



Embaixadores
da
TRANSFORMAÇÃO₃

MANUAL DO EMBAIXADOR DA TRANSFORMAÇÃO

Conversas com PNL

ÍNDICE

1. Introdução	3
2. O que são os Embaixadores da Transformação	4
3. O papel do Embaixador da Transformação	6
4. Para quem este projeto faz sentido (e para quem não faz)	7
5. Como funciona o projeto na prática	8
6. Modelo de comissionamento – visão geral	11
7. Tabelas de Comissionamento	13
8. Simulação realista de ganhos	15
9. O que este projeto pode representar ao longo do tempo	17
10. Perguntas frequentes	20
11. Próximos passos	24
12. Nota final.....	26

1. Introdução

Porque nasce este manual e a quem se destina

Este manual surge como continuidade natural da sessão de apresentação do projeto **Embaixadores da Transformação**.

O seu objetivo não é vender, convencer ou criar pressão. O seu objetivo é **dar clareza**.

Aqui está reunido, de forma simples e organizada:

- o que é este projeto;
- porque nasceu;
- como funciona;
- o que significa, na prática, ser Embaixador da Transformação;
- e que impacto pode ter, tanto a nível pessoal como financeiro.

Este documento destina-se a quem:

- sentiu que o projeto faz sentido;
- ficou entusiasmado, mas quer decidir com consciência;
- valoriza transparência, estrutura e verdade.

 Este manual é um apoio à decisão, não um empurrão.

2. O que são os Embaixadores da Transformação

A essência do projeto

O projeto **Embaixadores da Transformação** nasce num momento muito concreto do crescimento das **Conversas com PNL**.

Ao longo dos últimos anos, o projeto tem crescido de forma consistente e sólida.

Os resultados existem, as pessoas chegam, os cursos acontecem e o impacto é real.

Precisamente por isso, tornou-se essencial fazer uma escolha consciente:

Como continuar a crescer sem comprometer a qualidade, a experiência e a essência do projeto.

O crescimento exclusivamente baseado em marketing e anúncios, embora eficaz, pode, a partir de determinado ponto, acelerar processos de forma excessiva e trazer pessoas que ainda não sabem verdadeiramente ao que vêm. E isso é tudo aquilo que não queremos.

Os **Embaixadores da Transformação** não surgem por falta de resultados. Surgem por responsabilidade.

Surgem para garantir que o crescimento continua a acontecer:

- com acompanhamento humano;
- com alinhamento;
- com pessoas que conhecem o projeto por dentro;
- e com respeito pelo ritmo de transformação de cada pessoa.

Mas há ainda uma outra razão fundamental para a criação deste projeto.

Ao longo do tempo, fomos observando que muitas das pessoas que hoje se inscreveram como Embaixadores **já desempenham este papel há muito tempo**, de forma espontânea e natural.

São pessoas que:

- falam das Conversas com PNL;
- recomendam os cursos;
- partilham a sua experiência;
- encaminham outras pessoas.

E fazem-no não por obrigação, nem por retorno financeiro, mas **por coração**. Por gratidão pela transformação que viveram. Por vontade genuína de levar a outros a oportunidade que elas próprias tiveram. Este movimento sempre existiu:

- sem estrutura;
- sem enquadramento;
- sem reconhecimento formal.

Sentimos, por isso, que estava na altura de **honrar e reconhecer esse contributo**.

O projeto **Embaixadores da Transformação** nasce também para:

- valorizar essas pessoas;
- reconhecer o impacto que já têm;
- recompensar de forma justa o seu envolvimento;
- e investir no seu desenvolvimento contínuo.

Não apenas a nível financeiro, mas também no crescimento pessoal e profissional, nomeadamente em áreas como:

- comunicação;
- relação;
- vendas conscientes;
- posicionamento;
- influência
- autonomia.

Este projeto é, assim, uma **evolução natural** do que já estava a acontecer.

Não força nada novo, dá estrutura, consciência e valor ao que já existia.

Crescer com pessoas, e não à custa delas.

3. O papel do Embaixador da Transformação

O que significa, na prática, ser Embaixador

Ser **Embaixador da Transformação** não é desempenhar uma função comercial tradicional.

O papel do Embaixador passa por:

- escutar;
- esclarecer;
- acompanhar;
- ajudar a decidir com consciência.

Na prática, isto significa:

- explicar o que é as Conversas com PNL;
- clarificar expectativas;
- ajudar a perceber se a formação faz sentido para aquela pessoa;
- apoiar especialmente nos primeiros meses do Practitioner, onde a adaptação é maior.

Não se espera do Embaixador:

- pressão;
- agressividade;
- promessas;
- discursos incongruentes com o que se faz por aqui.

Espera-se:

- verdade;
- responsabilidade;
- alinhamento;
- compromisso com a qualidade da experiência da pessoa.

 **O trabalho maior não é convencer. É acompanhar.**

4. Para quem este projeto faz sentido (e para quem não faz)

Este projeto foi desenhado para funcionar bem quando existe **autosseleção consciente**.

Perfis que tendem a encaixar bem

- Interesse genuíno por pessoas e pelas suas histórias;
- Capacidade de escuta e empatia;
- Responsabilidade pessoal e autonomia;
- Conforto com flexibilidade e ausência de horários fixos;
- Alinhamento com os valores das Conversas com PNL.

Estas pessoas costumam destacar-se porque:

- comunicam com verdade;
- acompanham sem pressão mas com bom poder de influência;
- respeitam o ritmo de decisão do outro.

Perfis que podem sentir dificuldade

- Necessidade de segurança fixa imediata;
- Pressa por resultados rápidos;
- Dificuldade em lidar com a palavra “não”;
- Desalinhamento com uma venda relacional e consciente.

 Este projeto não é para todos — e isso é intencional.

5. Como funciona o projeto na prática

Este projeto é simples na sua estrutura e claro naquilo que se espera de cada **Embaixador da Transformação**.

O ponto central é este:

Os Embaixadores são recompensados pela captação e pelo acompanhamento de pessoas para a Introdução à PNL e para o Practitioner em PNL.

É a partir destas duas formações que se gera transformação real e, como consequência, o comissionamento.

O que faz, na prática, um Embaixador da Transformação

De forma muito concreta, o papel do Embaixador passa por:

- falar do projeto Conversas com PNL a pessoas com quem sente alinhamento;
- partilhar a sua experiência pessoal e/ou o seu conhecimento do projeto;
- esclarecer dúvidas essenciais sobre as formações;
- ajudar a pessoa a perceber se faz sentido começar pela Introdução à PNL;
- encaminhar a pessoa para a formação adequada;
- acompanhar especialmente os primeiros passos, ajudando na integração e no compromisso.

Não se espera do Embaixador:

- fechar vendas de forma agressiva;
- convencer quem não está preparado;

O Embaixador **encaminha, esclarece e acompanha**.

Origem dos clientes

No projeto existem **duas formas principais** através das quais uma pessoa pode chegar às formações.

Esta distinção é importante porque tem impacto direto no modelo de comissionamento.

◇ Outbound — captação própria

Falamos de **outbound** quando:

- o Embaixador identifica alguém no seu círculo pessoal ou profissional;
- sente que essa pessoa pode beneficiar da PNL;
- estabelece contacto direto;
- fala-lhe do projeto e das formações;
- e faz o encaminhamento para a Introdução à PNL e/ou para o Practitioner.

Neste caso, o contacto **parte do Embaixador**.

O outbound envolve:

- iniciativa;
- relação;
- proximidade;
- acompanhamento direto.

Por essa razão, é o modelo **mais valorizado em termos de comissionamento**.

◇ Inbound — leads da base Conversas com PNL

Falamos de **inbound** quando:

- a pessoa já faz parte da base de dados das Conversas com PNL;
- chegou através de anúncios, webinars ou outras ações de marketing;
- é encaminhada para um Embaixador para acompanhamento.

Aqui, o Embaixador não faz a captação inicial, mas desempenha um papel igualmente importante:

- esclarecer dúvidas;
- ajudar na decisão consciente;
- acompanhar a integração;
- apoiar a continuidade, especialmente nos primeiros meses.

O comissionamento inbound reflete o facto de o contacto inicial já existir, valorizando sobretudo o acompanhamento e a retenção.

O que é verdadeiramente valorizado neste modelo

Este projeto recompensa sobretudo:

- a qualidade do acompanhamento;
- a clareza na comunicação;
- a responsabilidade com que cada pessoa é encaminhada;
- a continuidade das pessoas no processo formativo.

 **Aqui não se ganha mais por pressionar. Ganha-se mais por acompanhar bem.**

6. Modelo de comissionamento – visão geral

Este projeto é **100% comissionado**. Isso significa que não existem valores fixos, garantias antecipadas ou promessas de rendimento.

O que existe é um modelo claro, pensado para:

- ser justo para quem se envolve;
- e, sobretudo, alinhar ganhos com impacto real.

O rendimento surge como **consequência direta da consistência**, da qualidade do acompanhamento e da permanência das pessoas no processo.

A lógica por trás do modelo

O modelo de comissionamento dos **Embaixadores da Transformação** não foi desenhado para premiar apenas a entrada de pessoas.

Foi desenhado para premiar:

- a escolha consciente das pessoas certas;
- o acompanhamento responsável;
- a continuidade ao longo do tempo.

Por essa razão:

- existe comissão na entrada;
- mas a valorização maior acontece nos primeiros meses de permanência;
- e continua, de forma mais leve, ao longo do percurso.

 **Aqui ganha-se mais quando as pessoas permanecem — não quando entram e saem.**

Introdução à PNL e Practitioner: um percurso, não duas vendas

O funil do Conversas com PNL é intencional:

Introdução à PNL → Practitioner em PNL

A Introdução à PNL não existe apenas como um curso isolado.

Existe para:

- alinhar expectativas;
- clarificar o que é (e o que não é) a PNL;
- preparar pessoas que saibam ao que vêm;

Por isso, o modelo de comissionamento da Introdução está alinhado com a lógica do Practitioner.

O Practitioner é o percurso transformacional mais profundo.

É aqui que:

- o compromisso se consolida;
- a transformação acontece;
- e a continuidade passa a ser central.

O modelo de comissões reflete exatamente esta visão.

7. Tabelas de Comissionamento

As tabelas seguintes apresentam o modelo oficial de comissionamento dos **Embaixadores da Transformação**, conforme explicado na sessão de apresentação.

O modelo:

- distingue **Outbound** e **Inbound**;
- valoriza a retenção nos primeiros meses;
- inclui escalões de desempenho mensal;
- recompensa a consistência e o acompanhamento responsável.

◇ OUTBOUND — Captação própria

Curso de Introdução à PNL (Outbound)

Escalão mensal	1-5 clientes	6-10 clientes	11+ clientes
Comissão por venda	50 €	60 €	70 €

Practitioner em PNL (Outbound)

Fase	1-5 clientes	6-10 clientes	11+ clientes
Inscrição / 1.º mês	50 €	60 €	70 €
2.º ao 4.º mês	20 € / mês	30 € / mês	40 € / mês
5.º ao 10.º mês	10 € / mês	15 € / mês	20 € / mês
Total por cliente:	170 €	240 €	310 €

◇ INBOUND — Leads da base Conversas com PNL

(Leads provenientes de anúncios, webinars ou outras ações de marketing)

Curso de Introdução à PNL (Inbound)

Escalão mensal	1-5 clientes	6-10 clientes	11+ clientes
Comissão por venda	25 €	30 €	35 €

Practitioner em PNL (Inbound)

Fase	1-5 clientes	6-10 clientes	11+ clientes
Inscrição / 1.º mês	25 €	30 €	35 €
2.º ao 4.º mês	15 € / mês	20 € / mês	25 € / mês
5.º ao 10.º mês	5 € / mês	10 € / mês	15 € / mês
Total por cliente:	100 €	150 €	200 €

📌 Nota importante sobre a leitura das tabelas

- A comissão do Practitioner é faseada, refletindo a permanência do cliente.
- A continuidade até ao 10.º mês é recompensada como forma de valorização do acompanhamento ao longo do tempo.

👉 Este modelo não incentiva volume sem critério. Incentiva continuidade com responsabilidade.

Não é um modelo para correr atrás de números. É um modelo para construir algo que se sustenta.

8. Simulação realista de ganhos

Este capítulo existe para responder a uma pergunta muito simples — e muito legítima:

“O que é que isto pode representar, na prática?”

Não se trata de promessas nem de cenários ideais. Trata-se de **simulações realistas**, baseadas no modelo apresentado e num nível de envolvimento perfeitamente alcançável para quem decide comprometer-se.

Exemplo base — 10 clientes (Outbound) vs. 11 clientes (apenas +1)

Vamos considerar um cenário simples:

- Um Embaixador capta **10 clientes outbound** para o **Curso de Introdução à PNL**
- Estes 10 clientes seguem, de forma natural, para o **Practitioner em PNL**
- O Embaixador acompanha estas pessoas, sobretudo nos primeiros meses
- Agora, vejamos o impacto de **apenas mais um cliente**, que faz o Embaixador subir de escalão.

N.º CLIENTES	10	11
INTRODUÇÃO	10 clientes*60€ = 600€	11 clientes*70€ = 770€
	↓	↓
PRACTITIONER (CAPTAÇÃO)	+ 600€	+ 770€
SUB-TOTAL:	1 200 €	1 540 €
	+	+
DO 2º AO 4º MÊS	30€*3meses = 90€ 90€*10clientes = 900€	40€*3meses = 120€ 120€*11clientes = 1320€
SUB-TOTAL:	2 100 €	2 860 €
	+	+
DO 5º AO 10º MÊS	15€*6meses = 90€ 90€*10clientes = 900€	20€*6meses = 120€ 120€*11clientes = 1320€
TOTAL:	3 000,00 €	4 180,00 €

Este valor resulta de **um único ciclo** de captação e acompanhamento.

Se o Embaixador repetir este processo noutro momento, com outro curso, noutro mês, os valores **acumulam**.

O que mostra esta simulação:

- A diferença entre **10 e 11 clientes** não é apenas “mais um cliente”
- É a entrada num **novo escalão**
- Um único cliente adicional pode representar **cerca de +1.000 € num ciclo**

Este modelo foi desenhado para:

- incentivar consistência;
- valorizar quem aprende a fazer bem;
- recompensar quem acompanha com qualidade.

👉 **Não é sobre fazer muito de uma vez. É sobre fazer bem e repetir.**

9. O que este projeto pode representar ao longo do tempo

Este projeto não foi criado para ser visto apenas como uma ação pontual ou um “extra rápido”. Foi pensado como um **percurso possível**, que pode crescer à medida que o Embaixador cresce.

Tudo começa pequeno, simples e humano.

E é exatamente isso que permite que se torne sustentável.

Um projeto que cresce com a pessoa

No início, para muitas pessoas, este projeto pode representar:

- um rendimento complementar;
- uma forma de continuar ligada às Conversas com PNL;
- uma oportunidade de praticar comunicação consciente;
- um espaço de aprendizagem em contexto real.

Com o tempo, para quem se envolve de forma consistente, pode tornar-se:

- uma fonte de rendimento mais regular;
- um espaço de desenvolvimento pessoal e profissional;
- uma forma de integrar propósito e trabalho;
- uma base para criar algo com continuidade.

👉 Nada disto acontece por obrigação. Acontece por **presença**.

Aprender pela prática (e não apenas pelo estudo)

Um dos grandes diferenciais deste projeto é que ele permite:

- aprender comunicação, relação e vendas conscientes **na prática**;
- desenvolver escuta, clareza e responsabilidade;
- ganhar confiança a partir da experiência real.

Não se trata de “aprender para vender”.

Trata-se de **crescer enquanto se acompanha pessoas**.

É um contexto de aprendizagem viva, onde:

- o erro é parte do processo;
- a melhoria vem da reflexão;
- e a consistência vale mais do que o talento inicial.

Continuidade, não pressa!

Este projeto recompensa:

- quem permanece;
- quem aprende;
- quem afina a forma de comunicar;
- quem respeita o ritmo do outro.

Não é um modelo pensado para picos rápidos. É um modelo pensado para:

- continuidade;
- maturidade;
- construção ao longo do tempo.

 **Aqui, crescer depressa não é o objetivo. Crescer com solidez, é.**

Um espaço onde pode evoluir!

À medida que o projeto amadurece, podem surgir:

- novos níveis de responsabilidade;
- maior envolvimento em iniciativas das Conversas com PNL;
- participação em projetos futuros;
- possibilidades de mentoria e formação interna.

Nada disto é automático.

Tudo isto depende de:


- alinhamento;
- compromisso;
- e vontade de crescer dentro do projeto.

Um ponto essencial

Este projeto não promete resultados. Promete **condições**.

Condições para:

- aprender;
- contribuir;
- crescer;
- e gerar rendimento com sentido.

 O caminho constrói-se passo a passo. E só faz sentido para quem está disponível para o viver.

10. Perguntas frequentes

Este capítulo reúne algumas das perguntas mais comuns que surgem quando se considera integrar o projeto **Embaixadores da Transformação**.

Não pretende esgotar todas as questões, mas ajudar a esclarecer os pontos essenciais.

1. Tenho de dedicar um número mínimo de horas por semana?

Não.

Este projeto foi pensado para ser **flexível**.

Cada Embaixador decide:

- quanto tempo tem disponível;
- qual o ritmo que consegue manter;
- como integra este projeto na sua vida atual.

Naturalmente, quanto maior a presença e a consistência, maior tende a ser o impacto e, conseqüentemente, os ganhos.

Mas **não existem horários fixos nem mínimos obrigatórios**.

2. Tenho metas obrigatórias para cumprir?

Não.

Não existem metas impostas.

O modelo funciona por **auto-responsabilidade**:

- cada Embaixador define o seu próprio nível de envolvimento;
- os escalões existem para incentivar progressão, não para pressionar.

Este não é um projeto de cobrança.

É um projeto de construção.

3. Preciso de experiência em vendas?

Não.

Este projeto **não exige experiência prévia em vendas.**

O que é valorizado é:

- capacidade de escuta;
- clareza na comunicação;
- honestidade;
- responsabilidade no acompanhamento.

As ferramentas, orientações e enquadramento são fornecidos pelo projeto.

A aprendizagem acontece **na prática**, com acompanhamento.

4. Tenho de vender de forma insistente ou convencer pessoas?

Não.

E, na verdade, isso vai contra o espírito do projeto.

O papel do Embaixador é:

- esclarecer;
- partilhar;
- acompanhar;
- respeitar o ritmo de decisão do outro.

Aqui não se ganha mais por pressionar. Ganha-se mais por acompanhar bem.

5. Posso conciliar este projeto com outro trabalho?

Sim.

A maioria das pessoas começa exatamente assim.

Este projeto pode ser:

- um complemento;
- um espaço de crescimento paralelo;
- algo que se vai integrando de forma natural.

Não exige incompatibilidade com outras atividades.

6. O que acontece se alguém desistir do Practitioner?

O modelo de comissionamento reflete a permanência real das pessoas.

Se uma pessoa desistir:

- o Embaixador recebe apenas as comissões correspondentes aos meses efetivamente realizados;
- não existem penalizações;
- não existem valores a devolver.

Isto reforça a importância de:

- encaminhar as pessoas certas;
- alinhar expectativas desde o início;
- acompanhar especialmente nos primeiros meses.

7. Quem trata das questões administrativas e técnicas?

Toda a parte administrativa é assegurada pelas **Conversas com PNL**:

- inscrições;
- pagamentos;
- plataformas;
- acessos;
- apoio técnico.

O Embaixador não precisa de gerir esses processos.

8. Como e quando são feitos os pagamentos das comissões?

Os detalhes operacionais (periodicidade, método e datas) são comunicados no momento da integração formal no projeto.

Tudo é feito com:

- transparência;
- clareza;
- registo dos valores correspondentes a cada Embaixador.

9. E se eu perceber que este projeto não é para mim?

Não há qualquer obrigação de continuidade.

Este projeto assenta na **escolha consciente**.

Se, em algum momento, sentir que não faz sentido para si, pode simplesmente parar.

Sem penalizações.

Sem conflitos.

Sem pressões.

10. Este projeto é para todos?

Não.

E isso é intencional.

Este projeto é para quem:

- se identifica com os valores das Conversas com PNL;
- gosta de pessoas;
- está disponível para aprender;
- prefere construir algo com sentido, e não apenas rápido.

11. Próximos passos

Se, após a leitura deste manual e da sessão de apresentação, sente que o projeto **Embaixadores da Transformação** faz sentido para si, os próximos passos são simples e claros.

Este é um processo pensado para ser **consciente, progressivo e respeitador do seu ritmo**.

1. Confirmação da intenção

O primeiro passo é **confirmar a sua intenção de integrar o projeto**.

Essa confirmação será feita através dos canais indicados pelas Conversas com PNL (formulário ou resposta direta), permitindo-nos:

- perceber quem deseja avançar;
- organizar a integração de forma cuidada;
- manter a proximidade e o acompanhamento desde o início.

Confirmar não é assumir uma obrigação eterna.

É apenas dizer: *“Quero dar este próximo passo.”*

2. Integração no grupo de Embaixadores

Após a confirmação:

- será integrada(o) no **grupo oficial de WhatsApp dos Embaixadores da Transformação**;
- esse será o canal principal de comunicação do projeto.

Neste grupo serão partilhadas:

- informações práticas;
- datas importantes;
- orientações iniciais;
- materiais de apoio;
- comunicações oficiais.

3. Formação e alinhamento inicial

Antes do início efetivo:

- haverá um momento de alinhamento e enquadramento;
- serão partilhadas orientações sobre comunicação, postura e acompanhamento;
- clarificadas boas práticas e limites do papel do Embaixador.

Este momento existe para:

- garantir coerência;
- proteger o projeto;
- e dar segurança a quem está a começar.

4. Acesso a materiais e apoio

Os Embaixadores terão acesso a:

- materiais de apoio à comunicação;
- enquadramento das formações;
- orientações para acompanhamento consciente;
- pontos de contacto sempre que surjam dúvidas.

Não estará sozinha(o) neste processo.

Uma nota final importante:

Este projeto não pede perfeição.

Pede **presença, verdade e compromisso consigo e com os outros.**

Se sente alinhamento, o caminho faz-se caminhando.

Se não sente, está tudo certo também.

 **Escolher conscientemente já é, em si, um ato de transformação.**

12. Nota final

Ser **Embaixador da Transformação** não é assumir um papel qualquer. É escolher estar num lugar de responsabilidade, consciência e relação humana.

Este projeto não nasceu para todos.

Nasceu para quem sente que:

- a transformação pessoal não é um discurso, é uma vivência;
- o crescimento pode (e deve) ser feito com ética;
- o impacto vem antes do resultado financeiro;
- e o dinheiro pode ser consequência de algo que faz sentido.

Ao longo deste manual, procurámos transmitir:

- sobre o que este projeto é;
- sobre o que não é;
- sobre o compromisso que implica;
- e sobre as possibilidades que pode abrir.

Não há garantias.

Há condições.

Não há promessas fáceis.

Há um caminho possível.

Se sente que este projeto ressoa consigo, confie nesse sentir.

Se não ressoa, honre-o também.

Ambos são escolhas conscientes, e isso é tudo o que pedimos aqui.

A transformação começa sempre por dentro. O resto é consequência.

Obrigada por estar aqui.

Obrigada por ler com presença.

Obrigada por considerar fazer parte deste caminho.

© Conversas com PNL – Todos os direitos reservados