprovo.** Remetam-se os autos à SADCON para ciência e deliberação.

Brasília, em 13 de novembro de 2025.

**Rafael Rodrigues da Cunha Paiva** | OAB DF 35.154  
Advogado do Senado  
Revisor do NPCONT

Documento assinado eletronicamente





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

Processo: **00200.012112/2025-13**

**TERMO DE REFERÊNCIA 84/2025 – COADFI/ILB**

**1. Objeto da contratação**

**1.1. Definição do objeto**

**1.1.1.** O objeto do presente Termo de Referência é contratação de treinamento *in company* ministrado pela empresa Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda. denominado “*Formação completa - Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação*”. Capacitação para 40 (quarenta) servidores da Advocacia do Senado Federal (ADVOSF) a ser realizado presencialmente em Brasília/DF, com carga horária de 24h a ser desfrutada por turma. No total serão 02 turmas (20 alunos cada turma) e as datas ainda estão pendentes de definição. As condições, quantidades e exigências específicas encontram-se detalhadas neste Termo de Referência.

**1.2. Justificativa para a contratação**

**1.2.1. Descrição da situação atual:**

**1.2.1.1.** A boa oratória é uma habilidade essencial para profissionais da advocacia, pois impacta diretamente a capacidade de argumentar, persuadir e representar com clareza e autoridade. No contexto da Advocacia do Senado Federal, que conta com cerca de 90 colaboradores — sendo aproximadamente metade advogados efetivos —, a atuação ocorre frequentemente em ambientes de alta complexidade institucional, como tribunais, audiências públicas e reuniões estratégicas, onde a comunicação precisa ser clara, segura e eficaz.

Apesar da relevância dessas competências, foram identificadas lacunas na capacidade comunicativa da equipe, o que pode comprometer a clareza, a assertividade e a persuasão em sustentações orais, reuniões e demais interações institucionais. A ausência de uma formação estruturada tende a prolongar tais deficiências, afetando a efetividade da atuação, gerando desigualdade no desempenho entre membros da equipe e dificultando a padronização da qualidade das entregas. O cenário atual exige, portanto, investimento em capacitação voltada ao desenvolvimento de habilidades comunicativas e de negociação, associadas ao controle emocional, liderança e adaptação de linguagem ao público e ao contexto. Esse aprimoramento visa não apenas fortalecer a presença institucional e alinhar a comunicação a padrões modernos e estratégicos, mas também consolidar uma imagem institucional coesa, influente e alinhada aos valores do Senado Federal.

**1.2.2. Justificativa para a quantidade a ser contratada:**

**1.2.2.1.** Atualmente, a Advocacia do Senado Federal conta com cerca de 90 colaboradores, sendo que os advogados efetivos representam aproximadamente metade desse quantitativo. Além deles, há assessores e analistas que desempenham atividades finalísticas e que também se beneficiariam do treinamento proposto.

Considerando esse cenário, definiu-se que o oferecimento de 40 vagas corresponde ao quantitativo minimamente adequado para atender às necessidades institucionais. A metodologia da





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

“formação completa” prevê turmas com, no máximo, 20 participantes, o que torna necessária a divisão em duas turmas. Essa limitação não é apenas operacional, mas sobretudo pedagógica, pois visa assegurar a qualidade da interação, permitir acompanhamento individualizado e proporcionar uma experiência de aprendizagem mais rica, prática e alinhada às necessidades específicas de cada participante.

Assim, o quantitativo solicitado representa o mínimo necessário para a efetividade da capacitação, sendo que a contratação parcial equivaleria, na prática, à não contratação, uma vez que não atenderia.

### **1.2.3. Justificativa para a escolha do fornecedor:**

**1.2.3.1.** A escolha da empresa **Verbalize** fundamenta-se em uma combinação de fatores pedagógicos, logísticos e estratégicos. A empresa possui corpo técnico qualificado, com sólida experiência na área de oratória e comunicação, assegurando uma abordagem atualizada, eficaz e alinhada às demandas institucionais. Outro aspecto relevante é a localização da empresa em Brasília, o que facilita a logística, reduz custos indiretos e permite maior flexibilidade na definição do cronograma personalizado, possibilitando melhor adaptação às necessidades da Advocacia do Senado Federal.

Além disso, a proposta apresenta custo significativamente inferior ao de outras opções disponíveis no mercado, sem comprometer a qualidade metodológica ou a profundidade do conteúdo. A metodologia empregada — baseada em neurociência, Programação Neurolinguística (PNL) e comunicação não violenta — alia teoria e prática em proporção equilibrada, com acompanhamento individualizado e aplicação de técnicas personalizadas para cada participante após aplicação de diagnóstico inicial. Essa combinação de excelência técnica, customização, viabilidade operacional e economicidade torna a Verbalize a escolha mais adequada para atender às necessidades formativas identificadas e específicas da ADVOSF, garantindo a efetividade da capacitação e a otimização dos recursos públicos.

Além disso, vale destacar que a empresa indicada possui ampla experiência na organização de treinamentos personalizados, como o que está sendo proposto. É uma referência no mercado de cursos para instituições renomadas dos setores público e privado (confira no site: <https://institutoverbalize.com/institucional/>). Entre seus clientes estão o Ministério dos Transportes, a Confederação Nacional de Municípios e a Agência Reguladora de Águas, Energia e Saneamento Básico do Distrito Federal (ADASA), que também forneceram atestados de capacidade técnica, anexados ao processo.

Sobre o corpo docente da empresa, observa-se que os currículos juntados aos autos apresentam elementos suficientes para sustentar a análise da notória especialização alegada. A partir do exame dos perfis profissionais, constata-se a elevada qualificação acadêmica e a ampla experiência dos professores, o que reforça a excelência técnica do corpo docente proposto para a execução do curso.

O professor **Pedro Helou**, fundador da metodologia verbalize, atua como docente nas áreas de comunicação e oratória desde 2012, acumulando aproximadamente dez anos de experiência. É Engenheiro de Redes pela Universidade de Brasília (UnB) e possui diversas qualificações, entre as quais: Oratória Emocional Master e Comunicação Verbal Master pelo Instituto Oratória Emocional, sob orientação do professor Jorge Telles; Treinador e Facilitador Master pela Blair Singer Training Academy; Professional Self Coach pelo Instituto Brasileiro de Coaching (IBC); Criatividade pela Keep Learning School com Murilo Gun; e Neurocoach pelo Instituto Gusttavo Carvalho.





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

**Luana Tachiki** – Jornalista com mais de dez anos de experiência na área de comunicação, com diversos certificados e especializações. Desde 2021, atua como professora de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize. Graduada em Jornalismo pela Faculdade JK, possui qualificações como: Locução pelo Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional (SP); Telejornalismo, em curso ministrado por Aliene Coutinho (Editora Especial do DFTV); e Gestão Estratégica da Comunicação pela Faculdade JK.

**Mariana Pinto** – Professora e sócia da Verbalize, é psicóloga com 14 anos de experiência em atendimentos clínicos, atuando pela abordagem da Terapia Cognitivo-Comportamental. Possui ampla atuação em processos de treinamento e desenvolvimento de pessoas. É graduada em Psicologia pelo UniCeub, com especialização em Psicodiagnóstico pela UCB e Formação em Coaching pela SLAC (2017), além de outras qualificações.

**Deivid Lira** – Jornalista, mestre em Sociedade e Desenvolvimento Regional e especialista em Marketing Político, com formações complementares em Media Training e Gestão de Crise. Possui 16 anos de experiência na área de comunicação, com atuação em emissoras de TV, rádio e assessorias de comunicação de órgãos da gestão pública, incluindo prefeituras, câmaras de vereadores e a Assembleia Legislativa do Paraná. É também professor universitário. Atualmente, atua em Brasília (DF) como assessor de comunicação de grandes empresas e entidades ligadas ao governo federal, com forte atuação no treinamento de porta-vozes para atendimento à imprensa.

Nesse sentido, percebe-se por simples menção de alguns poucos atributos dispostos no currículo das instrutoras como são gabaritadas e encontram-se extremamente envolvidas profissionalmente com a área de “oratória, comunicação eficaz e negociação”. A contratação da capacitação “Formação completa - Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação” proposta pela Verbalize pode gerar impactos significativos e duradouros para a Advocacia do Senado Federal. Entre os principais resultados esperados, destaca-se o aprimoramento das competências comunicativas dos colaboradores, com reflexos diretos na clareza, assertividade e persuasão em sustentações orais, reuniões estratégicas, audiências públicas e demais interações institucionais. Espera-se, ainda, que a formação contribua para o fortalecimento da imagem institucional da Advocacia, ao promover uma comunicação mais estratégica, empática e alinhada aos valores do Senado Federal.

Em resumo, trata-se de ação de capacitação interna de execução indireta (in company) haja vista que a capacitação moldar-se-á às necessidades e desafios singulares das participantes, uma vez identificados os pontos a serem desenvolvidos por meio de diagnóstico inicial que possibilitará a criação de conteúdo programático customizado e exclusivo por meio de e-books / aulas / relatórios e gravações.

#### **1.2.4. Resultados esperados com a contratação:**

**1.2.4.1.** A realização da formação completa proposta pela Verbalize deverá gerar impactos significativos e duradouros para a Advocacia do Senado Federal. Entre os principais resultados esperados, destaca-se o aprimoramento das competências comunicativas dos colaboradores, com reflexos diretos na clareza, assertividade e persuasão em sustentações orais, reuniões estratégicas, audiências públicas e demais interações institucionais. Espera-se, ainda, que a capacitação contribua para:

- Fortalecer a presença e a imagem institucional da Advocacia;





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

- Promover uma comunicação mais estratégica, empática e alinhada aos valores do Senado Federal;
- Melhorar a escuta ativa, a articulação de ideias e a capacidade de adaptação da linguagem ao público e ao contexto;
- Aumentar a coesão e a padronização na qualidade das entregas da equipe, favorecendo a credibilidade e a influência institucional.

Com isso, a contratação deverá resultar não apenas na elevação do desempenho técnico-comunicativo da equipe, mas também na consolidação de uma atuação mais eficaz, estratégica e integrada aos objetivos institucionais.

**1.2.5. Risco da não contratação:**

**1.2.5.1.** A não contratação do treinamento proposto representa risco concreto de estagnação no desenvolvimento de competências comunicativas essenciais à atuação da Advocacia do Senado Federal. Em um ambiente institucional que exige clareza, precisão e impacto na comunicação, a ausência dessa capacitação pode comprometer a efetividade da atuação dos colaboradores, reduzindo a qualidade das sustentações orais, das reuniões estratégicas e das interações institucionais.

Além disso, perde-se a oportunidade de alinhar a comunicação da equipe a padrões modernos e estratégicos, baseados em metodologias contemporâneas de ensino-aprendizagem. A falta de investimento nesse tipo de formação pode gerar desigualdade de desempenho entre os membros da equipe, dificultando a padronização das entregas e enfraquecendo a imagem institucional.

Tais efeitos podem impactar negativamente a credibilidade, a eficiência e a capacidade de articulação da unidade junto aos demais órgãos do Senado Federal e perante a sociedade, comprometendo o alcance dos objetivos institucionais e a percepção de excelência no exercício de suas atribuições.

**1.2.6. Risco de não receber o(s) objeto(s) no prazo informado:**

**1.2.6.1.** A postergação da capacitação tende a prolongar lacunas já identificadas nas competências comunicativas da equipe, afetando a qualidade das interações orais em ambientes estratégicos, como sustentações jurídicas, reuniões técnicas e interlocuções com autoridades.

O adiamento também pode gerar desmobilização interna, perda de engajamento e enfraquecimento da percepção de prioridade atribuída ao aprimoramento profissional. Soma-se a isso o risco de desatualização metodológica, considerando que a proposta apresentada está alinhada a práticas contemporâneas de ensino-aprendizagem, baseadas em neurociência e metodologias ativas, cuja aplicação tempestiva é fundamental para garantir maior efetividade no desenvolvimento das habilidades pretendidas.

**1.2.7. Risco de contratar parcialmente**

**1.2.7.1.** Conforme já mencionado, o quantitativo demandado representa o mínimo necessário para atender adequadamente às necessidades institucionais. A contratação parcial implicaria a exclusão de parte significativa do público-alvo, reduzindo o alcance e a efetividade da capacitação. Nesse caso, a divisão incompleta dos beneficiários comprometeria a padronização e a coesão da comunicação





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

institucional, mantendo lacunas nas competências de parte da equipe e dificultando a uniformização da qualidade das entregas.

Assim, a contratação parcial equivaleria, na prática, à não contratação, pois não atenderia de forma plena aos objetivos estratégicos e pedagógicos estabelecidos para a formação.

**1.2.8. Ação de contingência:**

**1.2.8.1.** Caso ocorram imprevistos que impeçam a execução do treinamento nas datas inicialmente previstas, será priorizada a readequação do cronograma, de forma a minimizar atrasos e garantir a participação integral do público-alvo.

Se houver necessidade de substituição de profissional responsável pela condução do curso, será exigido que o novo palestrante possua qualificação técnica equivalente ou superior, preservando a qualidade do conteúdo e da metodologia aplicados.

Além disso, serão mantidos canais de comunicação contínuos com o fornecedor para acompanhamento do planejamento, identificação antecipada de riscos e implementação de ajustes imediatos, assegurando que a entrega final atenda aos objetivos e padrões de qualidade definidos pela Advocacia do Senado Federal.

**1.2.9. Ações Alternativas:**

**1.2.9.1.** Não se aplica.

**1.2.10. Contratações vigentes ou anteriores**

**1.2.10.1.** Em consulta ao Portal da Transparência do Senado Federal, não foram encontradas contratações de mesmo objeto ou similares.





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

## 2. Forma de contratação

### 2.1. Tipo de contratação

2.1.1. Será realizada contratação direta, mediante inexigibilidade de licitação, com fundamento na hipótese do art. 74, inciso III, alínea f, da Lei n.º 14.133/2021.

### 2.2. Modalidade de licitação

2.2.1. Será adotada a modalidade Inexigibilidade de Licitação, com base no art. 74º, III, f da Lei nº 14.133/21.

### 2.3. Adoção do Sistema de Registro de Preços - SRP

2.3.1. Considerando a singularidade e imprevisibilidade do presente objeto, não será utilizado o Sistema de Registro de Preços na presente contratação.

### 2.4. Critério de julgamento da contratação

2.4.1. Não se aplica.

### 2.5. Critério de adjudicação da contratação

2.5.1. Não se aplica.

### 2.6. Participação ou não de consórcios de empresas:

2.6.1. Não se aplica.





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

**2.7. Previsão de subcontratação parcial do objeto**

**2.7.1.** Não será permitida subcontratação.

**2.8. Tratamento diferenciado a Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – ME/EPP**

**2.8.1.** Por se tratar de contratação direta, não será aplicável o tratamento diferenciado previsto no art. 48 da Lei Complementar nº 123/2006 para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

**3. Requisitos do fornecedor**

**3.1. Capacidade Técnica**

**3.1.1.** Não será exigida a comprovação de registro ou inscrição na entidade profissional competente, uma vez que o objeto do presente Termo de Referência não contempla a execução de atividades cujo exercício é exclusivo de determinada profissão, por força legal.

**3.1.2.** Será obrigatória a apresentação de atestado (s) de capacidade técnica pela contratada, emitido (s) por pessoa jurídica de direito público ou privado, declarando que a contratada prestou, a contento, serviços de capacitação corporativa similares ao objeto desta contratação.

**3.1.3.** A exigência de atestado de capacidade técnica visa aferir o conhecimento e experiência suficientes para satisfazer o contrato a ser celebrado, provendo elementos que demonstrem a capacidade de execução do objeto a ser contratado.

**3.2. Qualificação econômico-financeira**

**3.2.1.** A Contratada deverá apresentar Certidão Negativa de Falência, expedida pelo distribuidor da sede da pessoa jurídica;

**3.2.2.** Diante da baixa complexidade do objeto, cujo pagamento somente será realizado após sua efetiva execução, da inexistência de obrigação futura, bem como da presença de outros instrumentos de gestão contratual contidos nesse TR aptos a dirimir eventuais riscos de inexecução, entende-se desnecessária a apresentação de Balanço Patrimonial e cumprimento de índices contábeis mínimos aceitáveis.

**3.3. Necessidade de apresentação de amostras**

**3.3.1.** O procedimento de apresentação de amostras por parte da pretendida contratada não se aplica ao objeto desta contratação.

**4. Formalização, prazo de vigência do contrato e possibilidade de prorrogação**

**4.1. Formalização do ajuste**





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

**4.1.1.** Nota de empenho em substituição ao termo de contrato conforme inciso I do parágrafo único do art. 9º, do Anexo III, do ADG nº 14/2022 (OFÍCIO CIRCULAR Nº 1/2024/DIRECON, NUP: 00100.045727/2024-73), acompanhada do respectivo de Termo de Referência;

**4.1.2.** Por ocasião da emissão da nota de empenho, verificar-se-á por meio do SICAF e de outros meios se a contratada mantém as condições de habilitação e, ainda, se atende ao disposto no § 4º do art. 91 da Lei nº 14.133/2021 e aos artigos 6º e 6º-A da Lei nº 10.522/2002.

**4.2. Prazo de vigência e possibilidade de prorrogação do contrato ou ajuste**

**4.2.1.** O ajuste decorrente deste termo de referência terá vigência até a execução plena do objeto.

**5. Modelo de gestão**

**5.1. Indicação dos gestores e fiscais do futuro ajuste:**

**5.1.1.** Gestor Titular -Serviço de Contratos e Convênios (SCCO);

**5.1.2.** Fiscal Técnico Titular - Andre Damas de Matos (Mat. 245073);

**5.1.3.** Fiscal Técnico Substituto – Felipe de Paula Lyra (Mat. 411260).

**5.2. Forma de comunicação entre as partes:**

**5.2.1.** A comunicação entre o SENADO e a empresa contratada se dará por meio do e-mail [scco@senado.leg.br](mailto:scco@senado.leg.br) ou por meio de correspondência para endereço: Bloco IV, Secretaria de Editoração e Publicações – SEGRAF, Coordenação Administrativa e Financeira – COADFI, Serviço de Contratos e Convênios – SCCO, CEP 70.100-901, Senado Federal.

**5.2.2.** Os contatos junto à empresa Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda. será mantido com o Sr. Pedro Issa Heou, por meio dos telefones (61) 993300-9247 e (61) 999115-6213, por e-mail [institutoverbalize@gmail.com](mailto:institutoverbalize@gmail.com) e pelo endereço: SIG - Qd 4 Lote 25 S - Ed. Barão de Mauá, 2º andar, Salas 227 e 229, Brasília/DF, CEP: 70610-410.

**6. Prazo para início da execução ou entrega do objeto**

**6.1.** A Contratada executará os serviços objeto deste termo de referência em datas de participação que serão combinadas entre as partes, considerando-se preferencialmente em agosto ou setembro do ano de 2025.

**7. Obrigações da Contratada**

**7.1. São obrigações da Contratada:**

**7.1.1.** manter, durante a execução do ajuste, as condições de habilitação e de qualificação que ensejaram sua contratação, inclusive as relacionadas ao § 3º, do art. 74, da Lei nº 14.133/2021 com





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

respeito à própria empresa e ao (s) notório (s) especialista (s) envolvido (s) pessoalmente na execução do Contrato;

- 7.1.2.** apresentar cópias autenticadas das alterações do ato constitutivo, sempre que houver;
- 7.1.3.** efetuar o pagamento de seguros, tributos, encargos sociais, trabalhistas, previdenciários, previdenciários, comerciais, assim como quaisquer outras despesas diretas e/ou indiretas relacionadas com a execução do ajuste;
- 7.1.4.** manter preposto para este ajuste que irá representá-la sempre que for necessário.
- 7.1.5.** responsabilizar-se por quaisquer danos causados ao SENADO ou a terceiros, por ação ou omissão de seus empregados ou prepostos, decorrentes da execução do instrumento contratual decorrente deste Termo de Referência;
- 7.1.6.** não veicular publicidade acerca do objeto a que se refere o presente Termo de Referência, salvo com autorização específica do SENADO;
- 7.1.7.** não ceder os créditos, nem sub-rogar direitos e obrigações do ajuste a terceiros;
- 7.2.** Os empregados incumbidos da execução dos serviços não terão qualquer vínculo empregatício com o SENADO, sendo remunerados única e exclusivamente pela Contratada e a ela vinculados.
- 7.3.** Aplicam-se ao instrumento contratual decorrente deste Termo de Referência as disposições do Código de Proteção e Defesa do Consumidor, instituído pela Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990.

## **8. Regime de execução**

- 8.1.** Os serviços objeto deste Termo de Referência serão prestados na modalidade presencial e mediante datas a serem definidas entre a pretensa contratada e a contratante;
- 8.2.** Conforme Proposta da empresa e ementa/programação (NUP 00100.145929/2025-03-4 (ANEXO: 004)):

  - 8.2.1.** O treinamento será realizado presencialmente em Brasília/DF (Local: Centro Empresarial Barão de Mauá- SIG – Sala 227), com carga horária de 24h, sendo 02 turmas de 20 alunos cada turma, duração 24 semanas.
  - 8.2.2.** A formação completa tem carga horária de 24 horas, dividida em 8 encontros de 3 horas, com metodologia prática, personalizada e aplicada diretamente às necessidades dos advogados do Senado Federal. cada turma participa integralmente da carga horária total de 24 horas, em 8 encontros presenciais de 3 horas cada turma.
  - 8.3.** As modificações de data, local e demais condições e regras de execução do serviço deverão ser apresentadas na forma de nova proposta e comunicadas ao Senado Federal dentro do prazo máximo de 7 (sete) dias anteriores à realização do curso.

## **9. Condições de recebimento do objeto**





**SENADO FEDERAL**  
**Instituto Legislativo Brasileiro - ILB**

**9.1. Efetivada a prestação do serviço, o objeto será recebido:**

**9.1.1.** provisoriamente, pelo responsável por seu acompanhamento e fiscalização, mediante termo detalhado, quando verificado o cumprimento das exigências de caráter técnico; e

**9.1.2.** definitivamente, pelo gestor ou comissão designada pela autoridade competente, no prazo máximo de 30 (trinta) dias corridos, contados da data de encerramento da ação de treinamento, mediante termo detalhado eu comprove o atendimento das exigências contratuais.

**10. Previsão de penalidade por descumprimento contratual**

**10.1.** O atraso injustificado na execução do contrato sujeitará o contratado a multa de mora, que será aplicada nos seguintes percentuais, tendo como base de cálculo o valor da parcela adimplida com atraso:

**10.1.1.** 5% (cinco por cento) pelo 1º (primeiro) dia de atraso;

**10.1.2.** 0,10% (um décimo por cento) por dia de atraso, a partir do dia 2º (segundo) até o 15º (décimo quinto);

**10.1.3.** 0,25% (vinte e cinco centésimos porcentuais) por dia de atraso, a partir do dia 16º (décimo sexto) até o 30º (trigésimo).

**10.2.** As demais hipóteses e condições de sanção deverão seguir as disposições da minuta-padrão de contrato.

**11. Forma de pagamento**

O pagamento efetuar-se-á por intermédio de depósito em conta bancária da Contratada, no prazo de 30 (trinta) dias corridos, a contar do recebimento da nota fiscal/fatura discriminada, acompanhada da nota de empenho, se for o caso, condicionado ao termo detalhado de recebimento definitivo do objeto e à apresentação da garantia contratual, quando exigida.

**12. Condições de reajuste**

**12.1.** Caso o pagamento não ocorra nos primeiros 12 (doze) meses do contrato por motivo atribuível ao SENADO, o preço poderá ser reajustado, observada a variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor - INPC ou por outro indicador que venha a substituí-lo.

**13. Garantia contratual**

**13.1.** Não será exigida a garantia contratual prevista no art. 96 da Lei 14.133/2021 para a presente contratação, pois consoante previsto no inciso II do § 2º do art. 18, Anexo III, do Ato da Diretoria-Geral nº 14/2022, trata-se de contratação em que a possibilidade de ocorrência de prejuízos financeiros inerentes à execução do contrato é pouco significativa.





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

**14. Plano de contratações**

14.1. Não se aplica.

**15. Responsável pela elaboração do TR**

Brasília, 25 de agosto de 2025.

*(Assinado eletronicamente)*

**Mateus Gontijo de Sant'anna**

**Analista Legislativo**

**SEPLAF/COADFI/ILB**

*(Assinado eletronicamente)*

**Rafael Chad Lourenço Silva**

**Chefe de Serviço de Planejamento e Acompanhamento**

**Financeiro – SEPLAF/COADFI**

De acordo.

**Matheus Matoso de Oliveira**  
**Coordenador Administrativo e Financeiro – COADFI/ILB**

De acordo.

*(Assinado eletronicamente)*

**Marcelo Brandão de Araújo**

**Chefe do Serviço de Contratos e Convênios – SCCO**

De acordo.

*(Assinado eletronicamente)*

**Aníbal Moreira Júnior**

**Analista Legislativo – SCCO/COADFI/ILB**

De acordo.

*(Assinado eletronicamente)*

**Nilo Amaro Bairros dos Santos**

**Diretor-Executivo do Instituto Legislativo Brasileiro – ILB – *em exercício***





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

**ANEXO I**

**1. Especificações técnicas do objeto**

**1.1.** Os itens deverão atender aos seguintes requisitos:

Item	Quantidade	Unidade de medida	Especificações	CATMAT / CATSER
Único	01 (um)	Treinamento	Contratação de treinamento in company ministrado pela empresa Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda. denominado “Formação completa - Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação”. Capacitação para 40 (quarenta) servidores da Advocacia do Senado Federal (ADVOSF) a ser realizado presencialmente em Brasília/DF, com carga horária de 24h a ser desfrutada por turma. No total serão 02 turmas (20 alunos cada turma) e as datas ainda estão pendentes de definição.	17663 (Curso Aperfeiçoamento/Especialização Profissional).

**2. Programação:**

**2.1.** Conforme proposta e ementa/folder anexa (NUP 00100.145929/2025-03-4 (ANEXO: 004)):





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

**Q**

**Conteúdo programático se baseia em 3 Pilares:**

**1) Inteligência Emocional** - Como gerenciar seus pensamentos e sentimentos para se manter centrado(a) e confiante.

**2) Linguagem Não Verbal** - Como utilizar corpo, voz e fala para transmitir suas emoções e encantar os ouvintes.

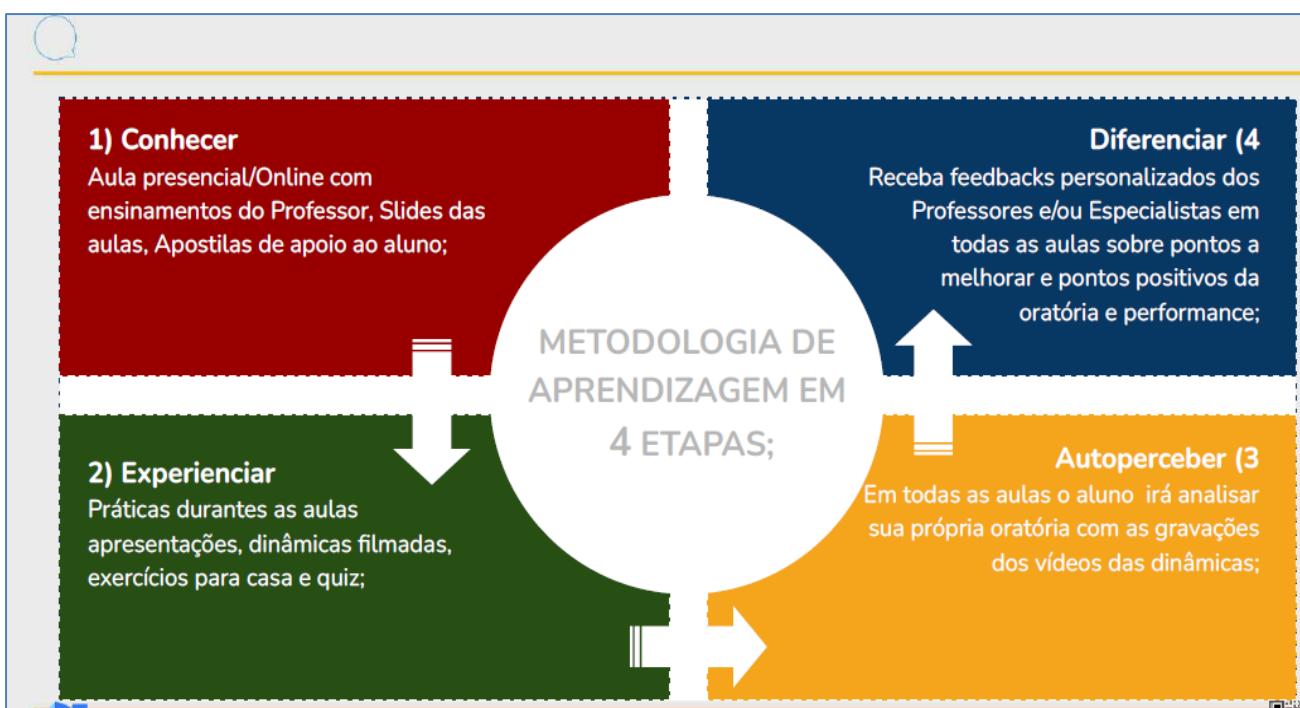
**3) Conteúdo** - Como utilizar as palavras de forma a ser perfeitamente compreendido(a) e ainda conseguir influenciar as pessoas.

Estes pilares são construídos com base em conhecimentos como Neurociência, Linguagem, Oratória, Comunicação Interpessoal, Programação Neurolinguística, Fonoarticulação e Linguagem Corporal.

● Linguagem Não Verbal  
● Conteúdo  
● Inteligência Emocional

**+18 Mil alunos transformados**

**+200 empresas impactadas**





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB



**Processo de transformação com base no Diagnóstico**

1<sup>a</sup> Fase da Transformação  
DIAGNÓSTICO

2<sup>a</sup> Fase da Transformação  
DEFINIÇÃO CONTEÚDO

3<sup>a</sup> Fase da Transformação  
TREINAMENTO

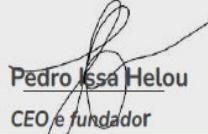
4<sup>a</sup> Fase da Transformação  
ACOMPANHAMENTO

Diagnóstico com os envolvidos

Definição do conteúdo programático

TREINAMENTO com os professores

Sucesso dos envolvidos com acompanhamento

  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador

Escreva o nome para verificar a autenticidade do documento

**Processo de transformação com base no Diagnóstico**

Aqui está toda a estrutura que será trabalhada no treinamento, com foco nos três grandes temas: Oratória, Comunicação Eficaz e Negociação.

Durante o mapeamento dos participantes e o alinhamento com a área responsável, refinamos o conteúdo conforme as necessidades específicas do grupo, colocando ênfase nas habilidades que demandam maior atenção.

Nas próximas páginas, segue o conteúdo programático que será entregue, com foco na eficiência e no desenvolvimento prático dos envolvidos.





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB



**“Treinamento Estratégico para Profissionais de Excelência:  
Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação”**



**Oratória - 8h com foco em oratória**

Como lidar com o nervosismo, manter a atenção do público e estruturar sua mensagem de forma a convencer e inspirar

- Princípios de Oratória
- Entendendo o Medo de FALHAR em público
- Movimentação de Palco
- Gestos
- Postura
- Conexão Visual
- Comportamento da Plateia
- Expressões Faciais
- Voz e Articulação
- Vícios de Linguagem
- Improviso
- Opinião X Evidência
- Estruturação de Discurso
- Storytelling
- Retórica





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB



## Comunicação Eficaz - 8h com foco em comunicação Eficaz

Adapte sua comunicação a cada tipo de pessoa e transmita a sua ideia de maneira clara e assertiva

- Princípios da comunicação
- Escuta Ativa
- Gerenciamento de emoções
- Crenças Limitantes
- Empatia
- Perfil de Comportamento
- Assertividade
- Didática
- Poder das perguntas
- Estruturação de ideias
- Opinião X Evidência
- Comunicação Não - Violenta
- Feedbacks efetivos



## Negociação - 8h com foco em Negociação

Como amortecer objeções, lidar com discordâncias e influenciar com argumentos poderosos;

- Princípios da negociação
- Lidando com a rejeição
- Perfil de Negociador
- Escuta Ativa para negociar
- Técnicas de Negociação
- Ponto de vista
- Opinião X Evidências na negociação
- Gatilhos Mentais
- Contorno de Objeções





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB



**Formação Completa**

- **Carga Horária:** 24h por turma (Duas turmas 48h)
- **Metodologia:** 4 etapas do método (completo)
- **Conteúdo Programático:** A avaliar no diagnóstico
- **Recursos de Aprendizagem:** Aula ao vivo, slides, apostila, grupo de whatsapp, vídeo-aulas
- **Formato:** presencial In Loco no Senado Federal
- **Quantidade máxima de pessoas:** 20 por turma.
- **Duas (2) turmas de 24h cada:** 40 pessoas total
- **Data da realização do curso:** O curso pode ser realizado em breve, e os detalhes serão alinhados diretamente com a área que receberá o treinamento, assim como com os próprios servidores ou o líder responsável. A expectativa é que ele aconteça agora em agosto ou setembro.



### 3. Critérios e práticas de sustentabilidade

**3.1.** Tendo em vista a natureza do objeto do presente Termo de Referência, não é aplicável a exigência de critérios e práticas de sustentabilidade.

## ANEXO II

### 1. Valor estimado da contratação

Item	Unidade	Quantidade	Descrição resumida	Preço Unitário (R\$)	Preço Total (R\$)
Único	Inscrição	40 (quarenta)	Contratação de treinamento in company ministrado pela empresa Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda. denominado “Formação completa - Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação”. Capacitação para 40 (quarenta) servidores da Advocacia	R\$895,00 (oitocentos e noventa e cinco reais)	<b>R\$35.800,00 (trinta e cinco mil e oitocentos reais).</b>





SENADO FEDERAL  
Instituto Legislativo Brasileiro - ILB

		do Senado Federal (ADVOSF) a ser realizado presencialmente em Brasília/DF, com carga horária de 24h a ser desfrutada por turma. No total serão 02 turmas (20 alunos cada turma) e as datas ainda estão pendentes de definição.		
<b>VALOR TOTAL ESTIMADO</b>				<b>R\$35.800,00 (trinta e cinco mil e oitocentos reais).</b>

**1.1.** Conforme Proposta (NUP 00100.145929/2025-03-4 (ANEXO: 004) ):

**1.2.** Investimento:

**1.2.1.** A formação completa tem carga horária de 24 horas, dividida em 8 encontros de 3 horas, com metodologia prática, personalizada e aplicada diretamente às necessidades dos advogados do Senado Federal.

- 1 turma (até 20 participantes): R\$ 17.900,00
- 2 turmas (até 40 participantes): R\$ 35.800,00

**1.2.2.** Total de 40 alunos.

**1.2.3.** Valor por aluno: R\$ 895,00

**1.2.4.** Valor da hora por aluno: R\$ 37,29

**1.2.5.** Importante ressaltar que cada turma participa integralmente da carga horária total de 24 horas, em 8 encontros presenciais.





## Proposta de transformação

24 de Junho de 2025.



**“Treinamento Estratégico para Profissionais de Excelência:  
Capacitação em grupo com foco em Oratória, Comunicação Eficaz  
e Sociação”**



**de 60 dias corridos**





## Ensinamos as habilidades mais importantes, segundo o Fórum Mundial Econômico

- 1) *Inteligência Emocional*
- 2) *Influência Social / Cooperação*
- 3) *Resolução de Problemas*
- 4) *Domínio Tecnológico*

  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





## Estas habilidades são ensinadas por nós com base na neurociência

  
**Pedro Issa Helou**  
 CEO e fundador

### As 9 Inteligências de Howard Gardner, Psicólogo, Universidade de Harvard





## Órgãos públicos também confiam em nós



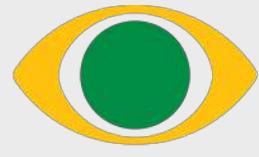


Multinacionais e grandes empresas de nível Brasil confiam em nós

---



**GERDAU**



**BAND**



**Nestlé**



  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





As principais empresas de Brasília confiam em nós

---



  
Pedro Jussa Helou  
CEO - [www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx](http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx)

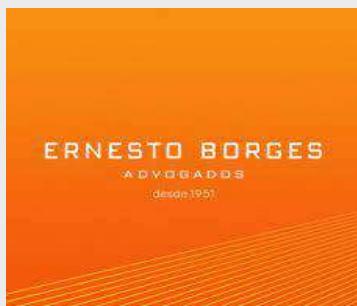




## Empresas do seu segmento confiam em nós



CARVALHO,  
CHAVES &  
ALCOFORADO  
ADVOGADOS





## Humanizada, Ativa e Interativa

---



H

### Humanizada

Acolhemos e valorizamos todos os **perfis de aluno**, extraindo o potencial de cada um



A

### Ativa

Aplicamos **30% teoria 70% prática**, com autopercepção em vídeos e feedbacks

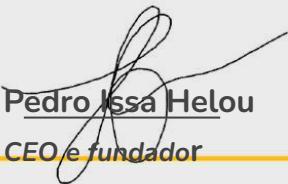
**Quem mais aprende é quem ensina** - Compartilhe, Exponha e Divilde [CED] e Exercícios



I

### Interativa

Transmitimos teoria com **humor, trocas e perguntas**



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





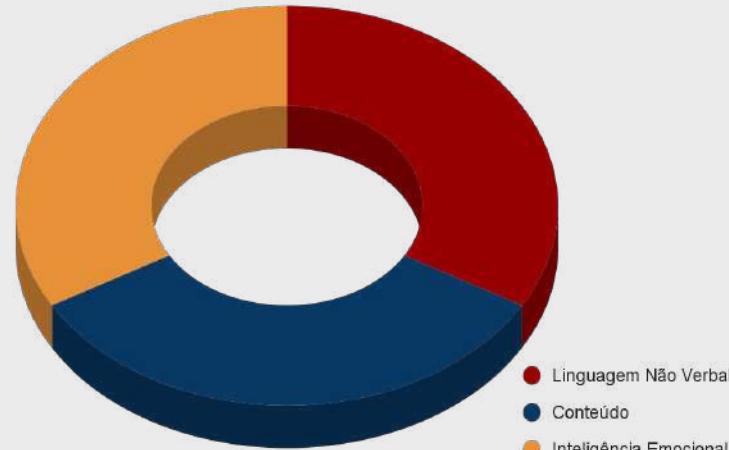
## Conteúdo programático se baseia em 3 Pilares:

**1) Inteligência Emocional** - Como gerenciar seus pensamentos e sentimentos para se manter centrado(a) e confiante.

**2) Linguagem Não Verbal** - Como utilizar corpo, voz e fala para transmitir suas emoções e encantar os ouvintes.

**3) Conteúdo** - Como utilizar as palavras de forma a ser perfeitamente compreendido(a) e ainda conseguir **influenciar** as pessoas.

Estes pilares são construídos com base em conhecimentos como **Neurociência, Linguagem, Oratória, Comunicação Interpessoal, Programação Neurolinguística, Fonoarticulação e Linguagem Corporal**.



**+18 Mil** alunos transformados

**+200** empresas impactadas

  
**Pedro Issa Helou**  
 CEO e fundador

ARQUIVO ASSINADO DIGITALMENTE. CÓDIGO DE VERIFICAÇÃO: 0FC1AE48006D5DFB.

CONSULTE EM <http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx>





## 1) Conhecer

Aula presencial/Online com ensinamentos do Professor, Slides das aulas, Apostilas de apoio ao aluno;

## 2) Experienciar

Práticas durante as aulas apresentações, dinâmicas filmadas, exercícios para casa e quiz;

# METODOLOGIA DE APRENDIZAGEM EM 4 ETAPAS;

## Diferenciar (4)

Receba feedbacks personalizados dos Professores e/ou Especialistas em todas as aulas sobre pontos a melhorar e pontos positivos da oratória e performance;

## Autoperceber (3)

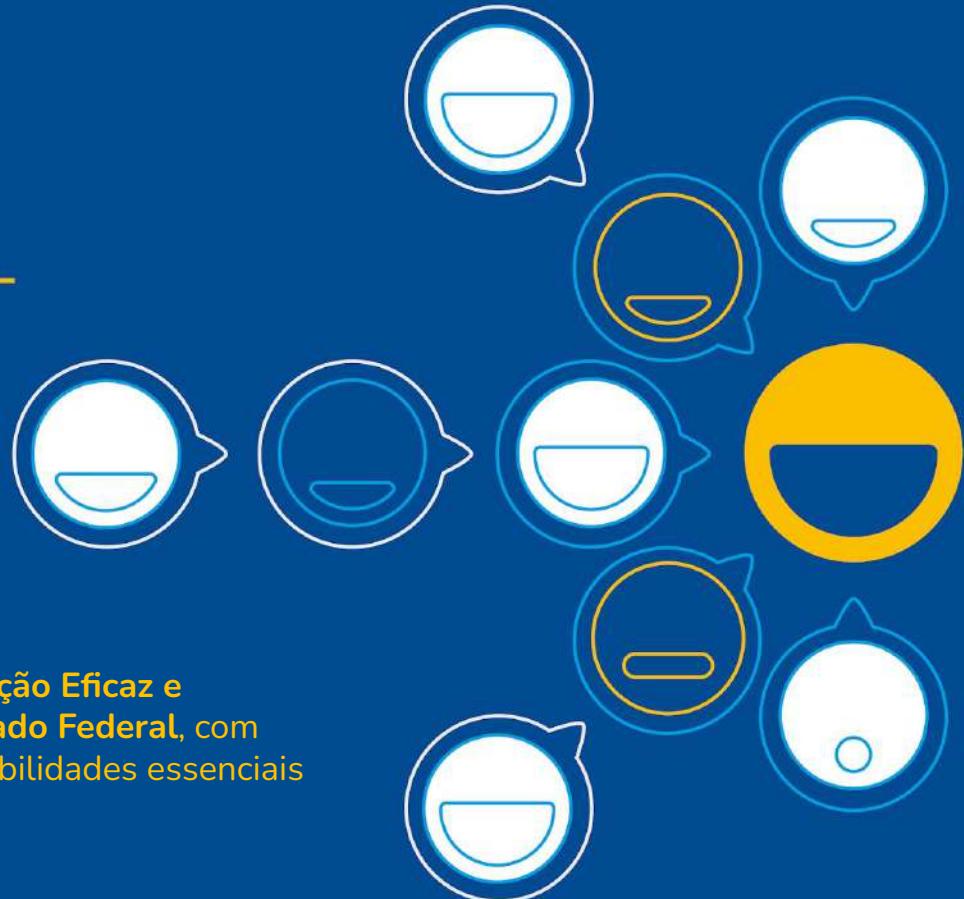
Em todas as aulas o aluno irá analisar sua própria oratória com as gravações dos vídeos das dinâmicas;





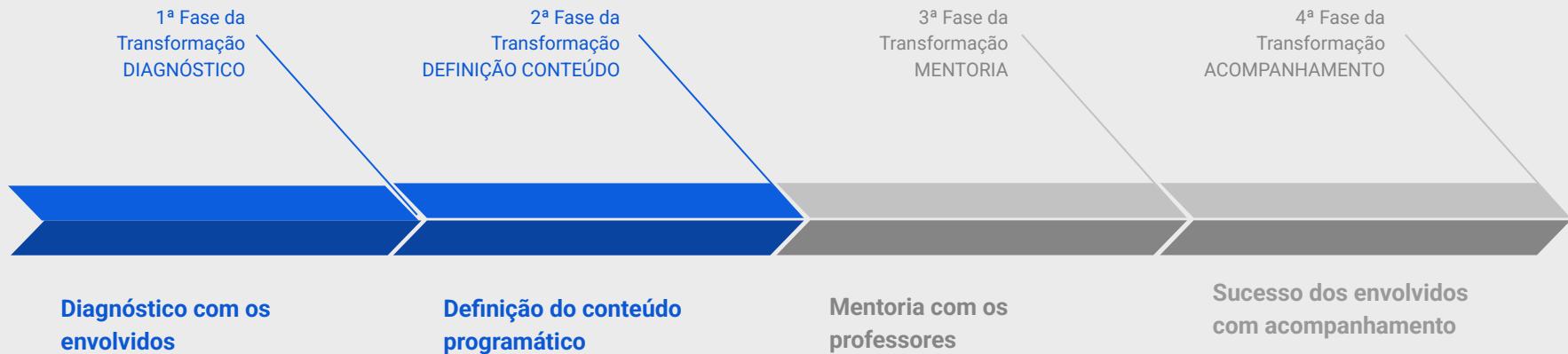
## Soluções Verbalize:

Capacitação especializada em **Oratória, Comunicação Eficaz e Técnicas de Negociação para Advogados do Senado Federal**, com metodologia prática e científica, desenvolvendo habilidades essenciais para atuação segura e estratégica.





# Processo de transformação com base no Diagnóstico





## “Treinamento Estratégico para Profissionais de Excelência: Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação”

ORATÓRIA

COMUNICAÇÃO  
EFICAZ

NEGOCIAÇÃO

**Obs:** Para cada área será direcionado o conteúdo conforme sua necessidade, identificado na reunião diagnóstico/briefing.





## Oratória

Como lidar com o nervosismo, manter a atenção do público e estruturar sua mensagem de forma a convencer e inspirar

- Princípios de Oratória
- Entendendo o Medo de FALHAR em público
- Movimentação de Palco
- Gestos
- Postura
- Conexão Visual
- Comportamento da Plateia
- Microfones e seus tipos
- Expressões Faciais
- Voz e Articulação
- Vícios de Linguagem
- Improviso
- Opinião X Evidência
- Estruturação de Discurso
- Storytelling
- Retórica





Adapte sua comunicação a cada tipo de pessoa e transmita a sua ideia de maneira clara e assertiva

- Princípios da comunicação
- Escuta Ativa
- Gerenciamento de emoções
- Crenças Limitantes
- Empatia
- Perfis de Comportamento
- Assertividade
- Didática
- Poder das perguntas
- Estruturação de ideias
- Opinião X Evidência
- Comunicação Não - Violenta
- Feedbacks efetivos





Como amortecer objeções, lidar com discordâncias e influenciar com argumentos poderosos;

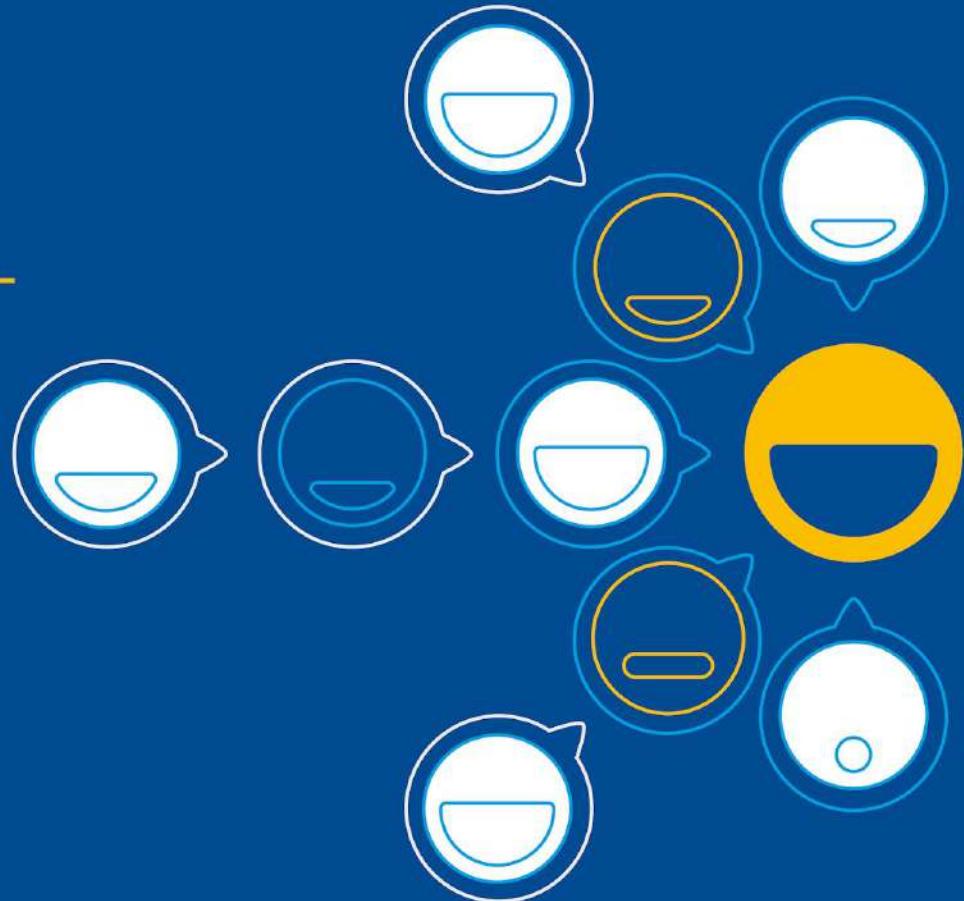
- Princípios da negociação
- Lidando com a rejeição
- Perfil de Negociador
- Escuta Ativa para negociar
- Técnicas de Negociação
- Ponto de vista
- Opinião X Evidências na negociação
- Gatilhos Mentais
- Contorno de Objeções





**Soluções planejadas para o  
SENADO**

**FORMAÇÃO COMPLETA**





## Formação Completa

---

- **Carga Horária:** 24h
- **Metodologia:** 4 etapas do método (completo)
- **Conteúdo Programático:** A avaliar no diagnóstico
- **Recursos de Aprendizagem:** Aula ao vivo, slides, apostila, grupo de whatsapp, vídeo-aulas
- **Formato:** presencial.
- **Quantidade máxima de pessoas:** 20 por turma.



**Investimento 24h (8 encontros de 3h)**





## Investimento 1 turma de até 20 participantes

---

### investimento

A formação completa tem carga horária de 24 horas, dividida em 8 encontros de 3 horas, com metodologia prática, personalizada e aplicada diretamente às necessidades dos advogados do Senado Federal.

- **1 turma (até 20 participantes): R\$ 17.900,00**





## Investimento para mais turmas

---

- **2 turmas (até 40 participantes): R\$ 35.800,00**
- **3 turmas (até 60 participantes): R\$ 53.700,00**

*Obs: cada turma participa integralmente da carga horária total de 24 horas, em 8 encontros presenciais de 3 horas cada.*





## Benefícios do treinamento, capacitação individual ou em grupo.

---

Capacitar os advogados do Senado Federal a se comunicarem com clareza e segurança mesmo em temas jurídicos complexos, defendendo teses institucionais com assertividade em ambientes formais e estratégicos.

A formação desenvolve habilidades de oratória, comunicação eficaz, negociação, controle emocional sob pressão, capacidade de traduzir conteúdos técnicos em mensagens acessíveis a diferentes públicos e prepara os participantes para atuarem como multiplicadores internos para referência de outros servidores.





## Diferenciais da Verbalize frente ao mercado

---

- Metodologia exclusiva e prática (30% teoria | 70% prática): cada participante pratica, recebe feedback personalizado e evolui de forma concreta em cada encontro.
- Base científica sólida: Neurociência, Comunicação Interpessoal, Programação Neurolinguística, Linguagem Corporal e Fonoarticulação, adaptados à realidade dos profissionais jurídicos.
- Desenvolvimento das habilidades-chave do Fórum Econômico Mundial (84 habilidades): incluindo Inteligência Emocional, Pensamento Crítico, Resolução de Problemas Complexos, Comunicação Assertiva, Escuta Ativa e Liderança Adaptativa.
- Atenção à realidade do setor público: respeitamos o protocolo, a liturgia e as exigências da comunicação institucional do Senado Federal.
- Alta customização: o conteúdo é sempre construído a partir de diagnóstico prévio com os envolvidos, garantindo aderência total às demandas da Casa.
- Formação de formadores internos: servidores multiplicadores capazes de perpetuar o conhecimento na organização.
- Garantia de satisfação: nossa metodologia permite mensurar a evolução individual e coletiva já durante o próprio treinamento.





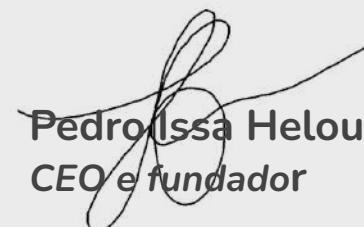
## Referência de custos, encargos, nota fiscal e mais..

---

Quais são os principais custos envolvidos;

- Hora aula dos professores.
- Hora aula Assistência.
- Hora aula professor assistente para avaliação de vídeos e mais.
- Profissional sucesso do cliente.
- Transporte de locomoção da equipe que irá ao local indicado pelo contratante.
- Criação de conteúdo exclusivo (e-books / aulas / relatórios / gravações e muito mais)
- Imposto do serviço prestado em torno de 12% de nota fiscal
- Comissionamento do profissional responsável pela negociação.

Acima tem um simples resumo dos custos envolvidos.



Pedro Iissa Helou  
CEO e fundador





## Dados Verbalize e Bancários

---

**NOME:** Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda

**Telefone:** (61) 9 9115-6213 / (61) 3263-5132

**Instagram:** @verbali.ze

**End:** SIG s/n Qd 4 Lt 25 S, DF - Edifício Barão de Mauá, 2º Andar Salas 227 e 229 CEP: 70610-410

**UF:** DF

**CNPJ/CPF :** 242.699.48/0001-05

### Dados bancários

Banco Inter : 077

Agência: 0001

Conta corrente: 5698837-0

#### Quem vai receber

Nome **Verbalize Cursos E T**

CPF/CNPJ **24.269.948/0001-05**

Instituição **Banco Inter S.A.**

Chave de celular

**1) 99194-7063**



  
**Pedro Iissa Helou**  
**CEO e fundador**





JUNTA COMERCIAL, INDUSTRIAL E SERVIÇOS DO  
DISTRITO FEDERAL  
Registro Digital

Capa de Processo

Identificação do Processo

Número do Protocolo	Número do Processo Módulo Integrador	Data
21/114.699-4	DFN2126667388	30/08/2021

Identificação do(s) Assinante(s)

CPF	Nome	Data Assinatura
037.148.861-33	PEDRO ISSA HELOU	01/09/2021

Assinado utilizando o(s) seguinte(s) selo(s) do  

Selo Ouro - Certificado Digital

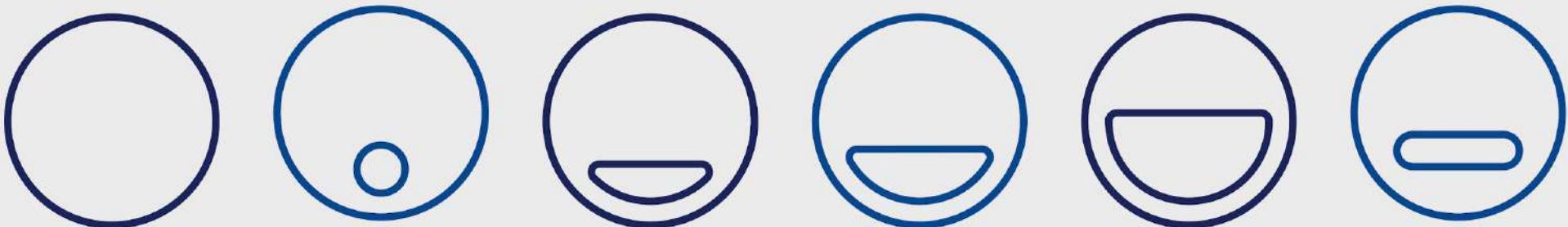
  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



**Oferecemos garantia completa pois confiamos no que fazemos.**

---

**Caso algum aluno(a) diga que não gostou ou não funcionou como gostaria, devolvemos todo o dinheiro.**





**“Será que é bom mesmo?”**

---

**Clique e veja o que dizem de nós**





# Obrigado pela confiança!



ARQUIVO ASSINADO DIGITALMENTE. CÓDIGO DE VERIFICAÇÃO: 0FC1AE48006D5DFB.

CONSULTE EM <http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx>



# verbalize

## In Company



ARQUIVO ASSINADO DIGITALMENTE. CÓDIGO DE VERIFICAÇÃO: 0FC1AE48006D5DFB.

CONSULTE EM <http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx>.



# ACADEMIA DE ORATÓRIA 4.0





## Bem-vindo à sua transformação!

Na Verbalize, recebemos profissionais de diversas áreas em busca de uma revolução em suas habilidades de comunicação.

Seja o medo de falar em público durante apresentações cruciais, o desconforto ao interagir com chefes, clientes e fornecedores, ou até mesmo a irritação em lidar com colegas, nossos programas são projetados para superar esses desafios e capacitar nossos alunos a se tornarem comunicadores excepcionais.

Aqui na Academia de Oratória 4.0 da Verbalize, estamos constantemente refinando nossos métodos para atender às necessidades específicas de nossos clientes corporativos e individuais. Ao desenvolver suas habilidades de comunicação conosco, nossos alunos experimentam benefícios surpreendentes, desde um aumento significativo na autoconfiança até a transformação de relacionamentos pessoais e profissionais.

Sim, você leu certo. Até casamentos foram salvos graças às técnicas que ensinamos aqui na Verbalize.

Convidamos você a investir em sua transformação conosco. Descubra como podemos impulsionar sua carreira e sua vida pessoal para novos patamares de sucesso.

Saiba mais ao longo das próximas páginas e embarque nessa jornada conosco.



HAI

## Princípios de Treinamentos HAI

Princípios norteadores de todos os nossos produtos, garantindo o diferencial de nossa atuação e a entrega da transformação em nossos alunos.



### ■ Humanizado:

Acolhemos e valorizamos todos os perfis de aluno, extraíndo o potencial de cada um, o tratando como indivíduo único, com barreiras específicas a serem superadas com nosso auxílio pessoal.

### ■ Ativo:

Formulamos aulas balanceadas com **30% teoria e 70% prática**, destacando a participação do alunos com autopercepção em vídeos e feedbacks. *Quem mais aprende é quem ensina!*

### ■ Interativo:

Transmitimos teoria com humor, trocas e perguntas. Alunos e professores oriundos de diversas profissões, aptos a dividirem variadas experiências no desenvolvimento da comunicação.



# METODOLOGIA DE APRENDIZAGEM EM 4 ETAPAS

## 1) Conhecer

Aula presencial/Online com ensinamentos do Professor, Slides das aulas, Apostilas de apoio ao aluno;



## 2) Experienciar

Momentos de exercícios práticos referentes à teoria recebida. Dinâmicas rápidas para fixação de conteúdos.



## 3) Autoperceber

Dinâmica Final da aula, onde cada aluno sobe no palco e pratica a lição do dia, de frente para nossa câmera filmadora.



## 4) Diferenciar

Observação ativa do vídeo e feedback do professor para compreender desempenho, evolução e áreas de melhoria.



# CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Todo o treinamento é planejado visando o aprendizado de habilidades dos 3 pilares da comunicação, essenciais para a sua comunicação de sucesso:



## INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Aprenda a gerenciar seus pensamentos e sentimentos para manter-se centrado(a) e confiante diante do público.

Desenvolver a inteligência emocional é fundamental para lidar com o nervosismo e transmitir segurança durante suas apresentações.

## FORMA

Explore técnicas para utilizar seu corpo, voz e fala de forma eficaz, transmitindo suas emoções e cativando os ouvintes.

A expressão corporal e vocal desempenha um papel crucial na comunicação persuasiva e impactante.

## CONTEÚDO

Aprenda a utilizar as palavras de forma clara, concisa e persuasiva, garantindo que sua mensagem seja compreendida e que você seja capaz de influenciar positivamente seu público.

A habilidade de estruturar o conteúdo de forma organizada e envolvente é essencial para criar discursos memoráveis e convincentes.



# ACADEMIA DE ORATÓRIA 4.0

## CONTEÚDO DO CURSO

### MÓDULO 01 - INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

- Introdução à Comunicação (esquema + 3 pilares)
- Gestão de Emoções
- Mindfulness
- CED- 3min

### MÓDULO 02- FORMA

- Habilidades de forma 1
- Habilidades de forma 2
- Poder da presença
- CED- 4min

### MÓDULO 03- CONTEÚDO

- Opinião x Evidência + FENEH
- Ruídos e vícios de linguagem
- Estrutura de Conteúdo - Apresentações de Impacto
- CED- 5min

### MÓDULO 04- INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

- Reprogramação de Crenças
- Estilos de comunicação
- Comunicação Não Violenta - CNV
- CED- 6min

### MÓDULO 05- FORMA

- Voz 1 - Introdução e Variações de Intensidade
- Voz 2 - Articulação, Dicção e Variações de Ritmo
- Microexpressões Faciais
- Comportamento da Platéia e manuseio de microfone
- CED- 7min

### MÓDULO 06- CONTEÚDO

- Improviso
- Storytelling
- CED diploma- 8min



24 AULAS | 78H  
1X POR SEMANA



HORÁRIO  
19:15H ÀS 22H



# AULA CED

O que significa CED?

## Compartilhar, Expor e Dividir

Nossa programação regular é composta de 4 etapas ministradas por nossos professores.

Nas aulas CED, a ordem é invertida. Essa aula é toda dos alunos, que têm 3 minutos para se apresentar no palco, cada um, com o recebimento de feedback dos professores.



A ideia é encarar o desafio de preparar uma apresentação mais elaborada, e principalmente servir de ponto de evolução do aluno. Este é o momento onde ele vê seu crescimento ao longo dos meses.

A aula CED ocorre geralmente a cada mês de aula, sendo também o encerramento do curso, com a entrega de certificados no CED Diploma!

# CED



# FORMATO DO CURSO

- **Duração:** 24 semanas - 78 horas
- **Realização:** Presencial
- **Frequência:** Aula 1 vez por semana
- Turmas de segunda à sábado
- **Horários:** Segunda à quinta 19h15 às 22h | Sexta e sábado 09h15 às 12h00
- **Recursos de Aprendizagem:** Aula ao vivo, slides, apostila em PDF, grupo de Whatsapp e dinâmicas gravadas.
- **Local:** Centro Empresarial Barão de Mauá- SIG- Sala 227
- **Professores:** Cada aula ministrada por um professor de nossa equipe.

**Bônus:**  
6 aulas online e  
ao vivo para  
fixação de  
conteúdos



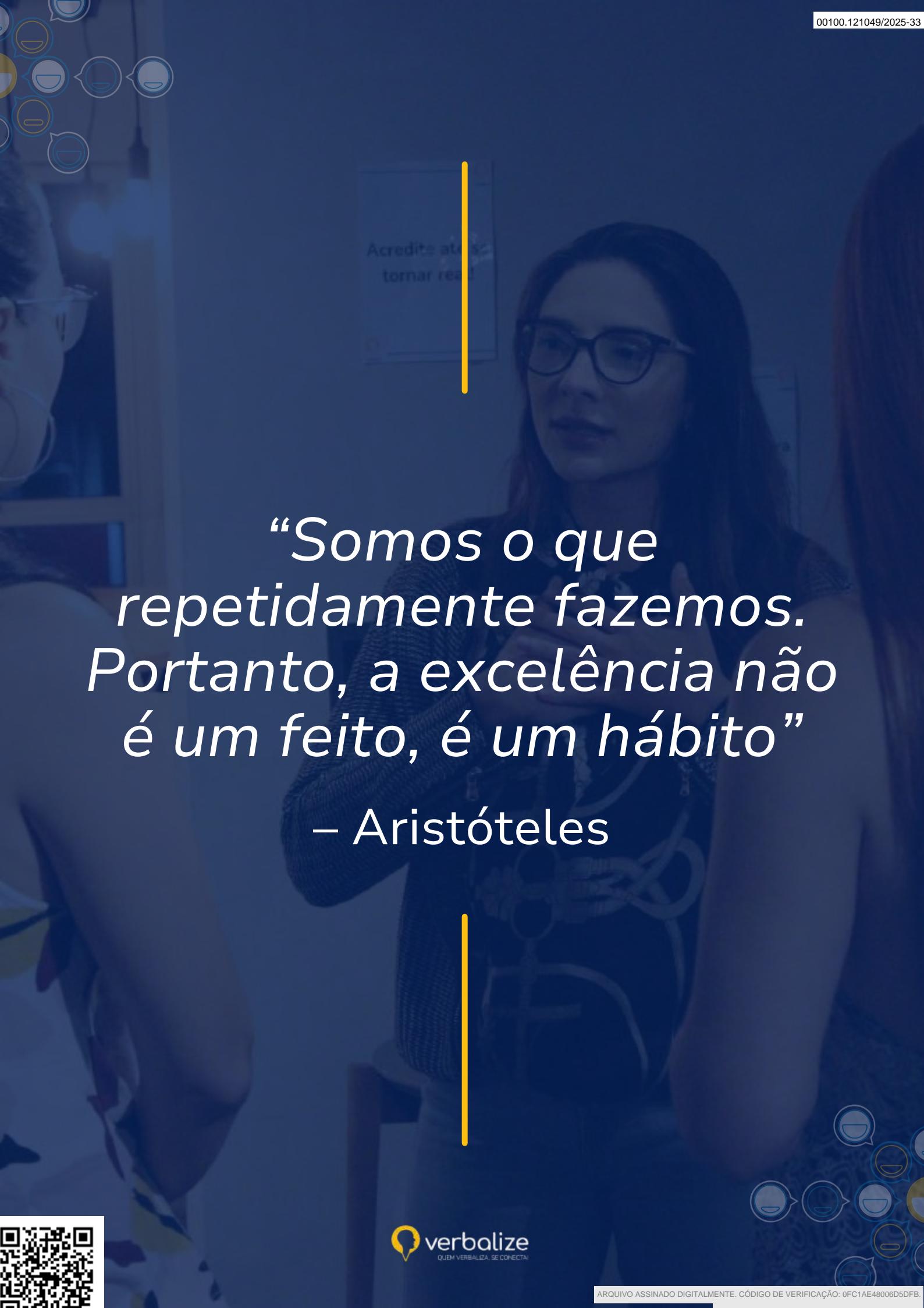


# HABILIDADES

Durante este curso, você terá a oportunidade de desenvolver habilidades essenciais que não apenas fortalecerão sua comunicação, mas também impulsionarão seu sucesso pessoal e profissional. São elas:

- Superar o medo de falar em público
- Estabelecer conexões visuais poderosas
- Utilizar gestos e microfone com eficácia
- Adotar postura confiante e movimentos seguros no palco
- Comunicar-se claramente e embasado em evidências
- Eliminar ruídos e vícios de linguagem
- Estruturar discursos impactantes
- Transformar crenças limitantes em fortalecedoras
- Cultivar presença e atenção plena
- Variar intensidade vocal para destacar pontos-chave
- Aprimorar articulação, dicção e ritmo
- Utilizar microexpressões faciais para reforçar a mensagem verbal
- Adaptar-se à plateia e gerenciar a energia do ambiente
- Falar com tranquilidade e confiança em situações improvisadas
- Dominar a arte do storytelling para cativar e envolver o público





“Somos o que  
repetidamente fazemos.  
Portanto, a excelência não  
é um feito, é um hábito”

– Aristóteles

## O que os alunos falam sobre nós:



5 stars

**Victória Aguiar**  
Aluna da Academia Verbalize

**– Victória Aguiar**  
Bom diaaa! 10:10  
Só quero agradecer a todo mundo por esse curso! Foi muito bom compartilhar essa jornada com todos vocês! 10:10  
Foi muito bom ver a evolução de todos! 10:10



5 stars

**Nayra Lima**  
Aluna da Academia Verbalize

Sou grata à Verbalize e a todos que percorreram essa jornada comigo. Sem dúvida a metodologia, didática e conexão fizeram a diferença. Então vamos hablar, meu povo 11:30



5 stars

**Mayra Villela**  
Servidora do TSE

"Aprendi, acima de tudo, a gerar mais conexão nos meus relacionamentos, tanto profissionais, quanto pessoais"



5 stars

**Luciana Lacerda**  
Diretora da Implantar Agro

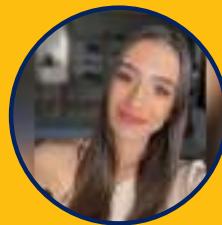
"Nas aulas por meio das feedbacks dos facilitadores e das trocas com os colegas, saímos mais fortes, saímos dispostos a encarar o nervosismo de falar em público..."



5 stars

**Hedy Rodriguez**  
Aluno da Academia Verbalize

**Hedy Verbalize**  
Foi muito bom esse período. Ver cada um crescer e vencer os seus medos. Presenciar a melhora de cada um em vários aspectos foi incrível! O apoio dado pelos facilitadores e pela turma foi demais! Nunca alcançamos grandes objetivos sozinhos nesta vida! 15:00



5 stars

**Adriana Guadagnin**  
Aluna da Academia Verbalize

Meus parabéns a todos, foi muito bom ver a evolução de todo mundo!!! 10:30 Muito obrigada a todos os professores, sem vocês nós não teríamos chegado onde chegamos. Indico a Verbalize para todo mundo! 10:30



# FEEDBACK

Marta Cetina

Só pra registrar aqui também o q eu falei na apresentação ontem: eu amei aprender todas as técnicas, mas o maior diferencial foram as pessoas! @PedroHelau e @Kairá Facilitador Verbalizou e toda a turma! Foi muito legal acompanhar a evolução de cada um e ver o quanto fomos ficando mais integrados e engajados a cada aula! E, de novo, muito obrigada por terem me ajudado a superar meu pânico! ❤️



## Mais alguns depoimentos

LUCIANA

Pessoal, hoje foi a minha última aula no verbalize (nessa temporada) e não tenho palavras para descrever essa Instituição. Mas aprendi na minha vida, que não mudamos nossos valores, eles vão com a gente e por isso eu vou reforçar o disse hj na aula da Lais, o "não" ao julgamento e a receptividade de todos no verbalize não são características **são valores!** E, por isso que não mudam, entra pessoas e sai pessoas **os valores permanecem!** Deixo o meu agradecimento a todos os facilitadores e principalmente aos meus colegas. Conte comigo para multiplicar verbalizadores por aí! grande abraco!

Luciana 

13-03



#### Guidelines for Policy Construction

www.english-test.net

Guilherme Lutz - Autodesk Community

© 2011 Kuta Software LLC



# EMPRESAS QUE CONFIARAM EM NÓS



## Melhores empresas de 2023

Na Verbalize, temos o privilégio de ser escolhidos por órgãos públicos, multinacionais e grandes empresas em todo o Brasil, incluindo renomadas corporações em Brasília.





# CONHEÇA NOSSO TIME DE PROFESSORES





## PEDRO HELOU

FUNDADOR E CEO DA VERBALIZE

Venceu sua gagueira atuando como professor de comunicação e oratória desde 2012, totalizando aproximadamente 10 anos de experiência.

### Certificados:

- Oratória Emocional Master e Comunicação Verbal Master - Instituto Oratória Emocional com professor Jorge Telles
- Treinador e Facilitador Master - Blair Singer Training Academy
- Professional Self Coach - IBC

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Estruturação de discursos
- Liderança



## MARIANA PINTO

Fundadora do programa Verbalize Kids e sócia da Verbalize

Possui formação como Psicóloga, com 14 anos de atendimentos clínicos pela abordagem da Terapia Cognitivo-Comportamental. Atuação em processos de treinamento e desenvolvimento de pessoas.

### Certificados:

- Psicodiagnóstico - UCB
- Formação de Coach - SLAC
- Academia de Comunicação e Oratória - Instituto Verbalize

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Perfis comportamentais
- Comunicação não violenta
- Estruturação de discursos



## RAFAEL RABELO

SÓCIO DA VERBALIZE

Especialista em investimentos pela AMBIMA (CEA) e responsável técnico em seguros privados (SUSEP). Atuação comercial na Verbalize e professor do tema.

### Certificados:

- Gestão Financeira- UniCEUB
- Academia de Comunicação e Oratória - Instituto Verbalize

### Professor especializado nos temas:

- Perfis comportamentais
- Negociação
- Liderança
- Vendas





## LARISSA MARKEWICZ

PSICÓLOGA

Psicóloga, com atuação há mais de 9 anos em psicologia clínica com especialização em Gestalt-terapia. Formada professora de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize desde 2023 com pós-graduação em andamento em neurociência e comunicação em ambientes corporativos.

### Certificados:

- Psicologia Clínica na abordagem Gestáltica - IGTB
- Comunicação Interpessoal na Psicologia Sistêmica - Unyleya

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Perfis comportamentais
- Comunicação não violenta
- Estruturação de discursos



## KAINÃ RIBEIRO

SERVIDOR PÚBLICO

Assessor jurídico com experiência em órgãos públicos e privados, em especial nas áreas do direito administrativo e cível. Professor de Soft Skills na Escola Superior de Advocacia da OAB/DF, e professor de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize desde 2020.

### Certificados:

- Compliance - Insper
- Direito Processual Civil - IDP
- Gestão Jurídica - IPOG

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Estruturação de discursos
- Linguagem não verbal
- Negociação



## LUANA TACHIKI

JORNALISTA

Jornalista, com atuação há mais de 10 anos em comunicação e diversos certificados na área. Colunista no Jornal de Brasília e mestrande em psicologia organizacional na Must University.

### Certificados:

- Locução - Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional/SP
- Telejornalismo - Curso com Aliene Coutinho - Editora Especial do DFTV
- Gestão Estratégica da Comunicação - Faculdade JK

### Professor especializado nos temas:

Professora especializada nos temas:

- Inteligência Emocional
- Linguagem não verbal
- Técnicas vocais
- Perfis comportamentais





## TATIANE FELINTO

TERAPEUTA

Estudiosa de temas relacionados a mente humana com foco em diversas abordagens terapêuticas como Hipnose, PNL, Terapia Cognitiva Comportamental, Inteligência Emocional, e terapias integrativas e energéticas, além de experiência profissional em Meteorologia.

### Certificados:

- Terapia Cognitiva Comportamental - IPOG
- Master em Programação Neurolinguística - INNER
- Doutorado em Meteorologia - INPE

### Professor especializado nos temas:

- PlInteligência Emocional
- Perfis comportamentais
- Comunicação não violenta
- Estruturação de discursos



## ERIC AVELAR

ADVOGADO

Advogado, especialista em sustentações orais, com atuação em todas instâncias judiciais, inclusive tribunais superiores. Formado professor de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize desde 2020.

### Certificados:

- Oratória Emocional - Escola Superior de Advocacia do Distrito Federal
- Curso Português Supremo - Instituto Fernando Moura
- Curso Completo de Língua Portuguesa - Escola Professor Filemon

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Estruturação de discursos
- Linguagem não verbal
- Negociação



## MARÍLIA DE CASTRO

PSICÓLOGA

Psicóloga, com atuação há mais de 13 anos em psicologia clínica, com experiência em atendimento de crianças e de adolescentes, em aplicação de testes projetivos e psicologia na gestão de pessoas. Formada em 2023 na Academia de Oratória Verbalize.

### Certificados:

- Psicodiagnóstico Clínico - Sobrap
- Psicoterapia Infantil de Base Psicanalítica - Gessilda Padilha e Ângela Guimarães

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Perfis comportamentais
- Comunicação não violenta
- Estruturação de discursos





## DEIVIDI LIRA

Jornalista e Comunicador

Com 16 anos de experiência em Comunicação, especializado em jornalismo e comunicação estratégica. Experiência em emissoras de TV, rádio e assessoria de Comunicação pública. Professor universitário dedicado a compartilhar conhecimento com futuras gerações de comunicadores.

### Certificados:

- Mestrado em Sociedade e Desenvolvimento Regional
- Especialização em Marketing Político
- Especialização em Media Training e Gestão de Crise -

### Professor especializado nos temas:

- Comunicação Estratégica
- Media Training
- Marketing Político



## TIAGO ROSA

Professor e Fonoaudiólogo

Estudioso e pesquisador há mais de 10 anos na área da comunicação, participou de inúmeras entrevistas em jornais e TV, propagando técnicas e ensinamentos, tem transformado a comunicação de mais de 10.000 pessoas e dezenas de empresas

### Certificados:

- Fonoaudiólogo formado na UFRJ
- Doutorado em ciências da saúde pela Fiocruz
- Professor de oratória e coordenador da Especialização em Voz da PUC-Rio.

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Mindfulness
- Linguagem verbal e não verbal
- Perfis comportamentais



## FÁBIO ANDRADE

Empreendedor

Empreendedor e ex-servidor público federal, abriu mão de um alto cargo de liderança e da estabilidade para seguir sua missão. É especialista em inteligência emocional e desenvolvimento de liderança e times de excelência, com 12 anos de experiência em palestras e treinamentos corporativos.

### Certificados:

- Graduação em Comunicação Social - UNITRI
- Master Coaching, Executive and Business Coaching pela FEBRACIS
- Analista de Perfil Comportamental SOAR (FCU/EUA) e CIS Assessment

### Professor especializado nos temas:

- Inteligência Emocional
- Desenvolvimento de times de excelência
- Liderança, Negociação e Persuasão
- Perfis Comportamentais





## PEDRO BASTOS

*Psicólogo*

Psicólogo com experiência na área Organizacional e Avaliação Psicológica. Atuação com ênfase em processos de Recrutamento e Seleção para várias empresas. Professor de Comunicação na Academia de Oratória Verbalize

### **Certificados:**

- Psicologia - UniCEUB
- Academia de Comunicação e Oratória - Instituto Verbalize

### **Professor especializado nos temas:**

- Inteligência Emocional
- Linguagem não verbal
- Negociação



## DANILO PADILHA

*Professor e Empreendedor*

Empreendedor, especialista em Inside Sales, com experiência em estratégias de vendas consultivas e formação de equipes de alta performance. Professor de Vendas e Comunicação na Academia Verbalize, onde ensina técnicas de influência e conexão com o cliente.

### **Certificados:**

- Comunicação e oratória academia verbalize.
- Vendas B2B
- Inside Sales

### **Professor especializado nos temas:**

- Inteligência Emocional
- Perfis Comportamentais,
- Negociação
- Vendas.





*A comunicação é a chave  
para transformar escolhas  
em ações e ações em  
resultados.*

– Tony Robbins





Não trave seus resultados, aprimore sua comunicação conosco.

## CONTATOS:

📞 55 (61) 9194-1724

🌐 [www.institutoverbalize.com](http://www.institutoverbalize.com)

✉️ [verbali.ze](http://verbali.ze)

📍 *Centro Empresarial Barão de Mauá- SIG- Sala 227*



QUEM VERBALIZA, SE CONECTA!



**QUEM VERBALIZA,  
SE CONECTA!**





MINISTÉRIO DOS TRANSPORTES  
SECRETARIA - EXECUTIVA  
SUBSECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E ADMINISTRAÇÃO  
COORDENAÇÃO-GERAL DE GESTÃO DE PESSOAS  
DIVISÃO DE DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS

**ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA**

Brasília, 18 de novembro de 2024.

1. Atestamos que a empresa Verbalize Cursos e Treinamentos LTDA , inscrita no CNPJ: 24.269.948/0001-05, com sede no SIG s/n Qd. 4 lt. 25 S, DF - Edifício Barão de Mauá, 2º Andar Salas 227 e 229 CEP: 70774-550, realizou a **Capacitação em Comunicação Eficaz e Oratória, com uso da Comunicação Não-Violenta e Assertividade**, com carga horária total de 18 horas nos dias 28, 29 e 30 de agosto e 2, 4, 6 de setembro de 2024.

2. Declaro que, a prestação do serviço acima especificado apresentou bom desempenho operacional, tendo a empresa cumprido fielmente com suas obrigações, nada constando que a desabone técnica e comercialmente, até a presente data.

LUANA DOS SANTOS BRITO  
Coordenadora-Geral de Gestão de pessoas



Documento assinado eletronicamente por **Luana dos Santos Brito, Coordenadora-Geral de Gestão de Pessoas**, em 19/11/2024, às 11:31, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 3º, inciso V, da Portaria nº 446/2015 do Ministério dos Transportes.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://sei.transportes.gov.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&acao\\_origem=documento\\_conferir&lang=pt\\_BR&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://sei.transportes.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&acao_origem=documento_conferir&lang=pt_BR&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **9076460** e o código CRC **3F01BB4C**.



Referência: Processo nº 50000.015315/2024-13



SEI nº 9076460

Esplanada dos Ministérios, Ed. Anexo, ala oeste, sala 100 - Bairro zona Cívica  
Brasília/DF, CEP 70044-902  
Telefone: (61) 2029-7422 - [www.transportes.gov.br](http://www.transportes.gov.br)



APROVADO

24/10/24

Gestor de Contratos

## ATESTADO DE CAPACIDADE TÉCNICA

### Nº 07/2024

**CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE MUNICÍPIOS - CNM**, entidade civil sem fins lucrativos, inscrita no CNPJ sob nº 00.703.157/0001-83, com sede ao endereço SGAN – Setor de Grandes Áreas Norte 601, Módulo N, Asa Norte, Brasília/DF, CEP 70.830.010, DECLARA, para os devidos fins, que a empresa **VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS LTDA**, inscrita no CNPJ sob nº 24.269.948/0001-05 e com sede no SIG, Quadra 4, Lote 25, Salas 227 à 229, Brasília/DF, ministrou capacitação em comunicação eficaz e oratória para os colaboradores da CNM.

Tendo cumprido fielmente os quesitos contratuais de pontualidade e disponibilizando os profissionais de reconhecida capacidade, com eficiência e qualidade, não existindo qualquer motivo que desabone sua conduta profissional ou capacidade técnica, que seja do nosso conhecimento.

Brasília (DF), 24 de outubro de 2024.



Eliton Honorato Santana  
**Diretor Administrativo**  
**CONFEDERAÇÃO NACIONAL DE MUNICÍPIOS**

**Eliton Silva Santana Honorato**  
 Diretor Administrativo  
 Confederação Nacional de Municípios  
 CNPJ: 00.703.157/0001-83





Agência Reguladora de Águas, Energia

e Saneamento Básico do Distrito Federal

## GOVERNO DO DISTRITO FEDERAL

AGÊNCIA REGULADORA DE ÁGUAS, ENERGIA E  
SANEAMENTO BÁSICO DO DISTRITO FEDERAL

Superintendência de Planejamento e Programas Especiais  
Coordenação de Programas Especiais da Superintendência de  
Planejamento e Programas Especiais

Declaração - ADASA/SPE/COPE

### DECLARAÇÃO

Atestamos que a empresa **Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda**, CNPJ/CPF: 242.699.48/0001-05, conduziu e conclui com excelência duas turmas do Curso de Oratória e Comunicação para colaboradores da Adasa.

Carga horária: 20 horas cada turma

Número de cursistas: 20 alunos por turma

Local: Sede da Adasa

Datas: 18,19,20,21,22 e 23 de setembro de 2024 e dias 02,03,04,07,08 e 09 de outubro de 2024, ambos realizados na sede da Adasa.

Brasília, 27 de novembro de 2024.

MIGUEL DE FREITAS SARTORI

Regulador de Serviços Públicos

CARLOS PINHEIRO DOS SANTOS BASTOS NETO

Superintendente de Planejamento e Programas Especiais



Documento assinado eletronicamente por **CARLOS PINHEIRO DOS SANTOS BASTOS NETO - Matr.0278331-2, Superintendente de Planejamento e Programas Especiais da ADASA**, em 27/11/2024, às 10:20, conforme art. 6º do Decreto nº 36.756, de 16 de setembro de 2015, publicado no Diário Oficial do Distrito Federal nº 180, quinta-feira, 17 de setembro de 2015.



Documento assinado eletronicamente por **MIGUEL DE FREITAS SARTORI - Matr.0264520-3, Regulador(a) de Serviços Públicos**, em 27/11/2024, às 14:03, conforme art. 6º do Decreto nº 36.756, de 16 de setembro de 2015, publicado no Diário Oficial do Distrito Federal nº 180, quinta-feira, 17 de setembro de 2015.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site:  
[http://sei.df.gov.br/sei/controlador\\_externo.php?](http://sei.df.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0&verificador=157070824&codigo_CRC=4228034F)  
 acao=documento\_conferir&id\_orgao\_acesso\_externo=0  
 verificador= 157070824 código CRC= 4228034F.

"Brasília - Patrimônio Cultural da Humanidade"



Setor Ferroviário - Parque Ferroviário de Brasília - Estação Rodoferroviária - Sobreloja - Ala Norte - Bairro SAIN - CEP 70631-900 - DF

3966-7505

---

00197-00001948/2024-07

Doc. SEI/GDF 157070824



Declaração 157070824

SEI 00197-00001948/2024-07

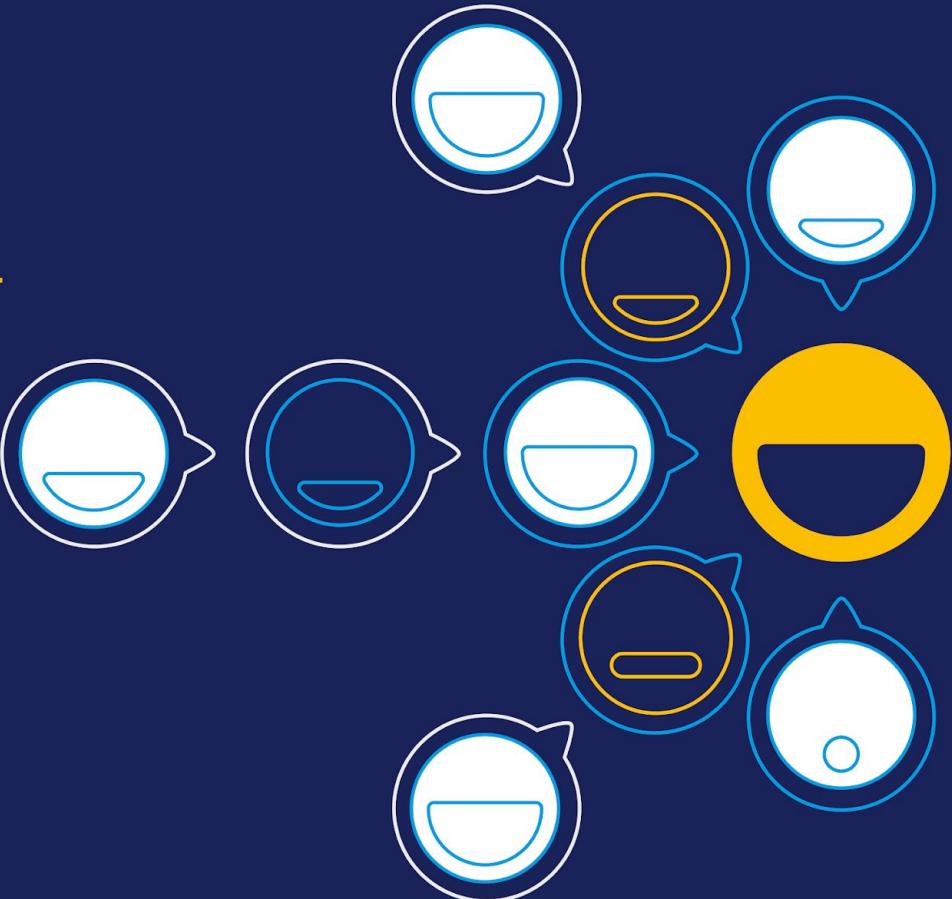
ARQUIVO ASSINADO DIGITALMENTE. CÓDIGO DE VERIFICAÇÃO: 0FC1AE48006D5DFB.

CONSULTE EM <http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx>



---

## Comprovação do Notório Saber Professores Verbalize 2025





## Comprovação de notório saber/expertise dos professores da Escola Verbalize de comunicação e oratória.

---

Professores qualificados,  
acolhedores e experientes.  
Também formados pelo  
método Verbalize, já  
capacitaram milhares de  
alunos nos últimos anos.

  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador





## Nossa metodologia de formação de Professores / Facilitadores:

### Nossa metodologia tem a seguinte filosofia:

- Só se aprende o que se pratica;
- Só melhoramos o que percebemos;
- Quem mais aprende é quem ensina;
- Somos o que repetimos;
- Não adianta ser bom, precisa parecer bom.

### Nosso método:

- 1) Conhecer: consumir o conhecimento teórico - 30%
- 2) Experienciar: praticar - 30%
- 3) Autopercepção: ver sua performance em vídeos - 20%
- 4) Diferenciar: receber feedbacks dos professores - 20%

**Essa metodologia ajudou mais de 18.000 alunos e mais de 200 empresas.**

### Na Verbalize, temos vários tipos de treinamentos:

- 1) Academia de Comunicação;
- 2) Mentorias Individuais;
- 3) InCompanys.

O processo de ministrar uma aula passa pelas etapas de produção de aulas, que são todas revisadas pelo fundador e equipe de coordenação de facilitação. A qualidade das aulas são monitoradas pela equipe Verbalize, por meio de pesquisas de satisfação, em que as notas mais frequentes são **9 ou 10, dando em média nota 9,8**.

### Os Professores da Verbalize cumprem as seguintes etapas:

- 1) Aluno coringa** - tornam-se alunos nas aulas que tem olhar crítico, sugerindo melhorias ao coordenador de facilitação durante 3 meses.
- 2) Prova oral** - o aluno precisa demonstrar seu conhecimento ao coordenador de facilitação de cada habilidade a qual ele é especialista.

**3) Treinamento** - durante 42 horas de curso, ensinamos a eles conceitos de neurociência da aprendizagem, manejo de plateia, gestão de energia e andragogia. Todos voltados para o objetivo de como transformar pessoas pela educação.

Após isto, o aluno se torna professor e pode começar a dar aulas.

Por isto, certifico que os Professores que estão neste documento estão aptos a ministrarem aulas e assim contribuir para a vida de pessoas e empresas, trazendo resultados extraordinários.



**Pedro Issa Helou**  
CEO e fundador



A Verbalize é reconhecida por sua excelência em treinamento de comunicação e oratória.

---

1

## Paixão pela Comunicação

Nossa escola é apaixonada por ajudar indivíduos a se expressarem com confiança e clareza.

2

## Metodologia Inovadora

Utilizamos técnicas comprovadas para desenvolver habilidades de comunicação eficazes.

3

## Resultados Comprovados

Milhares de alunos têm melhorado suas habilidades de falar em público conosco.



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador

4

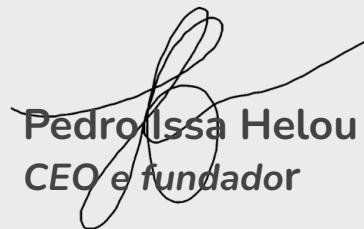
## Equipe de Especialistas

Nossos professores são profissionais experientes, prontos para compartilhar seus conhecimentos.



---

## Veja lista de Habilidades Ensinadas pela Verbalize



Pedroissa Helou  
CEO e fundador



---

## Depoimentos Site

## Depoimentos Drive

## Depoimentos Instagram



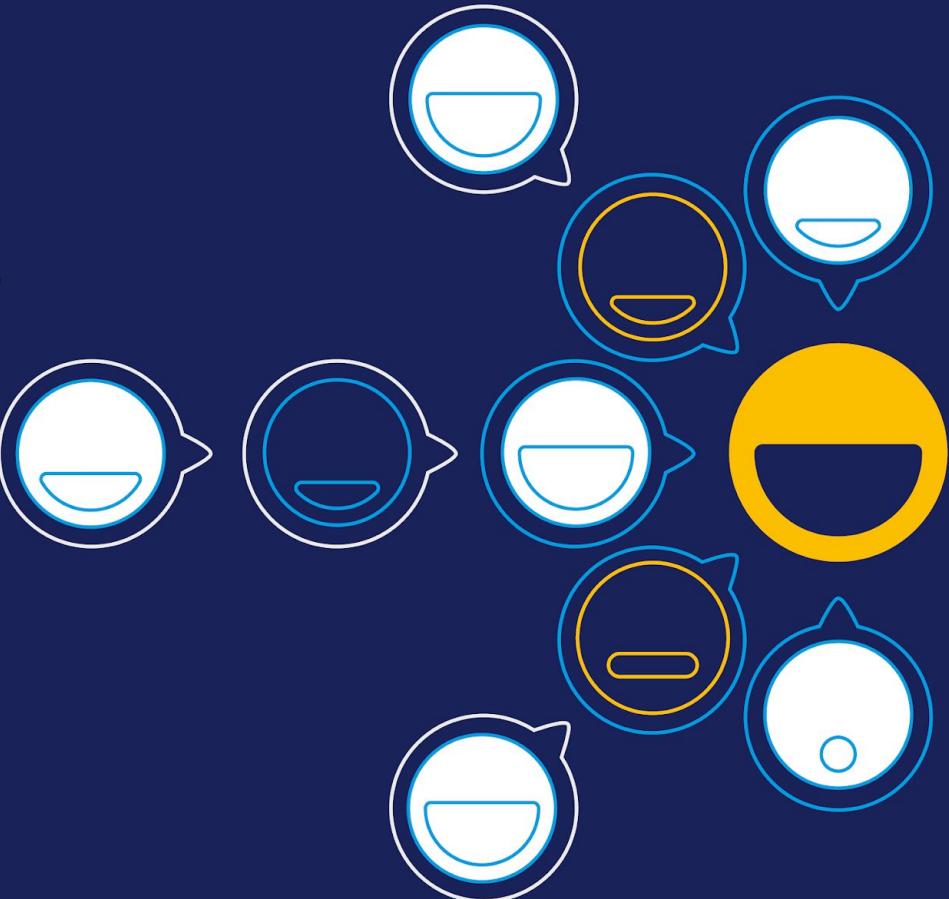
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



---

## Time Professores Verbalize

Pedro Helou  
Mariana Pinto  
Luana Tachiki  
**Larissa Markewicz**  
Deivid Lira





## Pedro Helou - Professor e CEO Verbalize

Fundador da metodologia Verbalize, atua como professor de comunicação e oratória desde 2012, totalizando aproximadamente 10 anos de experiência.

Engenheiro de Redes - UnB

- Oratória Emocional Master e Comunicação Verbal Master - Instituto Oratória Emocional com professor Jorge Telles
- Treinador e Facilitador Master - Blair Singer Training Academy
- Professional Self Coach - IBC
- Criatividade - Keep Learning School com Murilo Gun
- Neurocoach - Instituto Gusttavo Carvalho

[https://drive.google.com/drive/folders/139nja\\_5ovoBg68s6R\\_6dBFGH4QuGQvL0?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/139nja_5ovoBg68s6R_6dBFGH4QuGQvL0?usp=sharing)

Nesse link possui os certificados e diplomas do Professor Pedro Helou





<https://www.metropoles.com/vida-e-estilo/comportamento/empresario-pedro-helou-superou-a-gagueira-e-criou-curso-de-oratoria>

<https://institutoverbalize.com/fluencialize/>

<https://www.metropoles.com/colunas/claudia-meireles/inteligencia-emocional-para-criancas-e-tema-do-projeto-verbalize-kids>

<https://www.conjur.com.br/2017-ago-20/opiniao-advocacia-exige-conexao-nossa-coragem-autoconfianca/>

---



## Luana Tachiki - Professora Verbalize

Jornalista, com atuação há mais de 10 anos em comunicação e diversos certificados na área. Formada professora de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize desde 2021.

Jornalismo - Faculdade JK

- Locução - Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional/SP
- Telejornalismo - Curso com Aliene Coutinho - Editora Especial do DFTV
- Gestão Estratégica da Comunicação - Faculdade JK.



[https://drive.google.com/drive/folders/1oTtnUsSucLHsyfQIKa\\_iABSZAwrC-9bB?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1oTtnUsSucLHsyfQIKa_iABSZAwrC-9bB?usp=sharing)

Nesse link possui os certificados e diplomas da Professora Luana Tachiki



Professora Luana Tachiki

---

<https://drive.google.com/drive/folders/1l8tl-QqO4BbnoFH9udsY8fnWkXFCNt-D?usp=sharing>

Publicações científicas Professora Luana Tachiki

Leia o Artigo Agora: Luana é colunista no jornal de Brasília

<https://jornaldebrasilia.com.br/author/luana-tachiki/>

Boa leitura!

---





# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

## Luana Tachiki

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação  
de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2021.

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

Storytelling - Estruturação de Conteúdo e Discurso  
Voz e Articulação - Linguagem Corporal  
Negociação e Inteligência Emocional

21 de Agosto de 2021

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05



## Mariana Pinto - Professora e Sócia Verbalize

**Psicóloga com 14 anos de atendimentos clínicos pela abordagem da Terapia Cognitivo-Comportamental. Atuação em processos de treinamento e desenvolvimento de pessoas.**

**Psicologia - UniCeub**

- **Psicodiagnóstico - UCB**
- **Formação de Coach - SLAC - 2017**

**Entre outros**

[https://drive.google.com/drive/folders/1Y9hivCQ3OpqPfDpN\\_2A29ziidtckLGia](https://drive.google.com/drive/folders/1Y9hivCQ3OpqPfDpN_2A29ziidtckLGia)

Nesse link possui os certificados e diplomas da Professora Mariana Pinto





Abaixo são projetos e artigos da Professora Mariana Pinto

---

<https://verbalizekids.com.br/>

<https://www.metropoles.com/colunas/claudia-meireles/inteligencia-emocional-para-criancas-e-tema-do-projeto-verbalize-kids>





# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

## Mariana Pinto

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2018.

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

Storytelling - Estruturação de Conteúdo e Discurso  
Linguagem Corporal - Inteligência Emocional  
Perfis Comportamentais - Comunicação Não Violenta

04 de Junho de 2018

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05





## Me chamo Larissa Markewicz!

---

- Psicóloga;
- Especialização em Psicologia Clínica e em Comunicação Interpessoal;
- Sócia na Espaço Contato Psicologia;
- Professora e Aluna da Verbalize;

*“Por meio da comunicação vi, vivi e percebi a mudança de diversas relações e passei a levar esse aprendizado para as sessões de psicoterapia e para outras situações do meu dia a dia!”*

[https://drive.google.com/drive/folders/1w5c\\_Pcv-3Gz1JC0qdDmXs97D4n4PYR-x?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1w5c_Pcv-3Gz1JC0qdDmXs97D4n4PYR-x?usp=drive_link)



---

Nesse link possui os certificados e diplomas da Professora Larissa Markewicz!



## Me chamo Larissa Markewicz!

---

<https://www.instagram.com/reel/CvhznVcNSgN/?igsh=MTE4Y3N4dnJ1dDNkYQ==>

[https://www.instagram.com/reel/C3\\_KYksPZvR/?igsh=ZnAwNnd2MXZ0ZGhs](https://www.instagram.com/reel/C3_KYksPZvR/?igsh=ZnAwNnd2MXZ0ZGhs)

[https://www.instagram.com/reel/C3sa\\_BRMdZO/?igsh=NWV5NDRkZHpwbtJ3](https://www.instagram.com/reel/C3sa_BRMdZO/?igsh=NWV5NDRkZHpwbtJ3)

<https://www.instagram.com/reel/C25L-jiull/?igsh=OGpkYmhwdWV2dGF1>

<https://www.instagram.com/reel/C0UcxiZuESJ/?igsh=OGpkYmhwdWV2dGF1>

<https://www.instagram.com/reel/CzwxQxUPIqE/?igsh=MWI3ZDzz2JrcmFsaA==q>

<https://www.instagram.com/reel/CxycUSLPeCc/?igsh=Z2ZiNzhiMzBub3Nx>

<https://www.instagram.com/reel/CxBNJ2yuYx0/?igsh=MWc0Ynpwa2lsbnozaA==> Esses aqui são algumas matérias que a Professora Psicologa Larissa Markewicz faz toda semana. Chamamos de verbanews

---





# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

**Larissa Markewicz**

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação  
de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2023.

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

**Inteligência Emocional**  
**Perfis Comportamentais - Linguagem Corporal**  
**Comunicação Não Violenta**

10 de Julho de 2023

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05





## Deividi Lira

Jornalista, mestre em Sociedade e Desenvolvimento Regional, especialista em Marketing Político, especializado em Media Training e Gestão de Crise. Profissional com 16 anos de experiência na área da Comunicação, tendo passagens por emissoras de TV, rádio, e assessoria de Comunicação de órgãos da Gestão Pública (prefeituras, câmaras de vereadores e Assembleia Legislativa do Paraná). Também é professor universitário. Atualmente trabalha em Brasília (DF) como assessor de Comunicação de grandes empresas e entidades ligadas ao governo federal, e atua fortemente no treinamento de porta-vozes para atendimento à imprensa.

[https://drive.google.com/file/d/1\\_OocRzLRKAMjk1xdibtuThHbWn7WD8Y/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1_OocRzLRKAMjk1xdibtuThHbWn7WD8Y/view?usp=drive_link)

Nesse link possui os certificados e diplomas do Professor Deividi Lira





---

## Time de Professores II

Rafael Rabelo  
Eric Avelar  
Kainã Ribeiro  
Tatiane Felinto





## Tiago Rosa - Professor e Fonoaudiólogo

### Certificados:

- Fonoaudiólogo formado na UFRJ
- Doutorado em ciências da saúde pela Fiocruz
- Professor de oratória e coordenador da Especialização em Voz da PUC-Rio.

Há mais de 10 anos tem transformado a comunicação de mais de 10.000 pessoas e dezenas de empresas como Petrobras, BNDES, AMC têxtil e etc..

Estudioso e pesquisador há mais de 10 anos na área da comunicação, participou de inúmeras entrevista em jornais e TV, propagando técnicas e ensinamentos.



Pedro Issa Helou  
CEO e fundador



# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

## Tiago Rosa

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação  
de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2018.



Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

Storytelling - Estruturação de Conteúdo e Discurso  
Linguagem Não-Verbal - Voz e Dicção  
Inteligência Emocional - Perfis Comportamentais

17 de Julho de 2018



PEDRO HEIOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05



## Eric Avelar - Professor Verbalize

Advogado, especialista em sustentações orais, com atuação em todas instâncias judiciais, inclusive tribunais superiores. Formado professor de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize desde 2021.

Direito - UniCeub

- Oratória Emocional - Escola Superior de Advocacia do Distrito Federal
- Curso Português Supremo - Instituto Fernando Moura
- Curso Completo de Língua Portuguesa - Escola Professor Filemon

  
Pedro Issa Helou  
CEO e fundador







# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

## Eric Avelar

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2021.

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

Storytelling - Estruturação de Conteúdo e Discurso  
Sustentações Orais - Oratória Emocional  
Negociação e Comunicação Eficaz

07 de junho de 2021

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05





# É um prazer estar aqui!

---

Sou TATIANE FELINTO, uma Cientista do Ser.

Doutora em Meteorologia, apaixonada e estudiosa de temas relacionados a mente humana com foco em diversas abordagens.

TERAPEUTA INTEGRATIVA FORMADA EM:

- HIPNOTERAPEUTA CLÍNICA
- MASTER EM PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA
- ESPECIALISTA EM TERAPIA COGNITIVA COMPORTAMENTAL
- TERAPEUTA ENERGÉTICAS (RADIESTESIA, REIKI, SCMA)
- EDUCADORA EMOCIONAL DE TDAH ADULTO (Método EU+)
- PEDAGOGA
- DR. EM METEOROLOGIA

  
Pedro Iissa Helou  
CEO e fundador





Pedro Helou - Fundador e CEO

Brasília, 31 de julho de 2023



# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

**Tatiane Felinto**

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação  
de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2023.

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

**Inteligência Emocional**  
**Perfis Comportamentais - Linguagem Corporal**  
**Terapia Cognitiva Comportamental**

25 de Setembro de 2023

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05





## Kainã Ribeiro - Professor Verbalize

Assessor jurídico com experiência em órgãos públicos e privados, em especial nas áreas do direito administrativo e cível. Professor de Soft Skills na Escola Superior de Advocacia da OAB/DF, e professor de comunicação pela Academia de Oratória Verbalize desde 2021.

Direito - lesb

- Compliance - Insper
- Direito Processual Civil - IDP
- Gestão Jurídica - IPOG

  
Pedroissa Helou  
CEO e fundador







# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

## Kainã Ribeiro

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2021.

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

Storytelling - Estruturação de Conteúdo e Discurso  
Linguagem Não-Verbal (micro expressões faciais)  
Negociação e Gerenciamento de Crise

10 de Março de 2021

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05





# Rafael Rabelo

- Facilitador da Verbalize desde 2021.
- Sócio da Verbalize.
- Especialista em negociação e persuasão.
- Formado pela Academia de Oratória da Verbalize.
- Gestor Financeiro pelo UniCEUB.
- Recordista de vendas.
- Embaixador na Rio Claro Investimentos.
- Especialista em investimentos pela Anbima, CEA.
- Responsável técnico de seguros privados, SUSEP.
- Facilitador animado, engajado e motivador.

Pedroissa Helou  
CEO e fundador







# CERTIFICADO

PROFESSOR VERBALIZE

## Rafael Rabelo

Parabéns! A Verbalize concede este certificado pela formação  
de Professor e técnicas de facilitação no ano de 2021

Total de 42h  
(21 encontros de 2h)

Especialidades da formação:

Storytelling - Estruturação de Conteúdo e Discurso  
Liderança - Vendas - Técnicas de Persuasão  
Gatilhos Mentais - Negociação

20 de Dezembro de 2021

  
PEDRO HELOU - FUNDADOR E CEO

Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda  
CNPJ: 24.269.948/0001-05





Obrigado pela  
confiança!



**verbalize**  
In Company

## Contact

[www.linkedin.com/in/heloupedro](https://www.linkedin.com/in/heloupedro)  
(LinkedIn)

## Top Skills

Sustentabilidade corporativa  
Responsabilidade social de empresas  
Sustentabilidade

## Languages

French (Elementary)  
English (Full Professional)  
Italian (Elementary)  
Hungarian (Elementary)

## Certifications

Oratória Master  
Master Facilitator  
Professional and Self Coach  
Master Trainer

## Publications

QoExpert: Experiência do Usuário nas Telecomunicações

# Pedro Helou

Empresário, Palestrante, Mentor, Professor de Comunicação e Oratória.

Brasília, Federal District, Brazil

## Summary

Pedro Helou é empresário, professor de comunicação e oratória, palestrante e mentor. Superou sua gagueira, fundou a Verbalize e vai finalizar o ano de 2025 impactando 21000 alunos e centenas de empresas e os maiores órgãos públicos do país, dentre elas Gerdau, Band, SBT, Café do Sítio, Bigbox, Ultrabox, CGU, TCDF, Leroy Merlin, Dia a Dia, Polícia Federal, FIBRA, Acuas Fitness.

Estudioso e pesquisador da comunicação há 13 anos. Deu entrevistas ao SBT, Jornal Metrópoles, TV Entre Família, Record, Rádio Atividade FM 107.1, Nova Brasil FM.

Formado pelo Oratória Básica e Master (IOE), Trainer e Facilitador Master (Blair Singer Training Academy), Coach (IBC).

Engenheiro de Redes de Comunicação pela Universidade de Brasília. Morou, estudou Engenharia de Software na Hungria, trabalhou com Redes de Sensores na França, onde ministrou aulas de oratória em inglês para intercambistas e ali criou o método Verbalize.

Iniciou as aulas da Academia de Oratória Verbalize na varanda da casa dos seus pais, até hoje ser uma das referências em desenvolvimento de comunicação, oratória, liderança e empreendedorismo em Brasília e no Brasil.

Fundador do método Verbalize, por onde já formou mais de 20 alunos em professores. E agora com este método irá criar 500 escolas Verbalize até 2035.

Diretor de Sustentabilidade da maior rede de supermercados do Centro Oeste em número de lojas, Bigbox e a quadragésima do Brasil, onde implantou o Certificado Lixo Zero, sendo a única rede de supermercados a nível nacional com tal feito.

## Experience

### Instituto Verbalize

8 years 5 months

#### Fundador e CEO

April 2017 - Present (8 years 5 months)

Brasil

Superei uma gagueira e hoje já ajudei mais de 18k pessoas a se expressar com segurança, vender seus produtos e serviços e fazer apresentações que dão show.

Sou treinador e facilitador Master, coach e Neurocoach, mentor de oratória e comunicação, e Palestrante.

Criei o método Verbalize em 4 etapas e a Academia Verbalize, que transforma a comunicação, inteligência emocional, oratória e Vendas dos meus alunos, todas as semanas.

Agora nossa missão é expandir a Verbalize a nível nacional por franquias e on-line

### Palestrante

September 2017 - August 2023 (6 years)

Brasília e Região, Brasil

Por meio de palestras em empresas, universidades e comunidades levo a conscientização sobre a importância das habilidades interpessoais: Oratória e Comunicação Efetiva.

### Mentor

September 2017 - August 2023 (6 years)

Brasília e Região, Brasil

Por meio de aulas particulares, transformo a vida dos meus alunos por meio do desenvolvimento das habilidades interpessoais: oratória e comunicação efetiva.

### BIG BOX

#### Diretor de sustentabilidade

January 2021 - Present (4 years 8 months)

Brasília, Distrito Federal, Brasil

A única rede de supermercados com selo lixo zero de sustentabilidade

**Supermercado Big Box**  
Diretor de Sustentabilidade e Treinamentos  
February 2020 - August 2023 (3 years 7 months)  
Brasília, Distrito Federal

**Avixy Tecnologia**  
Engenheiro de vendas  
November 2015 - August 2017 (1 year 10 months)  
Brasília e Região, Brasil

Na Avixy eu trabalhava com a pré-venda e venda de POS, (Point of Sale) para adquirentes.

**TIM Brasil**  
Estagiário  
September 2014 - September 2015 (1 year 1 month)  
Brasília e Região, Brasil

Trabalhei na área de qualidade de Rede da Tim Centro Oeste, melhorando a qualidade do serviço em 7 estados brasileiros. Hoje, tenho a certeza de que as redes de Telecom 4G e 5G aumentam a velocidade de conexão entre as pessoas, gerando mais interação, trocas e RAGS: Relações Autênticas, Genuínas e Sinceras (sigla do Instituto Verbalize para designar o intervalo das aulas, onde alunos se conectam. Invenção própria).

**ICUBE Testing Center**  
Estagiário  
June 2014 - August 2014 (3 months)  
Strasbourg e Região, França

Implementei o sistema operacional openWSN na rede de sensores para pesquisa na área de Internet das Coisas chamada IoT Lab, em Estrasburgo, na França, durante meu intercambio Ciências Sem Fronteiras.

**Superior Tribunal Militar**  
Estagiário  
August 2012 - February 2013 (7 months)  
Brasília e Região, Brasil

Aprendi a resolver problemas de infraestrutura de rede, telefonia, VoIP e hoje domino bem a tecnologia para manter minha empresa, Instituto Verbalize, funcionando 100%.

**Filhos - Educação e Aulas**  
Professor particular - Matemática, Física e Química.

March 2011 - December 2011 (10 months)

Brasília e Região, Brasil

Nessa experiência aprendi o quanto eu AMO ensinar pessoas. Foi ali que minha paixão por compartilhar meus conhecimentos aflorou. Enquanto aluno de Engenharia de Redes da UNB, ministrei aulas particulares para alunos de ensino-médio de escolas particulares de Brasília!

---

## Education

Universidade de Brasília

Engenheiro de Redes de Comunicação · (2010 - 2015)

Budapest University of Technology and Economics

Engenharia Elétrica e Eletrônica · (2013 - 2014)

## Contato

[www.linkedin.com/in/deividilira-3849bb219](https://www.linkedin.com/in/deividilira-3849bb219) (LinkedIn)

# Deivid Lira

Diretor de Jornalismo na Aerp - Associação das Emissoras de Radiodifusão do Paraná  
Curitiba, Paraná, Brasil

## Experiência

Aerp - Associação das Emissoras de Radiodifusão do Paraná  
Diretor de Jornalismo  
fevereiro de 2019 - agosto de 2020 (1 ano 7 meses)

---

## Formação acadêmica

UNESPAR - Universidade Estadual do Paraná  
Mestrado em Sociedade e Desenvolvimento, Interdisciplinar Sociedade e Desenvolvimento · (abril de 2017 - abril de 2019)

## Contato

[www.linkedin.com/in/eric-avelar-acca \(LinkedIn\)](https://www.linkedin.com/in/eric-avelar-acca/)

## Principais competências

Comunicação oral  
Litígios de danos pessoais  
Negociação de contratos

## Languages

Inglês

## Certifications

Membro da Comissão de Direito do Consumidor da OAB/DF

# Eric Avelar Gonçalves

Advogado, sócio fundador do Avelar, Cardoso & Ciarlini Advogados - ACCA | Professor de Comunicação e Oratória da Verbalize Distrito Federal, Brasil

## Experiência

**Avelar, Cardoso & Ciarlini Advogados**  
Advogado, sócio fundador do Avelar, Cardoso & Ciarlini Advogados - ACCA  
agosto de 2020 - Present (5 anos 1 mês)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Verbalize

Professor de Comunicação e Oratória da Verbalize  
outubro de 2020 - Present (4 anos 11 meses)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Eric Avelar

Advogado

dezembro de 2014 - agosto de 2020 (5 anos 9 meses)

OLIVEIRA E BRAUNER ADVOGADOS

Advogado

janeiro de 2011 - julho de 2020 (9 anos 7 meses)

BRASÍLIA - DF

## Formação acadêmica

UniCEUB - Centro Universitário de Brasília  
Bacharelado em Direito, Direito · (2007 - 2012)

UNICEUB - Centro Universitário de Brasília  
BAICHAREL, DIREITO · (2007 - 2012)

## Contato

[www.linkedin.com/in/kainã-ribeiro-nogueira-375529b2](https://www.linkedin.com/in/kainã-ribeiro-nogueira-375529b2) (LinkedIn)

## Principais competências

negociação  
Comunicação  
Negociação

# Kainã Ribeiro Nogueira

Assessor jurídico no DNIT

Distrito Federal, Brasil

## Resumo

Assessor Jurídico na Diretoria-Geral do DNIT, atuante na parte consultiva, tratando majoritariamente com direito administrativo, licitações, contratos e compliance, buscando subsidiar as decisões do Diretor-Geral, orientando as melhores práticas a serem adotadas pelos diretores e superintendentes das regionais espalhadas por todo o Brasil. Anteriormente atuei por cinco anos como advogado nas áreas do direito administrativo e cível em uma holding com mais de 4 mil funcionários. Em 2015 me fascinei pelo compliance e todo o tema relacionado a combate à corrupção. Atuei como Compliance Officer de 2016 a 2019, me especializei nesse assunto no Insper/SP. Também possuo Pós Graduação em Processo Civil pelo IDP e MBA de Gestão Jurídica. Sou professor de negociação de conflitos, comunicação e inteligência interpessoal (Soft Skills) na OAB/DF, na Verbalize e na SCS marketing jurídico.

## Experiência

Dnit

Assessor jurídico

julho de 2019 - Present (6 anos 2 meses)

Brasília e Região, Brasil

Verbalize

Professor

julho de 2019 - Present (6 anos 2 meses)

Brasília, Distrito Federal, Brasil

Juiz de Fora Empresa de Vigilância LTDA

Advogado e Compliance Officer

julho de 2014 - junho de 2019 (5 anos)

Defensoria Pública do Distrito Federal

Voluntário

2014 - 2014 (menos de um ano)

Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro  
Estágio  
2013 - 2014 (1 ano)

A PGE-RJ13 defende os interesses do Estado perante os tribunais superiores TST, STJ e STF

Atividades desenvolvidas: Elaborar peças processuais, pareceres, memoriais e dispensas, acompanhar andamento de processos judiciais

Departamento Jurídico - late Clube de Brasília  
Estágio  
2013 - 2013 (menos de um ano)

Tribunal de Justiça do Distrito Federal  
Conciliador  
2011 - 2013 (2 anos)

TRT 10<sup>a</sup> Região  
Estágio  
2008 - 2009 (1 ano)

---

## Formação acadêmica

IPOG Brasília  
Master of Business Administration - MBA, Gestão Jurídica · (2018 - 2020)

Insper  
Especialização, Compliance · (2018 - 2018)

IDP - Instituto de Direito Público de Brasília  
Pós Graduação, Direito Processual Civil · (2016 - 2017)

IESB  
Bacharelado em Direito · (2010 - 2014)

## Contato

[www.linkedin.com/in/larissa-markewicz-23485710b](https://www.linkedin.com/in/larissa-markewicz-23485710b) (LinkedIn)

## Principais competências

Psicologia  
Psicologia clínica  
Psicoterapia

# Larissa Markewicz

Psicóloga, professora, mentora e palestrante  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

## Experiência

### Verbalize

Professora, palestrante, mentora  
março de 2023 - Present (2 anos 6 meses)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Professora e mentora de alunos do curso de comunicação e oratória.

### Contato Psicologia e Consultoria

Psicólogo  
julho de 2017 - Present (8 anos 2 meses)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Sócia administradora, psicóloga clínica, mediadora de rodas de conversa e palestras. Atua no atendimento clínico individual de jovens e adultos.

### Autônomo

Psicóloga clínica  
janeiro de 2014 - junho de 2017 (3 anos 6 meses)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Psicóloga clínica no atendimento de pacientes em clínicas e consultório particular no Plano Piloto e Sobradinho. Ênfase no público de jovens e adultos.

### ONG Sociedade Vida e Natureza

Psicóloga Social  
setembro de 2015 - setembro de 2016 (1 ano 1 mês)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Psicóloga social, realizava acolhimento e encaminhamento dos beneficiários atendidos, ministrava palestras e rodas de conversa e elaboração de relatórios para o projeto junto à equipe multiprofissional.

---

## Formação acadêmica

### Instituto de Gestalt Terapia de Brasília

Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Psicologia Clínica · (fevereiro de 2015 - setembro de 2016)

**Unyleya**

Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Neurociência e a Comunicação em Ambientes Corporativos · (outubro de 2023 - agosto de 2024)

**Unyleya**

Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Psicologia · (fevereiro de 2021 - dezembro de 2021)

**Universidade Paulista**

Psicologia, Psicologia · (janeiro de 2009 - janeiro de 2014)

## Contact

[www.linkedin.com/in/luana-tachiki-b5a86b296](https://www.linkedin.com/in/luana-tachiki-b5a86b296) (LinkedIn)

# Luana Tachiki

Jornalista/locutora por formação - Pós em Gestão Estratégica da Comunicação - Colunista no Jornal de Brasília/Professora/Mentora e Palestrante na Verbalize - Mestrando psicologia organizacional na Must University - US/FL

Novo Gama, Goiás, Brazil

## Summary

Jornalista/Colunista/Professora/Mentora e Palestrante

---

## Experience

Verbalize

Jornalista/Colunista/Professora/Mentora/Palestrante

October 2021 - Present (3 years 11 months)

Brasília, Distrito Federal, Brasil

---

## Education

Must University • OFICIAL

Mestrando, Psicologia Organizacional

Instituto Brasileiro de Qualificação Profissional

Técnico(a) em Locução/Rádio , Rádio

Unieuro/DF

Bacharel em Comunicação , Comunicação e Jornalismo

Centro de Pós graduação JK - em Gestão Estratégica da Comunicação

Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Gestão em comunicação

## Contato

[www.linkedin.com/in/mariana-pinto-8a2ab5123](https://www.linkedin.com/in/mariana-pinto-8a2ab5123) (LinkedIn)

## Principais competências

Psicóloga Clínica - Atendimento Infantil e Coaching Familiar

Microsoft Office

Microsoft Excel

# Mariana Pinto

Psicóloga Clínica, Analista DISC, Mentora de Comunicação e Oratória

Distrito Federal, Brasil

## Resumo

Rica experiência de 16 anos em atendimentos clínico, especialista na abordagem TCC (terapia cognitiva-comportamental)

Mais de 3 mil pessoas transformadas, impactando famílias (através dos atendimentos de crianças e adolescentes) e empresas (através dos treinamentos e palestras com foco em desenvolvimento pessoal).

Melhora na qualidade de vida e nas relações pessoais/profissionais, através de ferramentas práticas com base na COMUNICAÇÃO.

Além da atuação clínica, Mariana é fundadora do Verbalize Kids & Teens - escola de habilidades socioemocionais para satisfação das relações, através da comunicação. Sócia e professora da Escola de Comunicação e Oratória Verbalize, onde atua como mentora de pessoas que buscam o desbloqueio do medo de falar em público e destrave das habilidades de comunicação eficaz.

---

## Experiência

Consultório de Psicologia

Psicóloga

janeiro de 2011 - Present (14 anos 8 meses)

---

## Formação acadêmica

UniCEUB - Centro Universitário de Brasília

Psicóloga, Psicologia · (2003 - 2008)

## Contato

[www.linkedin.com/in/rafael-rabelo-a77553193 \(LinkedIn\)](https://www.linkedin.com/in/rafael-rabelo-a77553193)

## Principais competências

Prospecção de vendas  
Seguros de Vida  
Gestão de investimentos

## Certifications

Anbima - CEA  
Superintendência de Seguros Privados

# Rafael Rabelo

Gestor In Company  
Distrito Federal, Brasil

## Experiência

Verbalize  
2 anos 7 meses

Gerente de desenvolvimento de negócios  
fevereiro de 2023 - Present (2 anos 7 meses)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Escola de treinamentos

Gerente comercial  
fevereiro de 2023 - Present (2 anos 7 meses)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Escola de Comunicação, Oratória & Treinamentos

## Safra

Gerente de investimentos  
fevereiro de 2021 - fevereiro de 2023 (2 anos 1 mês)  
Brasília, Distrito Federal, Brasil

Gestão de carteira clientes com foco em investimentos com base na construção de planejamento financeiro e gestão de carteira.

Rio Claro Investimentos

Planejador financeiro  
junho de 2019 - fevereiro de 2021 (1 ano 9 meses)  
Brasília, Distrito Federal

Rio Claro Investimentos é uma gestora de investimentos independente de Brasília.

## Formação acadêmica

UniCEUB - Centro Universitário de Brasília  
Gestão financeira , Administração financeira. · (janeiro de 2020 - dezembro de 2022)

## Contact

[www.linkedin.com/in/tatiane-felinto-937212bb](https://www.linkedin.com/in/tatiane-felinto-937212bb) (LinkedIn)

## Top Skills

Oratória  
Comunicação  
Desenvolvimento de pessoas

# Tatiane Felinto

Professora Verbalize, Terapeuta Integrativa, PhD Meteorologia  
Greater Brasilia

## Summary

Sou uma profissional altamente focada em resultados, com excelentes habilidades de comunicação, planejamento e execução. Minha carreira é um mosaico de conhecimento diversificado que abrange tanto as áreas de humanas, incluindo Pedagogia, Programação Neurolinguística, hipnose, coaching, Terapia Cognitiva Comportamental e terapias energéticas, quanto as áreas de exatas, como meteorologia. Essa ampla gama de experiências me proporcionou inúmeras aptidões, desde a resolução de problemas até o desenvolvimento de pessoas e a estruturação de projetos.

Minha jornada profissional abrange a pesquisa científica, aprimorando minha capacidade analítica, bem como a comunicação e oratória, onde ensino a arte de se expressar com impacto. Também tenho experiência na operacionalização de processos e no desenvolvimento pedagógico, organizando cursos que promovem o crescimento pessoal e profissional.

Estou comprometida em impulsionar o desenvolvimento humano, inspirando mudanças positivas em indivíduos e organizações. Minha busca contínua por desafios e oportunidades de aprendizado é o que me motiva a alcançar novos patamares de excelência.

---

## Experience

Centro Nacional de Gerenciamento de Riscos e Desastres - CENAD  
Meteorologista  
March 2025 - Present (6 months)

### Verbalize

Professora Verbalize  
March 2023 - Present (2 years 6 months)  
Brasília

Professora e Mentora de alunos em Comunicação e Oratória.

**Reconexão do Ser**  
**Terapeuta Integrativa**  
August 2016 - Present (9 years 1 month)  
Brasília

Atua como Terapeuta Integrativa utilizando diversas abordagens de terapia breve: hipnoterapia, reprogramação mental com PNL, terapias energéticas (reiki, radiestesia, mesa radiôncia, tameana, sistema de cura arcturiana) e espiritual (apometria). Atendimento terapêutico individual adultos presencial e online.

**Instituto Nacional de Meteorologia (INMET)**  
**Consultora em Meteorologia da OMM**  
February 2020 - June 2020 (5 months)  
Brasília

Atuou como consultora da OMM desenvolvendo a automatização do prognóstico climático do CRC-AS e a verificação do prognóstico climático para o sul da América do Sul.

Neste período desenvolveu scripts em Grads, Rgui, e Shell.  
Adquiriu conhecimento em prognóstico climático e automatização de processos climatológicos.

**INNER | INSTITUTO DE NEUROLINGUÍSTICA EDUARDO ROCHA**  
**Coordenadora pedagógica**  
January 2018 - March 2020 (2 years 3 months)  
Brasília, Distrito Federal

Responsável pela organização dos cursos livres (Hipnose, PNL, Coaching e Aprendizado Acelerado).  
Preparação do material pedagógico e logística do curso.  
Experiência com processos pedagógicos, designer Instrucional e desenvolvimento operacional de cursos.

**Instituto Nacional de Meteorologia (INMET)**  
**Servidora**  
June 2006 - March 2014 (7 years 10 months)  
Brasília

Atuou como meteorologista da Coordenação de Modelagem Numérica (CMN).  
Trabalhou com processamento e análise quantitativa de dados de estações meteorológicas, controle de qualidade de dados e monitoramento do modelo numérico COSMO.

Trabalhou na elaboração dos mapas meteorológicos das Normais Climatológicas 1961-1990 do INMET e do prognóstico climático. Neste período desenvolveu scripts em Grads, Rgui e Visual Weather.

---

## Education

IPOG - Instituto de Pós-Graduação e Graduação  
Pós-Graduação em Terapia Cognitiva Comportamental, Psicologia · (February 2020 - January 2022)

Instituto de Ciências Sociais e Humanas  
Licenciatura em Pedagogia, Pedagogia · (February 2019 - December 2020)

Laboratoire d'Aérologie - Toulouse - França  
Pós-Doutorado em Meteorologia Aplicada, Microfísica de Nuvem · (2014 - 2016)

Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais  
Doutorado em Meteorologia, Ciência Atmosféricas e Meteorologia · (March 2006 - December 2011)

Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais  
Mestrado em Meteorologia, Ciência Atmosféricas e Meteorologia · (February 2004 - December 2005)

## Contato

[www.linkedin.com/in/tiago-rosa-0abab01a8](https://www.linkedin.com/in/tiago-rosa-0abab01a8) (LinkedIn)

## Languages

Espanhol (Professional Working)  
Português (Native or Bilingual)

# Tiago Rosa

Coordenador das Especializações em Fonoaudiologia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro  
Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil

## Resumo

Fonoaudiólogo, Professor de Oratória e Coordenador das Especializações em Fonoaudiologia da PUC-Rio

Formado em Fonoaudiologia pela UFRJ, com especialização em Promoção da Saúde e Desenvolvimento Social (ENSP/Fiocruz), mestrado em Ciências da Saúde (INI/Fiocruz) e doutorado em Ensino em Biociência (IOC/Fiocruz). Experiência há mais de 10 anos na Fonoaudiologia com atendimentos clínicos na diversas alterações de voz, fala e linguagem e no aprimoramento vocal de atores, jornalistas, radialistas, advogados e políticos. Como docente, ministro aulas de oratória individual, em grupo e empresas, além de disciplinas relacionadas a área da voz, gagueira e promoção da saúde.

## Experiência

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro  
Coordenador educacional  
fevereiro de 2020 - Present (5 anos 7 meses)  
Rio de Janeiro, Brasil

Coordenador e professor dos cursos de Especialização em Voz e Disfagia e Fonoaudiologia Hospitalar da PUC-Rio.

Clube da Fala Oratória  
Professor de oratória  
junho de 2016 - março de 2021 (4 anos 10 meses)

## Formação acadêmica

Instituto Oswaldo Cruz - IOC/Fiocruz  
Pós-graduação Stricto Sensu - Doutorado, Ensino em Biociências e Saúde · (2018 - 2022)

Escola Nacional de Saúde Pública Sergio Arouca - ENSP/Fiocruz  
Pós-graduação Lato Sensu - Especialização, Promoção da Saúde e  
Desenvolvimento Social · (2015 - 2016)

Instituto Nacional de Infectologia Evandro Chagas - INI/Fiocruz  
Mestrado, Pesquisa Clínica em Doenças Infecciosas · (2013 - 2015)

UFRJ - Universidade Federal do Rio de Janeiro  
Fonoaudiologia · (2008 - 2011)

# Certificate of Completion

*This is to certify that Pedro Issa Helou  
successfully completed 1 hour of Acumen  
Presents: Chris Anderson on Public Speaking  
online course on Sept. 2, 2018*

*+Acumen Courses      Chris Anderson*

*+Acumen Courses, Instructor      Chris Anderson, Instructor*

&  
 Udemy



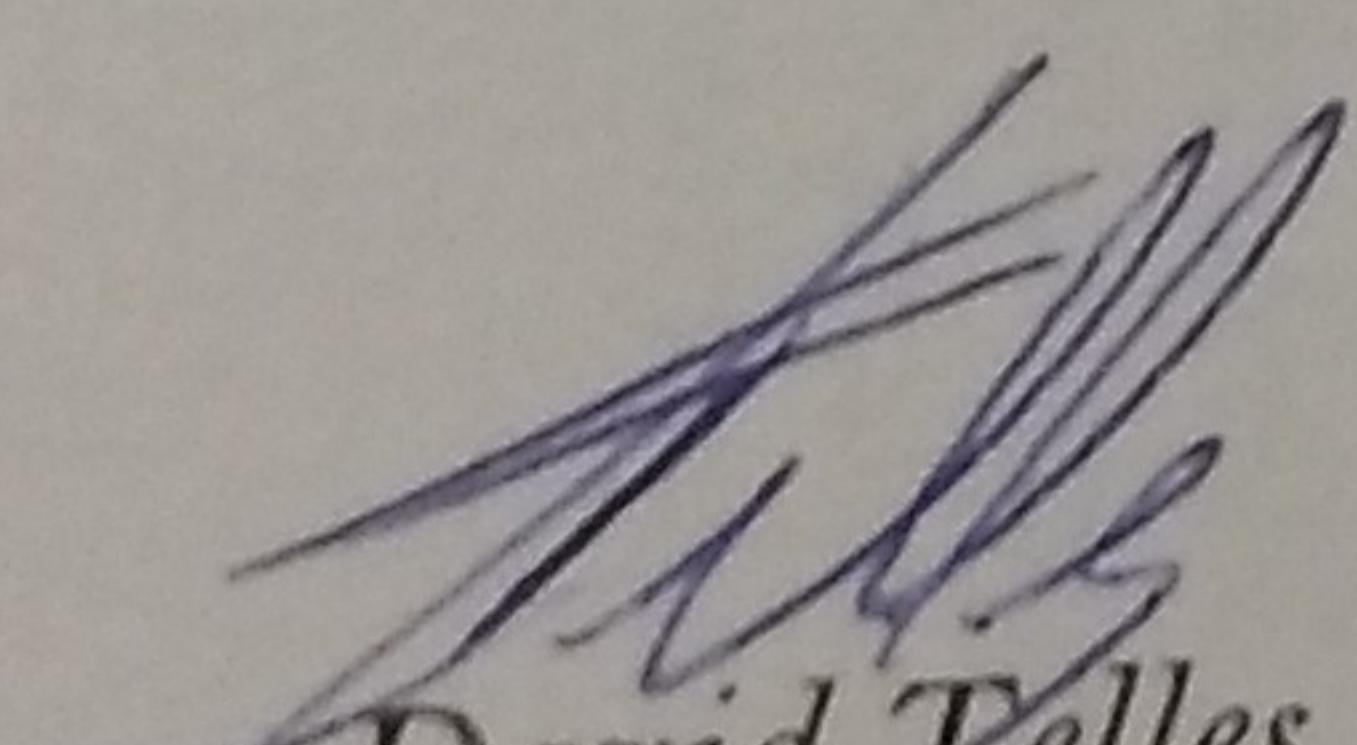
#BeAble

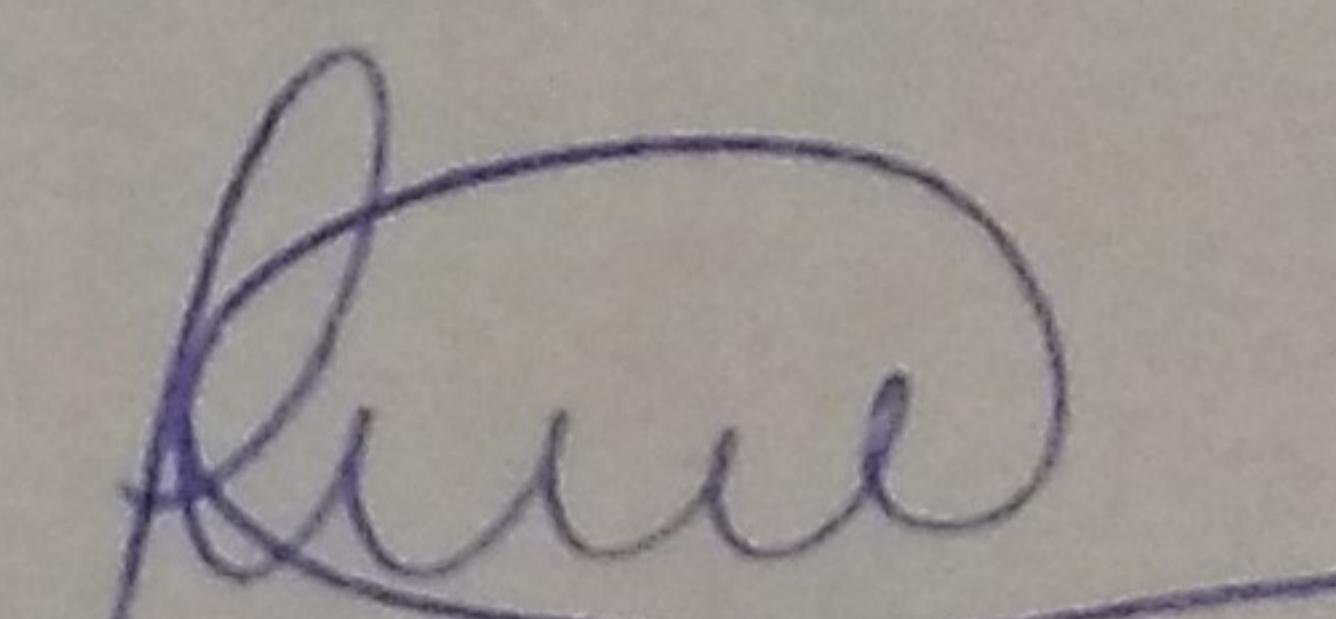
Certificate no: UC-D3ZDOWZU  
Certificate url: [ude.my/UC-D3ZDOWZU](https://ude.my/UC-D3ZDOWZU)

## *C E R T I F I C A D O*

*Atestamos que **PEDRO ISSA HELOU**  
participou do Curso de **ORATÓRIA EMOCIONAL MASTER ®**, realizado de 29 de outubro a 14 de  
novembro de 2012, com carga horária de 24 horas/aula.*

*Brasília/DF, 14 de Novembro de 2012*

  
Dr. Jorge David Pelles  
Diretor  
OAB/DF 18.750

  
Prof.ª Laura Kogut  
Diretora  
3.500.166-2 SSP/PR

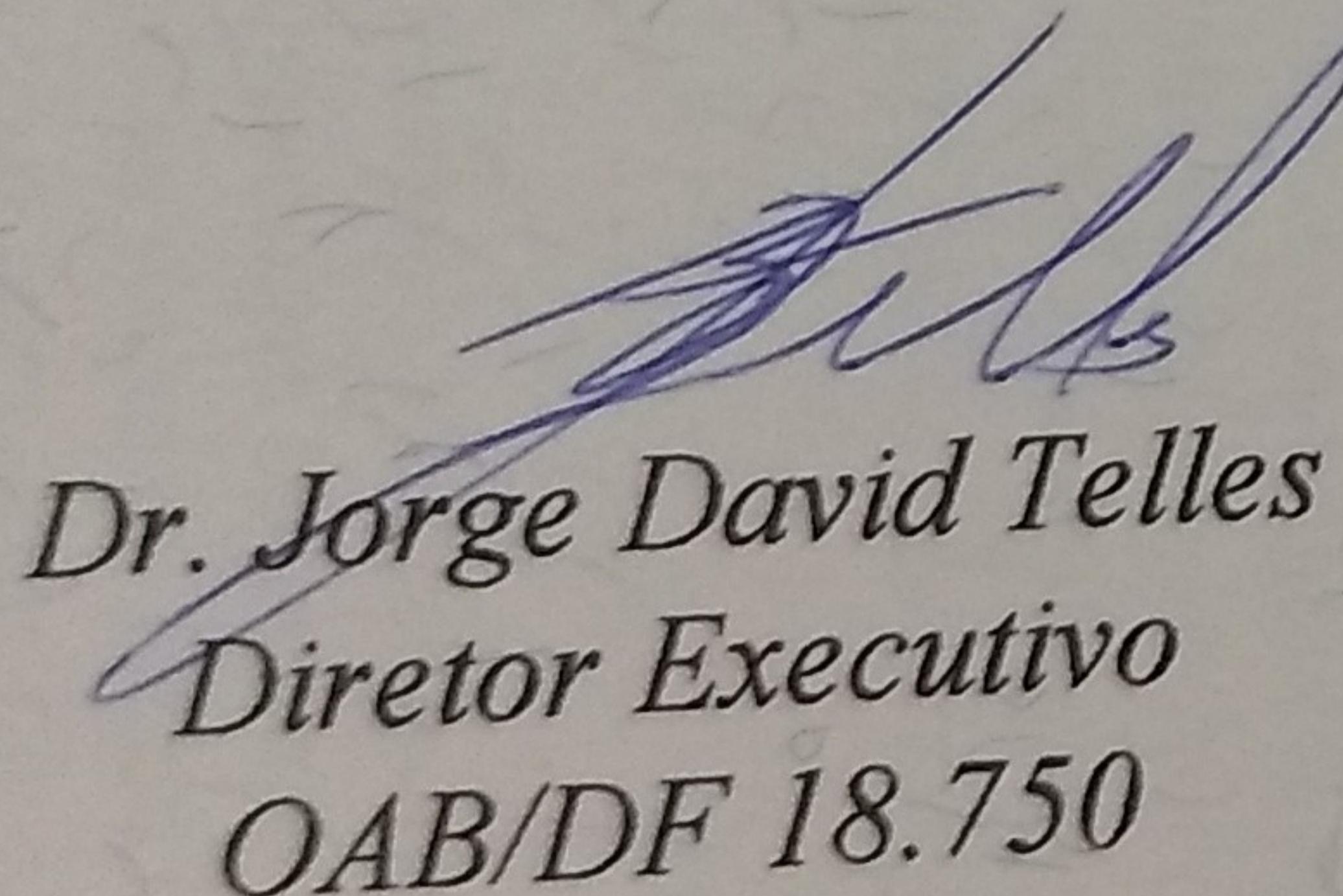
# *Certificado*

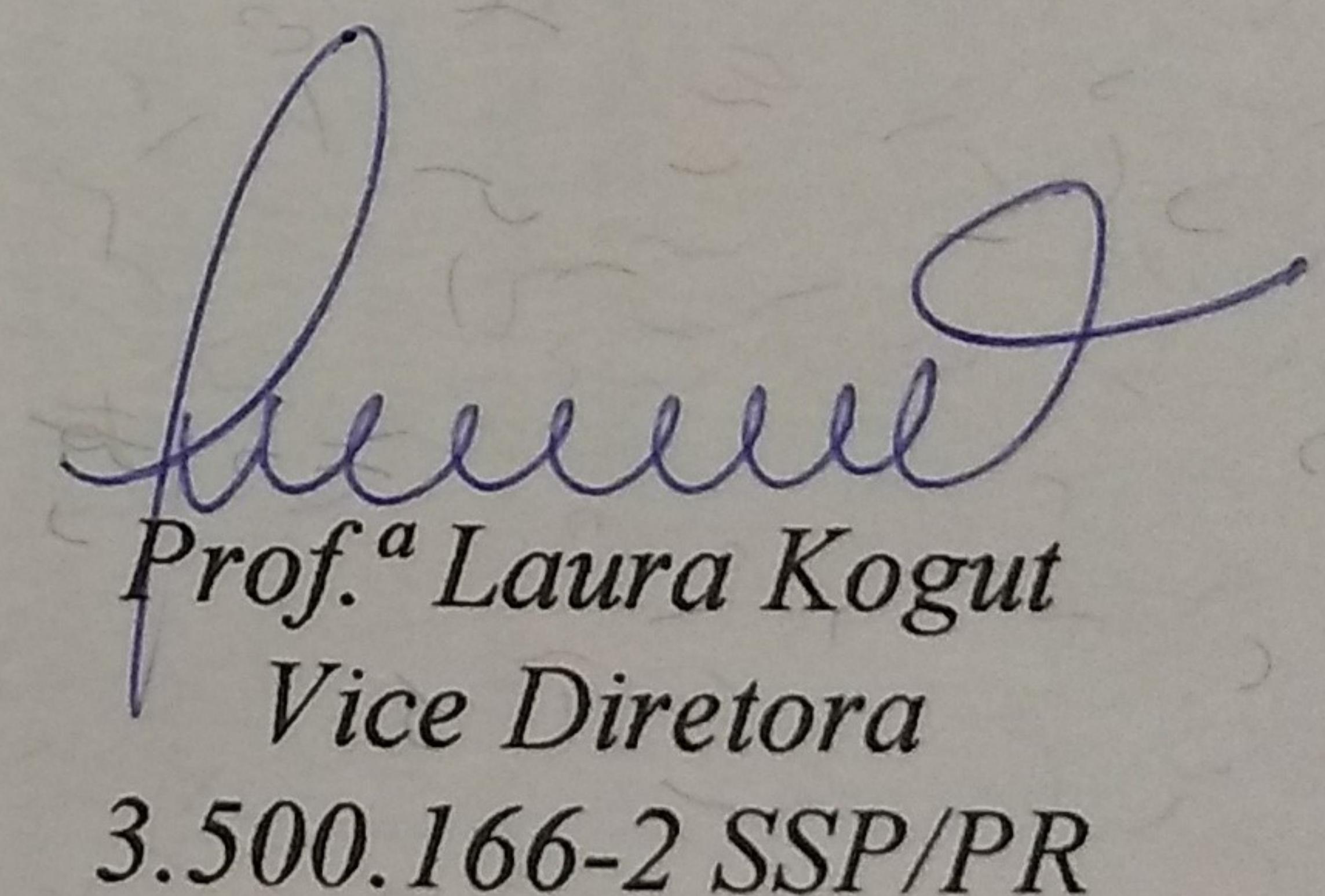
O **IOE Instituto Oratória Emocional** certifica a participação de

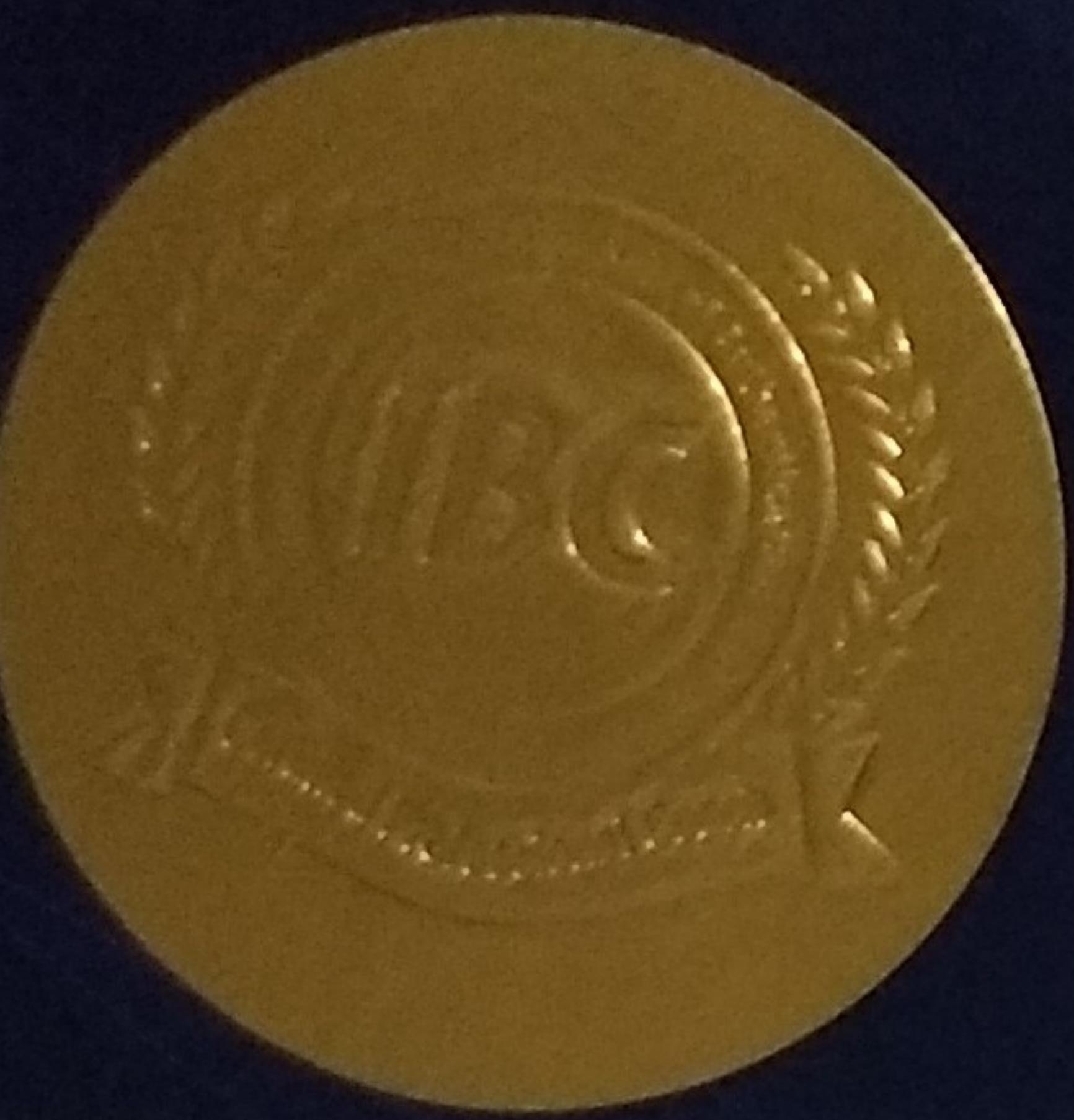
*Pedro Issa Helou*

no Curso de “**COMUNICAÇÃO VERBAL MÁSTER**” realizado no  
período de 02 a 13 de março de 2015, no total de 30 horas.

Brasília/DF, 13 de março de 2015

  
Dr. Jorge David Telles  
Diretor Executivo  
OAB/DF 18.750

  
Prof.ª Laura Kogut  
Vice Diretora  
3.500.166-2 SSP/PR



# Certificado ANALISTA COMPORTAMENTAL

*Pedro Issa Helou*

Concluiu com êxito o treinamento de Analista Comportamental, ministrado durante o Programa de Formação e Certificação Internacional Professional & Self Coaching - PSC, estando apto a atuar como Analista Comportamental e licenciado a aplicar o Software Coaching Assessment em pessoas, equipes e organizações.

Brasília - DF, 05 de Novembro de 2017

*José Roberto Marques*  
José Roberto Marques

Master Coach trainer  
Presidente do Instituto Brasileiro de Coaching

*Perry Zeus*

Perry Zeus

Presidente do BCI - Behavioral Coaching Institute  
e Graduate School of Master Coaches  
Founder ICC - International Coaching Council



# CERTIFICADO DE EXTENSÃO

*Pedro Issa Helou*

Concluiu o Curso de Extensão Acadêmica Professional & Self Coaching - PSC, oferecido pela Faculdade Monteiro Lobato (FATO) em parceria educacional com o Instituto Brasileiro de Coaching (IBC), totalizando noventa e seis horas de curso.

Goiânia/GO, 05 de Novembro de 2017

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Prof. Me. Adriano Mohn'.

Prof. Me. Adriano Mohn  
Secretaria de Extensão





INSTITUTO  
BRASILEIRO DE  
COACHING



ISO  
9001  
ABNT/NBR

Instituto Brasileiro de Coaching - IBC

# Professional & Self Coach



## Pedro Issa Helou

has successfully participated in the intercultural professional training program **Professional and Self Coaching - PSC**.

The training included 180 hours, with additional hours of individual assignments and supervision. The training was carried out in accordance to guidelines of the Global Coaching Community (GCC), European Coaching Association (ECA), International Coaching Council (ICC), International Association of Coaching (IAC), Behavioral Coaching Institute (BCI) and Brazilian Coaching Institute (IBC).

Brasília - DF, November 05th, 2017

José Roberto Marques

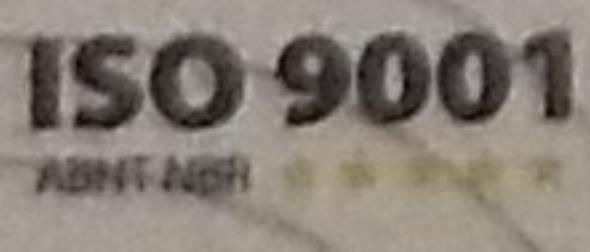
Master Coach trainer  
Brazilian Coaching Institute - President

Perry Zeus

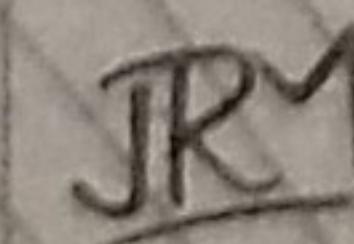
Chairman of BCI - Behavioral Coaching Institute  
and Graduate School of Master Coaches  
Founder ICC - International Coaching Council



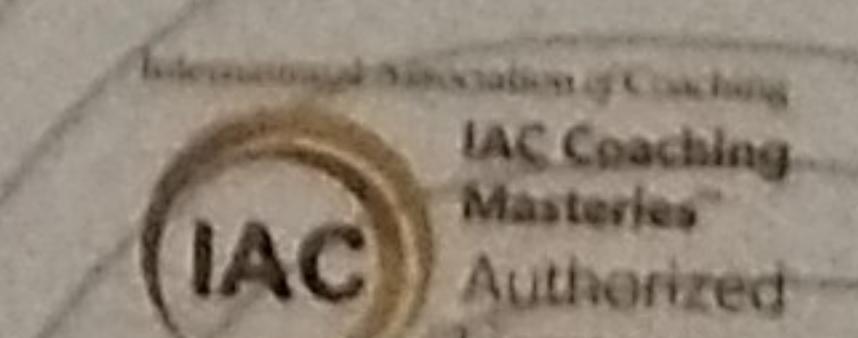
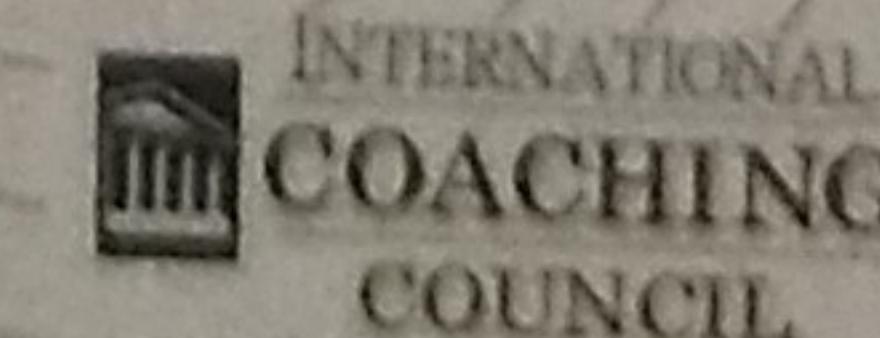
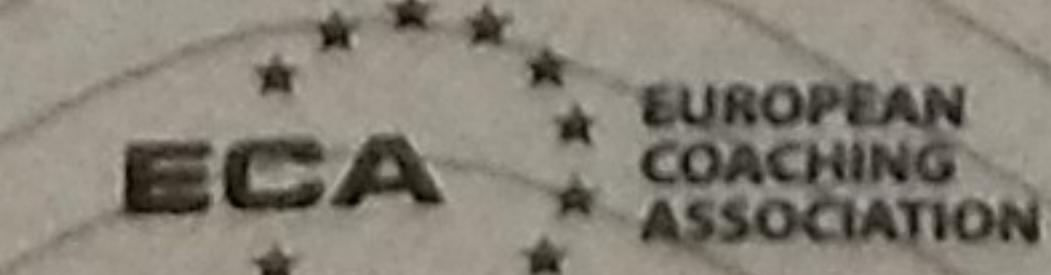
INSTITUTO  
BRASILEIRO DE  
COACHING



ISO 9001  
ABNT/NBR



JOSE  
ROBERTO  
MARQUES





# Certificado LIFE COACH

*Pedro Issa Helou*

Concluiu com êxito o Programa de Formação e Certificação Internacional Professional & Self Coaching - PSC, tendo adquirido as competências, ferramentas e habilidades para atuar como Life Coach, estando apto a conduzir processos de Coaching Pessoal.

Brasília - DF, 05 de Novembro de 2017

*José Roberto Marques*

**José Roberto Marques**

Master Coach trainer  
Presidente do Instituto Brasileiro de Coaching

*Perry Zeus*

**Perry Zeus**

Presidente do BCI - Behavioral Coaching Institute  
e Graduate School of Master Coaches  
Founder ICC - International Coaching Council



# Certificado LEADER COACH

*Pedro Issa Helou*

Adquiriu durante o Programa de Formação e Certificação Internacional Professional & Self Coaching – PSC os conhecimentos, técnicas, conceitos e recursos necessários para a utilização do Coaching no exercício de sua Liderança, atendendo todos os requisitos para a obtenção da titulação global de Leader Coach do Behavioral Coaching Institute – BCI.

Brasília - DF, 05 de Novembro de 2017

José Roberto Marques

José Roberto Marques

Master Coach trainer  
Presidente do Instituto Brasileiro de Coaching

Perry Zeus

Perry Zeus

Presidente do BCI - Behavioral Coaching Institute  
e Graduate School of Master Coaches  
Founder ICC - International Coaching Council



## CERTIFICADO



Certificamos que

# Pedro Issa Helou

concluiu o curso REAPRENDIZAGEM CRIATIVA  
com Murilo Gun iniciado em novembro de 2016  
totalizando 53 horas de duração.

A handwritten signature of the name "Murilo Gun" in black ink.

Murilo Gun

PENSE COMO UM COMEDIANTE LTDA - ME | CNPJ - 22.554.285/0001-45  
AV. VISCONDE DE JEQUITINHONHA, 2690, CEP 51130-020, RECIFE/PE

[reaprendizagem.com.br](http://reaprendizagem.com.br)

SÃO PAULO, 04 DE MAIO DE 2017



## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

### Relatório Conclusivo nº 103/2025 - SEEXCO/COCDIR/SADCON

Em 27 de novembro de 2025.

**Assunto:** Relatório conclusivo para deliberação  
 do Ordenador de Despesas.

**Senhor Coordenador da COCDIR, em exercício,**

Tratam os autos de solicitação do Instituto Legislativo Brasileiro (ILB) objetivando, de acordo com o Termo de Referência (TR)<sup>1</sup>:

(...) contratação de treinamento *in company* ministrado pela empresa Verbalize Cursos e Treinamentos Ltda. denominado “*Formação completa - Capacitação em oratória, comunicação eficaz e negociação*”. Capacitação para 40 (quarenta) servidores da Advocacia do Senado Federal (ADVOSF) a ser realizado presencialmente em Brasília/DF, com carga horária de 24h a ser desfrutada por turma. No total serão 02 turmas (20 alunos cada turma) e as datas ainda estão pendentes de definição. (...)

[Grifos originais]

O Órgão Técnico (OT) recomendou a contratação direta do objeto na modalidade de **inexigibilidade de licitação**, com fundamento art. 74, inciso III, alínea “f”, da Lei nº 14.133/2021.

Sobre esta contratação, cabe o esclarecimento apresentado pelo OT no **Despacho nº 296/2025 – COADFI/ILB**<sup>2</sup>, de 03/07/2025:

**2.** Esclarece-se que o processo de autorização pelo Comitê de Contratações foi modificado, uma vez que as ações de capacitação interna por execução indireta, costumeiramente no ramo administrativo chamadas de “treinamentos *in company*”, passaram a integrar o Plano de Capacitação Anual dos Servidores do Senado Federal 2025 (PCASF 2025), aprovado na 2<sup>a</sup> reunião de 2025 do referido comitê, conforme ata publicada no BASF em 23/04/2025.

Nesse sentido, uma vez que tais ações de capacitação interna de execução indireta encontram agora previsão de execução e custeio no PCASF 2025, sobreveio entendimento do Comitê de Contratações da desnecessidade

<sup>1</sup> 00100.153501/2025-26.

<sup>2</sup> 00100.121049/2025-33, p.2.



## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

administrativa de processos de contratações dessas ações tramitaram via Sistema Integrado de Contratações (SENIC).

Dessa forma, tais processos de contratação passarão doravante a tramitar exclusivamente via SIGAD, seguindo o rito em quase integral semelhança, salvo melhor juízo, das ações de capacitação externas.

A partir de tal contextualização de mudança de fluxo processual e substituição de uso de sistemas internos, informa-se que o atual processo foi iniciado nesse momento de transição, de modo que a ADVOSF ainda instruiu a demanda nº 0318/2025 por meio do Sistema Integrado de Contratações (SENIC) em 30/06/2025. Outrossim, com o objetivo de adequá-lo ao trâmite via sistema SIGAD, conforme exigido para contratações no âmbito do PCASF, procede-se à autuação deste novo processo, com vistas à adequada instrução da contratação.

[Grifos originais]

Continuando, o **Serviço de Treinamento (SETREINA/COTREN)**, pelo **Ofício nº 357/2025 – SETREINA/COTREN/ILB<sup>3</sup>**, de 14/07/2025, informa que **o treinamento em questão consta no Plano de Capacitação Anual dos Servidores do Senado Federal - PCASF 2025**, com o **Código RED\_ORA\_000, Área de competência: Oratória<sup>4</sup>**.

Assim, os autos vieram a este SEECON para as providências previstas no § 2º, do art. 54, do ADG nº 14/2022.

### 1. DO ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR - ETP

Foi elaborado o **Estudo Técnico Preliminar – ETP nº 93/2025<sup>5</sup>**, no qual a equipe técnica responsável definiu a necessidade a ser atendida pela contratação e os requisitos mínimos do objeto; identificou possíveis soluções e concluiu que a solução ora em contratação é a mais apta a satisfazer a necessidade do Senado.

### 2. DO TERMO DE REFERÊNCIA

Com base no ETP, o OT elaborou o **Termo de Referência (TR) nº 84/2025<sup>6</sup>**, que ainda aguarda aprovação pela autoridade competente, na forma do art. 9º, inciso IV, do Anexo V, do RASF (Regulamento Administrativo do Senado Federal) vigente nesta data, e do art. 24, do ADG nº 14/2022.

<sup>3</sup> 00100.127647/2025-16.

<sup>4</sup> *Idem*, p. 2.

<sup>5</sup> 00100.202182/2025-90, p. 1-5.

<sup>6</sup> 00100.153501/2025-26.





## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

No TR encontramos as informações especificadas pelo OT, tais como a descrição do objeto, a modalidade de contratação sugerida, as justificativas da contratação em si e do quantitativo solicitado, e a indicação dos futuros gestores e fiscais do contrato.

Para comprovar os requisitos de capacitação técnica definidos no **Item 3.1.2**, os seguintes documentos foram anexados aos autos:

1. Atestado de Capacidade Técnica emitido pelo Ministério dos Transportes, em 18/11/2024<sup>7</sup>;
2. Atestado de Capacidade Técnica emitido pela Confederação Nacional de Municípios - CNM, em 24/10/2024<sup>8</sup>;
3. Declaração emitida pela Agência Reguladora de Águas, Energia e Saneamento Básico do Distrito Federal, em 27/11/2024<sup>9</sup>.

O **Item 3.2.1** define a Certidão Negativa de Falência<sup>10</sup>, expedida pelo distribuidor da sede da pessoa jurídica, como documento suficiente e necessário para a Qualificação Econômico-Financeira da pretendida contratada.

O **item 4** define que a formalização do ajuste será por “nota de empenho em substituição ao termo de contrato conforme inciso I do parágrafo único do art. 9º, do Anexo III, do ADG nº 14/2022 (OFÍCIO CIRCULAR Nº 1/2024/DIRECON, NUP: 00100.045727/2024-73), acompanhada do respectivo de Termo de Referência”, com vigência até a execução plena do objeto.

O **item 2 do Anexo I** traz as informações relacionadas à programação do treinamento.

O **item 1 do Anexo II do TR** traz, como preço de referência para a pretendida contratação, o valor total de **R\$ 35.800,00** (trinta e cinco mil e oitocentos reais), para a participação de 40 (quarenta) servidores da Advocacia na capacitação *in company*.

### 3. DA PROPOSTA COMERCIAL

Por sua vez, a pretendida contratada, **VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS**, inscrita no CNPJ sob o nº 24.269.948/0001-05, ofereceu proposta

<sup>7</sup> 00100.121049/2025-33, p. 55.

<sup>8</sup> *Idem*, p. 56.

<sup>9</sup> *Idem*, p. 57-58.

<sup>10</sup> 00100.209372/2025-38-1 (ANEXO: 001).





## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

comercial<sup>11</sup> datada em 28/10/2025, com validade de **60 (sessenta) dias** e valor total de **R\$35.800,00** (trinta e cinco mil e oitocentos reais), para fornecer o objeto descrito no TR<sup>12</sup>.

### 4. DA ANÁLISE DE RISCOS

Haja vista o disposto no art. 72, I, da Lei nº 14.133/2021, e no art. 15 do ADG nº 14/2022, bem como considerando o PARECER Nº 688/2023 – ADVOSF<sup>13</sup>, o TR<sup>14</sup> traz nos itens 1.2.5 a 1.2.9 a análise de riscos da contratação.

### 5. DA INVIABILIDADE DE COMPETIÇÃO

Buscando comprovar a inviabilidade de competição fundada na notória especialização do contratado, com fundamento no art. 74, inciso III, alínea “f”, e § 3º, da Lei nº 14.133/2021, foram juntados aos autos, pelos interessados, além dos documentos já citados no item **2. DO TERMO DE REFERÊNCIA**, os seguintes documentos:

1. Proposta de transformação e *folder* descritivo da capacitação, contendo programação/ementa e demais informações sobre o programa, além de informações institucionais, metodologia de aprendizagem, conteúdos de cursos e depoimentos de ex-alunos e minicurrículos dos palestrantes<sup>15</sup>;
2. Documento comprobatório de notório saber/expertise dos professores da Escola Verbalize de Comunicação e Oratória, contendo metodologia de formação, mini currículos, certificados verbalize, links de websites com publicações e histórico profissional, além de demais informações pertinentes<sup>16</sup>;
3. Currículo *LinkedIn* do professor Pedro Helou<sup>17</sup>;
4. Currículo *LinkedIn* do professor Deividi Lira<sup>18</sup>;
5. Currículo *LinkedIn* do professor Eric Avelar Gonçalves<sup>19</sup>;
6. Currículo *LinkedIn* do professor Kainã Ribeiro Nogueira<sup>20</sup>;
7. Currículo *LinkedIn* da professora Larissa Markewicz<sup>21</sup>;

<sup>11</sup> 00100.202408/2025-52-1 (ANEXO: 001).

<sup>12</sup> 00100.153501/2025-26.

<sup>13</sup> 00100.188820/2023-91 – Processo 00200.018202/2023-56.

<sup>14</sup> 00100.153501/2025-26.

<sup>15</sup> 00100.121049/2025-33, p. 4-54.

<sup>16</sup> 00100.145929/2025-03-1 (ANEXO: 001), p. 8-46.

<sup>17</sup> *Idem*, p. 47-50.

<sup>18</sup> *Idem*, p. 51.

<sup>19</sup> *Idem*, p. 52.

<sup>20</sup> *Idem*, p. 53-54.

<sup>21</sup> *Idem*, p. 55-56.





## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

8. Currículo *LinkedIn* da professora Luana Tachiki<sup>22</sup>;
9. Currículo *LinkedIn* da professora Mariana Pinto<sup>23</sup>;
10. Currículo *LinkedIn* do professor Rafael Rabelo<sup>24</sup>;
11. Currículo *LinkedIn* da professora Tatiane Felinto<sup>25</sup>;
12. Currículo *LinkedIn* do professor Tiago Rosa<sup>26</sup>;
13. Certificados do professor do professor Pedro Helou fundador da metodologia verbalize<sup>27</sup>.

Ainda sobre o tema, por meio do **Despacho nº 392/2025 – COADFI/ILB<sup>28</sup>**, de 13/08/2025, o OT afirma no item 6:

Diante do exposto, resta incontroverso, salvo melhor juízo, a inegável qualificação dos professores responsáveis pelo curso bem como da empresa. Opina-se, nesse sentido, por estarem **presentes os elementos caracterizadores da notória especialização**.

[Grifo original]

## 6. DA JUSTIFICATIVA DO PREÇO

Quanto aos documentos juntados pelo OT e suas alegações para justificar o preço ofertado pela pretensa contratada, por meio do **Ofício nº 0434/2025-COCVAP/SADCON<sup>29</sup>**, de 18/08/2025, a COCVAP informa que:

Quanto ao inciso I do §6º do art. 14 do ADG n.14/2022, o Órgão Técnico informa que em pesquisa realizada no Portal Nacional de Contratações Públicas, foram encontrados 3 (três) contratações por inexigibilidade de licitação, conforme NUP 00100.145929/2025-03-2.

No entanto, apesar dos procedimentos exigidos pelo inciso I, em relação a objetos similares, **o órgão técnico, nos termos do §7º do art. 14 do ADG n.14/2022 apresentou a seguinte justificativa** [Documentos registrados no SIGAD sob o NUP 00100.145929/2025-03]:

Do exposto, cabe destacar a necessidade de comprovação da razoabilidade do preço constante na proposta comercial apresentada, a qual prevê o valor de **R\$ 895,00** por inscrição para uma carga horária de 24 horas, ou seja,

<sup>22</sup> *Idem*, p. 57.

<sup>23</sup> *Idem*, p. 58.

<sup>24</sup> *Idem*, p. 59.

<sup>25</sup> *Idem*, p. 60-62.

<sup>26</sup> *Idem*, p. 63-64.

<sup>27</sup> *Idem*, p. 65-73

<sup>28</sup> 00100.145929/2025-03, p. 8.

<sup>29</sup> 00100.149187/2025-87.





## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

aproximadamente **R\$ 37,29** por hora/aula. Para fins de análise comparativa, foi realizada pesquisa de preços no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP)<sup>5</sup>, onde foram localizados três treinamentos com objeto similar e modalidade presencial. Os dados coletados permitiram a elaboração da tabela abaixo, apresentando os valores por hora/aula praticados nas referidas contratações:

(...)

Sendo assim, frente à composição de cesta aceitável de preços acima relatada, **atesta-se a razoabilidade do preço proposto.** (Grifo original)

O inciso II do §6º do art. 14 do ADG n.14/2022 determina que sejam juntadas aos autos, no mínimo, 3 (três) documentos idôneos referentes ao mesmo objeto e no período de até 1 (um) ano anterior à data do envio para comprovação da regularidade de preços ofertados ao Senado Federal.

Ato contínuo, na impossibilidade de observância do inciso II do §6º, assim determina o §8º do art. 14 do ADG n.14/2022:

**§ 8º** Caso a futura contratada não tenha anteriormente comercializado o mesmo objeto e fique evidenciada a impossibilidade de observância do inciso II do § 6º deste artigo, a regularidade dos preços poderá ser realizada por meio da apresentação de documentos idôneos que comprovem a execução ou o fornecimento, por parte da própria proponente, de objetos semelhantes de mesma natureza, devendo apresentar especificações técnicas que demonstrem similaridade com o objeto pretendido, o que deverá ser aferido pelo Órgão Técnico.

Em atendimento ao §8º a empresa encaminhou 03 (três) notas fiscais de cursos similares, conforme documentado no NUP 00100.121049/2025-33.

Ato contínuo, o órgão técnico manifestou [Documentos registrados no SIGAD sob o NUP 00100.145929/2025-03]:

Dessa forma, leva-se 6 aos autos o número de 03 (três) documentos idôneos (Notas Fiscais nº 1384, nº 1362 e nº 2007) enviados pela empresa, legítimos, pelas razões supracitadas, para fins de cumprimento do §8º do artigo 14 do ADG nº 14/2022 e atesta- se a regularidade do preço nesses termos.

[Grifos originais]

Isso posto, em cumprimento ao art. 20, § 2º, inciso I, do Regulamento Orgânico Administrativo do Senado Federal (APR nº 22/2022), a COCVAP, nessa verificação preliminar, **ratificou** que os procedimentos adotados pelo OT estão em conformidade com **o art. 14, inciso I do §6º e §8º do ADG n. 14/2022**, e que a pesquisa de preços está válida até **14/02/2026**<sup>30</sup>.

## 7. DA ANÁLISE DA ADVOCACIA DO SENADO FEDERAL – ADVOSF

<sup>30</sup> 00100.149187/2025-87, p. 3.



## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

Em observância ao disposto no art. 205, do RASF em vigor, o processo foi encaminhado à Advocacia do Senado Federal – ADVOSF, órgão da Casa a quem incumbe analisar os aspectos legais, regulamentares e jurisprudenciais pertinentes ao tema.

Nesse contexto, a Advocacia do Senado Federal emitiu o **Parecer nº 838/2025-ADVOSF<sup>31</sup>**, de 13/11/2025, sobre o qual ressaltamos a necessidade de leitura e análise de todo o seu conteúdo pela autoridade competente.

As recomendações expressas no referido Parecer da ADVOSF serão ou já estão complementadas no curso da instrução processual, pois estão relacionadas, entre outras questões, aos atos administrativos reservados às autoridades competentes como, por exemplo, a autorização da contratação direta.

### 6. DA REGULARIDADE FISCAL, SOCIAL E TRABALHISTA

A regularidade fiscal, social e trabalhista da pretensa contratada foi comprovada no **Anexo 1** (RFB e PGFN com validade até **24/01/2026**; FGTS com validade até **13/12/2025**; trabalhista com validade **03/05/2026**; SEFAZ/DF com validade até **24/02/2026** – p. 3).

Em relação ao Cadastro Informativo de Créditos Não Quitados do Setor Público Federal (CADIN), a situação encontra-se regular (**Anexo 1, p. 4**).

Complementarmente, consultamos o relatório emitido pelo Tribunal de Contas da União, que apresenta Consulta Consolidada de Pessoa Jurídica do: **a) Cadastro de Licitantes Inidôneos**, mantido pelo próprio Tribunal de Contas da União; **b) Cadastro Nacional de Condenações Cíveis por Atos de Improbidade Administrativa e Inelegibilidade**, mantido pelo Conselho Nacional de Justiça; **c) Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas (CEIS)** e **d) do Cadastro Nacional de Empresas Punidas (CNEP)**, ambos mantidos pelo Portal da Transparência. Não foram encontrados registros que impedissem a Administração de contratar com a proponente em nenhum dos cadastros, conforme atestado no **Anexo 1, p. 5**.

Por fim, consta nos autos Declaração de Atendimento ao inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal<sup>32</sup>.

### 8. DA DISPONIBILIDADE ORÇAMENTÁRIA

<sup>31</sup> 00100.215328/2025-67.

<sup>32</sup> 00100.145929/2025-03-4 (ANEXO: 004), p. 48.





## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

Outrossim, chamada a se manifestar, a Coordenação de Planejamento e Acompanhamento Orçamentário exarou a **Informação nº 758/2025-COPAC/SAFIN<sup>33</sup>**, de 19/11/2025, segundo a qual existe disponibilidade orçamentária no exercício de 2025 para fazer frente a esta contratação.

A esse respeito, registramos que o OT, por meio do já citado **Despacho nº 392/2025 – COADFI/ILB<sup>34</sup>**, de 13/08/2025, **apresenta o saldo disponível para o treinamento** no ano de 2025 para o órgão solicitante, assim como informações correlatas.

Por fim, informamos que **foi criada no sistema GESCON a Pré-Avença nº 6568**, referente a esta contratação. As autorizações correspondentes devem ser registradas nesse sistema.

## 7. CONCLUSÃO

Diante do exposto, a presente contratação se encontra devidamente instruída, em atendimento ao art. 54, caput e §§ 1º e 2º, do ADG nº 14/2022, para deliberação da **Senhora Diretora-Geral** quanto à autorização da participação dos servidores no treinamento solicitado, com base no art. 28, inciso II, do Anexo IV do Regulamento Administrativo do Senado Federal.

Após os autos devem seguir para análise e decisão de mérito sobre a contratação. Assim, em cumprimento ao disposto no art. 72, inciso VIII, da Lei nº 14.133/2021, compete ao **Senhor Diretor-Executivo de Governança Contratual e Licitatória do Senado Federal**, com base no art. 9º, do Anexo V do Regulamento Administrativo do Senado Federal e no ADG 33/2017, caso entenda pertinente:

- a. **APROVAR o Estudo Técnico Preliminar nº 93/2025<sup>35</sup> e o Termo de Referência nº 84/2025 – COADFI/ILB<sup>36</sup>;**
- b. **AUTORIZAR** a presente contratação por inexigibilidade de licitação;
- c. **DESIGNAR** o órgão gestor e os fiscais titular e substituto da avença;
- d. **AUTORIZAR** a realização da despesa, cujo valor total estimado é de **R\$ 35.800,00** (trinta e cinco mil e oitocentos reais); e
- e. **DETERMINAR** a emissão da respectiva nota de empenho, em favor da empresa **VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS**, inscrita no CNPJ sob o nº 24.269.948/0001-05.

<sup>33</sup> 00100.219148/2025-54.

<sup>34</sup> 00100.145929/2025-03, p. 16.

<sup>35</sup> 00100.202182/2025-90.

<sup>36</sup> 00100.153501/2025-26.





## SENADO FEDERAL

Secretaria de Administração de Contratações – SADCON  
 Coordenação de Contratações Diretas – COCDIR  
 Serviço de Execução de Compras – SEEXCO

Processo nº 00200.012112/2025-13

Após as providências acima, e antes da emissão da respectiva nota de empenho, os autos deverão retornar à SADCON para atendimento ao disposto no art. 72, parágrafo único, da Lei n.º 14.133/2021.

Dessa forma, sugerimos o encaminhamento dos autos à DGER, para autorização da participação dos servidores no treinamento solicitado e, após, à DIRECON, para avaliação do mérito e decisão, sopesando a justificativa apresentada pela área técnica em conjunto com o atendimento dos requisitos legais que autorizam a presente contratação direta, conforme acima detalhados.

Respeitosamente,

*(verificar assinatura digital)*  
**SILVANA SAMPAIO DE OLIVEIRA**  
 SEEXCO/COCDIR

*(verificar assinatura digital)*  
**ANA CAROLINA COUTINHO VILLANOVA**  
 Chefe do SEEXCO/COCDIR - Revisora

**De acordo.**

À SADCON, sugerimos o encaminhamento dos autos à DGER, para autorização da participação dos servidores no treinamento solicitado e, após, à DIRECON, para avaliação do mérito e decisão acerca da autorização da inexigibilidade de licitação.

*(verificar assinatura digital)*  
**FERNANDO VERÍSSIMO BRANDIZZI**  
 Coordenador da COCDIR, em exercício

**De acordo.**

À DGER, para análise e deliberação.

*(verificar assinatura digital)*  
**RODRIGO GALHA**  
 Diretor da SADCON





# REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL

## CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA

NÚMERO DE INSCRIÇÃO 24.269.948/0001-05 MATRIZ	<b>COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL</b>		DATA DE ABERTURA 29/02/2016
NOME EMPRESARIAL <b>VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS LTDA</b>			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA) <b>VERBALIZE</b>			PORTE <b>ME</b>
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL <b>85.99-6-04 - Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial</b>			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS <b>47.61-0-01 - Comércio varejista de livros</b> <b>62.02-3-00 - Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis</b> <b>62.09-1-00 - Suporte técnico, manutenção e outros serviços em tecnologia da informação</b> <b>85.99-6-03 - Treinamento em informática</b> <b>95.11-8-00 - Reparação e manutenção de computadores e de equipamentos periféricos</b>			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA <b>206-2 - Sociedade Empresária Limitada</b>			
LOGRADOURO <b>Q SIG QUADRA 4 LOTE 25 SALAS 227 A 229</b>	NÚMERO <b>0</b>	COMPLEMENTO <b>EDIF BARAO DE MAUA</b>	
CEP <b>70.610-440</b>	BAIRRO/DISTRITO <b>ZONA INDUSTRIAL</b>	MUNICÍPIO <b>BRASILIA</b>	UF <b>DF</b>
ENDEREÇO ELETRÔNICO <b>GESTAO@INSTITUTOVERBALIZE.COM</b>		TELEFONE <b>(61) 8220-7712</b>	
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR) *****			
SITUAÇÃO CADASTRAL <b>ATIVA</b>		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL <b>29/02/2016</b>	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL			
SITUAÇÃO ESPECIAL *****		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL *****	

Aprovado pela Instrução Normativa RFB nº 2.119, de 06 de dezembro de 2022.

Emitido no dia **26/11/2025 às 13:59:21** (data e hora de Brasília).

Página: **1/1**





## Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores - SICAF

### Declaração

Declaramos para os fins exigidos na legislação, conforme documentação registrada no SICAF, que a situação do fornecedor no momento é a seguinte:

#### Dados do Fornecedor

CNPJ: 24.269.948/0001-05 DUNS®: 922541806  
 Razão Social: VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS LTDA  
 Nome Fantasia: VERBALIZE  
 Situação do Fornecedor: Credenciado Data de Vencimento do Cadastro: 20/10/2026  
 Natureza Jurídica: SOCIEDADE EMPRESÁRIA LIMITADA  
 MEI: Não  
 Porte da Empresa: Micro Empresa

#### Ocorrências e Impedimentos

Ocorrência: Nada Consta  
 Impedimento de Litar: Nada Consta  
 Ocorrências Impeditivas indiretas: Nada Consta  
 Vínculo com "Serviço Público": Nada Consta

#### Níveis cadastrados:

Documento(s) assinalado(s) com \*\* está(ão) com prazo(s) vencido(s).

Fornecedor possui pendências em um ou mais níveis de cadastramento. Para mais informações, utilize as funcionalidades de consulta disponíveis.

Automática: a certidão foi obtida através de integração direta com o sistema emissor. Manual: a certidão foi inserida manualmente pelo fornecedor.

#### I - Credenciamento

#### II - Habilitação Jurídica

#### III - Regularidade Fiscal e Trabalhista Federal

Receita Federal e PGFN	Validade:	24/01/2026	Automática
FGTS	Validade:	13/12/2025	Automática
Trabalhista ( <a href="http://www.tst.jus.br/certidao">http://www.tst.jus.br/certidao</a> )	Validade:	03/05/2026	Automática

#### IV - Regularidade Fiscal Estadual/Distrital e Municipal (Possui Pendência)

Receita Estadual/Distrital	Validade:	24/07/2025 (*)
Receita Municipal	(Isento)	



GOVERNO DO DISTRITO FEDERAL  
SECRETARIA DE ESTADO DE ECONOMIA  
SUBSECRETARIA DA RECEITA

## CERTIDÃO NEGATIVA DE DÉBITOS

**CERTIDÃO Nº:** 367113195442025  
**NOME:** VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS LTDA  
**ENDEREÇO:** SIG QUADRA 4 LOTE 25 SALAS 227 A 229 EDIF BARAO DE MAUA 0  
**CIDADE:** ZONA INDUSTRIAL  
**CNPJ:** 24.269.948/0001-05  
**CF/DF** 0775794900158  
**FINALIDADE:** JUNTO AO GDF

\_\_\_\_ CERTIFICAMOS QUE \_\_\_\_\_

Até esta data não constam débitos de tributos de competência do Distrito Federal, inclusive os relativos à Dívida Ativa, para o contribuinte acima. Fica ressalvado o direito de a Fazenda Pública do Distrito Federal cobrar, a qualquer tempo, débitos que venham a ser apurados.

**Certidão expedida conforme Decreto Distrital nº 23.873 de 04/07/2003, gratuitamente.  
Válida até 24 de fevereiro de 2026. \***

emitida via internet em 26/11/2025 às 14:05:07 e deve ser validada no endereço <https://www.receita.fazenda.df.gov.br>.



 Cadastro Informativo de Créditos Não Quitados do Setor Público Federal (CADIN)  
Consulta Contratante

Emissão em 26/11/2025, 14:07

CPF / CNPJ: **24.269.948/0001-05** Situação para a Esfera Federal: **REGULAR**

Nenhum registro ativo localizado - Situação REGULAR

Código de Validação: YzcNjI2OTA0Y2MyZjEyYjNkMmEwMWZiMjM4OTg5MGJjYmU0NGViZjY0MzcyMjY0MzIINTJmYTZjZTMyMTc3Yg==

Para validar esse documento acesse a opção Cadastro -&gt; Validar Relatórios



Este documento não dispensa a consulta ao Cadin a ser realizada pela Administração Pública no momento da operação a que se destina

Página 1 de 1

ARQUIVO ASSINADO DIGITALMENTE. CÓDIGO DE VERIFICAÇÃO: 3F727F090072672C.

CONSULTE EM <http://www.senado.gov.br/sigadweb/v.aspx>



## TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO

# Consulta Consolidada de Pessoa Jurídica

Este relatório tem por objetivo apresentar os resultados consolidados de consultas eletrônicas realizadas diretamente nos bancos de dados dos respectivos cadastros. A responsabilidade pela veracidade do resultado da consulta é do Órgão gestor de cada cadastro consultado. A informação relativa à razão social da Pessoa Jurídica é extraída do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica, mantido pela Receita Federal do Brasil.

**Consulta realizada em:** 26/11/2025 14:07:41

### Informações da Pessoa Jurídica:

Razão Social: **VERBALIZE CURSOS E TREINAMENTOS LTDA**  
 CNPJ: **24.269.948/0001-05**

### Resultados da Consulta Eletrônica:

Órgão Gestor: **TCU**  
 Cadastro: **Licitantes Inidôneos**  
 Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Órgão Gestor: **CNJ**  
 Cadastro: **CNIA - Cadastro Nacional de Condenações Cíveis por Ato de Improbidade Administrativa e Inelegibilidade**  
 Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Órgão Gestor: **Portal da Transparência**  
 Cadastro: **Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas**  
 Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

Órgão Gestor: **Portal da Transparência**  
 Cadastro: **CNEP - Cadastro Nacional de Empresas Punitas**  
 Resultado da consulta: **Nada Consta**

Para acessar a certidão original no portal do órgão gestor, clique [AQUI](#).

**Obs:** A consulta consolidada de pessoa jurídica visa atender aos princípios de simplificação e racionalização de serviços públicos digitais. Fundamento legal: Lei nº 12.965, de 23 de abril de 2014, Lei nº 13.460, de 26 de junho de 2017, Lei nº 13.726, de 8 de outubro de 2018, Decreto nº 8.638 de 15, de janeiro de 2016.

