# GLOBAL *Intelligence*

FRAMEWORK™ · PORTFÓLIO EXECUTIVO

## Interpretar contextos. Compreender perspectivas. Decidir em um mundo em transformação.

Ajudamos líderes e organizações a ver o que ainda não estão vendo, antes de decisões importantes.

Inteligência Decisória | Inteligência Cultural | Inteligência Negocial



*Construindo decisões melhores em contextos globais complexos*

SUMÁRIO

# Neste portfólio

01 A tese e o framework PÁG. 03

02 Inteligência Decisória PÁG. 08

03 Inteligência Cultural PÁG. 13

04 Inteligência Negocial PÁG. 18

05 Global Intelligence Diagnostic PÁG. 23

06 Duas formas de desenvolver GLOBAL Intelligence PÁG. 24

07 Executive Mentoring & Advisory PÁG. 25

08 Casos e clientes PÁG. 29

09 Autoria e fundadora PÁG. 33

10 Próximo passo PÁG. 35

Clique em um item para ir direto à seção. Os vídeos das páginas 12, 17 e 22 abrem no YouTube.

A TESE

# Ter informação já não basta. O desafio é interpretar o que está mudando enquanto as decisões não podem esperar.

01

**Contextos mudam e premissas envelhecem.**

LER O MUNDO · DECISÓRIA

02

**Culturas leem os mesmos fatos de formas diferentes.**

LER A SI · CULTURAL

03

**Interesses divergem — e raramente estão na mesa.**

LER O OUTRO · NEGOCIAL

**GLOBAL Intelligence** nasce dessa realidade: três leituras complementares para decidir melhor.

ONDE A GLOBAL INTELLIGENCE SE TORNA CRÍTICA

# Três situações em que a qualidade da leitura define a qualidade da decisão

### DECISÕES ESTRATÉGICAS

CEO · Estratégia · Conselho

**Quando o contexto muda, como saber quais premissas ainda são válidas?**

**Exemplo:** Uma expansão internacional cuja viabilidade muda por fatores geopolíticos — e o capital fica preso a uma premissa vencida.

→ **Ler o mundo · Inteligência Decisória**

### LIDERANÇA GLOBAL

CHRO · RH · T&D

**Por que equipes globais interpretam a mesma situação de formas diferentes?**

**Exemplo:** Uma integração pós-aquisição em que interpretações divergentes comprometem alinhamento e execução.

→ **Ler a si · Inteligência Cultural**

### NEGOCIAÇÕES COMPLEXAS

Comercial · Compras · M&A

**Por que negociações aparentemente racionais fracassam, mesmo com interesse dos dois lados?**

**Exemplo:** Uma negociação estratégica que deixa valor na mesa por uma leitura falha dos interesses.

→ **Ler o outro · Inteligência Negocial**

O FRAMEWORK · 3 LEITURAS · 1 DECISÃO

# Um framework integrado. Três dimensões de inteligência.

**1** LER O MUNDO

## Inteligência Decisória

Interpretar sinais, cenários e premissas antes de decidir.

**2** LER A SI

## Inteligência Cultural

Reconhecer as lentes que moldam confiança, risco e autoridade.

**3** LER O OUTRO

## Inteligência Negocial

Compreender interesses e construir acordos que se sustentam.




Estratégia, liderança, influência e persuasão são **aplicações** do framework — não componentes paralelos.

NA PRÁTICA

# Em uma decisão real, as três leituras aparecem ao mesmo tempo.

Exemplo: a negociação de um contrato com um fornecedor internacional.

**LER O MUNDO · DECISÓRIA**

**Quais dependências, riscos e alternativas essa negociação envolve — e o que pode mudar no contexto?**

**LER A SI · CULTURAL**

**Como as nossas premissas e os códigos do interlocutor influenciam a percepção de confiança e de risco?**

**LER O OUTRO · NEGOCIAL**

**Quais interesses estão por trás da posição do fornecedor — e como estruturar um acordo sustentável?**

Ver só uma dimensão produz decisões corretas na forma — e incompletas na leitura. **Por isso o framework é integrado.**

MAPA DAS SOLUÇÕES

# As três inteligências em uma página

| | 1 · LER O MUNDO<br>Inteligência Decisória | 2 · LER A SI<br>Inteligência Cultural | 3 · LER O OUTRO<br>Inteligência Negocial |
|---|---|---|---|
| PERGUNTA-CHAVE | O que mudou — e como isso muda a minha decisão? | Que lente molda a minha interpretação? | Que interesses estão por trás da posição? |
| PARA QUEM | C-level, conselhos e estratégia | Líderes globais, RH e T&D | Comercial, compras e M&A |
| MÉTODO | Convergências Globais · Radar de Contexto Estratégico | Triângulo e Espelho Cultural | 8 perfis de negociadores |
| EXPERIÊNCIA PRÁTICA | **Scenario Lab** | **Leadership Lab** | **Negotiation Lab** |
| PROGRAMA DE REFERÊNCIA | **12h · 3 módulos** | **16h · 4 módulos** | **16h · 7 módulos** |

TRILHA 1 · LER O MUNDO

# Inteligência Decisória

Decidir com clareza quando IA, geopolítica, economia e tecnologia mudam as regras enquanto o jogo acontece.

**PERGUNTA-CHAVE**

*O que mudou — e em que ponto isso deve mudar a minha decisão?*

## O QUE RESOLVE

**Premissas envelhecidas**
Planos construídos sobre um cenário que já mudou.

**Muita informação, pouca leitura**
Excesso de dados, sem clareza sobre o que afeta o negócio.

**Decisões que chegam tarde**
Comitês esperam certeza enquanto os riscos se movem.

**Opções que se fecham**
Escolhas eficientes hoje que reduzem a margem amanhã.

01

**INDICADO PARA** Revisão do plano estratégico · novos mercados, fornecedores ou parceiros · riscos geopolíticos e regulatórios · investimentos de alta incerteza

ARQUITETURA DE REFERÊNCIA · 3 MÓDULOS · 12H

# Da leitura do cenário à decisão estratégica

## 01 — 4h

### Leitura de Contexto

*Quais forças estão mudando o jogo — e como elas se combinam?*

**Ferramenta:** Convergências Globais

**Entregável:** Mapa de forças e convergências críticas

**Capacidade:** Distinguir sinal de ruído

## 02 — 4h

### Arquitetura de Cenários

*Quais premissas não resistem a outro cenário?*

**Ferramenta:** Radar de Contexto Estratégico

**Entregável:** Matriz de cenários com gatilhos de revisão

**Capacidade:** Antecipar efeitos de segunda ordem

## 03 — 4h

### Arquitetura da Decisão

*Qual opção preserva a margem de manobra?*

**Entregável:** Quadro de opções, trade-offs e reversibilidade

**Capacidade:** Reconhecer decisões que fecham opções futuras

*Cada etapa alimenta a seguinte. As 12h são a arquitetura de referência: o escopo se adapta ao desafio e ao calendário da organização.*

O MÉTODO EM AÇÃO · EXEMPLO ILUSTRATIVO

# Do sinal isolado à convergência que muda a decisão

**A DECISÃO** Concentrar a produção de um componente crítico em um único fornecedor na Ásia?

## 1 · SINAIS ISOLADOS

**GEOPOLÍTICA**
Tarifas e restrições de exportação

**TECNOLOGIA**
Automação reduz a vantagem de custo

**ECONOMIA**
Câmbio e juros mais voláteis

**REGULAÇÃO**
Exigências de rastreabilidade

## 2 · CONVERGÊNCIA

**Juntas, as quatro forças transformam "custo mais baixo" em "dependência de alto risco".**

**O que o método acrescenta:** as tendências não são lidas uma a uma, mas em combinação — e cada sinal é ligado a uma premissa da decisão.

## 3 · PREMISSA AFETADA

"O fornecedor único continuará sendo a opção mais barata e segura."

## 4 · CRITÉRIO DE REVISÃO

Uma mudança material — ou a convergência de sinais relevantes — compromete uma premissa crítica e aciona a revisão da decisão.

## 5 · OPÇÕES QUE PRESERVAM MARGEM

Dividir o volume entre duas regiões · cláusula de saída · piloto de nearshoring

*Situação hipotética, criada para demonstrar o método — não é um caso de cliente.*

O QUE O PROGRAMA BUSCA MUDAR

# Decisões que preservam margem de manobra

| ANTES | | DEPOIS · MUDANÇA ESPERADA |
|---|---|---|
| Premissas implícitas, nunca revisadas | → | **Mapa de premissas críticas, explicitado e testado** |
| Tendências lidas de forma isolada | → | **Convergências e sinais críticos lidos em conjunto** |
| Um plano único, apostando em um cenário | → | **Matriz de cenários com gatilhos de revisão** |
| Alternativas comparadas só por custo | → | **Trade-offs e reversibilidade na mesa** |
| Decisões que fecham opções futuras | → | **Decisões que preservam margem de manobra** |

EXPERIÊNCIA PRÁTICA

## Scenario Lab

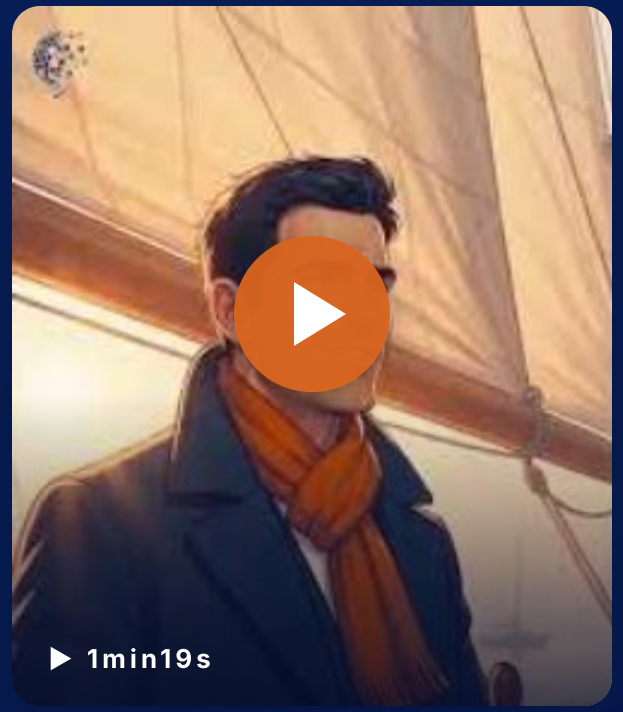
O método aplicado a um desafio real da organização, com devolutiva em cada etapa.

O QUE SAI DA SALA

- Mapa de premissas críticas
- Matriz de cenários
- Quadro de opções e trade-offs

LER O MUNDO · INTELIGÊNCIA DECISÓRIA

# Decidir quando a certeza não é uma opção.




GLOBAL INTELLIGENCE | LEARNING CAPSULE

## O capitão e a neblina

Uma reflexão sobre decisões em ambientes de incerteza.

▶ Assistir ao vídeo · 1min19s

PARA REFLETIR

**Que informação você está esperando para decidir, e quanto custa esperar por ela?**

TRILHA 2 · LER A SI

# Inteligência Cultural

Reconhecer a própria lente, interpretar o outro e adaptar a liderança em equipes e mercados globais.

**PERGUNTA-CHAVE**

*Que lente está moldando a minha interpretação — e o que estou tratando como universal?*

## O QUE RESOLVE

### Ruído entre equipes

A mesma mensagem soa clara para uns e agressiva para outros.

### Leituras equivocadas

Diferenças culturais lidas como incompetência ou má intenção.

### Integração que não acontece

Plantas e filiais operam lado a lado, mas não juntas.

### Liderança que não se traduz

Estilos que funcionam em casa perdem autoridade fora.

**INDICADO PARA** Integração após aquisição ou expansão · times distribuídos em vários países · expatriação e chegada de líderes estrangeiros · programas de liderança e inclusão

ARQUITETURA · 4 MÓDULOS · 16H

# Reconhecer vieses. Interpretar diferenças. Adaptar comportamentos.

**01** 4h

## Triângulo Cultural

Contexto · Eu · Eu–Outro: a lógica de toda leitura intercultural.

**CAPACIDADE**

Ler a situação antes de reagir.

**02** 4h

## Espelho Cultural

Vieses, pontos cegos e a própria programação cultural.

**CAPACIDADE**

Ver a própria lente antes de julgar o outro.

**03** 4h

## Dimensões Culturais

As 8 escalas que moldam comunicação, liderança e decisão.

**CAPACIDADE**

Antecipar onde haverá ruído.

**04** 4h

## Leadership Lab

Casos reais de alta complexidade e plano de ação individual.

**CAPACIDADE**

Adaptar-se sem perder autenticidade.

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

MÉTODO

# Triângulo Cultural: Contexto · Eu · Eu–Outro




## EU–OUTRO NO MUNDO CORPORATIVO · 8 ESCALAS

| | | |
|---|---|---|
| **Comunicação** | Baixo contexto | Alto contexto |
| **Avaliação** | Feedback direto | Feedback indireto |
| **Persuasão** | Princípios primeiro | Aplicações primeiro |
| **Liderança** | Igualitária | Hierárquica |
| **Decisão** | Consensual | Top-down |
| **Confiança** | Baseada em tarefas | Baseada em relações |
| **Desacordo** | Confrontacional | Evita o confronto |
| **Tempo** | Linear | Flexível |

**Autoral** · Triângulo Cultural e Espelho Cultural, de Angelina Bejgrowicz.

**Modelo externo** · 8 escalas de Erin Meyer (The Culture Map), adaptadas como instrumento de reflexão — não teste psicométrico.

O QUE O PROGRAMA BUSCA MUDAR

# Diferenças nomeadas com um vocabulário comum

| ANTES | | DEPOIS · MUDANÇA ESPERADA |
|---|---|---|
| Diferenças lidas como incompetência ou má intenção | → | **Diferenças nomeadas com vocabulário comum** |
| Feedback que gera ruído ou silêncio | → | **Feedback calibrado ao estilo de cada interlocutor** |
| Confiança assumida como universal | → | **Confiança construída pela via que o outro valoriza** |
| Decisões travadas entre hierarquia e consenso | → | **Zonas de decisão claras e acordadas** |
| Equipes que convivem, mas não colaboram | → | **Linguagem comum entre lideranças** |

EXPERIÊNCIA PRÁTICA

## Leadership Lab

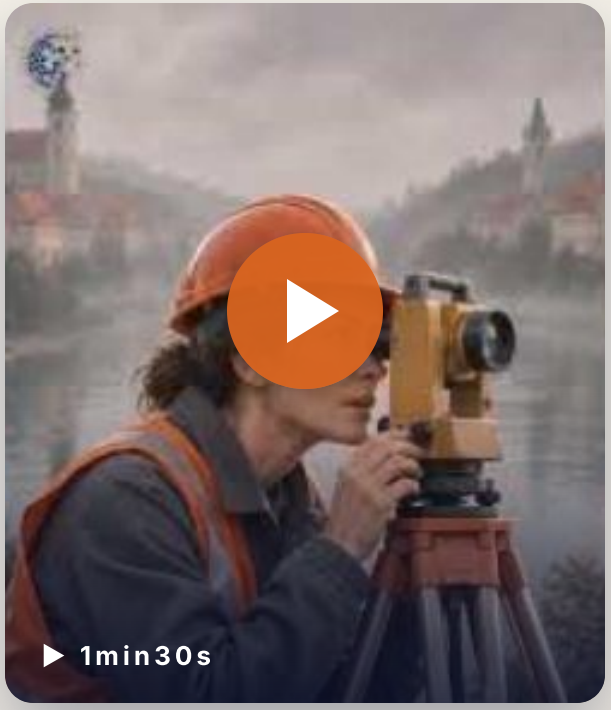
A equipe interpreta a mesma situação por lentes culturais diferentes e vê onde a leitura se distorce.

O QUE SAI DA SALA

- Mapa de pontos cegos
- Perfil cultural da equipe nas 8 escalas
- Plano de ação e evolução intercultural

LER A SI · INTELIGÊNCIA CULTURAL

# O problema nem sempre é a competência.




GLOBAL INTELLIGENCE | LEARNING CAPSULE

## A ponte de Laufenburg

Como diferentes referenciais podem comprometer um projeto comum, mesmo entre equipes altamente competentes.

▶ Assistir ao vídeo · 1min30s

PARA REFLETIR

**Que referenciais estamos tratando como universais nos nossos projetos internacionais?**

TRILHA 3 · LER O OUTRO

# Inteligência Negocial

Preparar, influenciar e adaptar a estratégia ao interlocutor — para acordos que se sustentam no tempo.

**PERGUNTA-CHAVE**

*Quais interesses estão por trás da posição — e o que muda sob pressão?*

## O QUE RESOLVE

**Chegar à mesa sem mapa**
Objetivos, limites e alternativas pouco claros.

**Ler a posição, não o interesse**
Discutir o que o outro pede sem entender o que precisa.

**Influência sem credibilidade**
Bons argumentos que não convencem sem confiança.

**Um único estilo para todos**
Negociar igual com quem decide e confia de outra forma.

**INDICADO PARA** Renovação de contratos estratégicos · fornecedores ou clientes internacionais · alianças, parcerias e M&A · conflitos entre áreas, sócios ou stakeholders

ARQUITETURA · 7 MÓDULOS · 16H

# Preparar, influenciar e adaptar

**MÓDULOS 1–3** — 7h

## Núcleo Estratégico

| | |
|---|---|
| Mentalidade do Negociador | 2h |
| Preparação Estratégica | 3h |
| Fundamentos da Persuasão | 2h |

**CAPACIDADE**

Chegar à mesa com interesses e limites mapeados.

**MÓDULOS 4–6** — 6h

## Engenharia da Influência

| | |
|---|---|
| Credibilidade e Autoridade | 2h |
| Estratégias Globais de Negociação | 2h |
| Comunicação Não Verbal e Tom de Voz | 2h |

**CAPACIDADE**

Construir confiança e influência.

**MÓDULO 7** — 3h

## Adaptação Inteligente

| | |
|---|---|
| Leitura de Perfis e Adaptação Estratégica, com os 8 perfis | 3h |

**CAPACIDADE**

Adaptar a estratégia ao interlocutor em tempo real.

*Módulos interconectados — ou aplicáveis de forma independente, conforme o desafio.*

MÉTODO AUTORAL

# Oito perfis estratégicos de negociadores

**Lógica** · cada perfil combina motivadores, estilos e dinâmica relacional.

**Uso** · adaptar a estratégia ao interlocutor — não rotular pessoas.

**Limite** · autodiagnóstico de reflexão, não teste psicométrico.

**Qual é o seu perfil de negociador?**
Escaneie e faça o diagnóstico rápido online.


Líder Direto


Intuitivo Inspirador


Relacional Empático


Analista Preciso


Líder Visionário


Pragmático Harmônico


Diplomata Estratégico


Adaptador Global

O QUE O PROGRAMA BUSCA MUDAR NA MESA

# Influência baseada em leitura, não em insistência

| ANTES | | DEPOIS · MUDANÇA ESPERADA |
|---|---|---|
| Preparação improvisada, na véspera | → | **Interesses e limites mapeados antes da mesa** |
| Foco na posição declarada | → | **Leitura dos interesses e critérios por trás da posição** |
| Persuasão baseada em insistência | → | **Influência baseada em credibilidade e confiança** |
| Um estilo para todos os interlocutores | → | **Estratégia adaptada ao perfil de cada interlocutor** |
| Postura e tom no piloto automático | → | **Comunicação não verbal usada com intenção** |

EXPERIÊNCIA PRÁTICA

## Negotiation Lab

Simulação com interesses divergentes, vários stakeholders e mudanças de contexto.

O QUE SAI DA SALA

- Perfil de negociador
- Mapa de interesses e stakeholders
- Roteiro de preparação para uma negociação real

LER O OUTRO · INTELIGÊNCIA NEGOCIAL

# A mesma proposta. Três interpretações.




GLOBAL INTELLIGENCE | LEARNING CAPSULE

## O Leão, a Coruja e o Golfinho

Por que o argumento que convence você pode não convencer o outro.

▶ Assistir ao vídeo · 1min07s

PARA REFLETIR

**O seu argumento foi construído para você ou para quem está do outro lado da mesa?**

PONTO DE PARTIDA

# Global Intelligence Diagnostic

Instrumento autoral de reflexão executiva: uma leitura inicial de como você interpreta contextos, reconhece lentes culturais e conduz relações e negociações.

**1** **Responda**
15 situações executivas · cerca de 5 minutos, online.

**2** **Receba**
Uma devolutiva em snapshot: padrões e possíveis assimetrias entre as três inteligências.

**3** **Converse**
A leitura da equipe orienta uma conversa executiva e uma proposta sob medida.

Não é um teste psicométrico nem uma medida absoluta de inteligência: é um ponto de partida estruturado para priorizar o desenvolvimento.



**Faça a sua leitura inicial**

**Iniciar o Diagnostic →**

abglobalconnections.com/
global-intelligence-diagnostic

COMO TRABALHAMOS

# Duas formas de desenvolver GLOBAL Intelligence

01 · EDUCAÇÃO EXECUTIVA

## Executive Development

Desenvolvimento coletivo de lideranças e equipes.

| | |
|---|---|
| **Palestras** | 1h a 90 min |
| **Workshops** | 2h a 8h |
| **Programas executivos** | 12h a 16h por inteligência |
| **Jornadas integradas** | 20h ou 44h |
| **Learning Capsules** | pílulas audiovisuais |

02 · ACOMPANHAMENTO ESTRATÉGICO

## Mentoring & Advisory

Acompanhamento aplicado a desafios concretos.

| | |
|---|---|
| **Mentoria executiva intercultural** | individual |
| **Mentoria em grupo** | equipes e lideranças |
| **HR Global Partner Lab** | RH internacional |
| **Advisory estratégico** | decisões e negociações reais |
| **Mobilidade internacional** | sob demanda |

**Duas portas de entrada:** pelo Global Intelligence Diagnostic, para mapear prioridades, ou por um desafio já identificado. Presencial ou online, em português ou inglês.

**Uma metodologia central.**
**Diferentes formas de aplicação.**

LINHA DE NEGÓCIO 02 · EXECUTIVE MENTORING & ADVISORY

# Acompanhamento estratégico para quem lidera entre culturas

A AB - Global Connections oferece mentoria executiva e advisory para líderes e profissionais de RH que enfrentam desafios em contextos internacionais. A abordagem integra reflexão estruturada, conhecimento especializado, ferramentas autorais e orientação estratégica aplicada a situações reais.

INDIVIDUAL

### Mentoria executiva

Executivos diante de desafios de liderança, adaptação, comunicação e decisão em ambientes internacionais.

EM GRUPO

### HR Global Partner Lab

Profissionais de RH como parceiros estratégicos das operações internacionais.

SOB DEMANDA

### Advisory estratégico

Decision Sessions, análise de cenários e preparação de negociações reais.

COMPLEMENTAR

### Mobilidade global

Apoio intercultural e psicológico a expatriados e famílias, com especialistas parceiros.

**Para quem:** executivos, líderes de equipes internacionais, profissionais de RH e HRBPs, e pessoas em transição entre países. Conteúdo das sessões confidencial.

EXECUTIVE INTERCULTURAL MENTORING · 4 MESES · 8 SESSÕES DE 75 MIN

# Do diagnóstico à adaptação sustentada

Semana 1

**01**

## Diagnóstico

Entrevista de 90 min, Global Intelligence Diagnostic e mapa dos contextos e relações críticas.

ENTREGÁVEL

**Mapa de desenvolvimento**

Semana 2

**02**

## Alinhamento

60 min com participante, mentora e RH para definir 2 a 3 objetivos e critérios.

ENTREGÁVEL

**Plano individual**

Meses 1 a 4

**03**

## Desenvolvimento

Sessões sobre situações reais: decisões, reuniões, conflitos e relações entre unidades.

ENTREGÁVEL

**Diário de decisões**

Mês 4

**04**

## Integração

Sessão de fechamento e devolutiva ao RH sobre a evolução frente aos objetivos.

ENTREGÁVEL

**Plano de 6 meses**

### FERRAMENTAS

Global Intelligence Diagnostic · Triângulo Cultural · 8 escalas culturais (Erin Meyer) · 8 perfis estratégicos de negociador · mapa de stakeholders · pre-mortem

### O QUE O RH RECEBE

A evolução frente aos objetivos acordados, nunca o conteúdo das sessões. Diagnóstico, alinhamento e fechamento são adicionais às 8 sessões e estão incluídos no valor.

HR GLOBAL PARTNER LAB · 6 ENCONTROS DE 2H · ATÉ 8 PARTICIPANTES

# O que o RH desenvolve

O Lab prepara os profissionais que vão apoiar as lideranças internacionais da própria empresa: o ponto de partida mais estratégico para construir capacidade interna.

**01**
Interpretar diferenças culturais nas práticas de gestão de pessoas

**02**
Adaptar políticas corporativas aos contextos locais

**03**
Apoiar lideranças em situações de conflito intercultural

**04**
Facilitar o alinhamento entre a matriz e as operações internacionais

**05**
Desenvolver estratégias de preparação e acompanhamento de expatriados

**06**
Diferenciar problemas culturais de problemas organizacionais, individuais ou de governança

**Nem todo conflito internacional é cultural.** Separar cultura de estrutura, pessoa ou governança evita soluções erradas para o problema certo.

SERVIÇO COMPLEMENTAR · SOB PROPOSTA

# Global Mobility & Expatriate Support

## Apoio especializado à adaptação internacional de executivos e suas famílias

Como complemento aos programas autorais, a AB - Global Connections pode estruturar soluções personalizadas de acompanhamento intercultural e psicológico para profissionais em mobilidade internacional.

Por meio de sua rede internacional de contatos profissionais, incluindo especialistas vinculados à **SIETAR** (Society for Intercultural Education, Training and Research), pode identificar profissionais qualificados conforme o país de destino, o idioma e as necessidades de cada expatriado.

### FORMATO E INVESTIMENTO

Sob proposta personalizada, conforme o contexto, os profissionais envolvidos e o escopo.

### O ACOMPANHAMENTO PODERÁ CONTEMPLAR

- Preparação intercultural antes da expatriação
- Adaptação profissional e familiar no país de destino
- Acompanhamento psicológico por profissionais devidamente habilitados
- Estratégias de integração intercultural
- Apoio à repatriação e reintegração

APLICAÇÃO REAL · CASO 1

# Adient & HSM: linguagem comum de qualidade




**Inteligência Cultural · contexto, liderança e cultura**

*Papel da AB: diagnóstico e workshops conduzidos por Angelina Bejgrowicz, via HSM.*

**Desafio:** cinco plantas, na Argentina e no Brasil, liam "qualidade" de formas distintas.

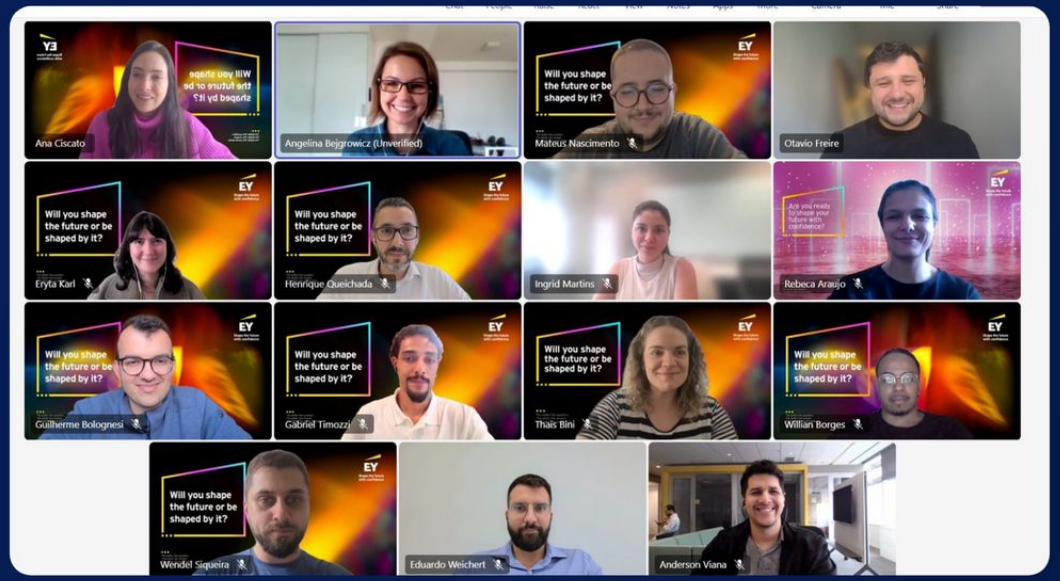
**Intervenção:** diagnóstico executivo da cultura da qualidade e workshop de 8h para a alta liderança.

**Resultado imediato:** vocabulário comum de qualidade, Guia de Comportamentos e participação acima do previsto.

**Próxima etapa:** multiplicação nas cinco plantas, com Termômetro em cada sessão e consolidação posterior com HSM e Adient.

APLICAÇÃO REAL · CASO 2

# EY: negociação e persuasão estratégica com gestores seniores




**Inteligência Negocial · presencial e online**

*Papel da AB: programa conduzido pela AB · Global Connections.*

**Desafio:** gestores seniores conduzindo propostas e conversas complexas com clientes.

**Intervenção:** preparação estratégica, leitura de interesses e influência baseada em credibilidade.

> ***"O treinamento abriu horizontes de como conduzir uma proposta, reunião ou conversa com o cliente considerando os diversos pontos técnicos, comportamentais e de relação."***

— participante, EY

**Também:** Thales · KPMG Business School · FGV · FAAP

APLICAÇÃO REAL · CASO 3

# Skolkovo & FDC: negociação entre culturas com executivos C-level




**Inteligência Cultural + Negocial**

*Papel da AB: módulo conduzido por Angelina Bejgrowicz no programa internacional da Skolkovo Moscow School of Management com a Fundação Dom Cabral.*

**Desafio:** executivos C-level internacionais preparando negócios em contextos culturais distintos do seu.

**Intervenção:** módulo de inteligência cultural e negociação intercultural: como as dinâmicas de negociação mudam entre culturas e como adaptar a estratégia ao interlocutor.

**Material trabalhado:** matriz "Mastering Negotiation Dynamics Across Cultures": táticas de negociação, quando usá-las e como variam entre contextos culturais.

CONFIANÇA

# Empresas e instituições com que já trabalhamos



AUTORIA

# Método autoral, publicado e aplicado







**LIVRO · BRASIL, 2024**

*Inteligência Cultural: Desenvolvendo Competências Globais para o Sucesso Internacional*

**LIVRO · POLÔNIA, ONEPRESS**

*Inteligencja kulturowa: Jak rozwijać kompetencje globalne i osiągać międzynarodowy sukces*

**CURSO ONLINE**

Inteligência Cultural, lançado em 2024

**FERRAMENTAS AUTORAIS**

GLOBAL Intelligence Framework™ · Triângulo Cultural · Espelho Cultural · 8 perfis estratégicos de negociador · Global Intelligence Diagnostic

**PALCO E MÍDIA**

Colunista da HSM Management · palestrante no HSM+ 2026 e na 9ª Conferência SIETAR Brasil

**EM PREPARAÇÃO**

Livro *Inteligência Negocial*

QUEM DESENVOLVEU O FRAMEWORK

# Angelina Bejgrowicz

**Founder & CEO, AB · Global Connections.** Estrategista polonesa, criadora do GLOBAL Intelligence Framework™, professora convidada da Fundação Dom Cabral (FDC), consultora da HSM e autora de *Inteligência Cultural: Desenvolvendo Competências Globais para o Sucesso Internacional*.

**15 anos**
de atuação internacional

**30+**
mercados

**6**
idiomas



**Formação:** MBA Executivo, FGV · Pós-graduação em Gestão de Vendas · Gestão e Engenharia de Produção · Gestão, Universidade de Évora · Mestrado em Biotecnologia



PRÓXIMO PASSO

# Qual decisão da sua organização depende de uma leitura melhor do contexto, das lentes e do outro?

AÇÃO RECOMENDADA

## Agende uma conversa executiva

Escreva para o e-mail abaixo. Na conversa, mapeamos o desafio e o melhor ponto de entrada.

**contact@abglobalconnections.com**



OU COMECE SOZINHO

Faça o Global Intelligence Diagnostic · 15 situações, cerca de 5 minutos.

www.abglobalconnections.com · +55 (11) 95145-4286 · @angelinabejgrowicz