



TRILHA 2 DE 2

A carreira de quem se sustenta *sem competir por preço.*

Sete módulos sobre posicionamento, cliente, precificação, comunicação e IA aplicada ao escritório. Para designers e arquitetos que querem construir um negócio que dura.

Próxima turma · setembro 2026 · vagas limitadas

O que você aprende, *módulo a módulo.*

Sete módulos que cobrem o ciclo completo de quem quer construir uma carreira sustentável em design de interiores ou arquitetura residencial.

Módulo 01

Posicionamento e marca

Quem você é no mercado. Como definir seu perfil de cliente, seu recorte de atuação e o que faz o seu trabalho ser reconhecível - sem precisar virar influenciador para isso.

Módulo 02

Como o cliente te encontra

Presença real, sem fórmula de rede social. Onde o cliente certo está, como ele decide buscar um arquiteto e o que faz ele escolher você. Indicação, portfólio e reputação antes de qualquer anúncio.

Módulo 03

Precificar sem se vender barato

O projeto que se paga. Como calcular o seu custo real, estruturar honorários que sustentam o escritório e apresentar valor antes de entregar o número. O módulo que mais muda o resultado financeiro rápido.

Módulo 04

A conversa que fecha um projeto

Escuta e comunicação com o cliente. O que dizer, quando dizer e o que nunca perguntar primeiro. Como apresentar o projeto, lidar com objeções e conduzir a decisão sem pressionar.

Módulo 05

Rede e parcerias

Quem caminha junto com você. Como construir uma rede de fornecedores, parceiros e colegas que multiplica o seu alcance sem depender de volume de seguidores.

Módulo 06

Decidir com critério

Leitura de cenário antes de cada passo. Como avaliar oportunidades, recusar o que não serve e tomar decisões de negócio com base em dados reais do seu escritório - não em tendência de mercado.

Módulo 07 · Destaque

O escritório na era da IA

Quais ferramentas poupam tempo de verdade e quais ignorar. A INSIDE já usa IA em visualização e fotorrealismo. Aqui você aprende o que funciona no dia a dia do escritório real.

UM INSIGHT DE GRAÇA, ANTES MESMO DE COMEÇAR

Por que o cliente some depois do orçamento

Não é o valor. E o contexto. A maioria dos escritórios entrega o orçamento antes de ter construído valor suficiente. O cliente compara com outros valores porque ainda não entende o que está comprando.

A solução não é cobrar menos. É mudar a ordem da conversa: o que você fala antes de apresentar o número é mais importante do que o número em si. **Há um momento específico nessa conversa onde isso muda** - e ele acontece antes de qualquer proposta.

O Módulo 04 (A conversa que fecha um projeto) trabalha exatamente esse ponto. E o Módulo 03 (Precificar sem se vender barato) vem depois porque só faz sentido quando você já sabe construir valor antes do preço.

COMO FUNCIONA

Dois formatos, *you choose o que se encaixa.*

FORMATO GRUPO

Imersão em turma

Módulos conduzidos pela Sara em encontros com turma fechada. Ritmo coletivo, trocas entre pares, datas pré-definidas. Ideal para quem quer aprender em grupo e manter-se comprometido com um calendário.

FORMATO INDIVIDUAL

Consultoria personalizada

Sessões 1:1 com a Sara, adaptadas ao seu escritório, seu perfil de cliente e o que você quer desenvolver. Agenda flexível. Após a pré-inscrição, um profissional entra em contato para apresentar a proposta e agendar.

PRÓXIMA TURMA DISPONÍVEL



Setembro 2026 · vagas limitadas

Atualizações sobre datas e abertura via mensagem de transmissão da Sara e equipe. Pré-inscritos são avisados primeiro.

INVESTIMENTO

Valor a confirmar · disponível no contato após pré-inscrição

Apresentado individualmente, com opções de parcelamento e o que está incluído em cada formato. Sem taxa para a pré-inscrição.

O QUE ACONTECE DEPOIS DA PRÉ-INScrição

- 1 Você recebe uma mensagem de confirmação da pré-inscrição.
- 2 Um membro da equipe INSIDE entra em contato para apresentar os formatos, o investimento e tirar dúvidas.
- 3 Quando a nova turma abrir, os pré-inscritos são avisados antes de qualquer divulgação pública.