



E-book

LUCRANDO  
COM O  
DISC

# Rafaela Munari

Especialista em Psicologia Organizacional, professora, palestrante, mentora e consultora de RH.

Com sólida formação acadêmica, graduada em Psicologia, MBA em Coaching, pós graduação em Psicologia Organizacional e Mestranda em RH e Gestão do Conhecimento. Com formação em PNL e analista comportamental DISC.

Com 15 anos de experiência na área, já trabalhou em grandes empresas, incluindo a logística da AmBev, onde desenvolveu sua expertise em gestão de pessoas e implementação de todos os subsistemas de RH.


Atualmente, co-founder do RH e DP Juntos Academy, uma escola dedicada à capacitação de profissionais de RH e DP.

Sua atuação como consultora já beneficiou mais de 30 empresas clientes e mais de mil alunos, compartilhando seu vasto conhecimento com novos talentos. Com sólida trajetória como gerente de RH, foi reconhecida pelo TOP 100 pessoas influentes RH 2022 E 2024. TOP VOICE Metadados 2024.

Diretora de Psicologia Organizacional da AAPSA. Professora na Escola de Pessoas e whitelabel Sólides.



Vamos nos  
conectar no  
LinkedIn ?

 @rafaelamunari  
@rhedpjuntosacademy

# Vitoria Reis

Especialista em Recursos Humanos e Departamento Pessoal, com mais de 6 anos de experiência, iniciando sua carreira no operacional do DP.

Ao vivenciar desafios como admissões, rescisões e folha de pagamento, percebeu a necessidade de preparar profissionais de RH e DP para atuarem com mais segurança e estratégia.

Formada em Gestão de Recursos Humanos, pós-graduada em Direito do Trabalho e Contabilidade Trabalhista, e certificada em Mapeamento Comportamental DISC, Vitória se dedica a transformar carreiras e impactar negócios.

Hoje consultora e Cofundadora do RH & DP Juntos, já capacitou mais de 1.000 alunos(as) e atende mais de 30 empresas em todo o Brasil, conectando conhecimento técnico a resultados práticos e estratégicos.

Reconhecida como Top 100 People em 2022 e 2024 e Top Voice Metadados 2024, sua missão é desenvolver talentos e ajudar empresas a alcançarem resultados extraordinários por meio de estratégias eficientes de RH e DP.

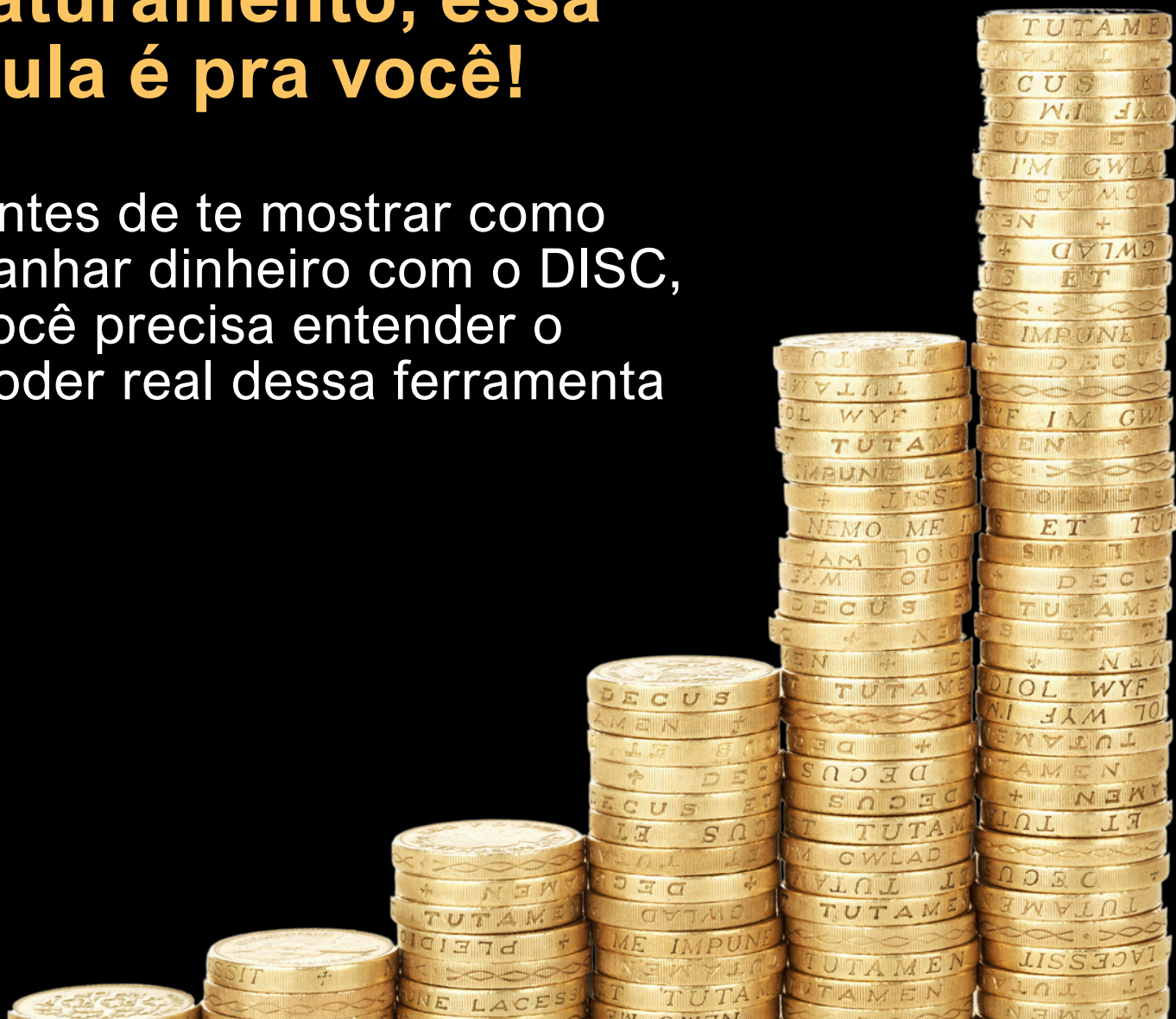


Vamos nos  
conectar no  
LinkedIn ?



Se você tem conhecimento em DISC ou está em busca de formas práticas de transformar esse conhecimento em **faturamento, essa aula é pra você!**

Antes de te mostrar como ganhar dinheiro com o DISC, você precisa entender o poder real dessa ferramenta





**Perfil**

**Comunicador**



**Perfil**

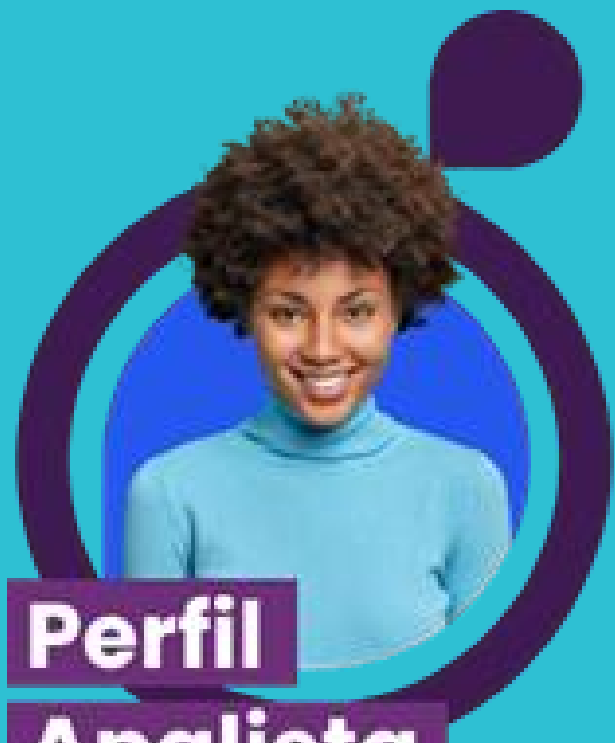
**Planejador**

**Já sabe sobre o seu perfil?**



**Perfil**

**Executor**



**Perfil**

**Analista**

# O que é o DISC?

O DISC é uma ferramenta de **mapeamento comportamental** utilizada para identificar os perfis predominantes de uma pessoa com base em quatro fatores:

**Dominância**, **Influência**, **Estabilidade** e **Conformidade**.

Diferente de testes psicológicos, o DISC não exige formação em Psicologia para ser aplicado. **Isso porque ele não é um teste clínico, e sim uma ferramenta de autoconhecimento e gestão de pessoas**, que pode ser usada por profissionais de RH, líderes, coaches, consultores e qualquer pessoa que queira trabalhar com comportamento humano.

É um teste de aplicação rápida, fácil de interpretar (para quem tem formação) e com alto valor percebido tanto no mundo corporativo quanto no desenvolvimento individual.



# O que é o Profiler?

Profiler é o nome da Ferramenta exclusiva da Sólides, uma das maiores empresas de tecnologia para RH do Brasil e com a tecnologia mais atual do mercado.

Essa metodologia permite que, por meio de um teste simples e rápido, seja gerado um relatório extremamente completo com mais de 50 informações comportamentais sobre a pessoa avaliada, como:

- Estilo de liderança
- Estilo de comunicação
- Fatores de motivação
- Forças e pontos de atenção
- Tipo de ambiente ideal para produtividade

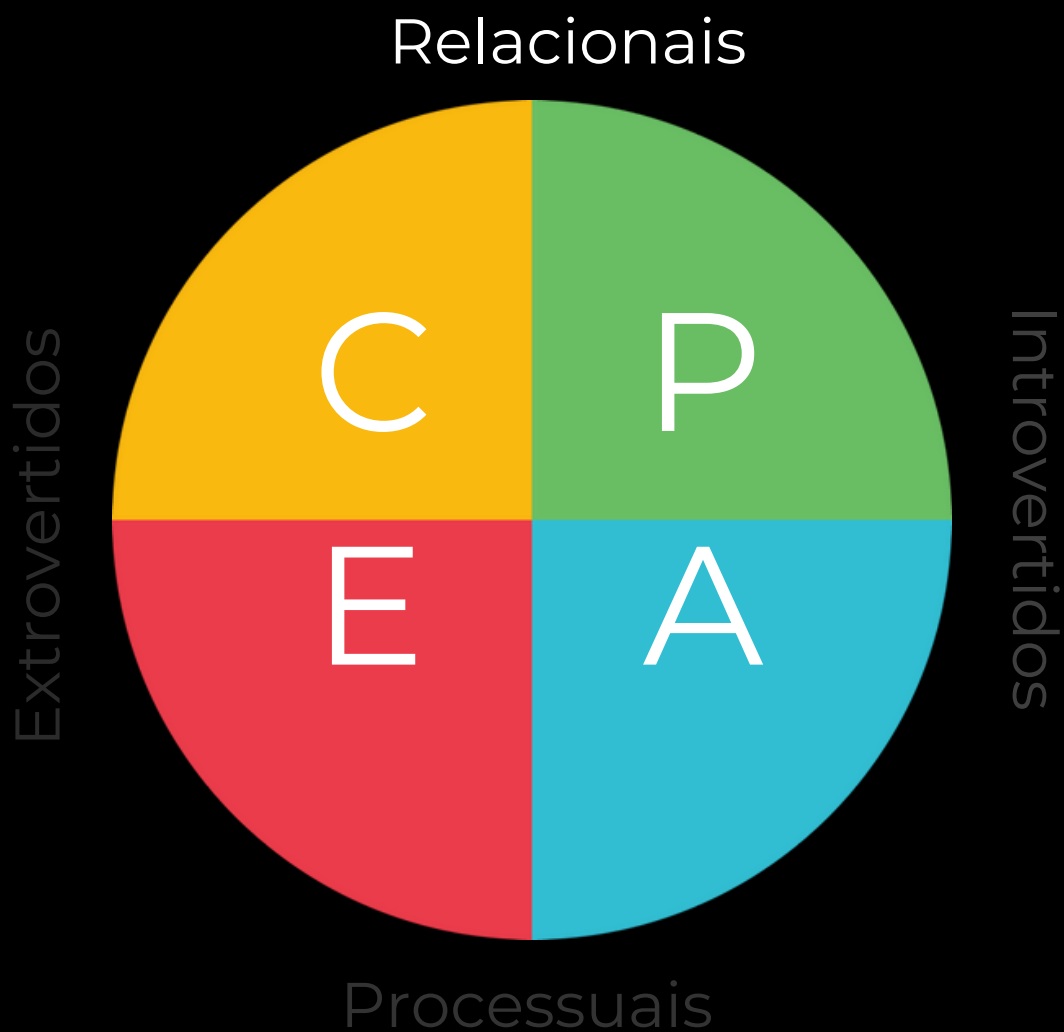
E muito mais!

É como ter um raio-x comportamental nas mãos.





Vamos falar um  
pouquinho de  
**cada perfil?**



- Relacionais = Emocionais
- Dificuldade em dizer “não”
- Pessoas estão em primeiro plano.
- Como saber suas preferências?
- Tomada de decisão
- Comunicadores
- Planejadores



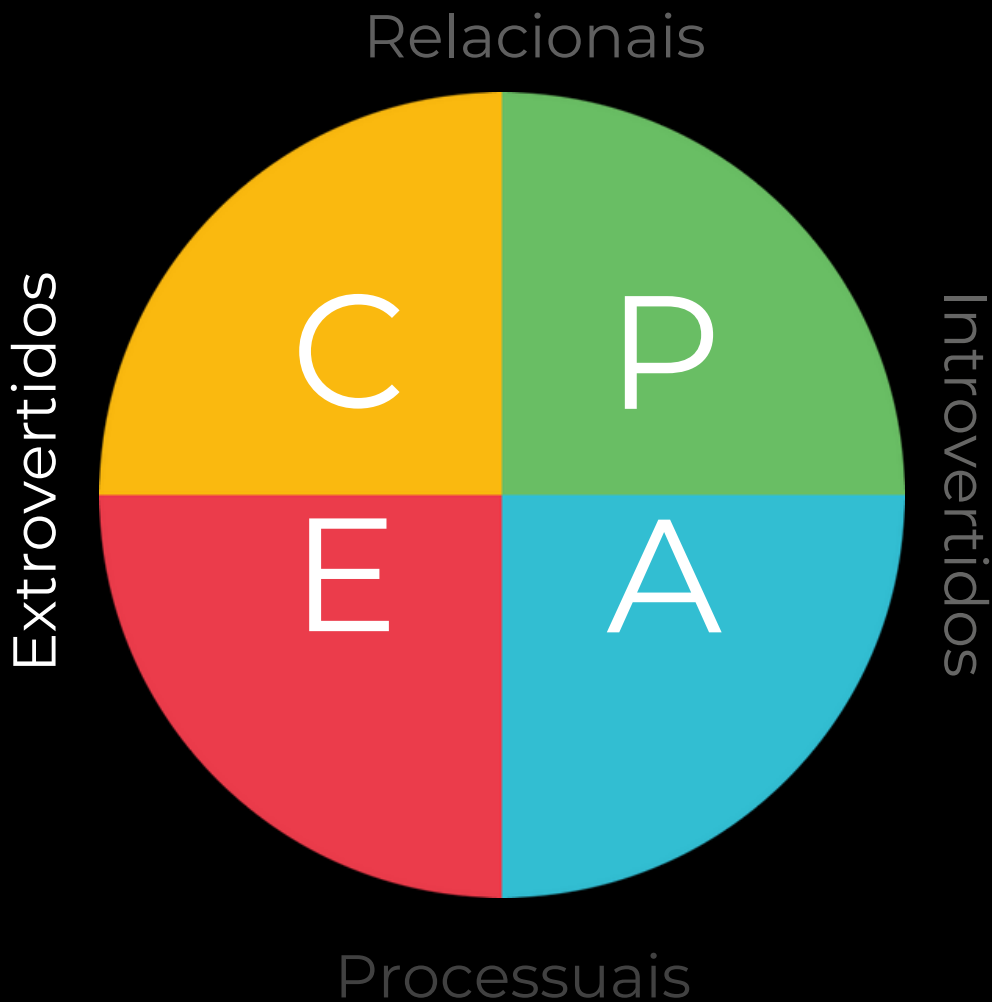
Relacionais



Processuais

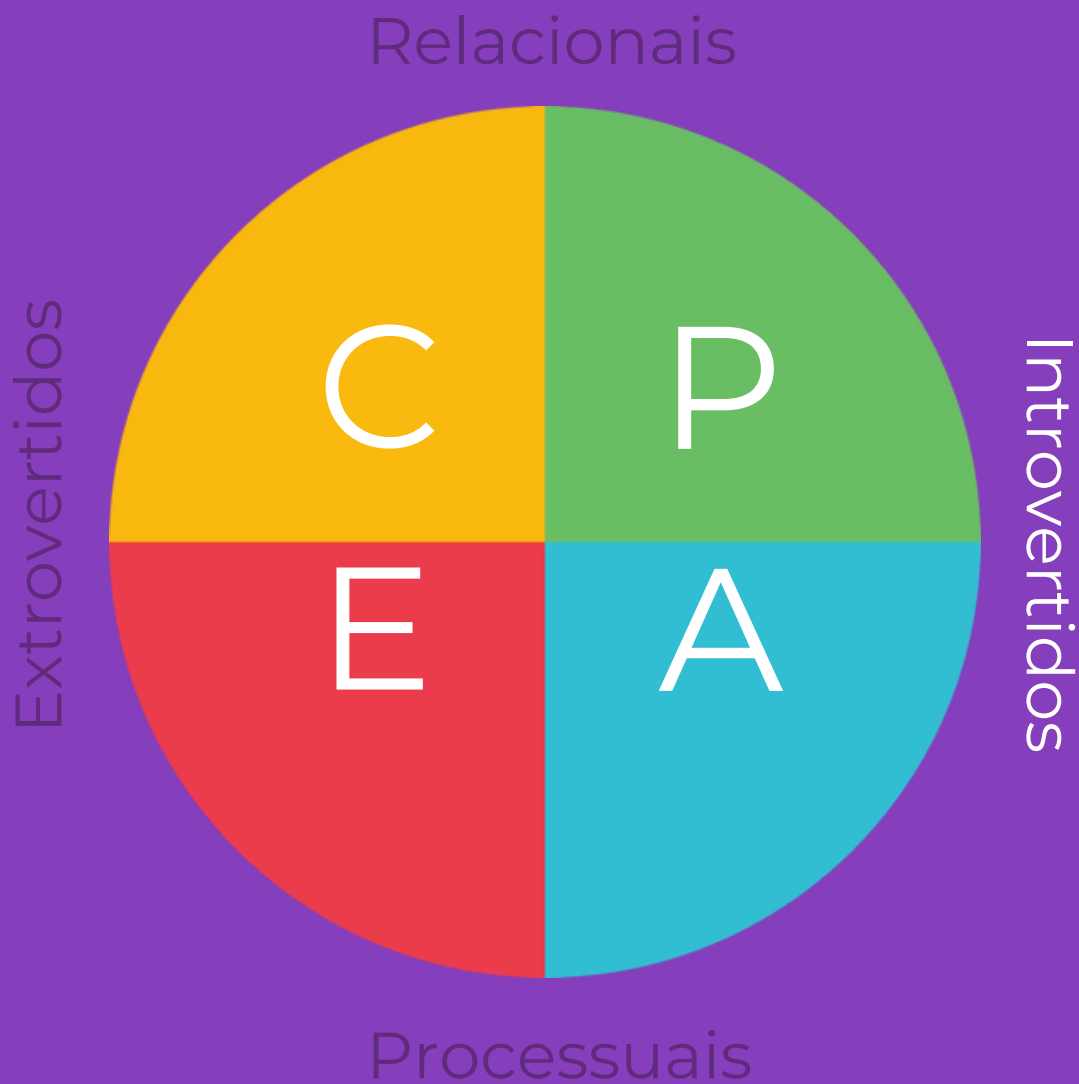
- Processuais = Racionais
- São diretos e transparentes
- Entregas estão em primeiro plano. Como saber suas preferências? Tomada de decisão
- Executores
- Analistas





- Suas ideias são conhecidas
  - Focado no futuro
  - A marca pessoal é a ação
  - Sob pressão tendem a agirem sozinhos ou prometerem o que não conseguem entregar.
- 
- Executor
  - Comunicador





- Suas opiniões são compartilhadas com pessoas seletas.
  - Focado no presente.
  - A marca pessoal é a perseverança e a calma.
  - Sob extrema pressão tendem a paralisarem ou se desmotivarem.
- 
- Planejador
  - Analista





## Perfil Executor

**Valores:** resultados e velocidade

**Medos:** perder autonomia, perder a posição para outra pessoa, falhar

**Sob tensão:** pode agir com muita objetividade

**Não gosta de:** falta de objetividade e ineficiência

**Como consegue o que quer:** se pauta em seus resultados

**Como estimulá-lo / incentivá-lo:** dê liberdade de ação, autonomia, domínio da situação e desafios



## Perfil Comunicador

**Valor:** conexão, fazer diferente

**Medos:** ficar sozinho, não se sentir apoiado, perder o prazer, dizer não

**Sob tensão:** pode prometer o que não consegue entregar

**Não gosta de:** rotinas, detalhes, falta de prestígio

**Como consegue o que quer:** persuade usando habilidades sociais e novas ideias

**Como estimulá-lo / incentivá-lo:** deixe-o ser notado e admirado; deixe-o em um ambiente extrovertido e animado, cercado de pessoas de alto desempenho, sem se esquecer de monitorá-lo



## Perfil Planejador

**Valor:** linearidade; junto

**Medos:** opinião alheia, perder o autocontrole, arriscar, perder a segurança

**Sob tensão:** tem medo de magoar

**Não gosta de:** mudanças frequentes, impaciência, falta de harmonia

**Como consegue o que quer:** procura se apresentar da melhor forma e no momento mais oportuno

**Como estimulá-lo / incentivá-lo:** reconheça seu envolvimento, deixe transparecer sua confiança nele enquanto pessoa, dê apoio



## Perfil Analista

**Valor:** qualidade. fazer certo

**Medos:** conflitos, não pensar em todas as possibilidades, errar

**Sob tensão:** pode se calar ou se retirar

**Não gosta de:** imprevistos e riscos

**Como consegue o que quer:** aprofunda-se no conhecimento e especializa-se

**Como estimulá-lo / incentivá-lo:** ofereça segurança e garantias, estimule-o a colocar em prática o que pensou, aprove com embasamento



**Agora vamos ao ponto principal: por que transformar esse conhecimento em dinheiro?**



Agora vem o pulo do gato.

Você entende os perfis, sabe ler o relatório Profiler... mas está deixando dinheiro na mesa se não está vendendo isso.

“O que você está fazendo com esse conhecimento?”

- Você pode ajudar empresas a montar times mais estratégicos
- Você pode ajudar profissionais a se conhecerem e se posicionarem melhor
- Você pode guiar líderes na gestão de pessoas
- Você pode transformar a forma como as pessoas se relacionam no trabalho e na vida

E ser paga por isso.

O mercado paga bem por quem entende de pessoas.

# 4 motivos para você investir no DISC.

## Alta demanda, baixa oferta:

Empresas estão cada vez mais buscando profissionais que entendam de comportamento. Poucos têm formação. Aqui está sua oportunidade!

## Versatilidade de aplicação:

Você pode oferecer devolutivas individuais, treinamentos, workshops, análise de equipe, apoio ao RH ou ao líder.

## Autoridade e posicionamento

Quem domina o DISC com profundidade se destaca como especialista em comportamento humano — e isso te dá mais visibilidade e confiança do mercado.

## Retorno financeiro com baixo custo:

Um único crédito aplicado já pode te gerar de R\$ 100 a R\$ 500, dependendo do formato e da entrega. O custo é baixo, o retorno é alto.

## Em resumo:

- O DISC é acessível, aplicável e valioso.
- A metodologia **Profiler da Sólides entrega um relatório completo com mais de 50 indicadores.**
- Você pode transformar esse conhecimento em renda principal ou complementar, ajudando pessoas e empresas a se desenvolverem.

Como vender o  
**DISC** de forma  
**estratégico**  
(e lucrativa)!

# Análise individual com devolutiva

Você aplica o DISC e entrega uma devolutiva personalizada.

Ideal para: profissionais em transição de carreira, estudantes, líderes.

➔ **Valor sugerido:** R\$97,00 a R\$ 297,00

(Pode oferecer versão básica ou premium com sessão ao vivo)

# Mentorias ou pacotes de desenvolvimento individual

Combine o DISC com sessões de mentoria, coaching ou carreira (orientação e transição)

## Exemplo de pacote:

- 1 crédito DISC + 3 sessões de 1h
- Entrega de plano de ação com base no perfil DISC

➔ **Valor sugerido:** R\$ 497,00 a R\$1.500,00

(Muito usado por coaches, RH, profissionais de carreira)

# Recrutamento com base no DISC

Você ajuda empresas a tomar melhores decisões na contratação, usando o DISC como ferramenta de triagem + fit comportamental.

**Ideal para:** consultorias, headhunter, contabilidades, empresas sem RH estruturado.

➔ Pode vender por vaga ou pacotes  
(ex: 3 vagas + análise = R\$ 2.000,00)

➔ Somente o DISC = R\$ 150,00 por candidato

# Desenvolvimento de Liderança

Use o DISC para potencializar líderes com autoconhecimento, estilo de liderança, comunicação e gestão de equipe.

## Entregas possíveis:

- Aplicação DISC para líderes e gestores
- Devolutiva com plano de desenvolvimento
- Sessões individuais ou workshops em grupo
- Mapeamento de pontos cegos e fortalezas
- Alinhamento com cultura e metas da empresa

➔ **Valor sugerido:** R\$ 1.500,00 a R\$ 8.000,00 por líder (em programas completos)

➔ Somente o DISC + devolutiva = R\$ 150,00 a 350,00 por liderança

# Precificação: como definir seu valor?

- **Leve em conta seu nível de entrega:** é só um relatório ou tem sessão? É só análise ou tem devolutiva?
- **Considere o perfil do seu cliente:** clientes PJ pagam mais que PF. Empresas investem em soluções.
- **Use o efeito ancoragem:** apresente diferentes pacotes (básico, médio e premium) para valorizar o que você oferece.
- Não esqueça de listar os seus custos antes de definir o valor.

# Antes de vender, você precisa se posicionar

Você não está vendendo um teste, está vendendo uma transformação. O seu posicionamento deve deixar isso claro:

## **Posicionamentos possíveis:**

- Especialista em comportamento humano para empresas
- Consultora em perfil comportamental para seleção e liderança
- Mentora em autoconhecimento e carreira com base no DISC
- Análise estratégica de perfil para desenvolvimento de equipes

## **➔ Defina qual é sua linha de atuação:**

para RHs? Pequenas empresas?

Profissionais autônomos? Lideranças?

Carreira? Coaching? Isso vai guiar sua comunicação e suas ofertas.

**"A ação é a chave  
fundamental para  
todo o sucesso."**

**Picasso**

# Conheça a Formação em mapeamento comportamental

[Clique aqui para saber mais](#)



um  
no



E-book

LUCRANDO  
COM O  
DISC