

A portrait of a man with short brown hair and a beard, wearing a dark blue pinstripe suit jacket over a light blue shirt. He is sitting and looking off to the side with a thoughtful expression, his hand resting on his chin. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

Lucas Dalfrancis

Palestras para líderes, equipes comerciais e organizações que desejam transformar relacionamento em valor.

Marcas do nosso **legado.**



BOTTEGA
VENETA



PRADA

THE PENINSULA
LONDON

D&G
DOLCE & GABBANA

FASANO



Cartier



ROSEWOOD
HOTELS & RESORTS



ORNARE



BORMAM
SÃO PAULO



PULSO
HOTEL

SHOPPING
CIDADE
JARDIM

Claro

TIFFANY & CO.

ÁGORA
INVESTIMENTOS

dengo

F FENDI



BVLGARI





Conheça nossas soluções de **formações executivas**

Com mais de 3.500 bankers treinados em todo o Brasil, a Notório desenvolve programas de educação corporativa que unem estratégia, comportamento e negócios. Nossos conteúdos são personalizados para a realidade do mercado financeiro e abordam temas essenciais para o fortalecimento da experiência do cliente, da liderança, da cultura comercial e da construção de relacionamentos de longo prazo.

Trilhas de atuação

- A Inteligência do Mercado de Luxo
- A Experiência do Cliente
- Hospitalidade como Estratégia de Negócio
- Como Vender sem Parecer que Está Vendendo
- Liderança que Inspira
- A Arte da Negociação



Lucas Dalfrancis

Lucas Dalfrancis é estrategista de marcas, empresário, professor e palestrante especializado em comportamento do consumidor, experiência do cliente, liderança, hospitalidade e mercado de luxo. Fundador da Notório – Estratégia & Reputação, atua ao lado de algumas das principais instituições financeiras e marcas de prestígio do país, desenvolvendo projetos voltados à construção de valor, relacionamento e posicionamento.



Nos últimos anos, treinou mais de 3.500 líderes empresariais em diferentes regiões do Brasil, conduzindo programas de formação para equipes comerciais, líderes e executivos do mercado. Seu trabalho parte de uma premissa simples: em um cenário onde produtos e serviços se tornam cada vez mais semelhantes, são a experiência, a confiança e a qualidade das relações que diferenciam empresas e profissionais.

“As pessoas esquecem o que compraram. Nunca esquecem como foram tratadas.”

Lucas Dalfrancis é host do podcast Os Bastidores do Luxo, uma iniciativa do Pinterest Brasil que reúne entrevistas com CEOs, presidentes e executivos das principais marcas de luxo e empresas voltadas ao mercado de alta renda. A cada episódio, conduz conversas sobre estratégia, comportamento do consumidor, experiência do cliente, inovação, branding e os movimentos que estão transformando o universo do luxo e dos negócios.



A inteligência do **Mercado de Luxo**

O mercado de luxo não ensina apenas como vender produtos de alto valor. Ensina como construir desejo, fortalecer reputação, desenvolver relacionamentos duradouros e transformar experiências em vantagem competitiva. Nesta palestra, Lucas Dalfrancis apresenta os princípios que fazem das marcas mais admiradas do mundo referências em excelência, traduzindo esses aprendizados para a realidade.

Abordagens

- O que realmente define o mercado de luxo e por que ele vai muito além do preço.
- Como marcas constroem desejo, reputação e valor
- O comportamento e as expectativas do consumidor AAA
- Experiência, personalização e hospitalidade como diferenciais competitivos.
- O papel da confiança e do relacionamento na fidelização.
- Tendências globais do mercado de luxo e seus impactos
- Estudos de caso e experiências vividas por Lucas Dalfrancis em projetos com marcas internacionais

O que é Experiência do Cliente

Mais do que oferecer um bom atendimento, instituições financeiras constroem relações de longo prazo baseadas em confiança. Nesta palestra, discutimos como cada interação influencia a percepção de valor, fortalece vínculos e transforma produtos e serviços em experiências capazes de gerar fidelização, recomendação e resultados sustentáveis.

Abordagens

- A experiência como diferencial competitivo no mercado financeiro.
- A jornada do cliente e os momentos que constroem confiança.
- Personalização em escala: o desafio da alta complexidade.
- O impacto da experiência na fidelização e retenção.
- Como transformar atendimento em relacionamento.
- Cultura de serviço como vantagem competitiva.
- Casos nacionais e internacionais.



Hospitalidade como estratégia de Negócio

Em um mercado onde produtos se tornam cada vez mais semelhantes, a forma como uma organização recebe, escuta e cuida das pessoas passa a ser um dos seus maiores diferenciais. A palestra apresenta a hospitalidade como estratégia para fortalecer relacionamentos, ampliar a confiança e criar experiências que permanecem na memória do cliente.

Abordagens

- Hospitalidade aplicada ao mercado financeiro.
- A diferença entre atendimento, serviço e acolhimento.
- Como criar experiências memoráveis em qualquer ponto de contato.
- O papel da liderança na cultura da hospitalidade.
- Pequenos gestos que fortalecem grandes relacionamentos.
- Hospitalidade como geradora de reputação.
- Casos de empresas referência em experiência

Como vender sem parecer **que estou vendendo**

A decisão de um cliente raramente acontece por insistência comercial. Ela nasce da confiança, da credibilidade e da capacidade de compreender necessidades reais. Nesta palestra, discutimos como construir relacionamentos que ampliam resultados comerciais sem abrir mão da ética, da escuta e da consultoria.

Abordagens

- A evolução das vendas consultivas.
- Como identificar necessidades antes de apresentar soluções.
- Escuta ativa como ferramenta comercial.
- Construção de confiança e credibilidade.
- Valor percebido versus preço.
- Relacionamentos de longo prazo.
- Como aumentar conversão preservando a experiência do cliente.



Liderança que **influencia** e **inspira**

Em ambientes cada vez mais complexos, liderar significa desenvolver pessoas, fortalecer culturas e inspirar confiança. A palestra propõe uma reflexão sobre o papel do líder como referência de comportamento, responsável por criar equipes engajadas, colaborativas e orientadas para resultados.

Abordagens

- O líder como construtor de cultura.
- Confiança como base da liderança.
- Comunicação que aproxima equipes.
- Desenvolvimento e protagonismo.
- Gestão de mudanças.
- Liderança voltada para resultados sustentáveis.
- O exemplo como principal ferramenta de influência.



A arte da **negociação**

Negociar não é vencer uma disputa. É construir soluções capazes de gerar valor para todas as partes. Em um ambiente de decisões complexas e relacionamentos de longo prazo, a negociação passa a ser uma competência essencial para profissionais que desejam ampliar influência, resultados e credibilidade.

Abordagens

- Preparação estratégica.
- Inteligência emocional nas negociações.
- Técnicas para construção de confiança.
- Como negociar valor em vez de preço.
- Gestão de objeções.
- Negociações complexas e relacionamentos duradouros.
- Casos e aplicações práticas.