

A Revista Digital do Empreendedor de Alto Impacto

Impact

Edição 06 | 2021.2

Agosto | Setembro | Outubro

CRISTINE LIMA

Uma história de superação,
equilíbrio e liberdade

PRISCILLA CAMINHA

Serviço, produto ou solução:
o que você vende?

- RX DAS GERAÇÕES
- RADAR EMPREENDEDOR
- 4 PASSOS PRÁTICOS PARA CRIAR VALOR ANTES DE VENDER

INTERAGIR PERFIL

UMA PLATAFORMA COMPLETA PARA GESTÃO E MAPEAMENTO DOS SEUS PROCESSOS COMPORTAMENTAIS.

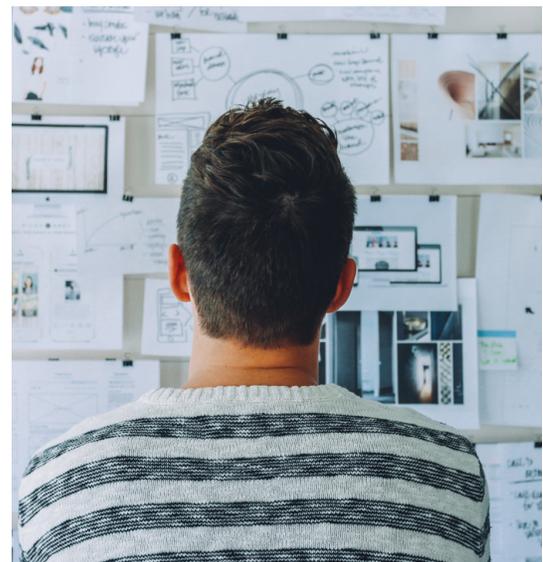


A Revista Digital do Empreendedor de Alto Impacto

Impact

Idealizadora & Editora-Chefe
Priscilla Caminha

Revisão
Ana Carolina Diniz



FALE COM A NOSSA EQUIPE

Quer que a sua marca apareça na Revista Impact?
Quer se comunicar e impactar mais de 20 mil pessoas?
Esteja na próxima edição!

Envie agora um e-mail e solicite uma proposta.
redacaorevistaimpact@gmail.com
Direitos reservados.

UMA PLATAFORMA COMPLETA

PARA **GESTÃO E MAPEAMENTO** DOS SEUS PROCESSOS **COMPORTAMENTAIS**.



Baseado na metodologia **DISC** com diversas **ferramentas** complementares que permitem uma **visão** mais direcionada e assertiva para potencializar **resultados**.

VALIDAÇÃO

Mais de 96% de precisão pela Universidade Federal do Paraná por meio de tese de mestrado com metodologia científica analisada e aprovada pela Escola de Medicina de Harvard.

DIFERENCIAIS DA PLATAFORMA

- Relatório completo **DISC** (básico ou gerencial);
- Diversas ferramentas gratuitas;
- Relatórios de feedback comportamental;
- Mapeamento de perfil comportamental de cargos;
- Design prático com linguagem acessível para o cliente;
- Direcionamento claro e específico;
- Possibilita o aprimoramento das habilidades de liderança.



Índice



06

Uma história de superação, equilíbrio e liberdade

Cristine Lima



08

Serviço, produto ou solução: o que você vende?

Priscilla Caminha



13

O ato de comunicar

Francisca Benvenuto



15

As finanças do seu negócio são um reflexo de você

Aimée Rissi



18

Aprendendo a Empreender

Kalinka Carvalho

20 Como empoderar sua marca e suas redes sociais

21 O propósito do coach na vida do empreendedor

22 Radar empreendedor

23 Networking: conexões para a vida

25 RX das gerações

28 Por que ser organizado?

29 4 passos práticos para criar valor antes de vender

30 Inteligência emocional é determinante para o sucesso de um empreendedor

33 Habilidades que você precisa para empreender como um grande mentor

35 Psicologia positiva para uma vida feliz

37 Conheça as 6 características das pessoas altamente assertivas

Uma história de superação, equilíbrio e liberdade

POR CRISTINE LIMA
@CRISTINE.PSICOLOGIA

Sou nascida e criada em São Paulo pelos meus pais batalhadores, um do Rio de Janeiro e o outro de Mato Grosso. Eles foram espelho para mim e meu irmão, pela garra para irmos à luta e alcançar nossos objetivos.

Perdi minha mãe com 16 anos e, no colégio em que estudava, recebi apoio de uma psicóloga. Foi a partir deste momento que vi naquela profissão algo que ia de encontro com minha essência.

Comecei a perceber também já era ouvinte das minhas amigas, que estavam sempre me procurando para conversar e que eu tinha muita paciência e queria ajudar de alguma forma.



Ao chegar no ensino médio, relatei ao meu pai o desejo de estudar psicologia. Ele abominou a ideia e, para agradá-lo, resolvi seguir a profissão dele, cirurgião-dentista. Meses antes de me inscrever no vestibular, surgiu uma sensação de insatisfação grande. Quando resolvi não abrir mão da profissão que eu desejava, seu único comentário é que eu iria passar fome nessa área.

Depois de algumas confusões, resolvi enfrentar a vida por conta própria. Saí de casa e fui dar início ao meu sonho. Não foi fácil, tive apoio de algumas pessoas importantes na minha vida, e entre muitos altos e baixos, me formei.

Foi outra fase difícil pela vida: iniciar uma carreira pouco reconhecida e cheia de preconceito. Andava de um consultório para outro, percorrendo vários pontos pela cidade de São Paulo para não perder nenhum paciente que me aparecia.

Após me firmar em dois pontos, Mooca e Interlagos, fui ao longo dos anos formando a minha clientela. No entanto, o imóvel do consultório de Mooca foi colocado à venda e precisei sair. Com a clientela formada, tive que buscar um novo lugar.

Foi quando encontrei o imóvel, com várias salas. Não era o que eu queria naquele momento, precisava somente de uma, mas tudo foi se encaminhando para eu ficar. Não entendia o motivo, depois compreendi que era o que Deus havia reservado. Foram aparecendo outros profissionais para atender na clínica e ocupar as salas.

Assim, passei a entender meu segundo propósito de vida e ele foi se tornando o que é hoje: um lugar onde buscamos ajudar as pessoas em sua saúde mental e física, com uma equipe multidisciplinar.

Sempre tive o sonho de escrever um livro. Aprendi que meu propósito é levar ajuda e reequilíbrio para as pessoas, em 2019, surgiu a oportunidade de ser coautora da obra "Mulheres Invisíveis - Abusos, Feridas e Traumas. Qual a solução?"

Foi o primeiro passo para deixar minhas experiências registradas. A parceria com a Editora Conquista foi essencial. E devido ao trabalho de prospecção que a editora promove, este ano avancei mais um degrau, como coordenadora do livro "Ansiedade - Superação, Equilíbrio e Liberdade". Nesta publicação, busco levar conhecimento para os que sofrem desse mal ou que convivem com alguém que passa por este sofrimento. O livro explica o que é, como ocorre, além dos vários caminhos - não somente o medicamentoso - para reequilibrar seus transtornos e sintomas.

O próximo passo? O livro de minha autoria, também em parceria com a Editora Conquista, reunindo estes 28 anos de experiência e eternizando minha passagem por este mundo.

Cresci, continuo crescendo e quero crescer até envelhecer, deixando frutificar tudo que aprendi com minha vivência como esposa, mãe, psicóloga, empresária e agora escritora.



"Não ofereça a sua solução sem antes levantar todas as dores do seu potencial cliente."

Serviço, produto ou solução: o que você vende?

POR PRISCILLA CAMINHA
@PRISCILLACAMINHAOFICIAL

Já parou para pensar na DOR do seu CLIENTE? Não? Mas precisa a partir de AGORA!

A dor é refletida pela necessidade, pela dificuldade, por aquilo que ele não consegue realizar sozinho.

No mundo dos negócios, do empreendedorismo, existe a regra: "não há negócio sem uma dor".

A dor é a razão fundamental pela qual seus clientes buscam você, sua marca, seu negócio, seu serviço ou produto. Após passar por seu funil de vendas, compram a SOLUÇÃO que você vende.

"Conhecer os pontos de dor das suas personas é essencial para entender como o seu produto ou serviço pode solucioná-los, fazendo com que seu cliente fique plenamente satisfeito e se torne leal. "

Persona é um perfil semifictício do seu cliente ideal. O objetivo é que você compreenda melhor quem é o cliente e do que ele precisa, possibilitando estratégias mais assertivas de divulgação e conexão.

Mas, afinal, o que seriam essas dores dos clientes potenciais?

São os motivos pelos quais seu potencial cliente precisa do seu produto ou serviço. Trata-se de uma dor que traz um impacto significativo na vida dele.

Ouçá mais!

A partir de hoje seja um ouvinte mais ativo e estabeleça um diálogo. Demonstre interesse e preste atenção na conversa para identificar quais os melhores argumentos que você poderá usar na sequência.

Não interrompa seu cliente

Nesse momento, a experiência dele é mais importante que a sua. Depois, comece com um resumo sobre você, seu negócio e o que você oferta. Mas faça uma introdução curta.

Não ofereça a sua solução sem antes levantar todas as dores do seu potencial cliente.

ENTENDA: VOCÊ PRECISA CONHECER A DOR QUE ELE TEM!

Venda a solução do problema que você resolve! Aprenda de uma vez por todas que não se trata de produto ou serviço, não é isso que você oferece.

Você oferece mais!

Quando você consegue identificar a dor do seu cliente, a jornada de compras torna-se um processo mais assertivo. E quanto mais otimizado for este processo, maiores são as chances de conversão e satisfação.

E aí, quando te perguntarem o que você vende, qual será a sua resposta?





**ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE DEFESA
DO CONSUMIDOR DOS SERVIÇOS
DE CRÉDITO BANCÁRIO**

Quem somos?

Se você precisa reconstruir, recomeçar e recuperar a sua vida financeira, conte com a experiência da Recom Brasil. Com atendimento inicial gratuito, nossos assessores especializados e treinados na área de revisão de contratos bancários irão avaliar sua situação, apontando soluções. O segundo passo é a nossa atuação afetiva, ao seu lado, no intuito de buscar uma resolução ágil e satisfatória, de forma totalmente administrativa.

O que fazemos?



Conscientizar a participação do consumidor com maior acesso à justiça.



Melhorias na qualidade de vida.



Reconstrução da vida financeira dos consumidores.



Assessorar os necessitados de forma gratuita.





“Essa empresa me ajudou muito, pare de pagar juros abusivos, hoje não tenho mais a dívida que tanto me preocupava. Obrigado.”

SALDO DEVEDOR: R\$ 73.617,03

QUITAÇÃO: R\$ 5.980,00

Julio Cesar
Piabetá/RJ



“Comprei um carro zero e, devido a algumas situações que passei mais à frente, não tive condições de pagar. Fui informado sobre a RECOM Brasil onde resolveria meus problemas, e de fato isso aconteceu.”

SALDO DEVEDOR: R\$ 69.300,00

QUITAÇÃO: R\$ 16.000,00

Vandir Antônio
Juiz de Fora/MG



“Toda vez que procurei a Associação fui bem atendido, até para tirar dúvidas de coisas que eu não sabia. O que me surpreendeu foi a redução dos juros abusivos que obtive com a RECOM”

SALDO DEVEDOR: R\$ 37.823,50

QUITAÇÃO: R\$ 4.500,00

Conrado Kuchler
Teresópolis/RJ

Entre em contato com a nossa Equipe:

(21) 2739-5260

(21) 99953-4896





O ato de comunicar

POR FRANCISCA BENVENUTO
@FRANCISCABENVENUTOOFICIAL

Comunicação é uma palavra derivada do termo latino "communicare", que significa "partilhar, participar algo, tornar comum". Através da comunicação, os seres humanos e os animais partilham diferentes informações entre si, tornando o ato de comunicar uma atividade essencial para a vida em sociedade.

Cito abaixo três tipos de comunicação: a **agressiva**, a **passiva** e a **assertiva**.

COMUNICAÇÃO AGRESSIVA

É baseada em usar um tom de voz elevado, utilizar posturas fixas e, por vezes, usar gestos e palavras que desafiam e intimidam as pessoas. Geralmente, se utilizam de hostilidade e sarcasmo para se comunicar.

A pessoa agressiva costuma se sentir superior aos outros e no direito de interromper e desrespeitar os demais. Tendem a acreditar que tudo deve ser feito do seu jeito, pois estão CERTAS e o jeito dos outros é errado. Costumam se irritar, aborrecer os outros e arranjar inimigos com facilidade.

COMUNICAÇÃO PASSIVA

É aquela complacente, ou seja, são pessoas que acabam por aceitar tudo apenas para evitar conflitos. Por mais que não pensem que aquilo seja justo ou vá ser bom para elas.

Pessoas passivas, geralmente, são mais submissas e tendem a acreditar que os outros são mais importantes. Com frequência adotam uma postura mais retraída com voz e olhar baixo. Por colocarem a vontade dos outros sempre em primeiro lugar, geralmente têm dificuldades em atingir seus objetivos.

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA

Para começarmos a entender do que se trata, é preciso entender a origem da palavra assertividade. Ela deriva da palavra em latim “Assertus”, que significa: “afirmar, manter, clamar direitos sobre algo”. Ou seja, a comunicação assertiva é aquela que usamos para fazer valer nossos direitos e expressar nossas vontades.

A assertividade é uma grande virtude, uma vez que esse tipo de comunicação não dá margem para enganos, e gera confiança e empatia. Ou seja, pessoas assertivas geralmente vão direto ao ponto, mas sem serem agressivas. Ela é baseada no equilíbrio. Desse modo, pessoas assertivas acreditam e agem de acordo com a premissa de que todos são iguais e merecem respeito. Elas se respeitam ao fazer valer suas vontades e direitos. E, ao mesmo tempo, asseguram que os direitos e vontades dos demais também estão sendo respeitados.

Geralmente adotam uma postura mais aberta e receptiva e conseguem fazer contato direto com as pessoas sem intimidar.

Três dicas para uma comunicação assertiva:

Vá direto ao ponto

Um dos pontos importantes da comunicação assertiva é uma comunicação clara. Portanto, vá direto ao ponto. Evite usar palavras difíceis e dar milhões de voltas para se expressar. Afinal, ninguém consegue ficar muito tempo ouvindo e muito menos confiar em uma personificação do gerador de “lero lero”. No entanto, é necessário cuidado: existe uma linha tênue entre ser direto e agressivo. Mantenha o respeito, a calma e evite fazer julgamentos ou impor suas ideias de maneira arrogante.

O corpo também fala

É importante prestar atenção na sua linguagem corporal, pois é bem comum a boca dizer “sim” e o rosto, “não”. Entre outras palavras, nosso corpo costuma expressar o que estamos sentindo e pensando. Por exemplo, não adianta nada você falar de maneira firme se ficar cabisbaixo. Tente ficar confortável, utilizando uma postura ereta e olhando nos olhos da pessoa com quem está falando.

Você não é o centro do universo

Por falar em prestar atenção na expressão corporal do outro, aqui vai outra dica: tenha empatia. Observe as pessoas ao seu redor e perceba se elas de fato estão entendendo o que você está falando. Isso está sendo um monólogo ou uma conversa? É importante deixar as pessoas participarem da conversa e exporem suas opiniões sobre o que está sendo debatido. Afinal, um dos pontos-chaves da comunicação e comportamento assertivo é ter respeito e não passar por cima de ninguém.

Fonte: www.sejacriativo.com.br

DICA DE LIVRO

“Comunicação assertiva: o que você precisa saber para melhorar suas relações pessoais e profissionais”. Editora Literare Books



“

AS FINANÇAS DO SEU NEGÓCIO SÃO UM REFLEXO DE VOCÊ!

”

POR AIMÉE RISSI

@AIMEERISSICONULTORIA



Você conhece a expressão “você já se olhou no espelho hoje? Pode parecer estranho, mas quando trabalha suas finanças, você encontra exatamente o seu reflexo nelas.

Já parou para pensar nisso? Da próxima vez que fizer as contas do seu negócio, preste muita atenção. Os números revelarão como você anda se comportando. E da mesma maneira que o seu comportamento e a sua essência se revelarão em seu negócio, eles devem ser evidenciados também na sua área financeira.

Por não aprendermos educação financeira durante a nossa vida, pouco paramos para refletir com profundidade neste assunto. Achamos uma questão chata, pois não nos foi ensinado a ter um olhar estratégico sobre o dinheiro.

Começando a se enxergar nas finanças do seu negócio, tenha sempre em mente dois pontos importantes. O primeiro é que quando falamos de dinheiro, falamos sobre VOCÊ (e aqui no caso sobre o SEU NEGÓCIO). Não apenas sobre números, planilhas, gráficos, débitos, dívidas, boletos, etc.

O segundo ponto: enxergue as finanças como o coração do seu negócio. Assim como este órgão é vital para o nosso corpo, é essencial que esta área esteja sempre sadia, “bombeando” o seu empreendimento como um todo.

A área financeira sadia de uma empresa contribui para o desenvolvimento, crescimento e, conseqüentemente, para o cumprimento de suas metas.

Seguem abaixo algumas dicas valiosas para você se enxergar nas finanças do seu negócio. Vamos lá?

- 1) Analise os números, mas não apenas como meros números: para começar, você precisa registrar todas as suas receitas e despesas. Depois disso, analise com calma as contas e saiba quais são as saídas e defina quais delas você manterá, cortará ou deverá negociar o pagamento. Aqui, o segredo é que você entenda a necessidade de aprender a poupar, onde cortar gastos e manter o equilíbrio de suas contas. O equilíbrio é a palavra-chave.
- 2) Cuide da reserva financeira: busque poupar um valor mensal, começando com o que puder (e o segredo não é a quantidade, mas começar e ter constância).
- 3) Reserve uma parte para fazer futuros investimentos: para que seu negócio cresça, é fundamental que faça uma reserva financeira com a finalidade de fazer investimentos diretamente na empresa.
- 4) Faça, sempre que possível, o planejamento do seu negócio: o seu negócio não irá muito longe se você não souber onde quer chegar e o quanto precisará investir para chegar onde deseja e sonha. Por isso, dedique-se para planejar!
- 5) Autoconhecimento é TUDO: NADA anda na nossa vida, se não trabalharmos no nosso autoconhecimento. Se você não se conhecer bem, não saberá quais são seus pontos fortes, pontos de melhoria, onde está, onde quer chegar. E como a área financeira faz parte de você, quanto mais você se conhecer, melhor lidará com o seu dinheiro e com o seu negócio.

Meu desejo é que você consiga encontrar o que há de bom de si e nas finanças do seu negócio. Que o seu negócio seja o reflexo mais lindo da sua essência.

C
O
A
U
T
O
R

TORNE-SE

Já pensou em desenvolver uma obra de valor imensurável e ter a oportunidade de contar sua história para o mundo?

CONSTRUA
O SEU LEGADO!

ENTRE EM
CONTATO!

(21) 2146-2592

contato@editoraconquista.com.br

www.editoraconquista.com.br





Aprendendo a empreender!

POR KALINHA CARVALHO
@KALINKACARVALHO

Se um dia virarem para você e disserem que não vai dar certo, feche os ouvidos e vá com medo mesmo. Minha história de empreendedorismo começou exatamente assim: eu tinha um emprego fixo, morava próximo ao trabalho e meu salário era ótimo.

Porém, estava na zona de conforto e sabia que poderia ir além daquele lugar aonde estava.

Foi exatamente o que fiz: pedi demissão de uma excelente empresa após sete anos e fui morar fora do país. Tudo novo: lugar, comida, língua e trabalho.

“E agora?”, me perguntei.

Empreender era a minha única opção naquele momento. E não vou negar. Dá um frio na barriga, um desespero de não dar certo, mas é uma adrenalina muito boa.

Você tem que confiar no seu potencial e assim conseguirá chegar aonde quiser.

Mas, como tudo na vida, é necessário dedicação. E conhecimento. E foi atrás dele que eu fui. Existe uma sutil diferença entre aprender e apreender. A primeira se refere a adquirir conhecimento (saber e entender). Já a segunda é mais profunda: além de adquirir o conhecimento, você deve assimilar (fixar) e nada melhor do que praticar. Na teoria, era fácil empreender. Queria ver na prática.





A definição dos processos, das ferramentas, dos fornecedores e dos parceiros foi a primeira organização empresarial que tive que fazer. O mais difícil para mim foi as pessoas não confiarem que iria dar certo. Comecei há 10 anos a empreender fazendo um curso de captação em uma profissão pouco conhecida: personal organizer. Apenas quatro anos após eu ter deixado o meu trabalho fixo, finalmente coloquei meu empreendimento para funcionar. Demorei ainda alguns anos até me estabelecer de verdade.

Toda vez que falo que sou organizadora profissional (personal organizer), dizem: “você tem TOC né?” Eu respondo: “Não. Não tenho”, com toda segurança do mundo.

Pode ser apenas uma brincadeira, mas não deveria ser. Existe muito preconceito, e não só na minha área. O empreendedor traz novidades para o mercado e muitas vezes pode ser visto como louco.

A organização ainda é vista pela maioria das pessoas como algo chato, quando na verdade ser organizado é uma qualidade, muito solicitada nas empresas. Se organizado é ter uma vida funcional, prática e sem estresse. Todos precisamos ter um pouco de organização para conseguirmos alcançar nossos objetivos.

Ainda há aqueles que dizem que os organizados não são criativos. Estou aqui para comprovar o contrário: com tantas ideias, se você não for organizado, elas ficam apenas na cabeça.

Moral da história: Eu aprendi a empreender na prática, testando, errando e aprendendo com meus erros. Não desista dos seus sonhos, não se limite a pouco e não deixe que os outros digam o que deve fazer. Apenas FAÇA!



Como empoderar sua marca e suas redes sociais

POR NATALIA MEDEIROS
@NATALIAMEDEIROS.BR



Antes de pensarmos sobre as estratégias de posicionamento e produção de conteúdo é preciso conversar e entender como você se enxerga como marca.

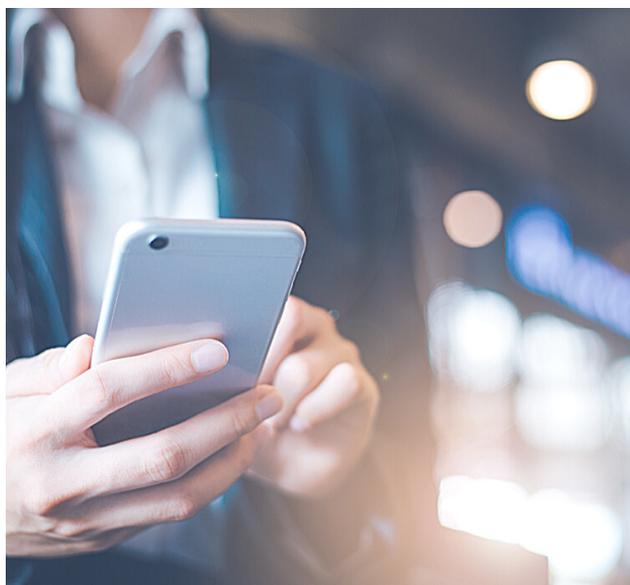
Seja para venda de produtos ou serviços, consegue destacar quem promove um universo de marca magnética com uma narrativa clara, uma ideia que seja defendida, um estilo de vida e um universo próprio. É assim que as pessoas se apaixonam pela sua marca.

Uma marca magnética tem identidade visual, personalidade, particularidade, storytelling, nicho, presença, comprometimento, persuasão e força.

Na construção do seu conteúdo, pense que o público gosta de falar, gostaria que outros soubessem ou algo que pensa. Sabe o motivo?

Simplesmente porque o Instagram não é para um catálogo digital. Ninguém entra na rede social para comprar e ver propagandas. Nos conectamos para procurar inspiração, mensagens de motivação, encontrar belezas e postagens inteligentes. Um conteúdo que o público se identifique.

Por isso, como empreendedor e dono de marca, crie conexões e laços, compartilhe e faça diferença. E não esqueça: uma marca magnética na internet atrai clientes que valorizam e pagam pelo seu trabalho.



O PROPÓSITO DO COACH NA VIDA DO EMPREENDEDOR

POR JOSÉ MÁRIO DE SÁ
@JOSÉMARIOAOFICIAL

O trabalho do coach é despertar a aptidão, a convicção, as habilidades escondidas ou adormecidas; seja de um modo pessoal ou profissional. Após um processo de Coaching vejo o quanto as pessoas demonstram aceleração em suas atitudes, tomando decisões com uma segurança contagiante. Esta aceleração não é casual ou momentânea. Pois o potencial, o vulcão de talentos dentro das pessoas só precisa de um pequeno empurrão para entrar em erupção. Ou seja, em atividade, começa a inflamar com ações promissoras para sua vida e carreira empreendedora.

Importante salientar que a técnica e a teoria não fazem milagre algum. O que faz acontecer, de fato, uma revolução na alma do ser humano é o conhecimento que ele deve adquirir de si mesmo.

“Conheça todas as teorias, domine todas as técnicas, mas ao tocar uma alma humana, seja apenas outra alma humana.” Carl Jung



RADAR EMPREENDEDOR

EVENTO

EMPREENDA COM IMPACTO

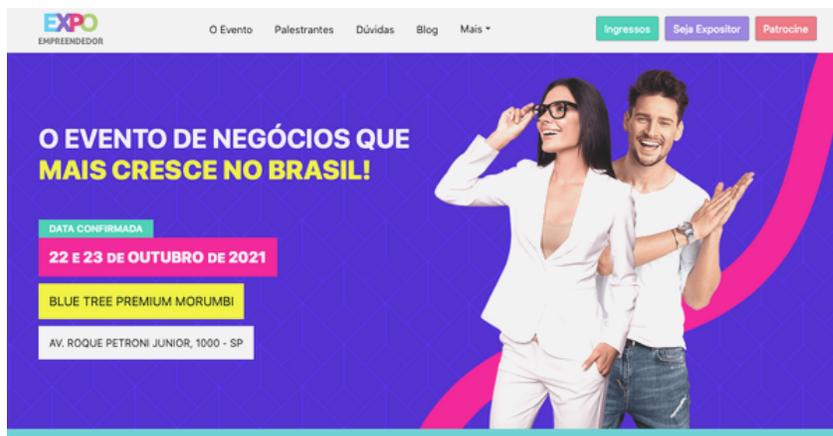
O Portal Empreenda com Impacto irá lançar em agosto seu primeiro evento online com oito palestrantes especialistas. O objetivo do evento é proporcionar um dia de capacitação empreendedora, com temas atuais e relevantes e totalmente acessível ao público. Inscrição R\$ 49,90 (<https://sun.eduzz.com/913905>)



ECONOMIA

REGULAMENTAÇÃO NO MERCADO DE CRIPTOMOEDAS

A regulamentação das criptomoedas se faz necessária com o crescimento deste tipo de investimento. A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) tem a finalidade de disciplinar e fiscalizar o mercado de valores mobiliários. Este ano, a CMV autorizou que o primeiro fundo de índice (ETF) de criptoativos do mundo fosse negociado no Brasil.



FEIRA SP

EXPO EMPREENDEDOR 2021

A Expo Empreendedor é uma vitrine de oportunidades e negócios para investidores, empreendedores, empresários e pessoas interessadas em abrir ou expandir seu próprio negócio. Conheça opções de investimentos altamente lucrativos e vivencie experiências que vão mudar sua forma de ver e fazer negócios. Serão dois dias inteiros de conteúdo com palestrantes de Empreendedorismo, Marketing e Vendas.

Maiores informações <https://expoempreendedor.com.br>

“NETWORKING” – Conexões para a vida

POR LIVIA MONTEIRO & ROSANGELA GOUVEA

@SPACECONSULTORIA

Na prática, usamos essa palavra quando queremos nos referir a uma rede de contatos. Compreender a importância do networking para a vida seja no âmbito pessoal ou profissional é o primeiro passo para começar a construir relacionamentos mais duradouros e interessantes, por nutrir a nossa mente com conhecimentos, experiências e trocas enriquecedoras. Queremos te desafiar a construir (ou melhorar) o seu networking hoje mesmo!

O que é networking e para que serve?

É a ação de trabalhar sua “rede de contatos”, que costuma estar mais associado com o âmbito profissional do que com o pessoal. Embora os dois contextos estejam conexos. Afinal, quando você constrói uma amizade sólida com alguém, as chances de encontrar novas oportunidades, a partir desse relacionamento, são grandes.

Qual a finalidade de manter uma rede?

Além de ter um contato maior com outros profissionais, é uma excelente oportunidade para fortalecer relações comerciais, construir boas parcerias, obter informações relevantes, tornar o seu negócio mais conhecido e até fazer bons amigos.

É legal esclarecer que o networking não se baseia em uma “relação de interesse”, como muitas pessoas imaginam.

Contudo, se analisarmos a fundo, não existe relação sem interesse. A verdadeira rede de contatos é aquela na qual você também pensa no que tem a oferecer, e não apenas os benefícios que virá a ter. É baseada na colaboração e ajuda mútua.

Com isso em mente, podemos quebrar o tabu de que usar as relações para se desenvolver é algo ruim. Pelo contrário! O processo de networking envolve um crescimento mútuo e pode ser positivo para todos.



Qual a importância do networking a longo prazo?

Até agora, já entendemos que o networking se baseia em uma rede de contatos interessantes. Mas, no médio e longo prazo, o que acontece quando estimulamos relacionamentos saudáveis em diversos contextos de nossas vidas? Acompanhe abaixo:

1- Indicações: Um dos principais benefícios de uma rede de contatos é, sem dúvidas, a possibilidade de ter seu trabalho recomendado por um profissional que conhece e admira o seu talento.

2- Troca de experiências: Ao se relacionar com pessoas diferentes que trabalham em áreas diversas e semelhantes à sua, você começa a compartilhar experiências e criar valor. E, tenha em mente que é preciso criar valor para os demais, porque a rede de relacionamentos é uma troca.

3- Crescimento pessoal: O networking nos conecta com pessoas dos mais diversos estilos de vida e diversidades empresariais. Dessa forma, proporciona a você conhecimento e crescimento quanto pessoa.

4- Investa na manutenção dos relacionamentos: Não adianta nada conhecer um profissional novo e não entrar em contato com ele após a conversa inicial, até porque ele pode se esquecer de você depois de um certo tempo. Assim, o ideal é que você consiga manter os relacionamentos e interagir com a sua rede de contatos para que realmente lembrem de você e, também, do que você faz.

Segundo a teoria do escritor americano Jim Rohn, nós somos a média das cinco pessoas com quem passamos mais tempo. Em outras palavras, o meio em que vivemos inevitavelmente influencia nossas ações, pensamentos e sentimentos, e isso reflete em todas as áreas da vida: pessoal e profissional, principalmente. Faz sentido?

Por isso, pergunte-se: que tipo de pessoa e profissional você quer ser? Pense nisso e comece a se relacionar de forma mais positiva e interessante. Faça conexões!

RX DAS GERAÇÕES

COM O 'BOOM' DA PALAVRA "CRINGE" NAS REDES SOCIAIS, VALE ENTENDER MELHOR SOBRE O TERMO E CONHECER AS PARTICULARIDADES DE CADA GERAÇÃO

➔ BABY BOOMER



Nascidos entre 1946 e 1964

Pessoas que fizeram parte dos inúmeros nascimentos do pós-guerra. A perspectiva de vida era boa, então muitos casais jovens resolveram constituir família, elevando as taxas de natalidade. Foram marcados pela popularização da TV e todo o conteúdo disseminado por ela, buscando evoluir ideais como o feminismo, a liberdade e a igualdade.

➔ GERAÇÃO X



Nascidos entre 1965 e 1977

Em sua juventude, viveram períodos de rebeldia, como o nascimento do punk na Inglaterra e, no Brasil, o movimento pró-impeachment de Fernando Collor – os famosos caras pintadas. A marca mais característica da Geração X é o avanço tecnológico que presenciaram. No mercado de trabalho, essas pessoas trabalharam utilizando desde as máquinas de datilografia até os mais modernos smartphones lançados pela indústria.

➔ MILLENIALS



Nascidos entre 1978 e 1995

Também conhecidos como Geração Y, vivem na prática, desde criança, o conceito de sociedade da informação e a popularização da Internet. Ainda quando pequenos, muitos já possuíam computadores em casa, e isso fez com que se tornassem bastante independentes. Uma geração que sempre procura os modelos mais novos de TVs, computadores e smartphones, que atendam às suas necessidades multitarefas.



Cringe, Millenials, Geração Z: Quem não se deparou com alguma dessas expressões nos últimos dias? Nas redes sociais, o assunto tem gerado memes e muitas reflexões sobre os conflitos e as diferenças intergeracionais.

No Brasil, a utilização da palavra “cringe” aumentou depois que uma podcaster fez uma publicação no Twitter sobre o que os jovens da Geração Z considerariam como um mico nos Millenials. Em seguida, ela comentou: “acho q falar mico já passou, é cringe né”.

A palavra ‘cringe’ é uma gíria da língua inglesa e não tem uma tradução literal. No entanto, é utilizada por jovens brasileiros para designar algo ou alguém que causa constrangimento, desconforto. Ou seja, refere-se a atitudes que causam ‘vergonha alheia’, mico.

➔ GERAÇÃO Z



Nascidos depois de 1995

São conhecidos por sua extrema conexão com a tecnologia, são indivíduos que não viveram nem um ano de suas vidas sem internet e foram desde cedo expostos às redes sociais e à cultura pop. É uma geração que ainda está deixando clara sua identidade, mas que já se destaca pela repaginada dos valores e ideais que seus pais millenials romperam. Uma geração hipercognitiva, capaz de viver múltiplas realidades, presenciais e digitais, ao mesmo tempo.



NÃO IMPORTA SE VOCÊ VAI DEVAGAR

DESDE QUE VOCÊ NÃO PARE



Paixão pela beleza

que vem de dentro para fora!

“Olá, sou **Denise Macali**, especialista para elevar a autoestima feminina de dentro para fora! Para isso, meu olhar é voltado para a saúde, o autoconhecimento e o bem-estar pessoal!

Sou uma pessoa que está em constante desenvolvimento para ajudar você a encontrar sua realização. Seja gostando mais do que vê no espelho, seja por encontrar paz em sua alma e coração.

Acredito na nutrição equilibrada do corpo e da mente e que a beleza que você vê no espelho é o resultado de suas escolhas e do seu equilíbrio consigo mesma. Tudo isso alinhado ao poder da cocriação!”

Por que você precisa de uma mentora? Porque não importa o que você deseja realizar na vida, uma mentora irá guiá-la pelo caminho certo para alcançar o que deseja!

- ✓ Uma mentora te prepara para as mudanças, e te ajudam a te manter no caminho certo, com seus conselhos;
- ✓ Uma mentora irá aperfeiçoar e melhorar a sua visão, elevando suas capacidades;
- ✓ Uma mentora pode te proteger de alguns erros;
- ✓ Uma mentora não desiste de você e acredita no seu potencial, te apoiando e guiando para ir mais longe.
- ✓ Uma mentora vai te surpreender com tudo que você pode ser!

Como posso te ajudar hoje?

Conte comigo no seu processo de desenvolvimento!

MENTORIAS PRESENCIAIS E ONLINE

Acesse minhas redes sociais e saiba mais.

Envie uma mensagem e converse comigo,
vou adorar estar ao seu lado!

DM
Denise Macali
Equilíbrio Emocional e Comportamental

 @Denise Macali  @denisemacali

Por que ser organizado?



POR RENATA MENCALHA
@RENATAMENCALHAORGANIZER

Deixa eu explicar uma coisinha: se você quer resultados diferentes, precisa tomar atitudes diferentes. E a organização te ajuda muito nisso. Com ela, tudo flui melhor, tanto na sua vida pessoal quanto na profissional.

E desenvolver esta habilidade é um grande desafio para muita gente.

Ser uma pessoa organizada é ser capaz de planejar bem o dia para focar o tempo necessário para cada tarefa. É saber fazer aquilo que é mais importante e prioritário, sem perder tempo com distrações desnecessárias.

Sendo organizada, você não desperdiça tempo à procura de objetos, e-mails ou documentos que podem ficar perdidos no meio da bagunça. Você define o lugar de cada coisa e sabe que elas precisam voltar para o mesmo lugar depois de utilizadas.

Com tudo em ordem, você fica mais relaxada, tranquila e leva sua rotina sem estresse, dando atenção e foco para o que realmente importa.

Você passa a ter mais tempo livre, e consequentemente mais qualidade de vida.

Quando não nos organizamos e não definimos nossos objetivos, deixamos o mundo externo decidir nossas prioridades. E não é isso que você quer, não é mesmo!? Quando você entender bem isso, tudo ficará mais fácil. Não espere o amanhã para mudar. Dê o primeiro passo agora!



4 passos práticos para criar valor antes de vender

Equipe Impact

1) Identifique seu persona!

Não adianta atirar para todos os lados, isso vai desperdiçar a sua energia e queimar novas oportunidades de negócios. Pense nos seus clientes atuais e entenda o que você pode agregar para eles.

2) Entenda as necessidades, sonhos e medos dos clientes em potencial

O cliente está interessado em si, e não em você. Portanto, o que vale é o desejo de compra que ele tem – e não o que você pretende vender para ele. Lembre que o cliente sempre possui uma meta, algo para alcançar, um sonho. Procure entender o que ele almeja e o ajude na solução.

3) Entregue o diamante.

Sabe por que o diamante é tão precioso? Devido a sua escassez! Então, qual o diamante que você pode oferecer para os seus clientes? O seu conhecimento e suas próprias ideias. Isso é único, pois faz parte da sua experiência vivencial.

4) Ofereça o produto quando estiver na esfera de valor percebido

Você identificou o seu cliente em potencial, aprofundou-se nas necessidades dele, ofereceu solução personalizada com e-book, brinde, podcast, artigos, sem cobrar nada e conquistou a confiança. Gerou valor. Agora, chegou o momento de vender.

O cliente em potencial está pronto para escutar, prestar atenção nos detalhes da apresentação e, por consequência, aprovar a sua proposta. Provoque o desejo de compra e fique atento para os sinais que mostram que ele está pronto para fechar.

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL É DETERMINANTE PARA O SUCESSO DE UM EMPREENDEDOR.

POR MICHELE MOCELLINN
@MICHELEMOCELLINN

Empreendedor, se você quer ter sucesso no seu negócio, precisa aprender a desenvolver a sua inteligência emocional.

Muito mais do que te ajudar na resolução de conflitos, essa habilidade ajuda a focar na otimização de resultados. Ela é fator de grande importância para definir o êxito dos seus negócios.

Sabemos que essa aptidão nos permite controlar algumas emoções como a raiva - a nossa e do outro-, a ansiedade, e outras que podem surgir no nosso dia a dia. Seja interna ou externa, as dificuldades vão aparecer. Porém, cabe a cada um de nós, permitir ou não que isso interfira nos resultados que queremos. O reconhecimento das próprias emoções é muito importante para quem quer administrar um negócio.

A competência emocional tem sido muito reconhecida ultimamente por trazer autoconhecimento, maturidade nas ações e autocontrole, indispensáveis para qualquer profissional e organização. Sendo uma habilidade muito requisitada no mercado de trabalho atual, cabe a você buscar desenvolvê-la. Não só a sua, mas das pessoas que trabalham com você.

Um profissional com inteligência emocional utiliza muito mais da concentração, agindo com mais responsabilidade e foco. Torna-se um profissional maduro, focado em resultado.





Ter inteligência emocional é viver com mais leveza, ver as coisas por um lado positivo. Exige pleno autoconhecimento. Pessoas com essa habilidade conseguem ter a competência emocional para manter e criar relacionamentos significativos e passam a ser mais resilientes, por isso tão indispensável para o sucesso de uma carreira.

Mas você sabe como desenvolver essa habilidade tão requisitada atualmente?

Primeiro, **busque se conhecer**. Saber o que você precisa para atender as suas expectativas e também quais você coloca no outro, permite que possa controlar melhor suas manifestações.

Trabalhe sua **comunicação**, escute mais, fale menos. Escutar com empatia é a melhor forma de aprender.

Baixe a autocrítica. Quanto mais crítico com você mesmo, mais será com o outro, podendo se mostrar uma pessoa sem controle. Aprenda a lidar com suas emoções e a viver no presente. Isso ajuda a baixar a ansiedade e a frustração.

Colabore consigo mesmo, construa um **mindset positivo**. Para isso, é necessário ter bons pensamentos, se manter equilibrado e pensar sempre positivo.

Você pode, sim, desenvolver a sua inteligência emocional, basta querer. Autocontrole vem através do autoconhecimento e nada melhor que um indivíduo que conhece bem a si mesmo.

Veja abaixo as vantagens da Mentoria de Gestão de Conteúdo & Posicionamento

- ✓ Planejamento Estratégico Editorial
- ✓ 1 Sessão Mensal
- ✓ Grupo Exclusivo de Mentorandos
- ✓ Pacote Mensal de Artes Personalizadas
- ✓ Programa Mínimo de 4 Meses
- ✓ Acompanhamento Constante pelo WhatsApp

Uau, eu quero já!

Não, deixa pra lá!



PRISCILLA CAMINHA
@PRISCILLACAMINHAOFICIAL
E-mail: mentoraprisillacaminha@gmail.com

HABILIDADES QUE VOCÊ PRECISA PARA EMPREENDER COMO UM GRANDE MENTOR

POR CLAUDIA FAUSTINONI
@CLAUDIAFAUSTINONI.OFICIAL

Para ser um grande mentor, você deve levar isso a sério, mesmo que seja uma posição voluntária e não remunerada. Você tem nas mãos o futuro de alguém que quer ser bem-sucedido. É importante que você tenha ou esteja disposto a desenvolver as seguintes habilidades para ser um grande mentor:

Criar Competências

É importante que você possa identificar no que o seu mentorado é bom, bem como o que precisa melhorar e como poderá fazê-lo. Direcione e ajude-o a desenvolver as habilidades necessárias para que ele alcance os objetivos que deseja mais assertivamente.

Inspiração e motivação

Uma habilidade importante para um mentor é a capacidade de inspirar e motivar as pessoas a se conhecerem, se respeitarem, mas também saírem da inércia e partirem para um próximo nível em busca de suas realizações.

Confiança

Construir confiança significa formar uma zona de não julgamento à sua volta.



“VOCÊ SE TORNA O QUE VOCÊ ACREDITA” OPRAH WINFREY

Dê Feedback

Você deve dar mais boas notícias do que más. No entanto, pode dar as ruins de maneira respeitosa. Comece elogiando, para depois corrigir.

Gerenciamento de Riscos

Compartilhe com seu mentorado os erros que você cometeu em sua carreira e o que você faria de diferente, para que ele possa evitá-los ou preveni-los em sua caminhada. Planejamento e organização são fundamentais.

Capacidade de Abrir Portas

Esse é o poder do networking. Se você pode abrir as portas para as pessoas certas devido às suas conexões, pode ser um mentor incrível para alguém. Se você ainda não tem essa capacidade, comece a construí-la. Amplie sua rede de relacionamentos.

Incentivar

Ser capaz de elogiar e incentivar as pessoas a terem sucesso sem parecer condescendente é uma grande habilidade também. Você deseja dar crédito onde o crédito é devido sem derramá-lo como xarope. Você deseja permitir que eles pensem por si mesmos, mostrando-lhes como eles já fazem e que realizam um bom trabalho, apontando-o.



“

A habilidade da audição ativa é importante para qualquer pessoa. Escutar ativamente significa prestar atenção ao que alguém está dizendo e se interessar.

Um processo de mentoria hoje é fundamental para quem deseja assertividade e resultados, contando com ideias novas e com pessoas que ainda estão empolgadas com sua trajetória de carreira. Ser mentor é satisfatório para você e para o mentorado. Viva o exemplo e seu mentorado aprenderá muito mais e ficará muito mais motivado e inspirado.

Psicologia positiva para uma vida feliz

POR CLAUDIA SABBATINO
@CLAUDIASABBATINOOFICIAL



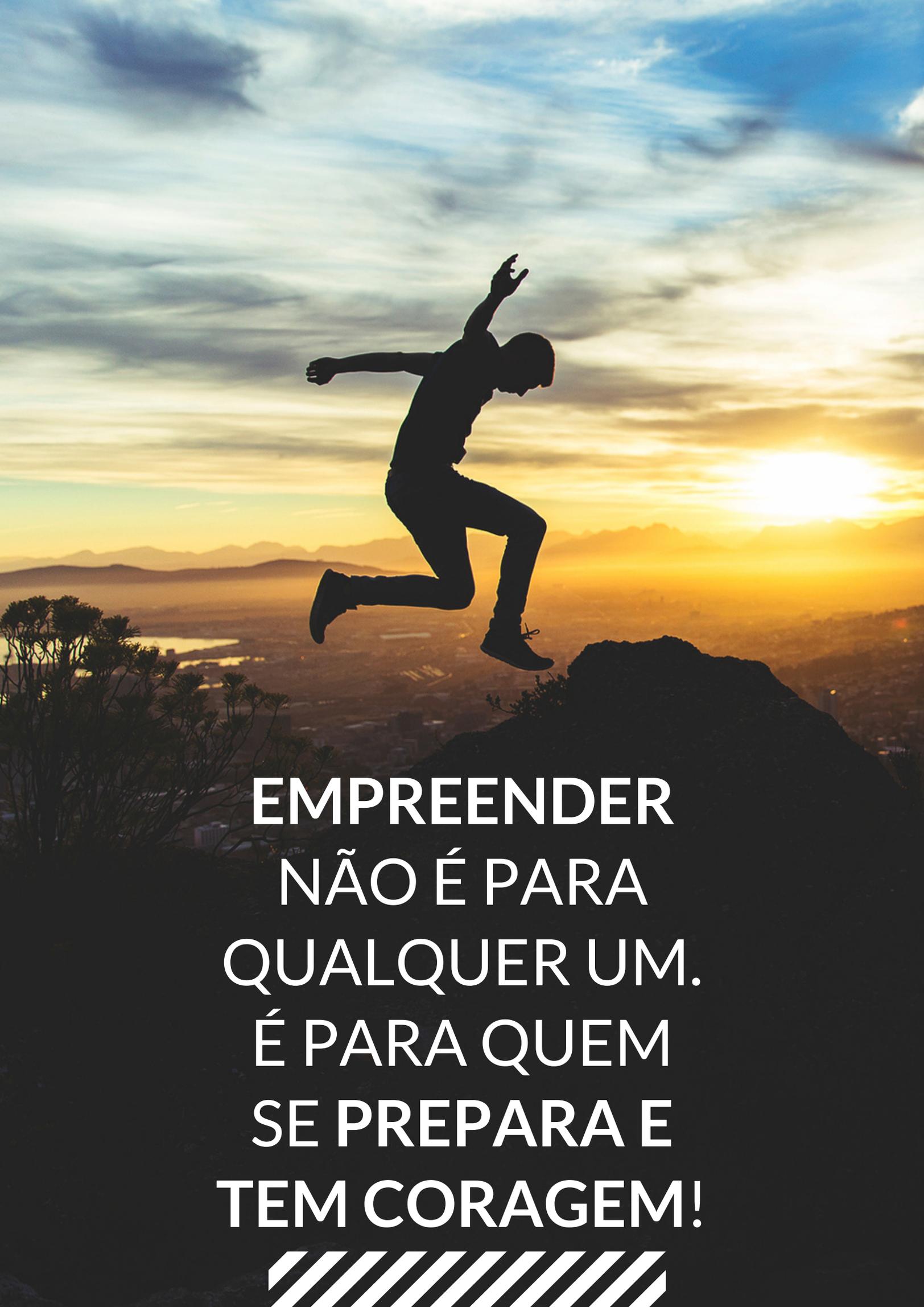
A **psicologia positiva** foi desenvolvida pelo psicólogo americano Martin Seligman e tem como objetivo comprovar que o ser humano que vive de uma forma positiva e se concentra em pensamentos positivos pode ter uma vida mais plena e feliz.

É estudo da felicidade, sustentado pelos pontos fortes e virtudes humanas. O **resultado** é uma maior satisfação na vida com motivação e energia para conquista de objetivos. Nossas emoções influenciam no nosso desenvolvimento pessoal e profissional e em todos os nossos relacionamentos. Afetando assim a forma de interação com o mundo. Com a psicologia positiva, é possível prevenir tristeza, desânimo, ansiedade e estresse. E priorizar os sentimentos positivos.

De alguma forma, todos vivemos sempre buscando **felicidade** e **realização**. Promover ambientes positivos e saudáveis ao nosso redor com muito amor, empatia, compaixão, paz, compreensão e acolhimento são muito importantes para que as pessoas se sintam amadas. E, com isso, tenham um bom desempenho em todas as áreas da sua vida.

O amor e a psicologia positiva são fundamentais para o mundo. Com os dois, transformam-se vidas e curam-se almas.





**EMPREENDER
NÃO É PARA
QUALQUER UM.
É PARA QUEM
SE PREPARA E
TEM CORAGEM!**





Conheça as 6 características das pessoas altamente assertivas

POR DAMIANO ANJOS
@DAMIANO.ANJOS

1 HONESTIDADE E COMUNICAÇÃO DIRETA

São pessoas seguras de si, transparentes e com comunicação fluida. Impedem que o ressentimento crie raízes.

2 AUTOCONTROLE E RESPEITO

Evitam ser manipuladas, têm boa autoestima, autocontrole emocional e conduta respeitosa.

3 INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Identificam suas necessidades, têm firmeza e clareza, e se expressam e escutam com gentileza.

4 ESCUTA ATIVA E EMPATIA

Sabem ouvir e sentir o outro. Respeitam as pessoas, seus sentimentos e emoções. Entendem que ouvir é muito mais importante do que falar.

5 LIBERDADE

São livres para se manifestarem e comunicarem. Têm atitudes ativas frente à vida.

6 SINCERIDADE

Não exageram e vivem a realidade sem personagens.

21 | AGOSTO | 21
09 às 17h30

Pela Plataforma ZOOM



UM EVENTO 100% ONLINE
**EMPREENDA
COM IMPACTO**

Palestrantes Confirmados:



Priscilla Caminha, Francisca Benvenuto, Damiano Anjos, Michele Mocellinn, Aimée Rissi, Kalinka Carvalho, Maristela Gonçalves e Ana Carolina Diniz

@emprendacomimpacto