ENCONTRO DE VENDAS 2026

Conectando pessoas,
fortalecendo resultados.

RL higiene

Bem vindos!

Encontro de Vendas – REDE RL

RL higiene

“Ontem conexão, hoje direcionamento, amanhã execução.”

Agenda do dia!

Manhã

Tema
Recepção + welcome coffee
Boas Vindas
Com a palavra a unidade anfitriã
Rapidinhas do comitê - Ecovadis e Compensação Resíduos
Mercado/Concorrência e Produtos
Intervalo
Níveis hierárquicos - Desdobramento Projeto
Kahoot
Almoço

Tarde

Tema
Pratas da Casa: Visão das Novas lideranças
Intervalo
Escutatória Facilities/Indústria/ILPI
Kahoot
Encerramento


37
19
28
2
20
29
30
12
39
1
46
10
47
11
38
3
48
31
13
50
6
51
15
4
22
40
49
32
5
23
24
33
52
7
26
35
36
27
54
16
25
43
8
44
17
18
9

30”

Até 10 números?
Até 15 números?
+ de 30 números?


37 19 28
1 46 10
2 20 29
47 11 38
30 12 39
3 48
31 13
4 40
22 49
50
32 5 23
6 51 15
24 33
52 7
26 35
8 44 17
36 27 54
18 9
16 43

RL higiene

30”

+ de 10 números?
+ de 15 números?
+ de 30 números?



Padronização importa?

Com a palavra, a unidade anfitriã.

João Moreira e Cleusa Consorti (RL Santos)

Rapidinhas do comitê

Adriana Cesar e Newton Nascimento – RL CSC

Rapidinhas do Comitê

Sustentabilidade

ecovadis

INSTITUTO REVER

Rapidinhas do Comitê

Sustentabilidade



Rapidinhas do Comitê

Sustentabilidade



Rapidinhas do Comitê

Fornecedores

Nilfisk

Rapidinhas do Comitê

Fornecedores

Nilfisk



Venda e Locação de Máquinas Nilfisk e Viper

Principais Vantagens

- Máquinas disponíveis para demonstração
- Ampliação de portfólio com duas marcas do mesmo grupo
- Assistência técnica em todas as regiões em SLA de 72h

Rapidinhas do Comitê

Fornecedores

Exclusividade em Segmentos Específicos por 36 meses

- Educação
- Edifícios corporativos
- Saúde – Hospitais de pequeno porte e clínicas médicas
- ILP – Casas de Repouso
- Segmento Pet

Nilfisk



Mercado, concorrência e produtos.

Flávio Rodrigues (Allia) e Evandro Casteleti (RL Santos)



A Grande Transformação do Setor de Papel

Dois fatores moldaram a indústria ao longo do século XX:

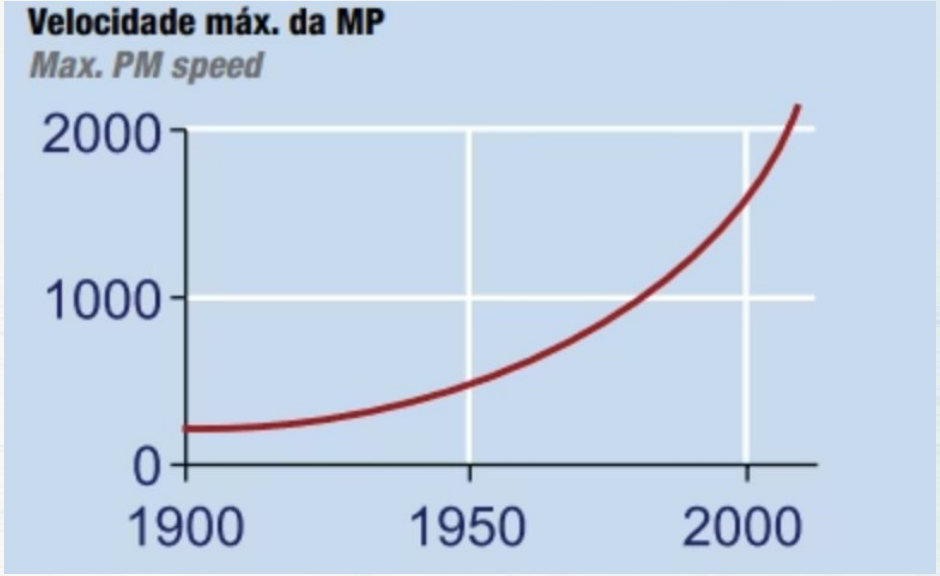
Tecnologia
Máquinas mais rápidas, eficientes e integradas

Consolidação
Aquisições que redesenharam o mapa competitivo

Evolução das máquinas

Uma curva exponencial

Em 1905, as máquinas operavam a 300 m/min com largura de 3 metros.
Em pouco mais de um século, a velocidade máxima ultrapassou 2.000 m/min, um salto de mais de 6x.



Mesa Plana vs. Crescent Former

Mesa Plana Tecnologia dominante até 1960.

Em 1960 a Kimberly-Clark desenvolveu a primeira maquina Crescent Former

Em 1990 chega ao mercado brasileiro a primeira maquina Crescent Former (checar essa informação)

Mesa Plana

Velocidade de 400–800 m/min ·
Gravidade e vácuo
Menor maciez e maior resistência

Crescent Former

Velocidade de 1.500–2.200 m/min ·
Centrifugação e pressão
Alta maciez e volume (Bulk)

Consolidação CMPC/Softys

1

2009 · Melhoramentos

R$ 120M · Marcas Sublime, Kitchen e Softy’s, e um dos principais player do mercado AFH

2

2019 · Sepac

R$ 1,3 bi · Marcas Duetto e Paloma · Sul do país

3

2021 · Carta Fabril

R$ 1,14 bi · Cotton, Babysec · Rio de Janeiro e Centro-Oeste

A multinacional chilena consolidou sua posição no Brasil investindo mais de **R$ 2,5 bilhões** em aquisições estratégicas ao longo de uma década.

Consolidação/ Verticalização Suzano

1

2017 · Greenfield

Fábricas integradas em Imperatriz (MA) e Mucuri (BA). Lançamento das marcas **Mimmo** e **Max Pure.**

2

2022/23 · Kimberly-Clark Brasil

US$ 175 milhões · Marca **Neve**, fábrica em Mogi das Cruzes (SP), licença Scott e Kleenex AFH.

3

2025 · Kimberly-Clark Global (Exceto EUA e JVS)

Principal ativo na Europa

Varejo

Neve (Premium) + **Mimmo** (Value)

Institucional (AFH)

Scott e **Kleenex** continuam a ser utilizadas **Mimmo** no institucional com proposta em preço

Consolidação/ Verticalização Brace ll

1

2018 · Lwarcel

Aquisição em Lençóis Paulista (SP). Início do **Projeto Star** — investimento de R$ 15 bi.

2

2022 · OL Papéis

Aquisição da OL Papéis (marcas Velude, Absoluto, Familiar).

3

2023 · Megafábrica Tissue

Máquinas Crescent Former **integradas** à planta de celulose.

O grupo RGE (Singapura) tem planos de expansão anunciado de mais duas maquinas de papel tissue e mais uma planta de celulose.

Maiores fabricantes de Papel Tissue no Brasil



746

Empresas totais

104

Médias e grandes

226

Pequenas empresas

416

Microempresas

Ranking das marcas



Consumo Per Capita = Oportunidade

O Brasil consome um pouco mais da metade do México e um quarto dos EUA.

O potencial de crescimento é real, mas só se realizará com geração de valor, não com mais volume de papel barato.

6kg



Consumo per capita anual

10kg



Crescimento acelerado no premium

15kg



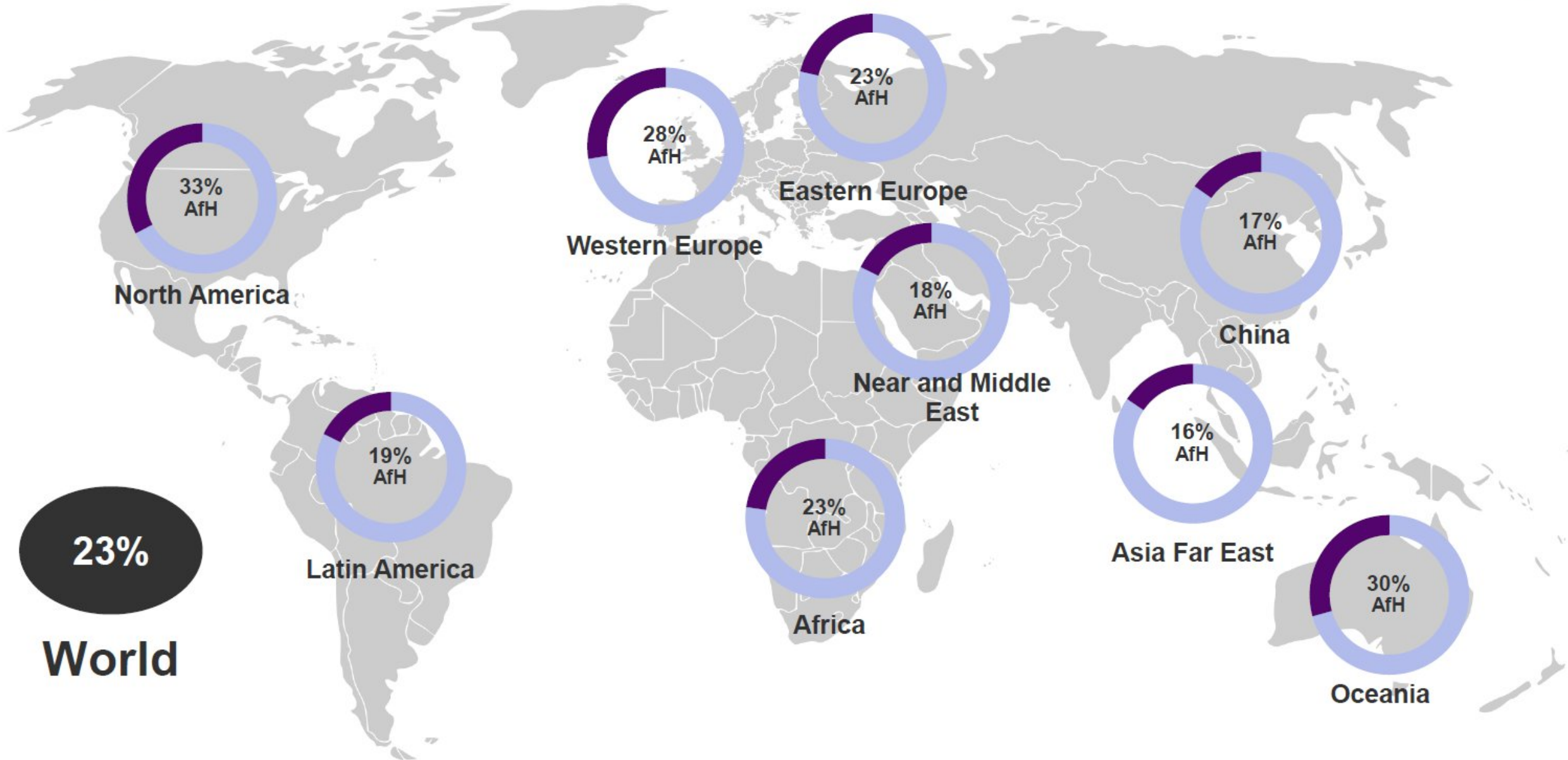
Referência regional com maior poder aquisitivo

26kg



Benchmark global de consumo

Away-from-home shares around the world



Recapitulando

O que mudou nos últimos anos no mercado de papéis?

- Tecnologia
- Consolidação/Verticalização
- Novos modelos de negócio
- Mudança nos hábitos de consumo
- Novas variáveis

lunes DESIGN

Simplesmente
funcional e eficiente



Transforme seu ambiente com o melhor da Allia.

- Tecnologia Easy Lock.
- Maior resistência e durabilidade.
- Alta performance.
- Proteção UV.





Cuidado, o cliente vai querer bobina



Mas qual é o equipamento ideal para cada papel?

Auto Corte/Bobina



CONTRAS

- Tamanho do dispenser
- Requer mais manutenção
- Sobra final do rolo é perdida
- Acionamento manual da roldana quando o papel emperra

PRÓS

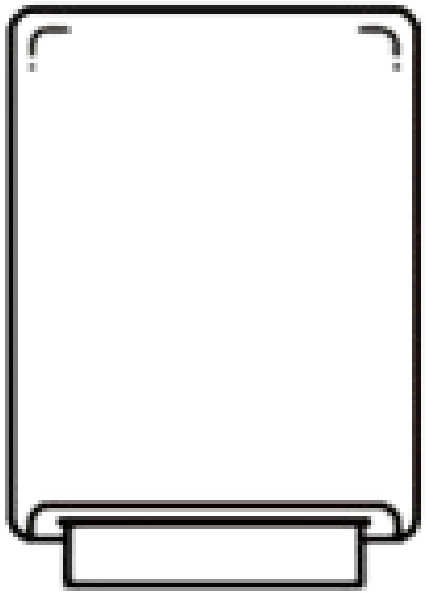
- Custo do metro linear menor
- Visão do mercado que um sistema mais econômico
- Lugares cujo o uso é de maior escala tem apresentado bom resultado no consumo



Sistema Confiável com **Dispenser Auto Corte**

Seu sistema otimiza o consumo, reduzir desperdícios e evitando o contato direto com o rolo

Interfolhado



CONTRAS

- Excesso de papel no toalheiro
- Menor capacidade de abastecimento, comparado ao Midi Auto Corte.
- Uso excessivo de papel (variação do dispenser no mercado)

PRÓS

- Reposição contínua
- Baixa manutenção
- Ocupa menos espaço no banheiro
- Tamanho do papel não varia
- "Menos reclamação dos usuários por falta de papel”
- 100% higienizável e elimina risco de contaminação por contato no dispenser



Experiência mais Prática com **Dispenser Toalha Interfolhada**

Seu sistema preciso garante a liberação controlada do papel, reduzindo o consumo e evitando desperdícios

Eleve sua experiência.
Dispenser Toalha Interfolhada Alta Capacidade

Consumo eficiente e funcional
em ambientes de altíssimo fluxo



Higiênico Rolo



CONTRAS

- Preconceito devido a aparência
- Sobra de papel no reabastecimento é desperdício

PRÓS

- Custo por metro linear mais baixo
- Simplicidade e facilidade de abastecimento
- Consumo menor com relação ao papel interfolhado

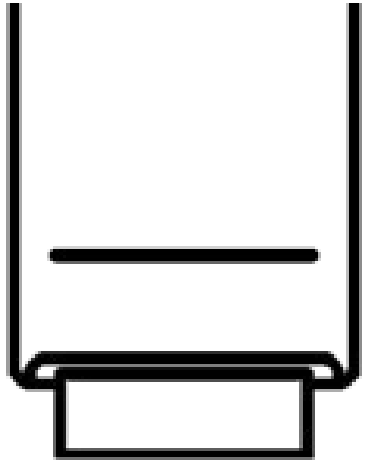
academia allia

Mais higiene com **Dispenser Higiênico Rolo**

Projetado para otimizar o consumo, reduzir desperdícios e garantir máxima higiene



Higiênico Interfolhado



CONTRAS

- Custo maior por metro linear
- Utilização desviada que afeta o consumo
- Excesso de papel no dispenser prejudica seu funcionamento

PRÓS

- Conotação de sofisticação
- Ocupa espaço reduzido no box

Combine economia com elegância.
Dispenser Higiênico Interfolhado

Seu design inteligente libera uma folha por vez, reduzindo desperdícios e evitando o contato com o papel



Toalhas em Rolo Folha Simples



EETRS032

Papel Toalha em Rolo Folha Simples Essenz 29g/m²
Pacote com 6 rolos de 20cm x 200m
PEFC®



EETRS180

Papel Toalha em Rolo Folha Simples Essenz 28g/m²
Pacote com 8 rolos de 20cm x 250m



EETRS160

Papel Toalha em Rolo Folha Simples Essenz 30g/m²
Caixa com 6 rolos de 20cm x 200m
FSC®

Toalhas em Rolo Folha Simples Basic



EBTRS029
Papel Toalha em Rolo Folha Simples Essenz Basic 24g/m²
Caixa com 6 rolos de 20cm x 200m
PEFC®



EBTRS125
Papel Toalha em Rolo Folha Simples Essenz Basic 24g/m²
Caixa com 6 rolos de 20cm x 200m
FSC®

Toalhas Interfolhadas V-Fold Folha Dupla



ESTVD040

Papel toalha interfolhado Folha Dupla V-fold Essenz (2 dobras)
40g/m²
Caixa com 2.400 folhas
12 pacotes de 200 folhas 21,5cm x 20cm
PEFC®



EETVD130

Papel toalha interfolhado Folha Dupla V-fold Essenz (2 dobras).
38g/m²
Caixa com 2.080 folhas
8 pacotes de 260 folhas 22,5cm x 20,5cm
FSC®

Toalhas Interfolhadas V-Fold Folha Simples



EETVS045

Papel toalha interfolhado Folha Simples V-fold Essenz (2 dobras) 30g/m²
Caixa com 4.500 folhas
18 pacotes de 250 folhas 21,5cm x 20cm
PEFC®



EETVS134

Papel toalha interfolhado Folha Simples V-fold Essenz (2 dobras) 30g/m²
Caixa com 5.000 folhas
20 pacotes de 250 folhas 22,5cm x 20,5cm
FSC®

Toalhas Interfolhadas V-Fold Folha Simples Basic



EBTVS027

Papel toalha interfolhado Folha Simples Basic V-fold Essenz (2 dobras) 24g/m²
Caixa com 4.500 folhas
18 pacotes de 250 folhas 21,5cm x 20cm
PEFC®



EBTVS149

Papel toalha interfolhado Folha Simples Basic V-fold Essenz (2 dobras). 24g/m²
Caixa com 2.000 folhas
8 pacotes de 250 folhas 22,5cm x 20,5cm
FSC®

Toalhas Interfolhadas Z-Fold Folha Simples



EETZS187
Papel toalha interfolhado Folha Simples Z-fold Essenz (3 dobras) 30g/m²
Caixa com 2.080 folhas
8 pacotes de 260 folhas 21cm x 20,5cm
FSC®



EBTZS182
Papel toalha interfolhado Folha Simples Basic Z-fold Essenz (3 dobras) 24g/m²
Caixa com 2.080 folhas
8 pacotes de 260 folhas 21cm x 20,5cm
FSC®



EETZS184
Papel toalha interfolhado Folha Simples Basic Z-fold Essenz (3 dobras) 29g/m²
Caixa com 2.400 folhas
6 pacotes de 400 folhas 23cm x 22cm

Higiênico em Rolo Folha Dupla



EEHRD031
Papel Higiênico Midi Roll (Rolão) 29g/m²
Folha Dupla com 8 rolos de 10cm x 250m.
Papel 100% celulose virgem PEFC®



EEHRD109
Papel Higiênico Midi Roll (Rolão) 29g/m²
Folha Dupla com 8 rolos de 10cm x 250m
Papel 100% celulose virgem FSC®

Higiênico Interfolhas V-Fold Folha Dupla



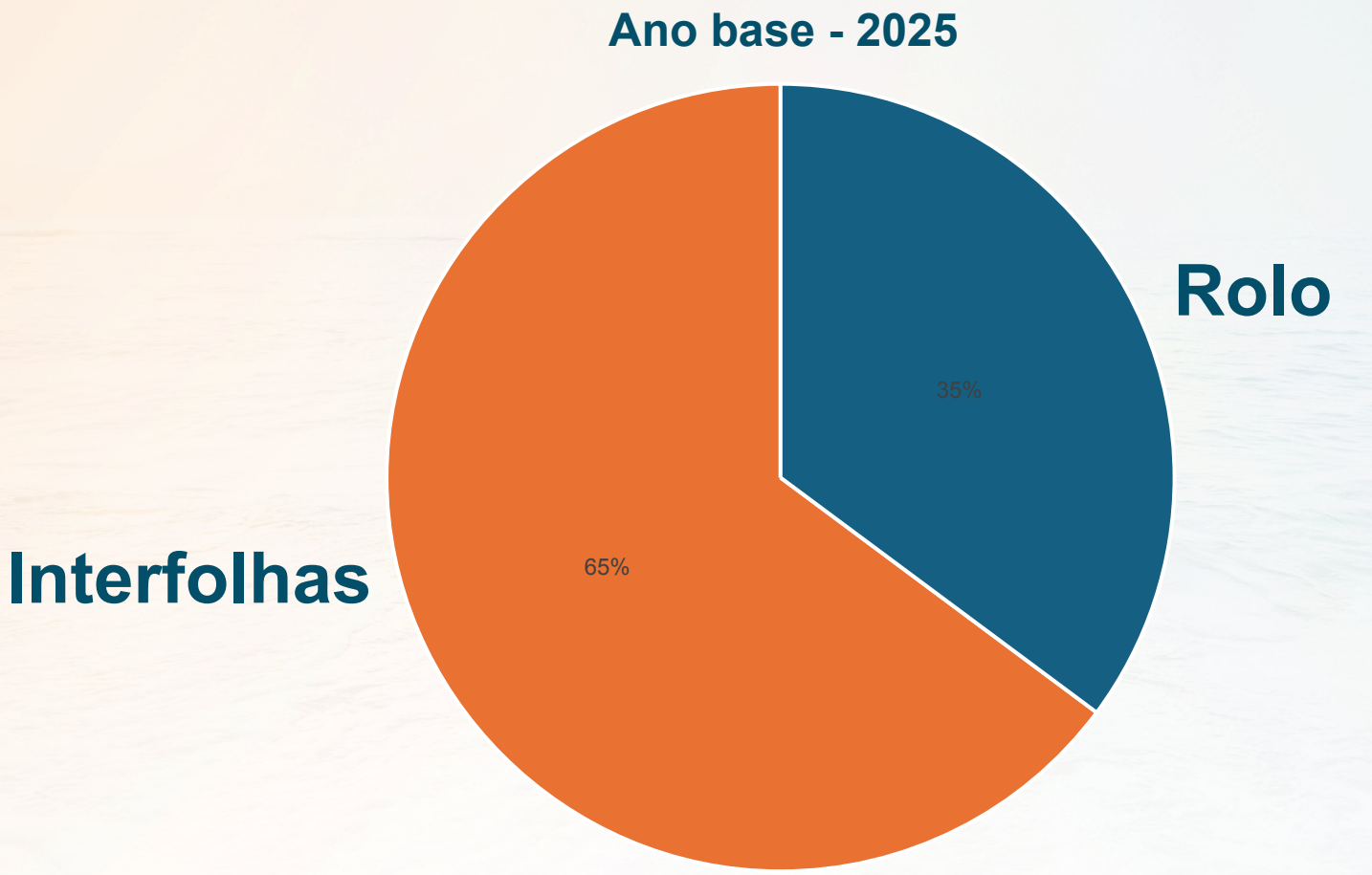
EEHID033
Papel Higiênico Interfolhado V-Fold Folha Dupla
Folha Dupla caixa com 9.000 folhas.
18 pacotes de 500 folhas 10cm x 20cm
Papel 100% celulose virgem PEFC®



EEHID110
Papel Higiênico Interfolhado V-Fold Folha Dupla
Folha Dupla caixa com 12.000 folhas.
30 pacotes de 400 folhas 11cm x 20,5cm
Papel 100% celulose virgem FSC®

Comparativo de volume

Papel toalha



*comparativo baseado em número de caixas vendidas

RL higiene

LIMPEZA 360°

- ACOMPANHAMENTO DE PERTO
- EXPERTISE EM HIGIENE E LIMPEZA
- GESTÃO E AUDITORIA
- DIAGNÓSTICO ASSERTIVO
- CHECKLIST DE SERVIÇOS
- MAPEAMENTO DE RISCOS
- CONSCIENTIZAÇÃO DOS USUÁRIOS
- PROCESSOS ESTRUTURADOS
- TREINAMENTO DAS EQUIPES
- PRODUTOS DE ALTA PERFORMANCE
- COMUNICAÇÃO EFETIVA
- FERRAMENTAS ADEQUADAS

Cenário de Mercado

Contexto e Impactos

Reajuste de Preços

Rogério Vacaro

Em cenários desafiadores, quem vende valor cresce.
Quem vende preço, sofre.

Cenário de Mercado

Contexto e Impactos

Plestin

Altacop

Spartan

Christeyns

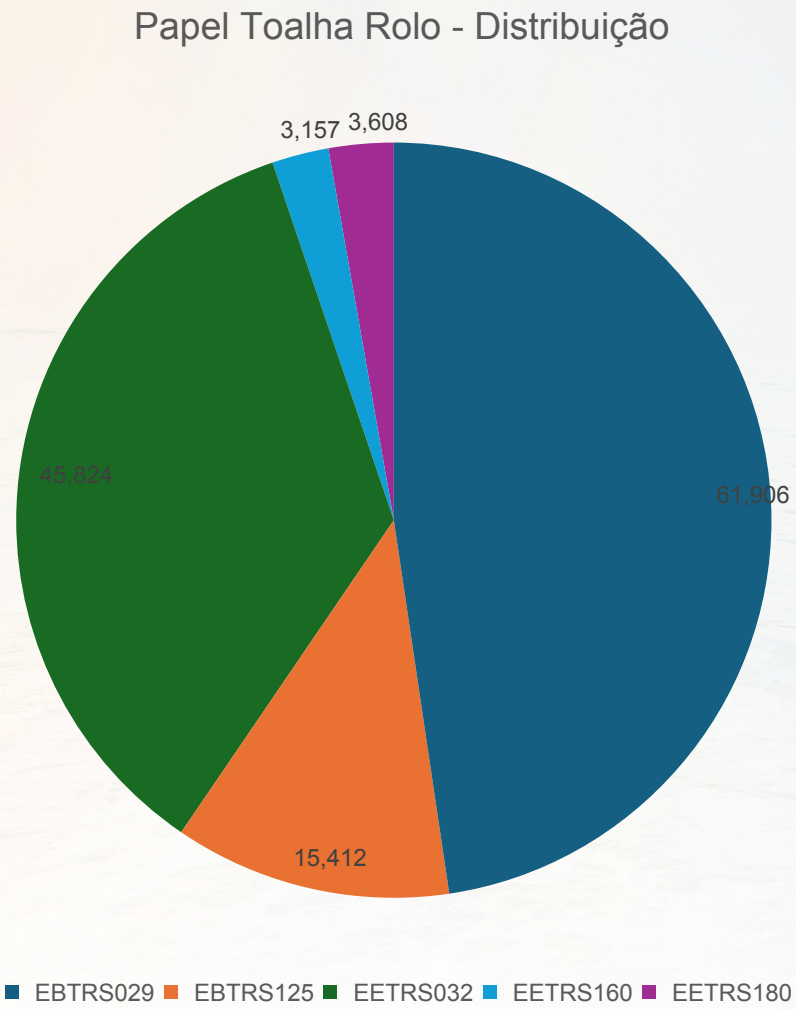
O ITW

TTS

Oleak

Comparativo de volume

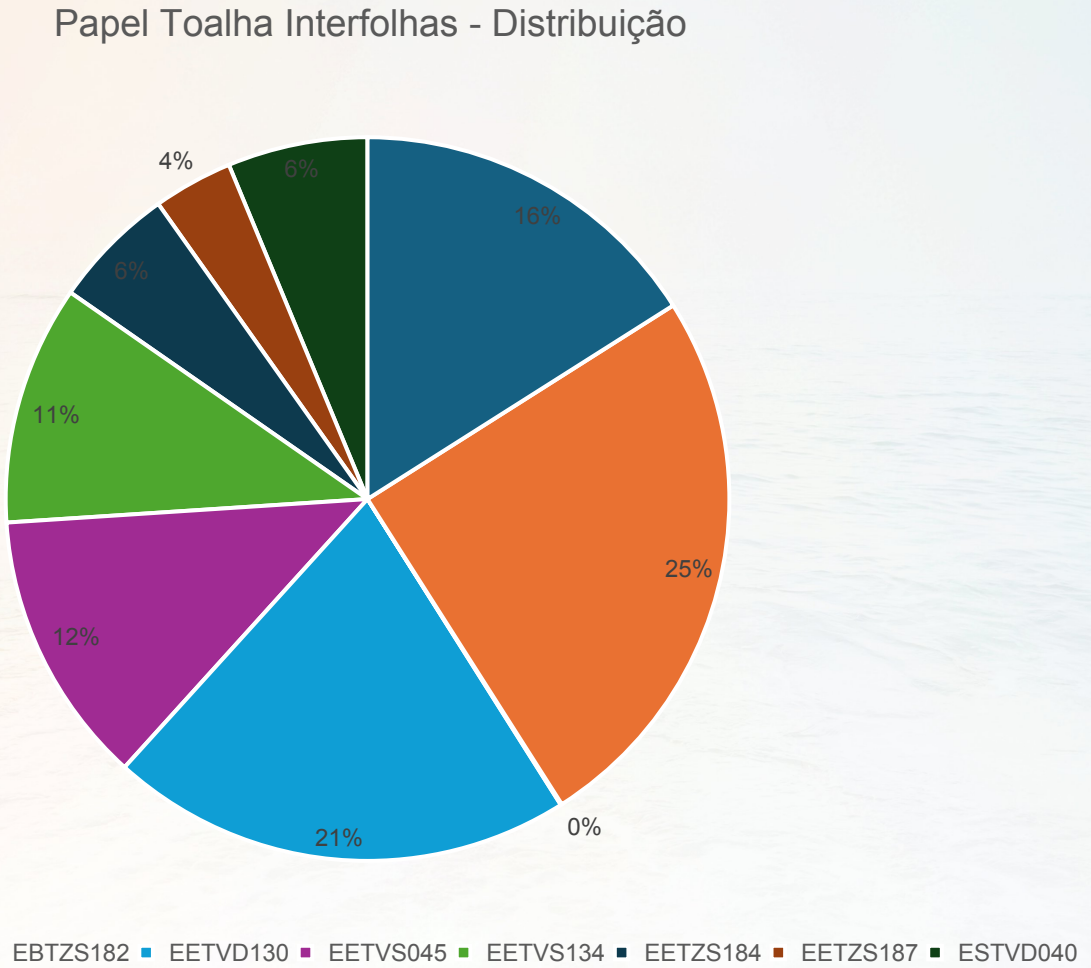
Papel toalha rolo



*comparativo baseado em número de caixas vendidas

Comparativo de volume

Papel toalha interfolhas



*comparativo baseado em número de caixas vendidas

Perguntas?

RL higiene

Obrigado!

RL higiene

Intervalo

15 minutos

Projeto: Níveis hierárquicos

Caio Araujo – RL SP

RL higiene

Mecanismos para Acessar Níveis Hierárquicos Superiores nos Clientes

Uma estratégia essencial para reduzir o churn e garantir crescimento sustentável através do fortalecimento de relacionamentos em múltiplos níveis hierárquicos.



O que é Churn?

Churn é a taxa de perda de clientes ou assinantes de uma empresa em um período específico, indicando a rotatividade e a satisfação do consumidor, sendo crucial para negócios com modelos de assinatura (SaaS, streaming) para medir a retenção e a saúde do negócio, e um churn baixo é fundamental para o crescimento sustentável.

Um Churn alto muitas vezes reflete insatisfações com o serviço/produto.

O Desafio do Churn na Nossa Base de Clientes

A realidade atual

Temos perdido muitos clientes relevantes nos últimos ciclos em nossa base. Embora perder clientes faça parte do negócio, cabe a nós tentarmos mitigar possíveis perdas e garantir um crescimento sustentado.

É muito mais barato manter clientes da base do que conquistar novos.

Qual foi o primeiro passo?

Análise de cenário

Mapeamos os clientes que perdemos ao longo de 2024 com o objetivo de identificar padrões de comportamento. Ao entender semelhanças entre esses casos, conseguimos formar uma base sólida de análise, uma massa crítica que nos permite direcionar melhor nossas decisões e estratégias futuras.

Compreender porque perdemos clientes é o primeiro passo para evitar novas perdas e fortalecer nossa base.
Mais do que reagir, estamos estruturando um caminho para atuar de forma preventiva e consistente.

Análise das Perdas:
Os Números Revelam o Problema

97%

Poucos interlocutores

Dos clientes perdidos, estávamos no máximo em 2 interlocutores

80%

Sem acesso a alta gestão

Das contas perdidas, não tivemos acesso à alta gestão

Principais motivos do Churn

- Cotação
- Mudança de Interlocutor

Alerta

- Clientes satisfeitos nos deixando
- Contas de maior ticket médio perdidas por cotação e troca de interlocutor

Fundamentos Teóricos:
Customer Success | A Venda Desafiadora



Insights dos livros

Esses dois livros nos trazem comprovações muito interessantes que nos mostram a importância de envolvermos várias pessoas no processo de manutenção dos clientes.

O ponto crucial é que nossa prospecção e manutenção dos clientes estejam focados na solução das necessidades dos negócios do cliente (CNPJ) e dos nossos interlocutores (CPF / Cadeira).

No livro “A Venda Desafiadora”, os autores dão o nome de venda por consenso para essa abordagem estratégica.

A Importância de Escalar a Pirâmide Hierárquica



Percebemos nos últimos anos um número grande de trocas de interlocutores, e isso tem sido um dos fatores da perda de clientes. Achamos que um bom antídoto para isso é nos relacionarmos com vários interlocutores, e principalmente com níveis hierárquicos superiores.

O ponto crucial é que nossa prospecção e manutenção dos clientes estejam focados na solução das necessidades dos negócios do cliente (CNPJ) e dos nossos interlocutores (CPF/Cadeira).

Roteiro de Implementação

1. Priorização da Carteira

Curva ABC + Customer Share

2. Análise crítica

Proposta de valor

3. Mapeamento de interlocutores

Mapa de contato + Alta gestão

4. Preparação de materiais

Plano de Negócios

5. Reunião

Individual ou Coletiva

6. Alinhamento de percepções

Repactuação + Plano de ação

7. Escalada Hierárquica

Montar time de compras

Caminhos de Acesso aos Decisores

Caixa de apresentação

Material físico impactante para primeiras impressões

Plano de Negócios

Documento estratégico detalhado

Cases de Sucesso

Resultados comprovados com outros clientes

Interlocutor Operacional

Nosso contato atual como ponte

E-mail

Comunicação formal e documentada

Linkedin

Rede profissional para conexões diretas

Eventos

Fóruns, Conecta, Feiras e outros

Precisaremos de um nível de atenção e preparação em virtude do medo que nossos contatos têm com relação à apresentação dos resultados aos seus gestores. É necessário criarmos uma estratégia e utilizarmos uma didática que os deixem confortáveis.

Plano de Ação Detalhado

Atividade 1
Identificar clientes que temos resultados positivos para apresentação (Customer Share)

Atividade 2
Identificar o caminho de acesso mais adequado

Atividade 3
Preparação: estudar a cadeira, o mercado, a empresa, montar script, apresentação, validar os resultados, refletir sobre o objetivo da reunião

Atividade 4
Agendar a reunião através do caminho escolhido

Atividade 5
Em caso de insucesso da atividade 4, validar com outros interlocutores (time de compras) outros caminhos para acessar os gestores pessoalmente

Atividade 6
Em caso de resistência do interlocutor, revisitar o conteúdo (atividade 3) e/ou pular o interlocutor, usando os caminhos de acesso citados acima. Cuidado!

Perfis de Decisores:

Visão Comercial

Diretor/Gerente de Compras

Diretor/Gerente Financeiro

Visão Estratégica

Diretor/Gerente ADM (Facilities)

Diretor/Gerente de RH

Diretor/Gerente Geral

Proprietário/Sócio

Visão Técnica

Diretor/Gerente de Qualidade

Diretor/ Gerente de Manutenção

SSMA

CCIH

O que valoriza?

Custo benefício

Satisfação do cliente interno

Previsibilidade

Controle de custos

O que valoriza?

Satisfação do público interno

Eficiência operacional

Parceiro confiável

Menos burocracia

Clima organizacional positivo

Resultados concretos

O que valoriza?

Conformidade com normas

Indicadores de segurança positivos

Controle de não conformidades

Menos manutenções/emergências

Satisfação do público interno

Perfis de Decisores:

Visão Comercial

Diretor/Gerente de Compras

Diretor/Gerente Financeiro

Visão Estratégica

Diretor/Gerente ADM (Facilities)

Diretor/Gerente de RH

Diretor/Gerente Geral

Proprietário/Sócio

Visão Técnica

Diretor/Gerente de Qualidade

Diretor/ Gerente de Manutenção

SSMA

CCIH

Frases que funcionam

"Nosso cliente economizou 18% no primeiro trimestre. Com menos fornecedores, sua equipe ganha tempo e mais produtividade."

"Cada centavo investido aqui se traduz em economia comprovada e resultados no lucro da Cia."

Frases que funcionam

"É o tipo de solução que resolve antes de virar problema. Vai sobrar tempo para pensar no estratégico."

"É uma decisão que traz resultado e fortalece sua liderança. Você ganha tranquilidade para focar nos objetivos estratégicos."

Frases que funcionam

"Você vai conseguir reduzir incidentes e ser referência em segurança dentro da empresa."

"É o tipo de solução que cuidará da sua área como você cuida."

Necessidades por Segmento: Educação e Escritórios

Educação

Desafios:
Alta rotatividade de pessoas;
Crianças vulneráveis a contaminações;
Exigência dos pais;
Equipes enxutas;
Absenteísmo alto;
Depreciação acelerada do mobiliário.

Necessidades: Alto padrão de limpeza e desinfecção para garantir saúde dos alunos e atender expectativas dos pais (impacta rematrícula), otimização de tempo entre turnos, soluções específicas para mobiliário escolar, processos bem estruturados

Escritórios

Desafios:
Gestão de tempo restrita;
Múltiplas atividades administrativas;
Pressão por resultados financeiros;
Espaços que impactam percepção do cliente interno e externo;
Fornecedor seguro;
Depreciação do patrimônio.

Necessidades: Gestão eficiente de estoque de H&L (longos prazos exigem grandes áreas), redução de custos com soluções inteligentes (saving), sistemas que agreguem valor com controle de consumo, serviços rápidos e discretos

Necessidades por Segmento: Indústrias e Saúde

Indústrias

Desafios:
Interrupções causam prejuízos significativos;
Alto controle sanitário (alimentício, farmacêutico, cosmético); POPs regulados por normas rígidas.

Necessidades: Higienização eficaz e ágil para reduzir tempo de parada, cumprimento de normas e auditorias, soluções especializadas para áreas produtivas, programas de cuidados com a pele e EPIs

Saúde

Desafios:
Alto risco de infecções e contaminação cruzada;
Normas rigorosas da Anvisa;
Grande circulação de pessoas vulneráveis.

Necessidades: Controle absoluto de infecções com produtos hospitalares de alto desempenho, treinamento para higiene das mãos, protocolos rígidos e rastreáveis, economia com segurança, limpeza rápida para reduzir vacância de leitos

Necessidades por Segmento: Lazer

Lazer

Desafios:
Grande fluxo em horários de pico com equipe reduzida;
Impacto direto na percepção do público;
Áeas sensíveis (banheiros, praças de alimentação).

Necessidades: Manutenção constante com equipe reduzida, ambientes convidativos e visualmente limpos (fator de fidelização), atendimento a normas sanitárias, redução do impacto da rotatividade de equipe

Conclusão: Domine a Linguagem de Cada Decisor

O Diferencial da Alta Performance

Dominar a linguagem de cada decisor é o diferencial entre um vendedor comum e um vendedor de alta performance.

- ✓ **Use estas informações como manual prático antes de cada visita**
- ✓ **Ajuste sua fala e conecte com o que importa**
- ✓ **Veja seus resultados decolarem**

Perguntas?

RL higiene

Obrigado!

RL higiene

Kahoot: perguntas, respostas e prêmios

Almoço

Pratas da Casa

Visão das Novas Lideranças

Mediadora: Edjane Silva (RL SP)

Pratas da Casa

Visão das Novas Lideranças



Yasmin Modollo
Supervisora Comercial



Taygor Pradella
Supervisor Comercial



Natália Oliveira
Supervisora Comercial



Pedro Camargos
Supervisor Comercial



Beatriz Bento
Supervisora de Relacionamento

Perguntas?

RL higiene

Intervalo

15 minutos

Escutatória

Facilities, Indústria e ILPI

Mediador: Evandro Camargos (RL CA)

Fátima Sousa

- **Formação**

Graduação em Administração de Empresas / Ciências Contábeis
MBA em Finanças, Comunicação e RI
Pós graduada em Análise de Sistemas / Gerontologia
Empreteca - SEBRAE
Estudante de Artes Cênicas

- **Experiência**

Mais de 20 anos nos mercados de Compras e *Facility Management (FM)*
Dois Prêmios ABRAFAC enquanto Gestora de *Facilities* – FGV e Natura
Finalista Estadual Prêmio Sebrae Mulher de Negócios – categoria: pequenos negócios (2012)
Mentora Destaque 2019 – Enquete promovida pela RME 2020
Mentora Startups – Projeto Hack Brazil (MIT)

- **Atuação no mercado de FM**

Palestrante, mentora e professora
Primeira mulher a empreender no segmento de Educação em FM
Ex-presidente do GRUPAS – Grupo de Gestores de *Facilities*
Conselheira mais votada nas 3 últimas gestões da Abrafac
Co-autora do livro Mulheres na Educação – Volume II
Top Global *FM Influencer* 2025 (IFMA – *International Facility Management Association)*



RL higiene

FS EDUCA
Cursos e Soluções em Gestão de Facilities

Com mais de 15 anos de atuação e quase 5.000 alunos formados, a FS EDUCA é a única empresa dedicada exclusivamente à formação de profissionais em *Facility Management*, com turmas regulares e soluções *in company* (online ao vivo ou presencial).
Reconhecida por sua excelência, conquistou a recomendação de 100% dos alunos em 2025 e, por oito anos consecutivos, é indicada pelos Clientes para o Prêmio INFRA na categoria Educação em FM, consolidando-se como referência no setor.
Única empresa de Educação na América do Sul reconhecida pela IFMA.

Contato
Instagram - @fseduca
LinkedIn – FS EDUCA
YouTube – FS EDUCA
WhatsApp: (11) 97642-6694
Site – www.fseduca.com.br
E-mail: cursos@fseduca.com.br

"As pessoas podem não lembrar exatamente o que você fez, ou o que você disse, mas elas sempre lembrarão como você as fez sentir."
Maya Angelou

RL higiene

Jesiel Matias - Indústria

POLENGHI

Mondelēz International

Sodebo

DONADÚ

Qualidade artesanal desde 2012

Gostoso como um bom dia

Contato

Instagram - @donadupanificadora

WhatsApp: (15) 99646-5799

E-mail: jesielmatias19@gmail.com

Escutatória



Fatima Sousa
CEO FS Educa
Facilities



Jesiel Matias
Proprietário Donadú
Indústria



Ana Lívia
Coordenadora
Institucional
ILPI

Perguntas?

RL higiene

Kahoot: perguntas, respostas e prêmios

Encerramento

Renan Risuenho (RL CPS)

Obrigado!

RL higiene