



Protagonistas

Maisa Doris

**BEM-VINDAS AO
ENCONTRO SEGUNDO
ENCONTRO DESTE MÊS
NEUROBUSINESS**



O Sistema Anual

- ✓ 2 encontros AO VIVO por mês
+ 01 Áudio por semana
- ✓ Mentoria de Narrativa &
Storytelling (foco em clareza e
proposta de valor)
- ✓ Mentoria de Negócios & Vendas
(foco em oferta, funil e
fechamento)

A Missão

Preparar mulheres para liderarem a
própria narrativa e o próprio
negócio.

**CLAREZA
CONSISTÊNCIA
CONVERSÃO
COMUNIDADE**

AGENDA E ROTINA

Toda Primeira e Terceira Terça-Feira do Mês às 20h30



Encontro 1

Comunicação &
Storytelling



Encontro 2

Marketing, Business
& Networking

 + **Áudio da Semana:** Consciente X Subconsciente

Protagonistas
Maisak Davis

ACOMPANHAMENTO

Acompanhamento do Grupo
e respostas individuais.



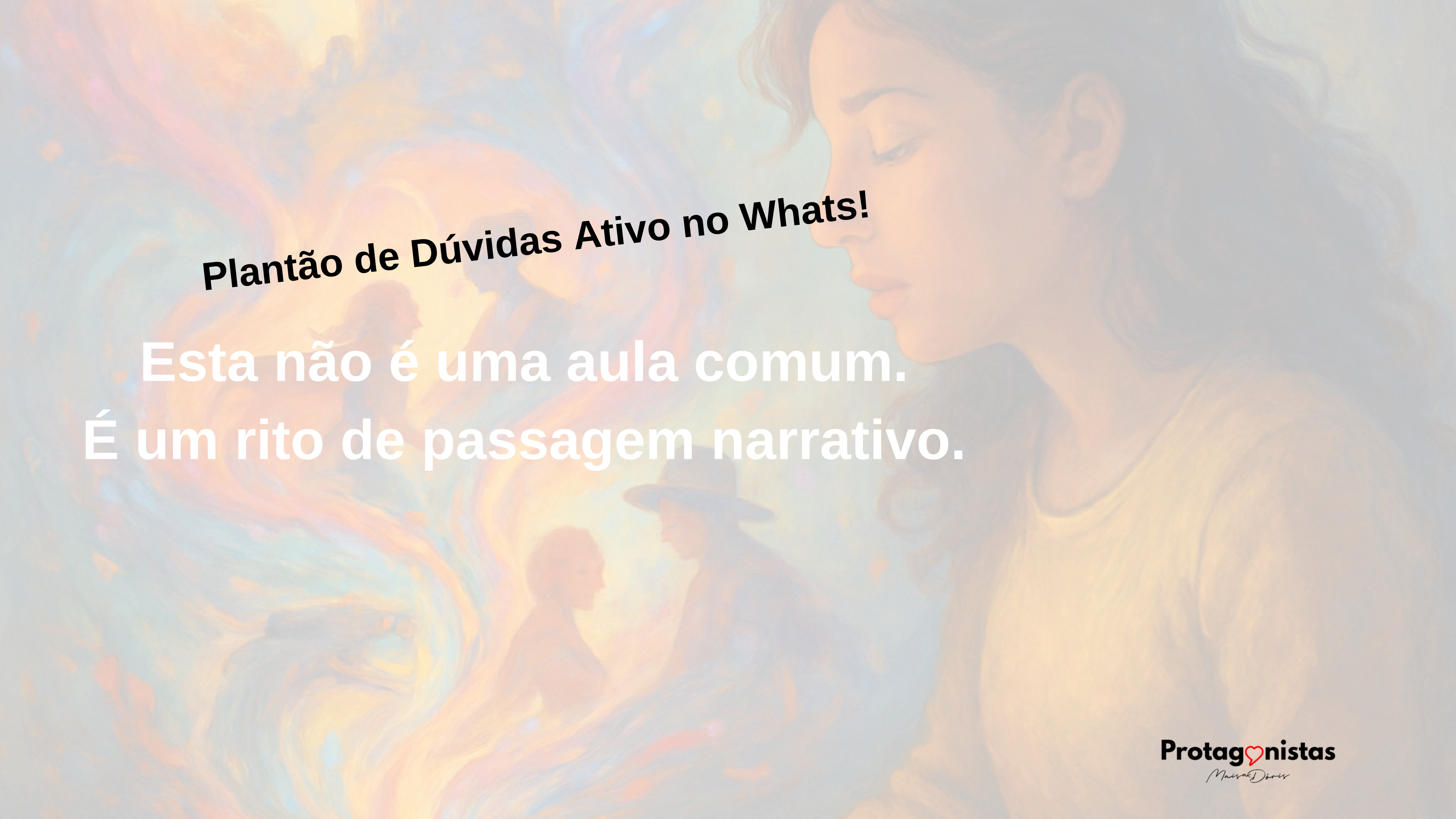
Tudo pelo Canal Comunidade

WhatsApp + Zoom



CALENDÁRIO 2026

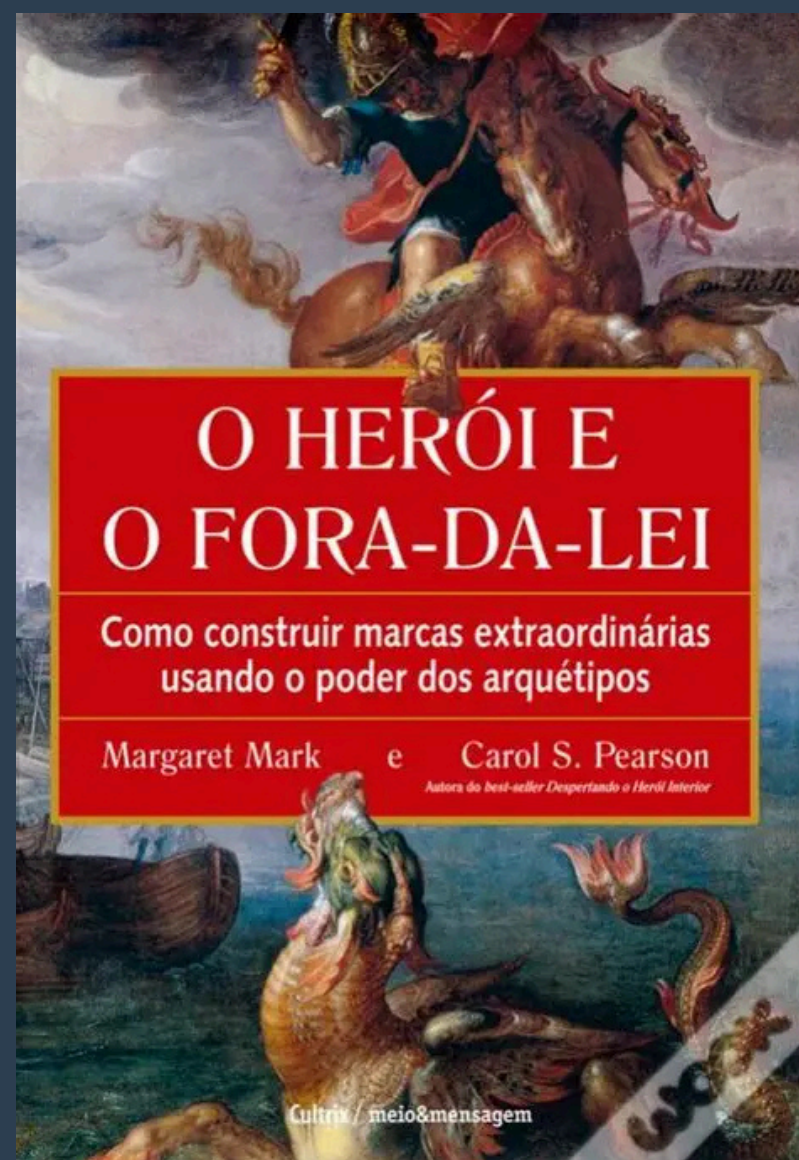
JANEIRO	06 e 20
FEVEREIRO	03 e 17
MARÇO	03 e 17

A woman with long, wavy brown hair is shown in profile, looking down towards a group of people in the background. The background is a vibrant, ethereal scene with swirling colors of orange, yellow, and blue, suggesting a sunset or a dreamlike atmosphere. The people in the background are silhouetted against the bright light, and one person is wearing a wide-brimmed hat. The overall mood is contemplative and artistic.

Plantão de Dúvidas Ativo no Whats!

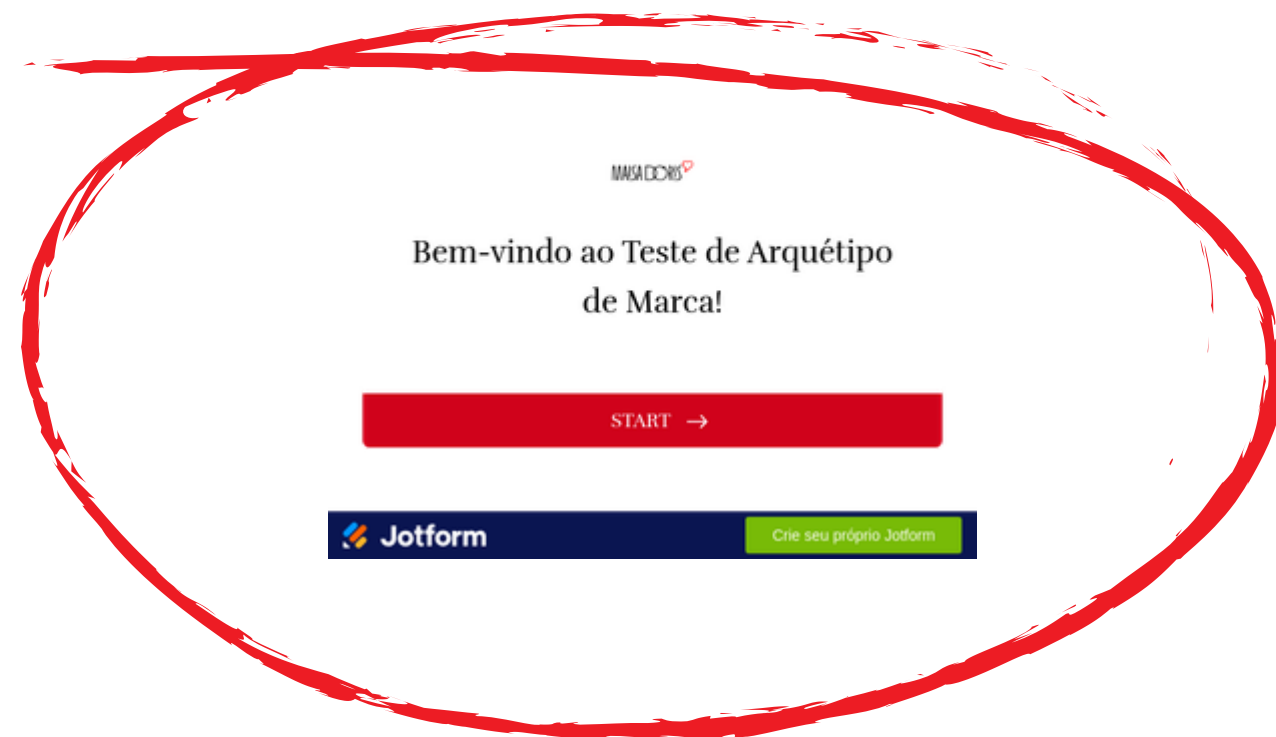
**Esta não é uma aula comum.
É um rito de passagem narrativo.**

Descubra mais sobre como os
arquétipos moldam nossas vidas
diariamente.



Não Perca!

Faça o formulário
Leia o GUIA EXCLUSIVO
Observe sua comunicação
no próximo ciclo



“Nós não olhamos para trás para sabermos quem fomos,
mas para **termos a coragem** de aceitar quem podemos ser.”

Maisa Dóris

Chegou a hora!

CHALLENGE



**90 Dias para
Reescrever
minha história**

**INÍCIO
21/01**

Protagonistas
Maisa Dóris

Coloque sua história em sua Comunicação e venda mais



UMA DAS MAIORES
ESPECIALISTAS EM
NEUROCOMUNICAÇÃO
E STORYTELLING PARA
**POSICIONAMENTO
ESTRATÉGICO,
COMUNICAÇÃO DE
IMPACTO E VENDAS
EXPONENCIAIS** VAI TE
OUVIR E TE ENTREGAR
SEU PLANO DE AÇÃO
PERSONALIZADO.

MAISA DORIS 

01 Sessão **GIFT**
Exclusiva **CARD**





Muitas mulheres merecem estar aqui conosco, em um ambiente de cooperação, crescimento, educação empreendedora e negócios entre nós! Deixe o seu depoimento!

<https://g.page/r/CWvAuQlXM598EBM/review>

Protagonistas
Maisak Doris



complicado



complexo

Protag♥nistas

Maisa & Doris

ENCONTRO #08

NEUROBUSINESS, VENDAS & NETWORKING CONSCIENTE

**Networking não é
sobre falar muito.**
*É sobre o que fica no outro depois
que a conversa acaba.*

O Custo da Confusão

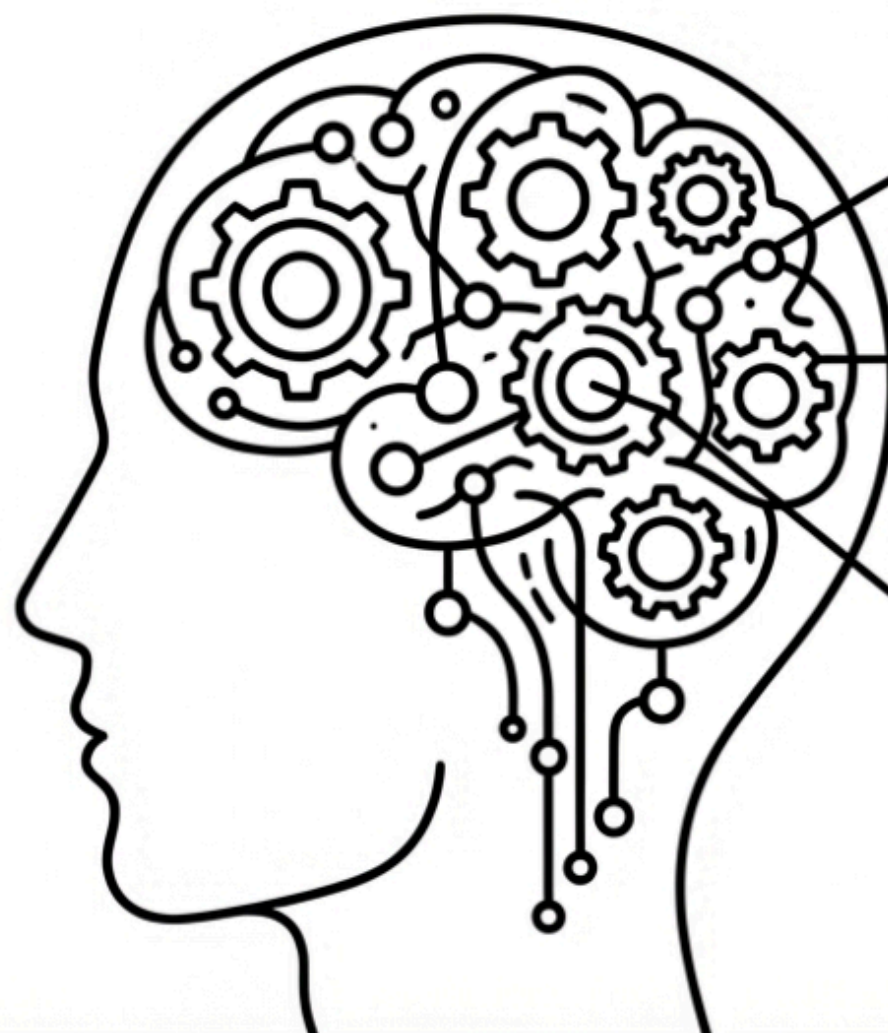
Sem clareza → o cérebro do outro entra em confusão.

Confusão → não há decisão.

Sem decisão → não há indicação.

Cérebro confuso não decide.

Neurobusiness: Como o cérebro processa você



O cérebro não lembra de dados.

O cérebro não decide com excesso de informação.

O cérebro lembra de sensações, histórias e direção.

O que NÃO é um Pitch



Pitch de
cargo



Pitch de
serviço



Pitch de
currículo

Networking sem decisão é só socialização.

ETAPA ZERO: Antes do *pitch* → DECIDIR



Qual decisão eu quero provocar nessa conversa?

- **1. Onde eu estou agora?** (Contexto)
- **2. O que eu quero que aconteça depois?** (Objetivo)
- **3. Qual micro-decisão quero provocar?** (Ação)

Passo a Passo: O Roteiro

1. Comece
pela sensação

**As pessoas costumam sair das
conversas comigo se sentindo... ..**

2. Traga um
fragmento

**Isso tem a ver com uma fase da
minha vida em que... ..**

3. Feche com
o impacto

Hoje, eu ajudo pessoas a... ..

ETAPA ZERO — A DECISÃO

1. Onde eu estou agora?

Estou em uma reunião de networking online, com mulheres maduras, inteligentes, em expansão profissional.

2. O que eu quero que aconteça depois dessa conversa?

Quero que:

- as pessoas me lembrem
- sintam que faz sentido continuar a conversa
- me vejam como alguém profunda, estratégica e confiável

3. Qual micro-decisão eu quero provocar?

“Quero conversar com ela depois.”

“Ela tem algo que eu preciso agora.”

A woman with curly hair, wearing a mustard-colored sweater, is holding a large white speech bubble. She is smiling and looking towards the bubble. The background is a dark, textured grey.

PREPARAÇÃO INTERNA
(anotações silenciosas)

Sensação que quero deixar:
Clareza, calma e confiança.

Fragmento de história:
Uma fase em que precisei me reinventar, sair do automático e assumir a responsabilidade pela minha própria trajetória.

Impacto que gero hoje:
Ajudo pessoas a organizarem suas ideias, se posicionarem com verdade e tomarem decisões com mais segurança.

◆ O NEUROPITCH DE PRESENÇA™ (60 segundos)

“As pessoas costumam sair das conversas comigo sentindo-se com mais clareza e mais calmas, como se algo que estivesse confuso começasse a se organizar por dentro.”

“Isso tem muito a ver com uma fase da minha vida em que percebi que estava vivendo no automático, fazendo o que era esperado, mas sem direção real. Foi quando eu precisei parar, rever minha história e decidir conscientemente quem eu queria ser a partir dali.”

“Hoje, eu ajudo pessoas a organizarem seus pensamentos, fortalecerem sua identidade e se posicionarem com mais confiança — especialmente em momentos de transição ou expansão.”

(tempo: ~50–55 segundos)

A woman with long dark hair and glasses, wearing a white knit sweater, is smiling and holding a white mug. She is sitting at a desk with a silver laptop in front of her. In the background, there is a vase with white baby's breath flowers and some orange flowers. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

ESPELHAMENTO (como se outra pessoa estivesse me ouvindo)

**“O que mais ficou em mim depois de te ouvir foi uma sensação de segurança.
Parece que você traz ordem sem pressa, e isso dá vontade de continuar a conversa.”**



**Mas eu não vou falar
o que eu faço???**

Depende do momento do pitch e da decisão que você quer provocar.

! O erro comum

As pessoas acham que clareza = explicar tudo o que fazem.

Para o cérebro, isso geralmente gera:
excesso de informação
pouca emoção
baixa lembrança

👉 Resultado: a pessoa entende... mas não se conecta.

🧠 O princípio do neurobusiness

O cérebro decide em camadas, não em um único movimento.

- 1.Primeiro: “Quem é essa pessoa?”
- 2.Depois: “Como ela me faz sentir?”
- 3.Só então: “O que exatamente ela faz?”

O pitch tradicional começa pelo 3
O NeuroPitch começa pelo 1 e 2

Regra de ouro:

**Você fala o que faz quando isso ajuda a provocar a decisão certa —
não para explicar seu negócio inteiro.**



C O N T E X T

📍 Três contextos, três níveis de resposta



Networking inicial / roda / evento

Objetivo: abrir porta, ser lembrada

- 👉 NÃO explique tudo o que faz
- 👉 SIM diga o efeito do seu trabalho

Exemplo correto:

“Hoje eu ajudo mulheres que estão em transição a se posicionarem com mais clareza e confiança.”

🧠 O cérebro entende para quem e para quê, sem sobrecarga.



Conversa de aprofundamento / follow-up

Objetivo: gerar conexão e curiosidade

- 👉 SIM, comece a nomear o negócio, mas ainda com impacto

Exemplo:

“Eu trabalho com mentoria estratégica para mulheres que precisam reorganizar identidade, comunicação e próximos passos de negócio.”

Aqui o cérebro já está mais aberto.



Conversa comercial / reunião de vendas

Objetivo: decisão concreta

- 👉 SIM, aí você explica o que faz, como faz e para quem

Exemplo:

“Eu conduzo um processo de X semanas, com foco em..., para resolver...”

O NeuroPitch de Presença

Estrutura de 60 Segundos



*Vendas começam na imagem interna que
você sustenta sobre quem você é.*

Tenha um Propósito Claro e Definido

“Qualquer coisa que a mente do ser humano puder conceber e acreditar, ela pode conquistar.”

— Napoleon Hill

A clareza é o poder que transforma intenção em resultado.

Protag♥istas

Maisa Dóris

Protag♥nistas

Maisa Dóris

MAISA DORIS♥



home

A mentoria Protagonistas, liderada por Maisa Dóris, tem como missão preparar mulheres para resgatarem suas histórias com orgulho, autenticidade e clareza.

♥ Protagonistas por Maisa Dóris /