



GLOBAL *Intelligence*

Decisão | Cultura | Negociação

Aplicados à decisão, liderança e negociação
em contextos globais complexos

**PROGRAMA EXECUTIVO
INTEGRADO**

ANGELINA BEJGROWICZ
AB – GLOBAL CONNECTIONS

ANGELINA BEJGROWICZ

Empresária e estrategista polonesa especializada em **negociação estratégica, persuasão e inteligência cultural**, com 12 anos de atuação internacional entre Europa e América Latina. Já apoiou organizações em mais de **30 mercados** globais e é fluente em **seis idiomas**, integrando comunicação, cultura e estratégia no desenvolvimento de líderes globais. Criadora do **Global Intelligence Framework**, metodologia que une cultura, estratégia, negociação e liderança para atuação global de alta performance.

Fundadora da AB – Global Connections, professora convidada da Fundação Dom Cabral (FDC), consultora da HSM, palestrante internacional e autora do livro ***Inteligência Cultural: Desenvolvendo Competências Globais para o Sucesso Internacional*** — também disponível em formato de curso online.





O seu trabalho combina repertório técnico, vivência global e abordagem prática, ajudando líderes e equipes a comunicar com clareza, influenciar com propósito e negociar com consciência estratégica em contextos multiculturais.

FORMAÇÃO ACADÊMICA

MBA Executivo em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios

Fundação Getúlio Vargas (FGV), São Paulo, Brasil

Pós-Graduação em Gestão de Vendas

Universidade de Administração de Empresas, Polônia

Bacharelado em Gestão e Engenharia de Produção

Universidade de Ciências Naturais, Polônia

Bacharelado em Gestão

Universidade de Évora, Portugal

Mestrado em Biotecnologia

Universidade de Ciências Naturais, Polônia

INTELIGÊNCIA GLOBAL

Vivemos em um cenário global em rápida transformação, onde fronteiras econômicas, tecnológicas e culturais se reconfiguram continuamente. Nesse contexto, o diferencial competitivo não está apenas em estratégias de negócio — mas na **capacidade de compreender pessoas, interpretar contextos e agir com inteligência em ambientes multiculturais.**

É isso que chamamos de **Inteligência Global**: a capacidade de integrar **estratégia, percepção cultural, negociação, influência e leitura de contexto** para liderar, comunicar e tomar decisões com alta performance em qualquer mercado.



INTELIGÊNCIA GLOBAL

UM PROGRAMA DE ALTA PERFORMANCE QUE INTEGRA TRÊS INTELIGÊNCIAS
ESSENCIAIS PARA ATUAR EM AMBIENTES COMPLEXOS:



ESTRUTURA DO PROGRAMA INTEGRADO

Um programa. Três fases integradas. Uma lógica contínua de decisão, cultura e negociação.



01 Inteligência Decisória

- Convergências Globais
- Radar Cultural Estratégico
- Arquitetura de Decisão

02 Inteligência Cultural

- Triângulo Cultural: Contexto, Eu – Espelho Cultural, Eu – Outro
- Dimensões Culturais no mundo corporativo
- Tipologia de Estilos Interculturais

03 Inteligência Negocial

- Triângulo Negocial: mentalidade, preparação e técnicas de negociação internacionais
- Leitura de perfis de negociadores internacionais
- Adaptação inteligente

FASE 1

INTELIGÊNCIA DECISÓRIA





AB

GLOBAL CONNECTIONS

GLOBAL
Intelligence

01



LER O MUNDO

Inteligência Decisória

IA, geopolítica, economia e tecnologia mudam as regras enquanto o jogo acontece. Quem não lê o mundo decide com base em uma realidade que já mudou.

O custo real não aparece no balanço. **Aparece nas decisões que chegaram tarde demais.**



Convergências Globais

Ler convergências e sinais críticos — não tendências isoladas — para antecipar o movimento.



Radar Cultural Estratégico

Mapear como o contexto redefine premissas antes que elas virem custo.



Arquitetura de Decisão

Estruturar decisões com clareza em um mundo de incerteza e mudanças constantes.

Empresas não estão errando por falta de estratégia — estão errando por leitura tardia do contexto.

FASE 2

INTELIGÊNCIA CULTURAL





A B

GLOBAL CONNECTIONS

GLOBAL
Intelligence

02



LER A SI

Inteligência Cultural

Cultura é a gramática invisível da decisão: define o que é aceito como verdade, o que parece cautela ou paralisia — e o que distorce a leitura sem que você perceba.

Cultura não é soft skill. **É a infraestrutura da decisão — e da negociação.**



Vieses e Pontos Cegos

O que você assume como óbvio é exatamente o que distorce a leitura do contexto.



Dimensões Culturais

Como crenças, valores e lentes culturais operam no mundo corporativo — e nas decisões.



Espelho Cultural

Entender a própria programação cultural para interpretar a realidade sem distorções.

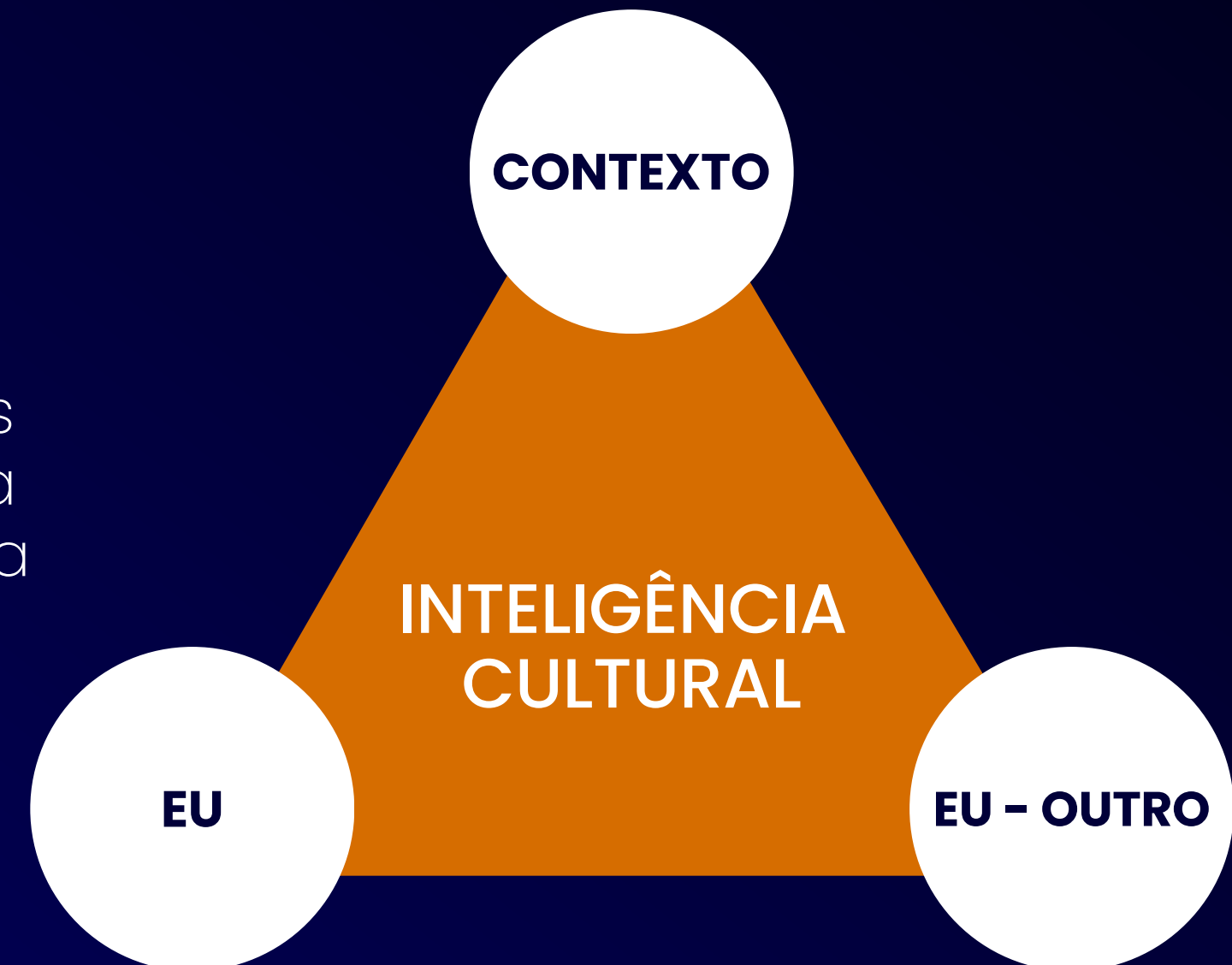
Quem não domina essa leitura toma decisões corretas na forma — e erradas na interpretação.

INTELIGÊNCIA CULTURAL

PROGRAMA EXECUTIVO PARA LÍDERES E EQUIPES GLOBAIS

Temas abordados:

- Triângulo Cultural (Contexto – Eu – Eu/Outro)
- Leitura estratégica de contexto
- Autoconsciência cultural (Espelho Cultural)
- Interpretação do “Outro” em cenários globais
- As dimensões culturais aplicadas à liderança
- Casos reais e dinâmicas de alta complexidade
- Plano de ação e evolução intercultural



Carga horária do programa inteiro: 16h

INTELIGÊNCIA CULTURAL

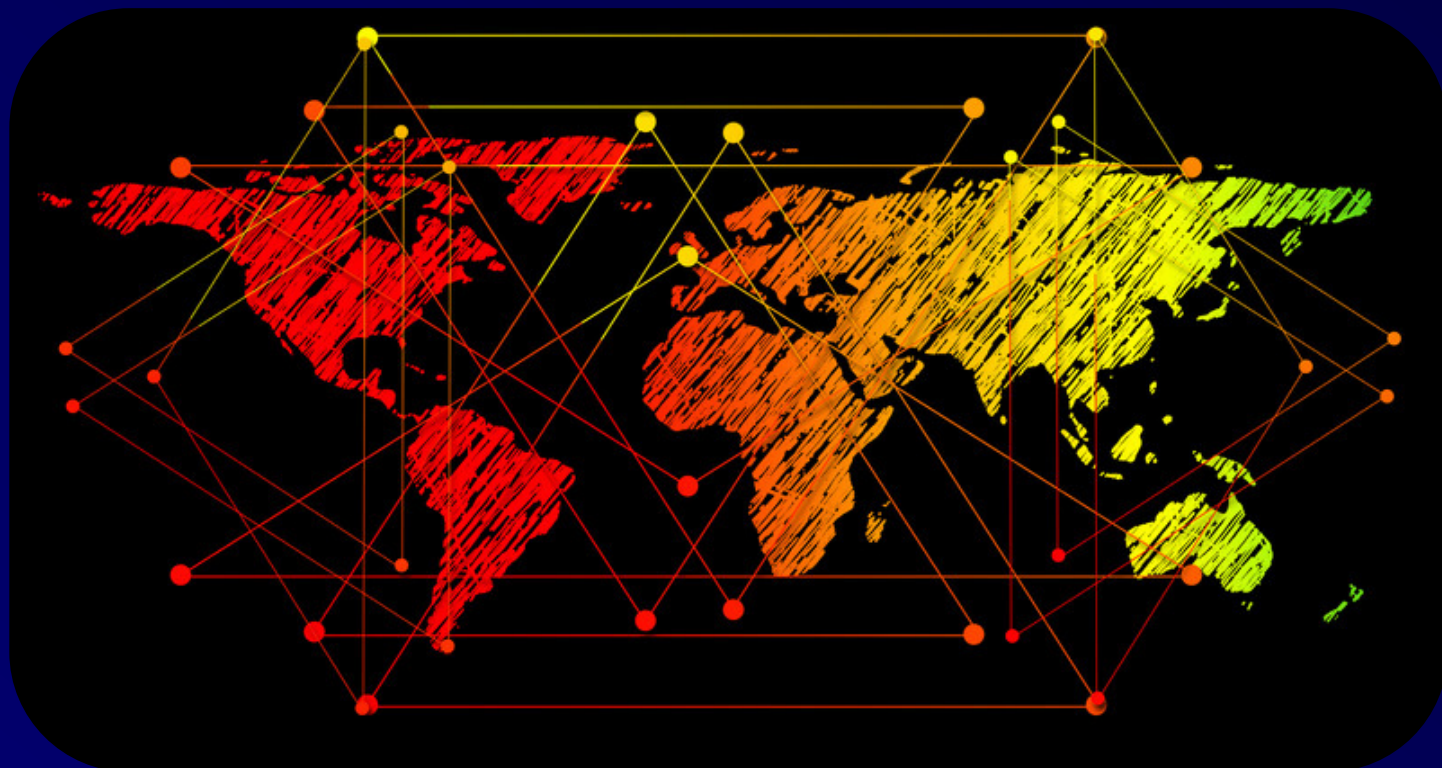
CONTEXTO & EU — AS BASES DA INTELIGÊNCIA CULTURAL

Contexto é tudo

Cada cultura possui seus próprios códigos, ritmos e formas de comunicar. Adaptar-se ao contexto não é só respeitar diferenças — é aumentar influência, reduzir ruído e impulsionar resultados globais.

Espelho Cultural: o “Eu”

Autoconsciência cultural é a base da liderança global. Quem entende suas próprias lentes culturais lidera com empatia, flexibilidade e inteligência estratégica.



INTELIGÊNCIA CULTURAL

AS DIMENSÕES QUE DETERMINAM COMUNICAÇÃO, LIDERANÇA E DECISÃO EM AMBIENTES MULTICULTURAIS

Empresas globais operam em realidades onde estilos de comunicação, avaliação e tomada de decisão variam drasticamente entre culturas. Dominar essas diferenças é essencial para liderança, alinhamento de equipes e negociações de alta complexidade.

As dimensões que influenciam comportamentos culturais:

- **Comunicação** – baixo vs. alto contexto
- **Avaliação** – crítica direta vs. diplomática
- **Persuasão** – prática vs. teórica
- **Liderança** – hierárquica vs. igualitária
- **Decisão** – top-down vs. consensual
- **Confiança** – afetiva vs. cognitiva
- **Desacordo** – confronto aberto vs. evitado
- **Percepção do Tempo** – linear vs. flexível
- **Negociação** – 8 tipos de negociadores ao redor do mundo



FASE 3

INTELIGÊNCIA NEGOCIAL





AB

GLOBAL CONNECTIONS

GLOBAL
Intelligence

03

QUAL É SEU PERFIL DE NEGOCIADOR?



LER O OUTRO

Inteligência Negocial

Acordos não falham por falta de proposta — falham por leitura equivocada do interlocutor. Ler o outro é o que transforma negociação em conexão e resultado.

O que move — e o que trava — **o interlocutor do outro lado da mesa.**



Perfis e Estilos

Ler perfis de negociadores internacionais: motivadores, estilos e dinâmica relacional.



Confiança e Influência

Construir relacionamento e influência genuína — a base de qualquer acordo que dura.



Negociação e Acordos

Mentalidade, preparação e técnica: adaptação inteligente para acordos sustentáveis.

Ler o outro para construir conexão, influência e acordos que se sustentam no tempo.

INTELIGÊNCIA NEGOCIAL

UM PROGRAMA DE ALTA PERFORMANCE COM 7 MÓDULOS INTERCONECTADOS —
OU APLICÁVEIS DE FORMA INDEPENDENTE CONFORME A SUA DOR E NECESSIDADE.



UM PROGRAMA DE ALTA PERFORMANCE COM **7 MÓDULOS INTERCONECTADOS** OU APLICÁVEIS DE FORMA INDEPENDENTE CONFORME A SUA DOR E NECESSIDADE.



Módulo 1:
Mentalidade do
Negociador



Módulo 2:
Preparação
Estratégica para
a Negociação



Módulo 3:
Fundamentos da
Persuasão



Módulo 4:
Construção de
Credibilidade
e Autoridade



Módulo 5:
Estratégias Globais
de Negociação de
Alta Performance



Módulo 6:
Comunicação
Não Verbal e
Tom de Voz



Módulo 7:
Leitura de Perfis e
Adaptação
Estratégica

PERFIS ESTRATÉGICOS DE NEGOCIADORES

Abordados no método autoral de Angelina Bejgrowicz:

Líder Direto

Intuitivo
Inspirador

Relacional
Empático

Analista
Preciso

Líder
Visionário

Pragmático
Harmônico

Diplomata
Estratégico

Adaptador
Global

O programa ensina como identificar e negociar com cada perfil — com precisão, empatia e estratégia.



Faça agora seu
diagnóstico
rápido

OFERECEMOS SOLUÇÕES ESTRATÉGICAS PARA EMPRESAS QUE BUSCAM:

Fechar acordos de alta complexidade com mais precisão.

Reduzir ruídos e conflitos em negociações.

Desenvolver visão global e mentalidade estratégica.

Fortalecer sua presença e competitividade internacional.

Posicionar a empresa como referência internacional.

Elevar a performance das equipes em cenários complexos.

SOLUÇÕES ESTRATÉGICAS

01.

PROGRAMAS
EXECUTIVOS E
WORKSHOPS IN
COMPANY

02.

PALESTRAS DE
ALTO IMPACTO
PARA
LIDERANÇAS

03.

CONSULTORIA
ESTRATÉGICA EM
CULTURA, LIDERANÇA
& NEGOCIAÇÃO

04.

LIVRO + CONTEÚDO
AUTORAL

05.

MENTORIA
EXECUTIVA
PREMIUM

06.

CURSOS ONLINE E
PUBLICAÇÕES
INTERNACIONAIS



Um ecossistema de soluções integrado pela **Global Intelligence Framework**
— metodologia autoral que conecta cultura, estratégia e negociação para resultados globais.

EMPRESAS PARCEIRAS E CLIENTES



Transformações **Entregues**

Evidências de **Impacto** — Empresas que confiam no nosso trabalho



THALES

Programa de inteligência cultural aplicado à liderança e diversidade.



SKOLKOVO & FDC

Módulo internacional sobre inteligência cultural e negociação intercultural para executivos C-level.



ADIENT & HSM

Jornada corporativa com foco em cultura de qualidade, liderança e integração de plantas globais.



EY

Treinamento de negociação e persuasão estratégica para gestores seniores.

RESULTADOS COMPROVADOS PELOS PARTICIPANTES

Em todo processo de desenvolvimento, existe um elemento que vai além das ferramentas: **a capacidade de despertar autorreflexão.** Foi exatamente isso que aconteceu em um dos treinamentos recentes.

O resultado? **Um NPS de 100, com todos os participantes recomendando a experiência.**

E, mais do que números, o que mais me tocou foram os **comentários:**

“Excelente aprendizado e reflexão”



“Devemos sempre refletir, agir e assumir compromissos.”



“A responsabilidade para a mudança (coragem)”



“Treinamento forte com perguntas de grandes reflexões”



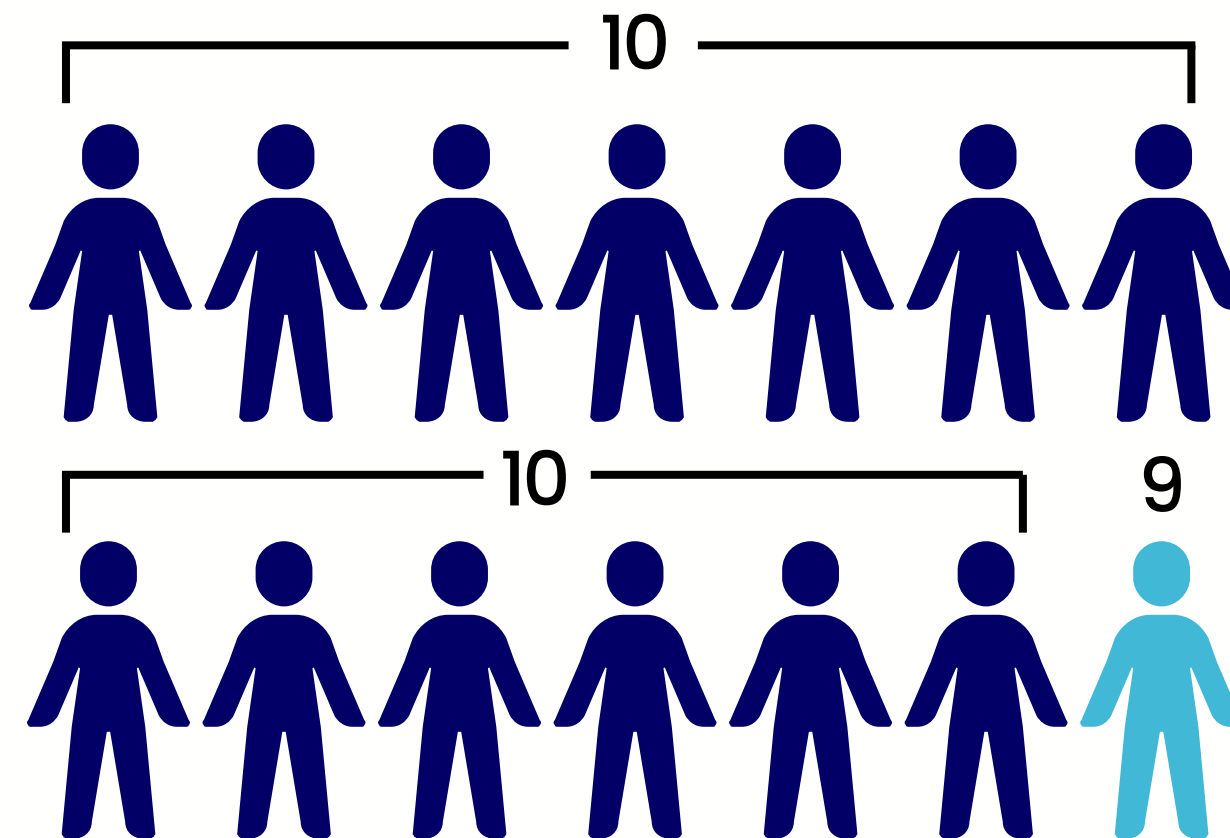
RESULTADOS CONSISTENTES

Indicadores que refletem a eficácia dos programas

100%
Deram nota **máxima**
para a facilitadora



NPS 100%



“Responsabilidade. Autorreflexão. Transformação”.

O impacto real vivenciado pelos participantes:

“Responsabilidade. Autorreflexão.
Transformação”

“Acredito que o treinamento abriu horizontes de como conduzir uma proposta, reunião ou conversa com o cliente considerando os diversos pontos técnicos, comportais e de relação.”

“Esse treinamento é excelente, poderia ser extendido a outros módulos”

“Ser agente de mudança no sentido amplo.”

“O treinamento trouxe um conteúdo muito bem fundamentado em teorias de comunicação, psicologia comportamental e como isso se conecta com as estratégias de negociação. Além disso os materiais de apoio e ferramentas apresentadas agregaram bastante valor ao nosso repertório do dia a dia. A Angelina tem uma condução e didática impecável, muito obrigada pelo conhecimento compartilhado.”

“Que temos ferramentas e capacidade de sermos ainda melhores”

“Que preciso direcionar meu time para ter comportamentos de foco nos detalhes, melhorar a comunicação, me conectar com meus pares para ajuda eles a desenvolver senso de dono na presença da segurança dos colaboradores e em longo prazo para desenvolver para nível de cultura de segurança da interdependência.”

O que nos diferencia no contexto global?

Trabalhamos com o **Global Intelligence Framework**, uma abordagem integrada que conecta cultura, estratégia e negociação para decisões de alto impacto em ambientes diversos.



Modelos proprietários

Frameworks testados em projetos internacionais reais.



Profundidade com aplicação imediata

Conceitos traduzidos em ações e decisões práticas.



Soluções sob medida

Iniciativas estratégicas alinhadas a desafios globais e críticos.



Experiência multicultural global

Experiência direta em múltiplos países e contextos distintos.

Vamos conversar sobre os seus desafios globais e próximos passos!



www.abglobalconnections.com



angelina@abglobalconnections.com



+55 (11) 95145-4286



ANGELINA BEJGROWICZ
AB – GLOBAL CONNECTIONS