

MÍDIA KIT · PALESTRANTE

Raphael Cunha, palestrante de *LinkedIn para negócios*, IA e Social Selling B2B

Top 1 Brasil em Personal Branding entre os Top 200 LinkedIn Creators Brazil (Favikon) · 1º brasileiro LinkedIn Top Voice em Social Selling · Professor ESPM de Personal Branding e Marketing de Influência Digital

+R$ 25 milhões
em negócios gerados no LinkedIn

+400
empresas atendidas e +2.500 alunos e mentorados

+150 mil
seguidores e +30 milhões de pessoas impactadas

+29
anos em vendas B2B corporativas

Nota 5,0
em 96 avaliações, na Vitrine de Serviços do LinkedIn e no Google

QUEM SOBE AO PALCO

Do palco ao que ele aplica todos os dias com empresas

Raphael Cunha é CEO da WIDE Corp e leva para o palco o que aplica todos os dias com empresas: o LinkedIn como canal de negócios com decisores.

São mais de 29 anos em vendas B2B corporativas, na Nextel, na Telecom Itália e na Senior Sistemas, e mais de R$ 25 milhões em negócios gerados no LinkedIn.

É Top 1 Brasil em Personal Branding entre os Top 200 LinkedIn Creators Brazil (Favikon), o 1º brasileiro LinkedIn Top Voice em Social Selling e professor da ESPM.



Trechos de palco em vídeo:
widecorp.com.br/palestrante

TEMAS

O que ele apresenta

01

LinkedIn para negócios em tempos de IA

Para quem: empresários, empreendedores e times comerciais.

Antes da primeira reunião, o comprador já olhou o LinkedIn de quem vai atender. A palestra mostra como a empresa e os seus líderes passam a ser encontrados, escolhidos e chamados pelo cliente certo, com a IA trabalhando a favor.

02

Seu time de vendas está em Modo Currículo

Para quem: donos de empresa e líderes comerciais com equipe de vendas. Ideal para convenções de vendas e kickoffs.

Quase todo vendedor tem o LinkedIn em Modo Currículo, que atrai recrutador e expõe o bom vendedor à concorrência. A palestra leva o time ao Modo Especialista dos Produtos da Empresa, em que cada perfil atrai e converte o cliente ideal.

Conheça a palestra LinkedIn High Ticket →

03

IA na mão do empresário

Para quem: empresários e gestores que querem usar IA no dia a dia do negócio.

Como criar as ferramentas do próprio negócio com IA, sem saber programar. Ao vivo, a plateia escolhe um problema do dia a dia e a solução é construída na tela.

PAINÉIS E CONVERSAS DE PALCO

- IA, confiança e o futuro das relações B2B
- Como fundadores e executivos se tornam vozes do ecossistema
- Conteúdo, comunidade e negócios: o que gera conexão de valor

FORMATOS

- Keynote de 45 a 60 minutos para convenções de vendas, kickoffs e eventos de associação.
- Workshop de meio período, com a plateia aplicando o método no próprio perfil.
- Imersão de 1 dia para times comerciais, com o processo completo de prospecção no LinkedIn.
- Presencial ou online, com o conteúdo adaptado ao setor do público.

O QUE DEIXA QUALQUER TEMA DINÂMICO

- Plateia participando desde o primeiro minuto, de mão levantada.
- Demonstração ao vivo, na tela, com um voluntário ou um pedido da plateia.
- Exemplos dos setores de quem estiver na sala, montados a partir da lista de inscritos.
- Presente para cada participante: o Raio-X do próprio LinkedIn, liberado por QR code durante a palestra.

PROVA

Onde já esteve

- Encontro Nacional Viver de Terapia, para mais de 500 empreendedoras (2026)
- Palestra online para a Amcham (2026)
- Campinas Innovation Week, Green Stage (2026)
- Workshop de LinkedIn para vendas na Art Laser (2026)
- Formação pela ESPM em Brasília para o poder público (2026)
- Curso Nacional de Palestrantes, da Fadel Palestrantes (2025 e 2026)
- MeetIn Marca Pessoal (2025)
- Treinamento de vendas B2B para o time da Inspand (2025)
- EAD Summit, palestrante oficial (2024)
- IEC PUC Minas (2024)
- Convenção de Vendas da Megawork Consultoria, parceira SAP (2023)
- LinkedIn Accelerate, com Flávia Gamonar, em Campinas e São Paulo (2023)
- Maestria ao Vivo, de Victor Damásio, para mais de 400 empreendedores digitais (2023)
- InovAtiva Brasil, com o Sebrae
- Workshop LinkedIn para Negócios, em Campinas (2022)

QUEM CONTRATOU

O que dizem os organizadores e a plateia

Contratamos o Rapha Cunha para dar uma palestra sobre Linkedin em nosso Encontro Nacional de Terapeutas e ele simplesmente arrasou. Personalizou a palestra para nosso público, levou um conteúdo muito bem estruturado e ainda super solícito para seguirmos com futuras parcerias.

Dryelly Prokopczuk
Viver de Terapia

A palestra do Raphael Cunha em nossa Convenção de Vendas contribuiu muito com o crescimento e motivação do time. Com certeza o time saiu da palestra mais engajado e preparado para os desafios de 2024.

Haroldo Luvison Junior
Sales Director da Megawork Consultoria

Sua palestra foi incrível! Hoje mesmo conversei com uma participante e ela destacou seu conteúdo como um dos mais práticos e inovadores pro mercado da terapia.

Jessica Schwendtner Munhoz
cofundadora e CMO da Nova Escola de Terapeutas

Muito oportuno expandindo conhecimento aliado a oportunidade de novos mercados e negócios. Raphael realmente é diferenciado e muito profissional.

Marcos Vinicius Martins
Gerente Técnico na Art Laser

Raphael é um comunicador nato que tem uma didática incrível. Trouxe muito conhecimento na palestra ministrada para os meus alunos do IEC PUC Minas.

Alysson Lisboa Neves
consultor em IA e doutorando em Transformação Digital (UFMG)

NO PALCO

Fotos


Encontro Nacional Viver de Terapia, 2026



Viver de Terapia, 2026



Campinas Innovation Week, 2026



Workshop na Art Laser, 2026



MeetIn Marca Pessoal, 2025



Maestria ao Vivo, 2023



LinkedIn Accelerate, 2023


LinkedIn Accelerate, 2023



Viver de Terapia, 2026

Vamos levar essa conversa para o seu público?

Para levar uma palestra ao seu evento ou ao seu time de vendas, escolha um horário para conversarmos.

Escolher um horário

widecorp.com.br/palestrante

WideCorp

Raphael Cunha · CEO da WIDE Corp · linkedin.com/in/cunharaphael · @raphaelcunha.oficial