

COMUNICAÇÃO EFETIVA

Formação de Profissionais,
Consultoria e Produtos de Comunicação

Formatos flexíveis de trabalho – presenciais e a distância
Projetos e programas personalizados



in

Instagram icon

f



Comunicação e
Desenvolvimento

W2 COMUNICAÇÃO

mais de
480
clientes

35
anos

Desenvolveu,
ao longo do tempo,
o conceito da
**Comunicação
Negocial**

Conscientiza
os profissionais
sobre a importância
da comunicação
e do relacionamento

Simplifica e
agiliza
a transmissão
de ideias e
conteúdos

Otimiza
os processos
e os **resultados**
da organização

CLIENTES

de 2010 a 2023



ÍNDICE

Nossas Crenças

5

Focos de Atuação

6

Metodologia

8

Formação de Profissionais

9

Comunicação Escrita

13

Comunicação Oral

18

Comunicação Oral e Escrita

25

Melhoria de Performance

29



Consultoria e Produtos

35

A W2 no Terceiro Setor

47

Navegue pelos temas clicando nos links
Volte para o **Índice**





NOSSAS **CRENÇAS**

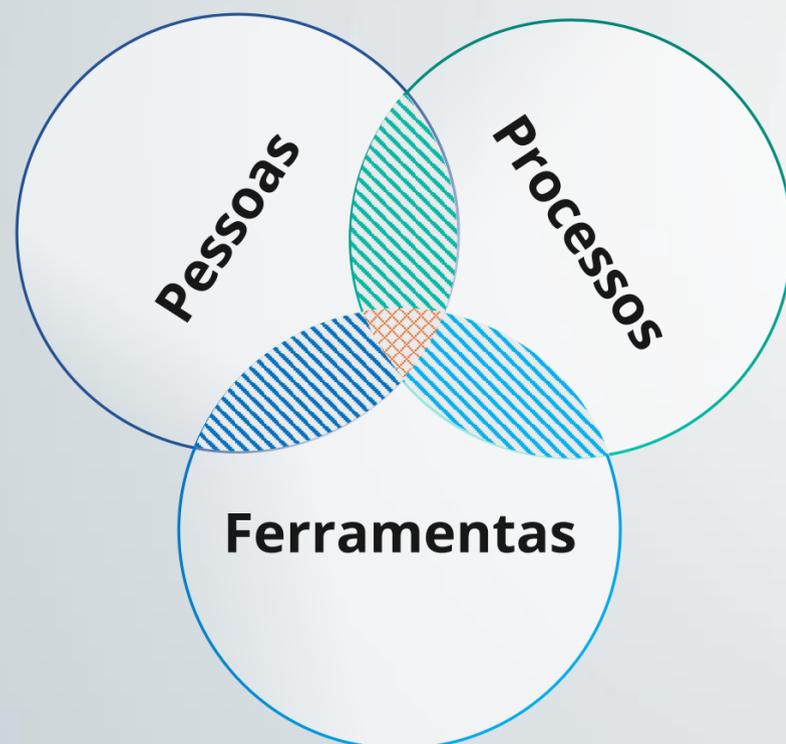
Comunicar é muito mais do que emitir.
É compartilhar conhecimento, motivar
pessoas e embasar ações.

- É importante planejar a comunicação e manter vivos os canais de interação.
- Fala assertiva, escuta empática e atenção ao não verbal são desafios do comunicador consciente.
- A boa comunicação facilita o entendimento comum, a criação conjunta de projetos e a tomada de decisões coletivas.
- Toda ação de comunicação no ambiente de trabalho gera – direta ou indiretamente – impactos para o resultado organizacional.

COMUNICAÇÃO DE NEGÓCIOS EFETIVA

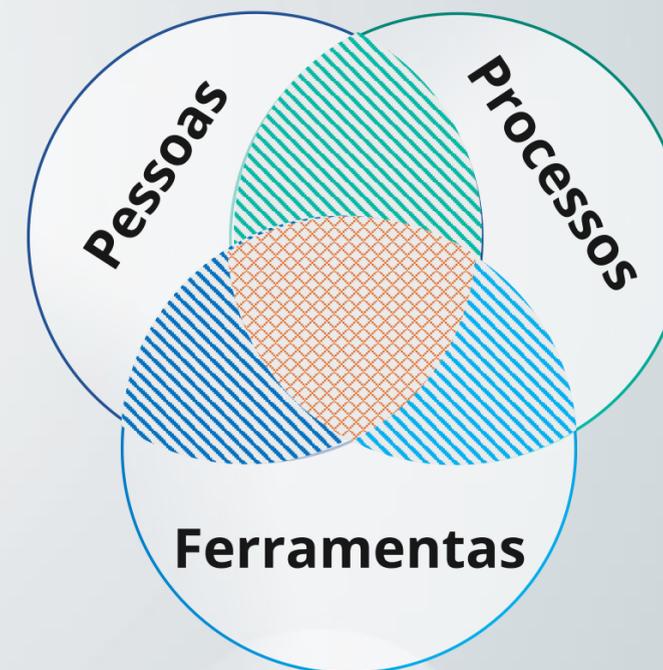
NOSSA PREMISSA

A comunicação eficaz depende de ...



e apoia a estratégia organizacional

Quanto mais sobrepostas estas esferas estiverem ...



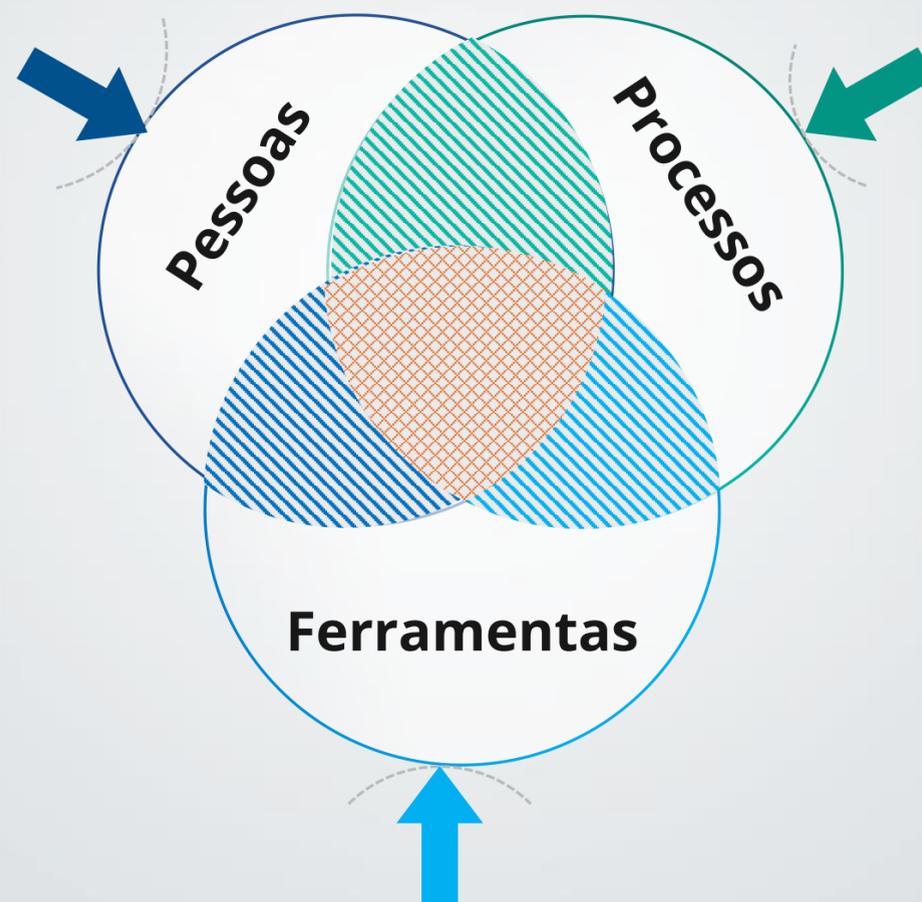
melhores serão os resultados da comunicação



COMUNICAÇÃO DE NEGÓCIOS EFETIVA

FOCOS DE ATUAÇÃO

Treinamento
Desenvolvimento de competências comunicativas
Cursos presenciais e a distância



Consultoria

Desenho e implantação de projetos para melhoria dos processos e práticas comunicativas

Veículos ou Produtos de Comunicação

Desenvolvimento de produtos impressos e digitais para compartilhamento de informações



NOSSA METODOLOGIA

- Aplicação dos conceitos da Comunicação Negocial.
- Reflexão constante sobre o papel do profissional como comunicador na organização.
- Teoria apoiada na prática, partindo de processos, ferramentas e atividades baseados no cotidiano.
- Estímulo ao aperfeiçoamento do senso crítico e da auto percepção.
- Compartilhamento de percepções e ideias, permitindo a evolução conjunta de todo o grupo de profissionais envolvidos

Toda empresa pode ter uma comunicação assertiva e empática.

Para isso é preciso conhecer as técnicas, renovar modelos mentais e treinar os profissionais.





FORMAÇÃO DE PROFISSIONAIS

Treinamentos, Workshops
e Palestras Interativos



NOSSOS **TEMAS**

PRESENCIAIS E A DISTÂNCIA

Comunicação Oral

- Apresentações de Negócios
- Storytelling
- Formação de Multiplicadores
- Reuniões Efetivas
- Diálogo e Relacionamento
- Técnicas de Negociação*



Comunicação Escrita

- Redação Corporativa
- Reformulação de Documentos
- Atualização Gramatical



Comunicação Oral e Escrita

- Comunicação em Tempo de Home Office
- Coaching em Comunicação
- Atendimento ao Cliente

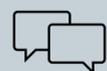


Melhoria de Performance

- Comunicação para Gestão do Tempo
- Trainees e Estagiários
- Motivação e Envolvimento – Jogos Corporativos*
- Facilitação de Encontros Estratégicos



Programas customizados para atender às necessidades de cada cliente.



Interação e tecnologia

Pesquisa constante de ferramentas de apoio como Mentimeter, Jamboard, Slice e Kahoot

* Presencial

NOSSOS

FORMATOS PRESENCIAIS

Treinamentos

 de 8 a 16 horas
 até 15 pessoas

Capacitação dos profissionais em temas ligados à comunicação de negócios. Mudança de postura, aperfeiçoamento de habilidades, com práticas baseadas no dia a dia dos participantes e da organização.

Workshops

 de 2 a 4 horas
 até 30 pessoas

Compartilhamento de um tema específico, ligado a comunicação e relacionamento, com oficinas e dinâmicas para validação dos conceitos. Possibilitam a troca de informações e ideias entre os envolvidos.

Palestras Interativas

 de 1 a 2 horas
 Mais de 30 pessoas

Sensibilização dos participantes em relação ao tema proposto. Ao contrário das palestras tradicionais, o compartilhamento de dicas é acompanhado de provocações, reflexões e práticas.



NOSSA EDUCAÇÃO A DISTÂNCIA

Módulos em tempo real

- Permitem a troca constante de ideias, percepções e experiências.
- Reforço da crença de que a interação e as vivências são fundamentais para o aprendizado.



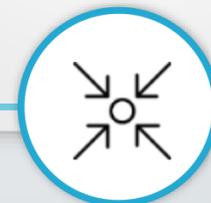
Customização e atendimento individualizados

- Suporte a demandas individuais e das áreas, com base no momento do grupo e na cultura empresarial.
- Turmas pequenas permitem esclarecimento de dúvidas e feedback estruturado.



Microlearning para manutenção do foco

- Módulos de uma a duas horas e meia.
- Aumento da atenção e da retenção do conteúdo compartilhado.



Dinâmicas e exercícios

- Baseados no cotidiano dos participantes.
- Atividades realizadas durante os encontros e entre os módulos.



Carga horária e nº de participantes a definir

Comunicação
ESCRITA





REDAÇÃO CORPORATIVA



Técnicas de redação de e-mails e comunicados de negócios. Adaptação dos textos para Chats e WhatsApp.



Como compartilhar ideias de forma objetiva, clara, precisa e resumida.



Como escrever com simplicidade e preparar títulos que facilitam a priorização da leitura.



Nos treinamentos, exercícios práticos com conteúdos da empresa. Avaliação coletiva.



Dicas para melhor uso do correio eletrônico e da “netiqueta” – a etiqueta na net.

A redação simples e focada em resultados



QUEM JÁ FEZ





REFORMULAÇÃO DE DOCUMENTOS REAIS

RELATÓRIOS, PROCEDIMENTOS, PROPOSTAS E OUTROS DOCUMENTOS



Estrutura que facilita o registro e o entendimento.



Textos efetivos, sob medida para cada leitor.



Tratamento visual, com uso de infográficos.



Síntese de relatórios para a alta gestão, em apenas uma página.

Priorização, concisão e adequação



QUEM JÁ FEZ

Relatórios

CEMIG
A Melhor Energia do Brasil.

SulAmérica

ULTRA

energisa
Luz, Imaginação, Realização.

Santander

VALE

ccee
Câmara de Comercialização de Energia Elétrica

Abbott

FUNDAÇÃO renova

Relatórios e One Page Report

GLOBOSAT
CANAIS

SGR
SISTEMA GLOBO DE RÁDIO

ULTRA

Propostas comerciais

SANYUU
Corretagem de Seguros

Procedimentos

Johnson & Johnson
Professional Products Manufacturing Company Brazil

Bristol-Myers Squibb



REFORMULAÇÃO DE DOCUMENTOS REAIS

RESPOSTAS A CLIENTES, SCRIPTS E FAQ



Textos efetivos, sob medida para cada leitor.



Análise prévia de conteúdos reais, a serem readequados.



Exercícios de redação com conteúdos da empresa.



Avaliação coletiva, com sugestões de melhoria.



Criação de novos modelos – estrutura, texto e visual.

Priorização, concisão e adequação



QUEM JÁ FEZ

123 milhas

MOBLY

quali corp

GRUPO PETRÓPOLIS
VOCÊ É NOSSO MAIOR COMPROMISSO

AUTOPASS

FIS TVM

BRASILPREV



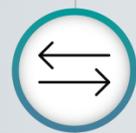
ATUALIZAÇÃO GRAMATICAL



Retomada de conceitos da língua portuguesa a partir dos erros gramaticais mais frequentes no ambiente corporativo.



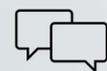
Maior credibilidade das informações compartilhadas, em função da correção gramatical.



As principais alterações do último Acordo Ortográfico.



Indicação de bibliografia impressa e fontes de consulta na internet: dicionários gratuitos e sites especializados em língua portuguesa.



Condução

João Hélio de Moraes – consultor especialista
Tecer Comunicação, empresa parceira da W2

O respeito à norma-padrão do português



QUEM JÁ FEZ





Comunicação **ORAL**



APRESENTAÇÕES DE NEGÓCIOS



Técnicas de planejamento e roteirização do conteúdo.



O que muda nas Apresentações a Distância?



A importância do foco e da argumentação negocial.



Como estruturar as telas em PowerPoint.



Dicas de condução – postura, movimentação, gesticulação, olhar e voz.



A fala consistente, interativa e em tom de conversa.



Nos treinamentos:
▶ Simulações gravadas em vídeo, com feedback individual.

Assertividade e confiança
ao compartilhar informações



QUEM JÁ FEZ



Bayer



BoaVista



VALE



ccee
Câmara de Comercialização
de Energia Elétrica



biosev
A Lavinia Oliveira
Consultoria Company

Itaú BBA

HSBC



LEROY MERLIN
A mais de 100 anos

NOKIA
Connecting People

promon
engenharia



CHUBB®

LOGICALIS

SCHAEFFLER

SulAmérica

REDE
SANTA CATARINA

CORNING

OXITENO



STORYTELLING NOS NEGÓCIOS



Ferramenta de construção de uma narrativa poderosa de influência na relação com pares, líderes, equipe, clientes e fornecedores.



Como transformar dados complexos em informações relevantes no processo decisório.



Estruturas comunicativas que cativem pela lógica, fácil compreensão, que motivem e inspirem.



Organização de ideias e da comunicação com métodos reconhecidos pela ciência.



Condução

Karen Yoshida- consultora especialista
TotemK Treinamento, empresa parceira da W2

Histórias que envolvem e mobilizam



EMPRESAS BENEFICIADAS

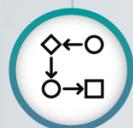




FORMAÇÃO DE MULTIPLICADORES



O papel do multiplicador e os diferentes perfis de aprendizado.



Técnicas de estruturação e roteirização de encontros de aprendizagem.



Exercitando a interação com os treinandos.



Entendendo a linguagem não verbal.



Dicas e exercícios de condução de dinâmicas, compartilhamento e consenso.

Simulação gravada de trechos reais de treinamentos internos. Feedback individual.

Compartilhando conhecimento com eficiência e empatia



QUEM JÁ FEZ

Cargill

even

FIEMG



Libra

Medley

NOKIA
Connecting People

SulAmérica

SCHAEFFLER

VALE

GRUPO ADESTE

RHODIA
SOLVAY GROUP

Braskem



REUNIÕES EFETIVAS



Estruturação de encontros efetivos. Clareza de papéis e responsabilidades dos envolvidos.



Objetividade nas discussões, entendimento e comprometimento com as decisões tomadas.



Perfil do Comunicador. Mapeamento das preferências entre as posturas interativa, analítica, democrática e focada.



Ferramentas para preparação, condução e registro dos planos de ação.



Nos treinamentos:

- ▶ Simulações e acordos de melhoria para as reuniões.
- ▶ Metodologias para participação e construção coletiva.

Otimização do tempo e corresponsabilidade



QUEM JÁ FEZ



Mitutoyo



aperam



SulAmérica

PERDIGÃO

UNISYS



Walmart

SCHAEFFLER



Deerns



DIÁLOGO E RELACIONAMENTO



O diálogo externo e o interno. O automatismo do concordo/discordo.



Trabalhando a escuta empática, a fala assertiva e a consciência da comunicação não verbal.



Vivência de conversação em World Cafés e Rodas de Diálogo.



Perfil do Comunicador. Mapeamento das preferências entre as posturas interativa, analítica, democrática e focada.



Nos treinamentos:

- ▶ Cases e simulações com apreciação coletiva.
- ▶ Acordos de melhoria para as interações cotidianas.

Conversas que aproximam
e transformam



QUEM JÁ FEZ





TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO



A negociação como ferramenta para a produção de acordos. A busca de equilíbrio na relação com clientes e fornecedores.



O planejamento focado em resultados.



Distinção entre a postura de cooperação e a de competição. Efeitos na relação futura entre as partes.



Exercícios práticos de negociação. Cases personalizados, baseados no cotidiano dos participantes



Condução
Valter Gobbo – consultor especialista
Evolução Treinamento, empresa parceira da W2

Construção de acordos ganha-ganha



QUEM JÁ FEZ



Salvador Shopping





Comunicação

ORAL E ESCRITA



COMUNICAÇÃO EM TEMPO DE HOME OFFICE



Corresponsabilidade na troca de informações.



Como planejar a comunicação.



Prática de redação de e-mails.



Diferentes perfis comunicativos: identificação e respeito aos estilos.



Responsabilidades e compromissos na comunicação a distância: clareza, argumentação, assertividade e interação. Escuta ativa e diálogo.



Registro e acompanhamento dos acordos.



Comunicação não verbal.

Garantindo o entendimento,
mesmo a distância



QUEM JÁ FEZ

multiplus



COACHING EM COMUNICAÇÃO

-  Ampliar a consciência do coachee sobre seu desempenho comunicativo e modelos de interação.
-  Mapear os desejos de melhoria na comunicação atual.
-  Treinar técnicas de estruturação e roteirização de falas negociais. Exercitar a redação de documentos objetivos, claros e concisos.
-  Praticar a comunicação segura e natural – movimentação, gesticulação, voz e expressão.
-  Construção de um Plano de Desenvolvimento Comunicativo – PDC

Formato sugerido
Módulos presenciais e a distância
Atividades antes de cada encontro

Segurança, assertividade e empatia na comunicação



QUEM JÁ FEZ





ATENDIMENTO AO CLIENTE



Comunicação efetiva com o cliente interno e externo: presencial, telefônica, por e-mail e chat.



Foco nas necessidades dos clientes e dos fornecedores. Atendimento personalizado, respeitando as normas da organização.



Escuta ativa e investigação estruturada para compreensão das necessidades do cliente.



Condução de contatos de forma clara, objetiva e motivadora. Foco na geração de resultados.



Aprimoramento dos registros dos contatos.



Simulação de casos personalizados.

Empatia ao ouvir
e segurança ao informar



QUEM JÁ FEZ





MELHORIA DE PERFORMANCE



COMUNICAÇÃO PARA GESTÃO DO TEMPO



Consciência dos principais desperdiçadores de tempo no dia a dia organizacional. Dicas para combatê-los.



Técnicas de planejamento e organização, com foco nas tarefas prioritárias.



Como delegar e dizer “não” com consciência, segurança e respeito.



Melhor uso das ferramentas de comunicação: e-mail, reuniões, telefone e internet.

Foco e planejamento,
porque tempo é vida



QUEM JÁ FEZ





TRAINEES E ESTAGIÁRIOS



Desenvolvimento das competências comunicativas – escrita e oral – necessárias ao ambiente organizacional.



Combinação dos módulos de treinamento anteriores para atender a demandas específicas do grupo e da organização.



Preparação para as apresentações de fim de ciclo.

Formando jovens comunicadores



QUEM JÁ FEZ





ATIVIDADES INDOOR E OUTDOOR



Integração dos profissionais para o atingimento de objetivos e metas.



foco em planejamento, confiança, empatia e sinergia.



A interdependência dos profissionais e das áreas.



Metodologias e dinâmicas para construção conjunta de resultados.



Aperfeiçoamento na troca de informações.



Fortalecimento do trabalho em equipe. Importância das contribuições individual e coletiva.

Motivação, Envolvimento e Integração



QUEM JÁ FEZ

ATENÇÃO:



Banco Mercedes-Benz



AVON





ATIVIDADES INDOOR E OUTDOOR



A diferença entre omissão, competição e cooperação.



Dinâmicas de grupo com foco na construção coletiva de resultados.



Circuito de Jogos Cooperativos

- ▶ Planejamento e estratégia
- ▶ Trabalho em equipe
- ▶ Desempenho individual X coletivo
- ▶ Motivação
- ▶ Confiança
- ▶ Empatia e sinergia

Experiências de cooperação intensa



QUEM JÁ FEZ

ATENÇÃO:



Banco Mercedes-Benz

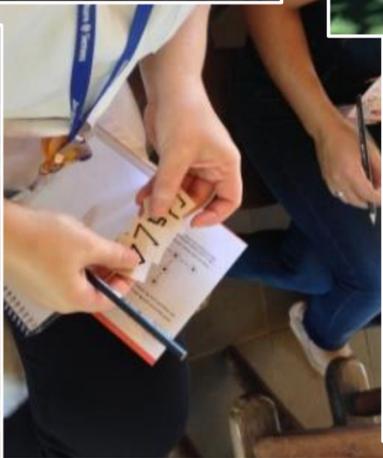


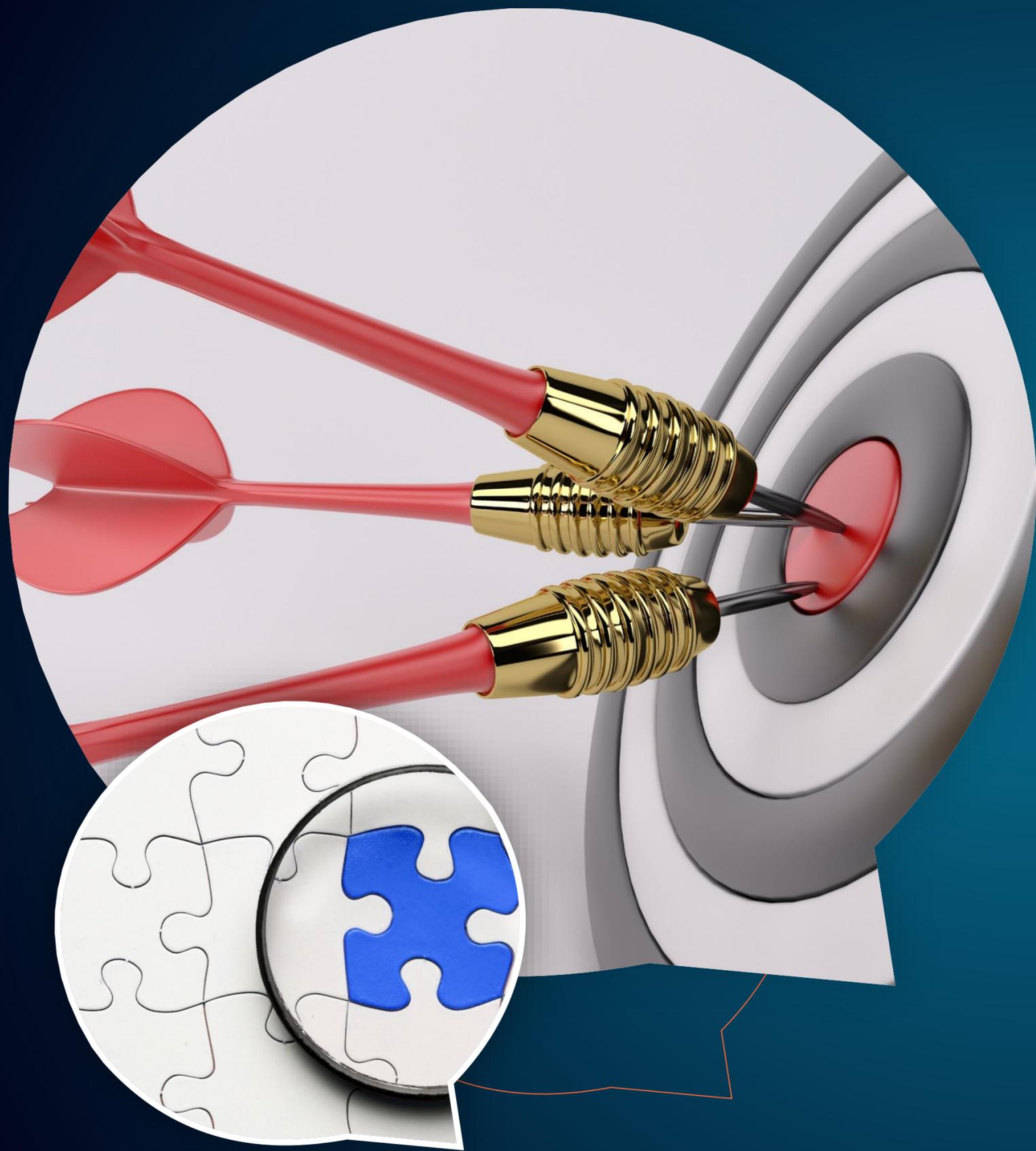
AVON





ATIVIDADES INDOOR E OUTDOOR





CONSULTORIA E PRODUTOS

- Diagnóstico, análise e melhoria dos processos e fluxos de informação
- Veículos adequados para cada objetivo, público-alvo e situação

PROGRAMAS DE COMUNICAÇÃO INTERNA

Elaboração, implementação e divulgação de projetos institucionais

- ▶ Criação, implementação e acompanhamento de planos de comunicação.
- ▶ Mecanismos interativos de troca de informações para alinhar e integrar gestores e operação.
- ▶ Desenvolvimento de ferramentas para garantir informação atualizada e sob medida para os diversos públicos.



A comunicação no ALREF U2 – maior projeto de expansão de refino de alumínio no mundo



Logotipo



Jornais internos



Kit para
desmobilização



Mural



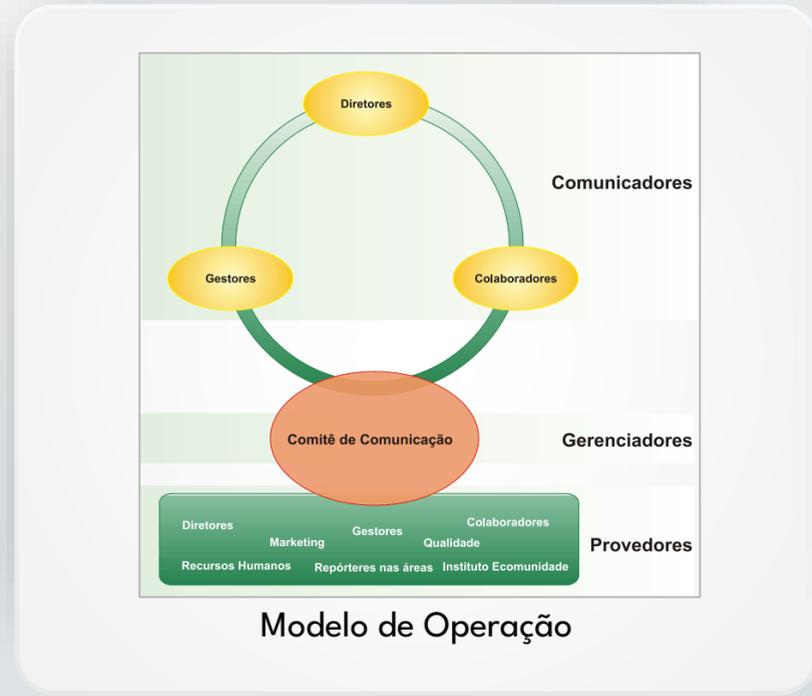
Book - Projetando Você



PROGRAMAS DE COMUNICAÇÃO INTERNA



Identidade do programa



Modelo de Operação



Desenho da comunicação ideal



CAMPANHAS DE COMUNICAÇÃO INTERNA

Mudança física: Tranquilidade e estímulo nas mudança de endereço

- ▶ Divulgação para os públicos internos e interfaces.
- ▶ Informação antes, durante e depois da mudança.

Banco Mercedes-Benz

BMB no CE
Nova Casa, Novos Ares

Avenida do Café, 277 - Torre A - 6º andar
04311-900 - São Paulo - SP

Folder funcionários

Santander

Cronogramas para facilitadores

ibmec

Folder professores e alunos

Apresentação do novo ambiente

Planta - 1º andar (térreo)

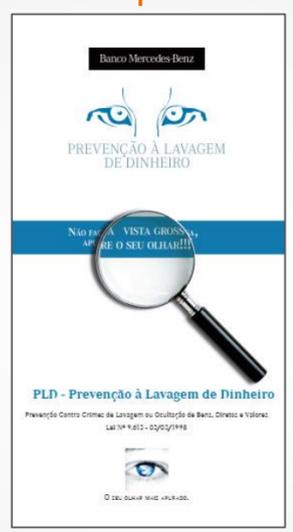
- Biblioteca
- Canais Eletrônicos
- Recepção
- Balcão de atendimento
- caixas
- Hall de elevadores
- Escadas
- Livraria e cafeteria
- Entrada lateral

VERIS VERIFICAÇÃO Um novo Ibmec para você

CAMPANHAS DE COMUNICAÇÃO INTERNA

Banco Mercedes-Benz

Compliance



Prevenção à Lavagem de Dinheiro

MARS

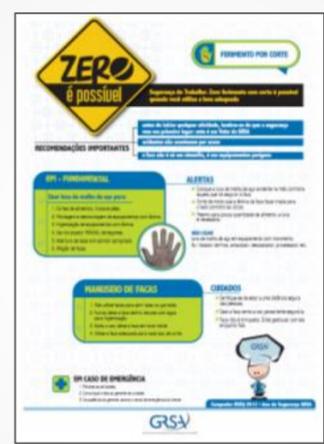
Programa de Formação de Líderes



E-mail marketing

GRSA COMPASS GROUP
SOLUÇÕES EM ALIMENTAÇÃO E EM SERVIÇOS DE SUPORTE

Saúde e Segurança



Quadro de Avisos

FABER-CASTELL
since 1761

80 Anos de Brasil



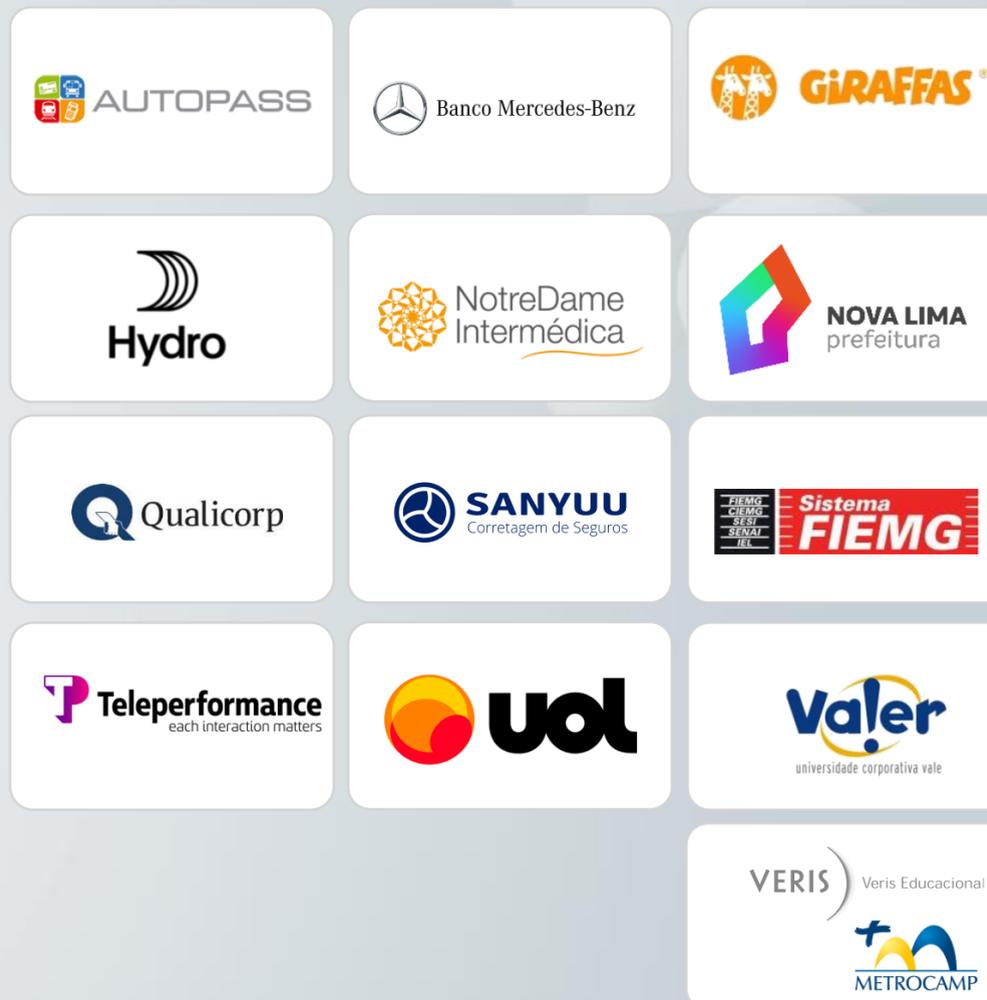
Linha do tempo: painel impresso e digital



FACILITAÇÃO DE ENCONTROS ESTRATÉGICOS

Workshops e Reuniões

- ▶ Planejamento da agenda.
- ▶ Coordenação dos trabalhos.
- ▶ Vivências de conversação em World Café e outras metodologias para criação de ideias e resolução de problemas.
- ▶ Registro das decisões e dos planos de ação definidos.
- ▶ Condução de dinâmicas e atividades.





DISSEMINAÇÃO DE IDENTIDADE EMPRESARIAL

Missão, Visão e Valores

- ▶ Facilitação de workshops para definição dos enunciados.
- ▶ Planos para divulgação interna: entendimento e incorporação dos conteúdos.



Definição da Missão e Visão das áreas: Administrativa, Compliance, Key Account, Legal e Recursos Humanos



ibmec

Edição dos textos de Missão, Visão e Valores



Valer

universidade corporativa vale

Definição e edição dos textos de Missão, Visão e Valores



CRIAÇÃO, EDIÇÃO DE CONTEÚDOS E FORMAÇÃO

Apresentações e Treinamento dos Multiplicadores

- ▶ Clarificação de objetivos e resultados esperados.
- ▶ Apoio na definição de softwares e ferramentas a serem usados.
- ▶ Redação e edição de imagens.
- ▶ Treinamento dos apresentadores para divulgação do conteúdo.



Apresentação
para franqueados



Treinamento para
cinegrafistas
e editores de imagem



Palestra interativa
para fornecedores



Apresentações
de vendas

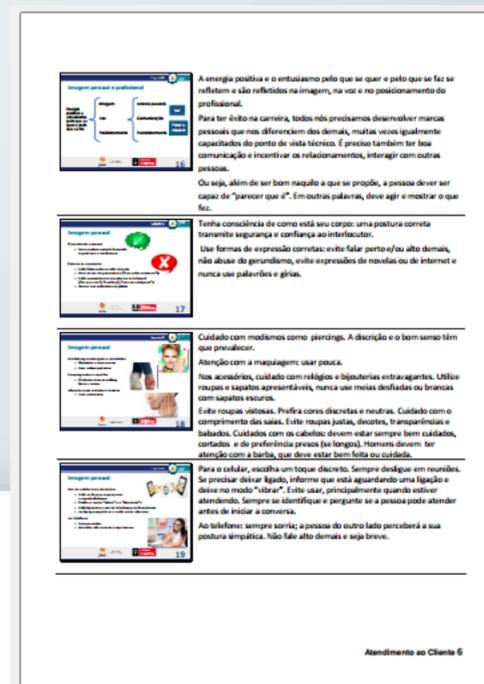
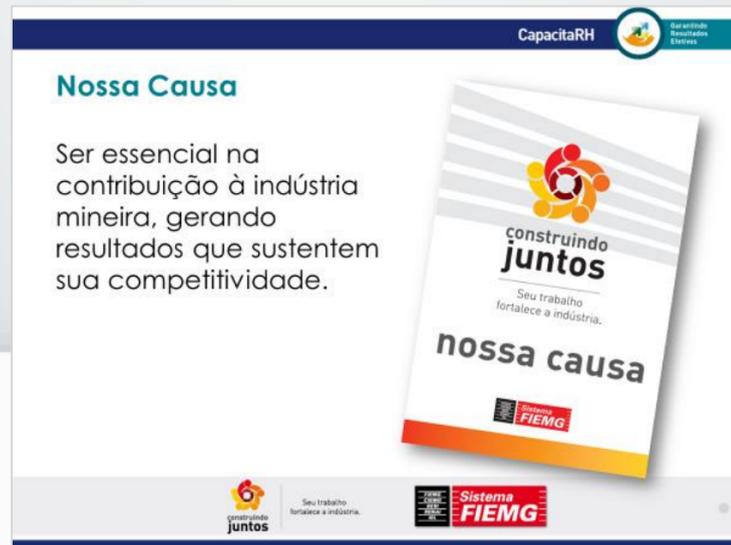


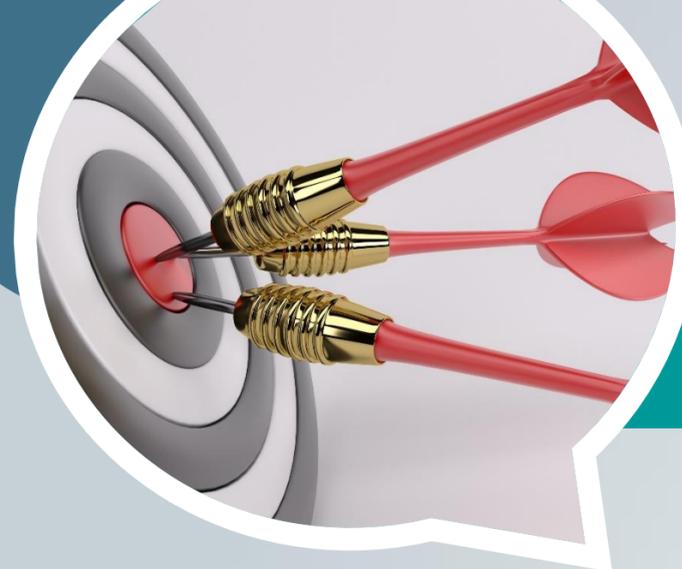
CRIAÇÃO, EDIÇÃO DE CONTEÚDOS E FORMAÇÃO



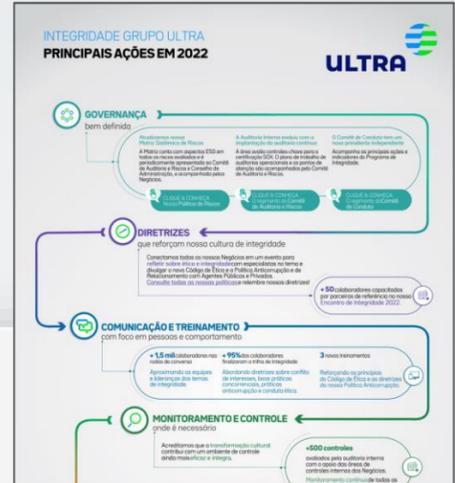
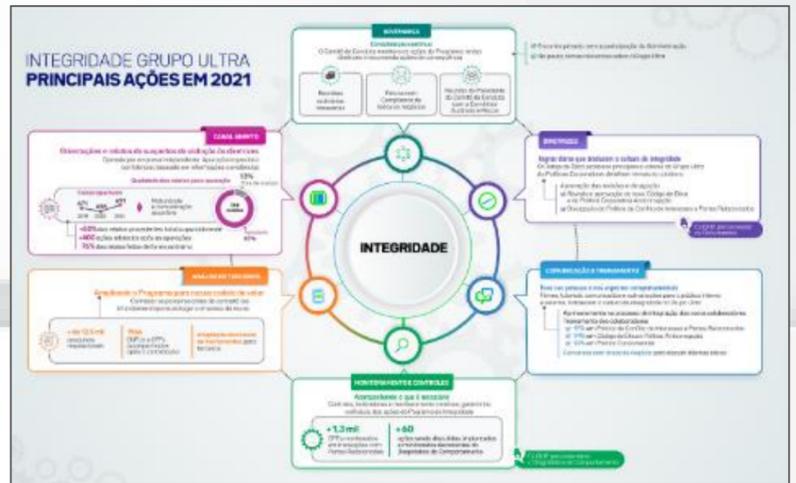
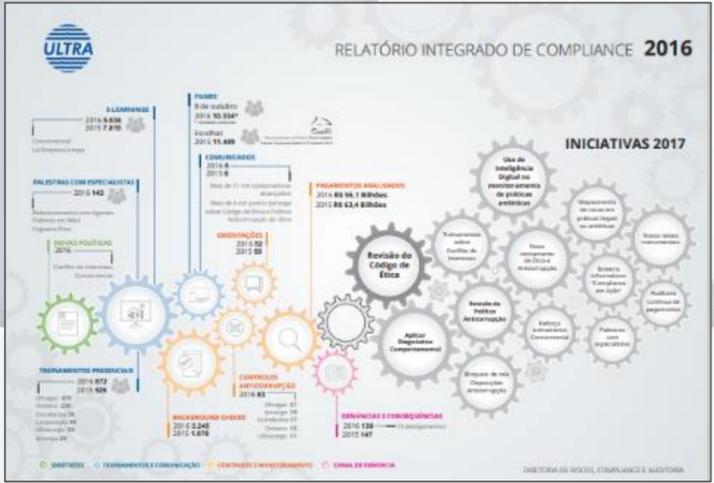
Treinamento específico de Atendimento Presencial

- ▶ Clarificação de objetivos e resultados esperados.
- ▶ Criação do roteiro.
- ▶ Redação e edição de imagens da apresentação.
- ▶ Desenvolvimento de materiais para dinâmicas.
- ▶ Montagem de kits e treinamento para os multiplicadores.





PRODUTOS DE COMUNICAÇÃO CLIENTES INTERNOS



One Page Report

Edição de Procedimentos de Qualidade

Bristol-Myers Squibb | Procedimento Operacional Padrão | POP-CQ-037 | Versão 01

Reconhecimento e Avaliação de Micro-organismos Indesejáveis em Produtos Não Estéreis

Objetivo: Estabelecer uma sistemática para reconhecer micro-organismos indesejáveis e avaliar seu impacto na qualidade do produto e na segurança do paciente.

Escopo: Testes microbiológicos de produtos não estéreis.

Pontos de Atenção: O analista de CQ, em conjunto com a coordenação e experts do grupo global em microbiologia e área médica, é responsável por determinar se um micro-organismo é indesejável e classificá-lo.

Procedimento:

- Requisitos Gerais
 - Crescimento microbiano nos testes de TYMC, TMC e/ou pesquisa de patógenos de produtos não estéreis
 - Resultado de identificação de microrganismo

Documentação: Documento confidencial, de propriedade da Bristol-Myers Squibb Company. Página 1 de 7



Relatórios Anuais
Ética e Compliance

ULTRA

RESULTADOS DO PROGRAMA DE COMPLIANCE 2020

ULTRAGAZ | Ustacargo | OKTENO | Ipiranga | extrafarma

VALE

Relatório Anual de Auditoria Interna 2022

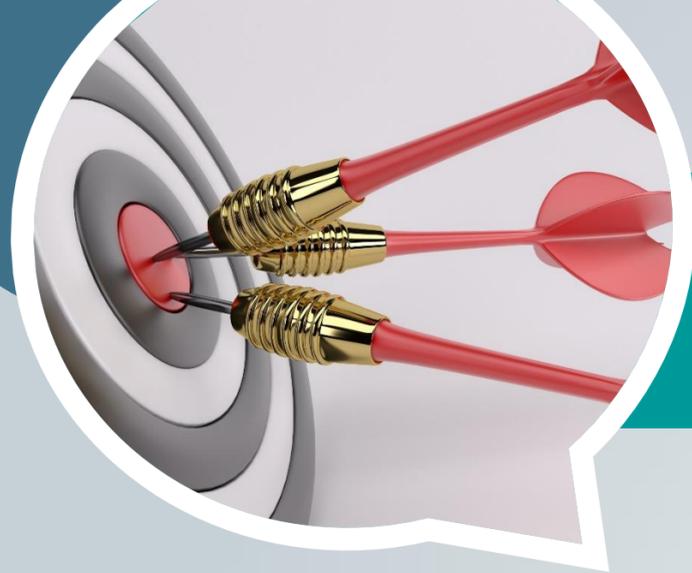
Diretoria de Auditoria e Conformidade

Relatório Anual Programa de Integridade

Gerência de Compliance e Auditoria

Fevereiro/2023

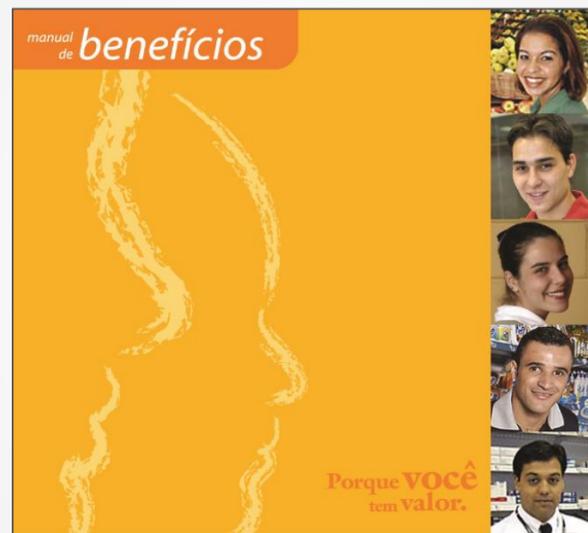
FUNDAÇÃO renova



PRODUTOS DE COMUNICAÇÃO CLIENTES INTERNOS

Carrefour 

Plano de Benefícios



Manual impresso

GRSA

SOLUÇÕES EM ALIMENTAÇÃO E EM SERVIÇOS DE SUPORTE

Manual de Treinamento



Caixa, folheto e DVD

Banco Mercedes-Benz

Teaser Campanha



Pop-up Intranet

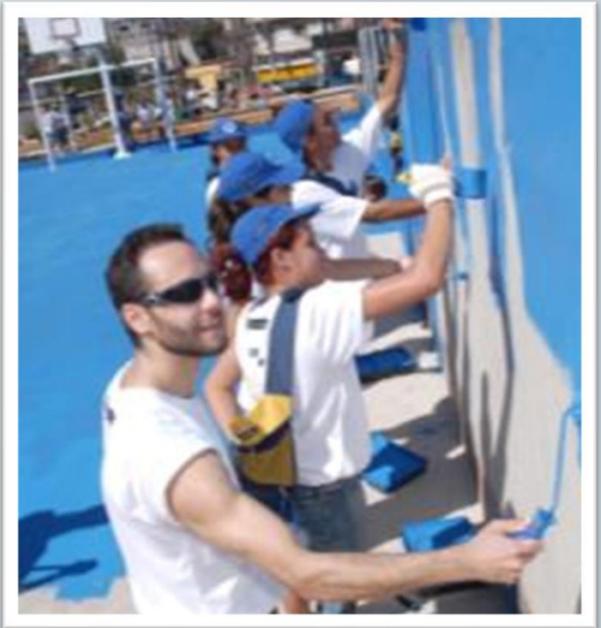


RESPONSABILIDADE SOCIAL

Banco Mercedes-Benz

Reforma de Praça Pública

- ▶ Organização e coordenação dos grupos de trabalho.
- ▶ Comunicação com funcionários, parceiros e órgãos públicos.
- ▶ Participação de 100% dos funcionários do Banco.





A W2 NO TERCEIRO SETOR

- Apoio não remunerado a ONGs e outras instituições filantrópicas
- Aplicação de experiências adquiridas em grandes organizações do setor privado

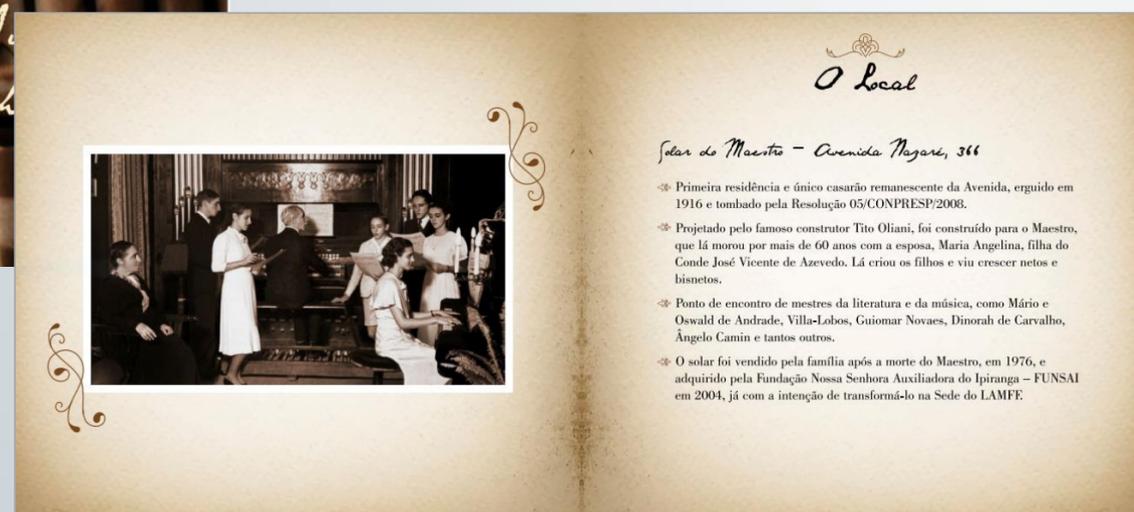


LAMFF – LICEU DE ARTES MUSICAIS FÚRIO FRANCESCHINI

- ▶ Apoio na criação de peças para captação - Lei Rouanet.
- ▶ Divulgação das obras de restauro e reforma da sede.



Folder



Estrutura e redação do Site



VAGA-LUME E CEAF



ONG de incentivo à leitura
Crianças do Amazonas e de S. Paulo

- ▶ Formação de multiplicadores.
- ▶ Melhoria da comunicação das equipes.



Centro de Estudos e Assistência à Família

- ▶ Simplificação de textos para divulgação dos programas.



FUNDAÇÃO NOSSA SENHORA AUXILIADORA DO IPIRANGA



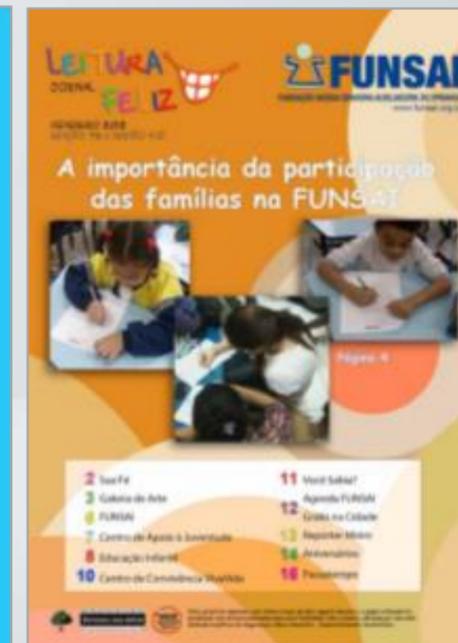
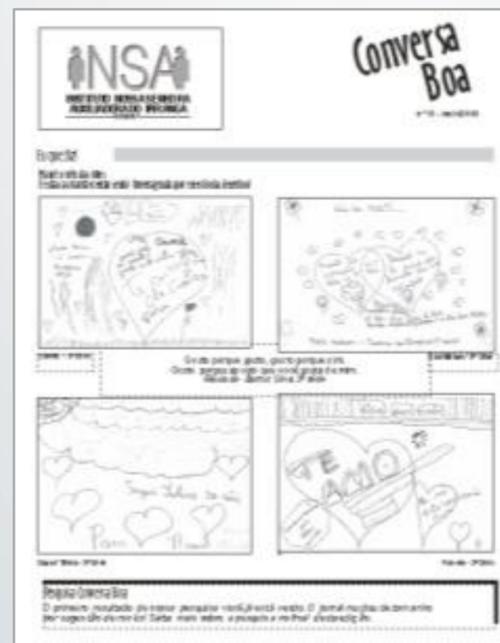
Jornal Mensal

Projeto ininterrupto a partir de 1998

- ▶ Incentivo e orientações para a criação e manutenção do Jornal.
- ▶ Diagramação das edições.

A partir de 2013

- ▶ Orientação para que o periódico fosse escrito e diagramado pela própria equipe.
- ▶ Em circulação até hoje, 2023.

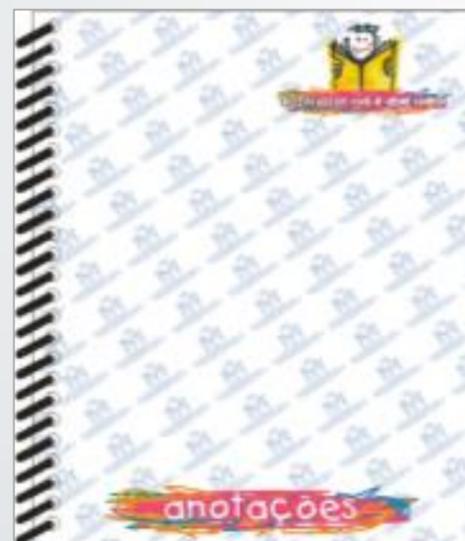




OUTROS PROJETOS



- ▶ Apoio na estruturação de processos.
- ▶ Treinamentos de comunicação para grupo estratégico.
- ▶ Apoio em convenções.
- ▶ Edição de materiais de divulgação.



AA Hospital Dom Alvarenga

- ▶ Condução de workshop para melhoria da Comunicação.
- ▶ Apoio na concepção do novo site.
- ▶ Apoio na divulgação do Programa Saúde Alegria e do Happy Hour do Bem.





OUTROS PROJETOS

imprensaoficial

Programa de Integração envolvendo
1.200 funcionários

ação educativa

Apoio no planejamento estratégico,
procedimentos operacionais e comunicação



a pérola **Clínica Infantil do Ipiranga**

Campanha para arrecadação de fundos



HOSPITAL ISRAELITA
ALBERT EINSTEIN

Material de divulgação para
Programa de Apoio a Casais Inférteis



**Doutores
da Alegria**

Edição de histórico e de pesquisas: profissionais
de saúde, pais e crianças



11 3814-6577  

w2@w2comunica.com.br

