



SUA **MARCA** **PESSOAL** É O SEU MAIOR **DIFERENCIAL**

Faça sua **MARCA**
PESSOAL trabalhar
para você.

COMPORTAMENTO
ALTERA FATURAMENTO.





PARABÉNS



Antes de mais nada, quero te dar os **parabéns!** Em momentos desafiantes, atitudes proativas são de grande valor. Se você está lendo este e-book, que foi feito com muito carinho, **você já é um profissional diferenciado**, que está à frente de muitos outros por saber que VOCÊ é, e sempre será, o seu maior patrimônio.

O momento é delicado, mas se focarmos no lado positivo, no que podemos fazer por nós, pelas pessoas à nossa volta e pela melhoria do mundo, sem sombra de dúvida, todo este processo nos dará a oportunidade de fazermos grandes transformações.

Acredito que sairemos deste momento seres humanos muito mais evoluídos e, por consequência, profissionais muito mais valorizados.

“Quando você concentra na dor, você sofre. Quando você concentra na lição, você evolui”.

Cuide bem de você e dos seus pensamentos, mantenha o seu foco e sua energia sempre na solução, pois tudo em que focamos, cresce. Nossos pensamentos são os guias do nosso destino e do nosso futuro, todo sucesso (ou não) começa pelo nosso pensamento, por isso, cuide bem dos seus pensamentos e sentimentos.

Este e-book foi feito, de uma forma muito especial, para que possa ser seu guia de evolução, foi pensado para que você possa imprimir, escrever e planejar ações futuras. Sugiro fortemente que você faça a impressão deste material, se possível, até mesmo impressão colorida. **Mas guarde a versão digital, pois ela possui vários links clicáveis com materiais complementares para facilitar o seu estudo e compreensão.**

Ao longo da sua leitura, tenho certeza que você terá muitas ideias e insights. **Por isso, nas páginas finais você encontrará uma ferramenta para anotar, separadamente, todas as ideias que tiver.**

Assim, ao final da leitura, todas as ideias e ações estarão organizadas em um só lugar para que você já possa começar a colocar tudo em prática rapidamente e colher os resultados. Esta ferramenta se chama **TRANSFORMANDO CONHECIMENTO EM SABEDORIA**

Lendo este e-book, apenas, você irá adquirir mais conhecimento, mas conhecimento, por si só, não te leva a lugar algum. **A sua evolução depende da sua SABEDORIA e, sabedoria é o néctar do conhecimento, ou seja, é o que resulta da aplicação dos novos conhecimentos quando colocados em prática.**



SUMÁRIO



PARA QUEM É ESTE E-BOOK?	5
POR QUE A SUA MARCA PESSOAL É SEU DIFERENCIAL?	6
O QUE É MARCA PESSOAL?	11
PILARES DA MARCA PESSOAL	15
VIVA O SEU PROPÓSITO	23
FORTALEÇA PARA CONTINUAR	28
FEEDBACKS - VOCÊ ABRAÇA OU CORRE DELES?	30
COMO SOU PERCEBIDO?	32
DOMINE OS 3 Cs DA MARCA PESSOAL	36
TENHA VALORES INEGOCIÁVEIS	42
SINTONIZE-SE COM SUA AUDIÊNCIA	45
DIFERENCIE-SE	48
POSICIONAMENTO DIGITAL	52
VENDA-SE	58
REINVENTE A SUA FORMA DE PRATICAR O NETWORKING	62
UNA-SE A SUA CATEGORIA	68
FAÇA DA SUA APRIMORAÇÃO UMA CONSTANTE	70

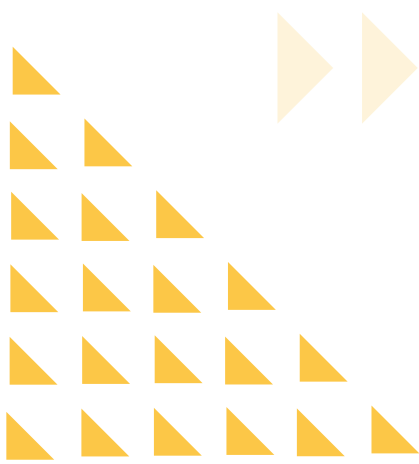


SUMÁRIO



A EMPRESA DEVE INTERFERIR NA GESTÃO DA MARCA DO SEU COLABORADOR?	76
TRANSFORME O CONHECIMENTO EM SABEDORIA	80
COMO POSSO CONTINUAR TE AJUDANDO?	81
OPÇÕES AINDA GRATUITAS	84
OPÇÕES PAGAS	85
IMPORTANTE	86
O QUE SÃO PREÇOS SOCIAIS?	89
QUEM SOU EU?	90
E AGORA?	93


ESTE SUMÁRIO É INTERATIVO. VOCÊ PODE CLICAR EM CADA TÍTULO PARA ACESSAR DIRETAMENTE A SEÇÃO DESEJADA.





PARA **QUEM** É ESTE E-BOOK

Este é um guia com muito conteúdo de valor e várias ferramentas práticas para profissionais visionários, sejam eles colaboradores de empresas ou empreendedores do seu próprio negócio, para que possam **potencializar o seu sucesso profissional através do gerenciamento da sua Marca Pessoal e da Reinvenção.**



POR QUE A SUA MARCA PESSOAL É SEU DIFERENCIAL



Vivemos a era da abundância, e não se trata de uma simples abundância, ela é extremamente qualificada. **Temos muitas opções de tudo e com muita qualidade.**

Ao mesmo tempo em que o número de excelentes ofertas aumentou, o nosso tempo de escolha reduziu. É difícil parar, olhar minuciosamente, comparar e fazer a melhor escolha. Em certos momentos, escolher torna-se um processo torturante e desafiador.

Talvez você possa achar que estou exagerando, mas imagine a seguinte situação.

Estamos em quarentena, a esposa costuma sempre fazer as compras, mas neste período ela está ficando em casa com as crianças e o marido tem saído para realizar as tarefas necessárias.

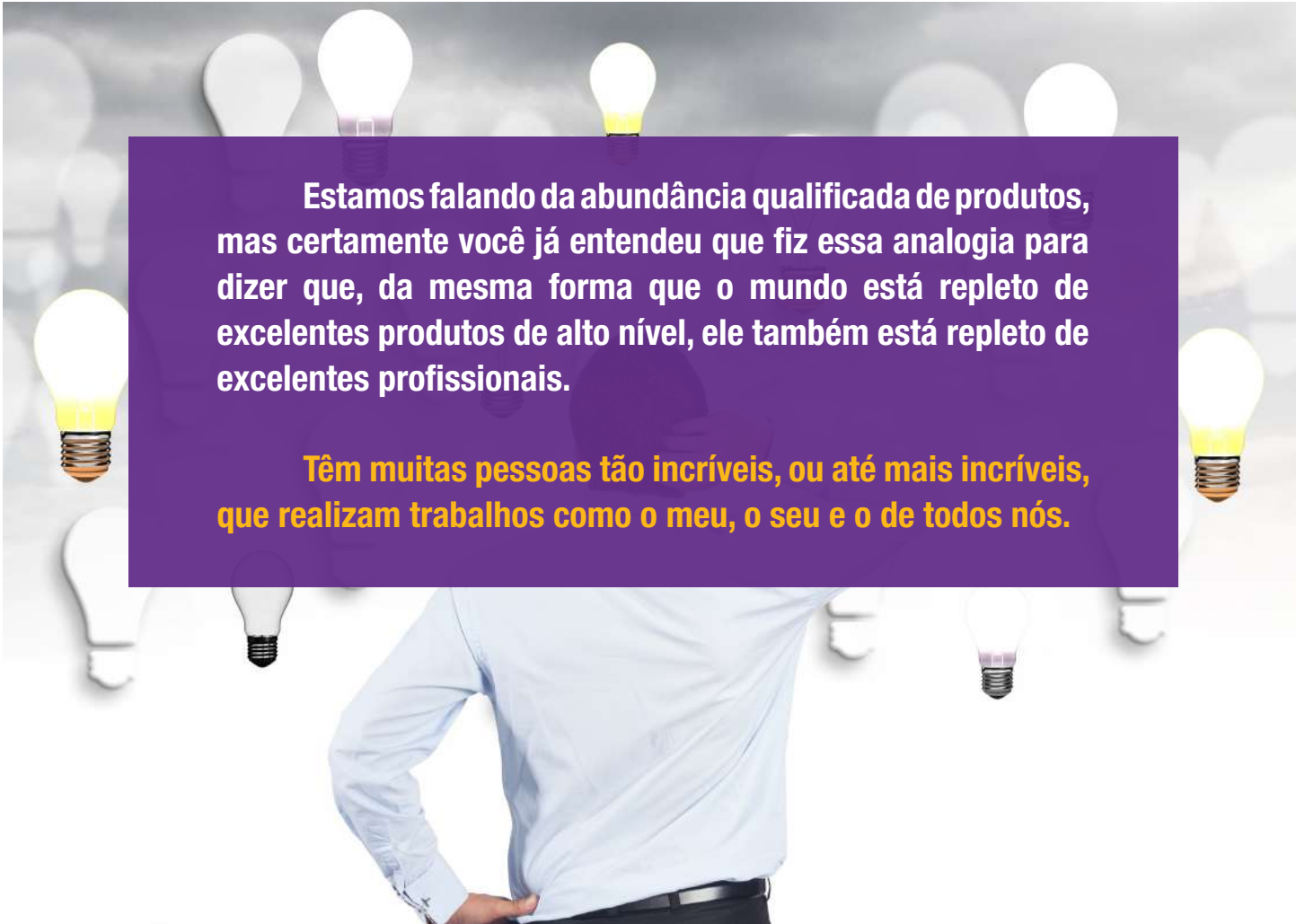
Ela entrega a lista de compras para ele ir ao mercado, ele vai a pé, apenas com o cartão de crédito no bolso e a lista, deixa até o celular em

casa. Quando chega ao último item da lista, vê escrito shampoo. **Porém, ao chegar no setor de shampoo, ele não encontra uma prateleira de produto, e sim, um corredor, com shampoos de todos os tipos, tamanhos e funcionalidades, para cabelo liso, proteção, para frizz (ele não fazia ideia do que era isso), calmante (ele se assusta, pois achava que calmante era só para se tomar), para cabelos maduros e até para cabelos estressados...**

Com tantas ofertas, o nosso desejo de acertar sempre na escolha está cada vez mais alto.


Quando “erramos na escolha” ficamos muito bravos, pois uma coisa é errar quando se tem 2 opções, desta forma você teria 50% de chance de acerto ou erro. Agora, quando se tem 10, 20, 30, 50 ou mais opções é muito ruim, **você fica até pensando que tem “dedo podre”, que em meio a tantas opções foi escolher justamente a errada.**

E agora? Qual escolher? Como ser assertivo sem poder ligar para a esposa e perguntar qual ela queria? Viram como, hoje, escolher é um grande desafio?



Estamos falando da abundância qualificada de produtos, mas certamente você já entendeu que fiz essa analogia para dizer que, da mesma forma que o mundo está repleto de excelentes produtos de alto nível, ele também está repleto de excelentes profissionais.

Têm muitas pessoas tão incríveis, ou até mais incríveis, que realizam trabalhos como o meu, o seu e o de todos nós.



Vivemos um novo mundo, onde **não basta apenas sermos excelentes profissionais, é preciso se gerenciar como marcas pessoais e se posicionar. Não podemos mais ficar no anonimato, quer dizer, até podemos, mas será muito mais difícil conseguir o resultado desejado.**

Com isso, cada dia mais, os profissionais precisam se “expor”, mostrar o HUMANO que está por traz do profissional. Por isso, hoje, grandes profissionais postam nas redes sociais elementos que até ultrapassam o seu lado profissional **mostrando o seu lado pessoal, isso gera mais conexão, identificação, admiração, relevância e visibilidade.**



Esta é umas das formas que mais utilizamos, atualmente, para dar essa segurança aos nossos clientes, nos posicionando através das redes sociais.

Dessa forma, podemos conseguir, primeiramente, a atenção das pessoas, manter um relacionamento e, depois, conquistar confiança à medida em que mostramos nossas habilidades, competências e diferenciais.

VEJAMOS, POR
EXEMPLO, O CASO DA
LUIZA TRAJANO



Luiza Helena Trajano é a líder com melhor reputação do Brasil pelo terceiro ano seguido

Ranking Geral de Líderes – abril/2020

Ranking 2018	Ranking 2019	Líder	Empresa	Puntuación
1º	1º	LUIZA HELENA TRAJANO	MAGAZINE LUIZA	10.000
5º	2º	FABIO COELHO	GOOGLE	9.472
2º	3º	ROBERTO SETUBAL	ITAÚ UNIBANCO	8.674
3º	4º	ABILIO DINIZ	PENÍNSULA PARTICIPAÇÕES	8.056
8º	5º	ARTUR GRYNBAUM	GRUPO BOTICÁRIO	7.259
6º	6º	JORGE GERDAU	GERDAU	7.128
9º	7º	BERNARDO PINTO PAIVA	EX AMBEV	7.062
7º	8º	JOÃO PAULO FERREIRA	NATURA	6.928
4º	9º	JORGE PAULO LEMANN	3G CAPITAL	6.870
17º	10º	FREDERICO TRAJANO	MAGAZINE LUIZA	6.486

Boa parte do crescimento significativo da empresa Magazine Luiza se deu pelo posicionamento estratégico da Luiza como Marca Pessoal. **A Luiza se coloca como ainda mais importante do que seus produtos. Ela é tão visível, querida e desejada quanto a marca dos produtos dela.**

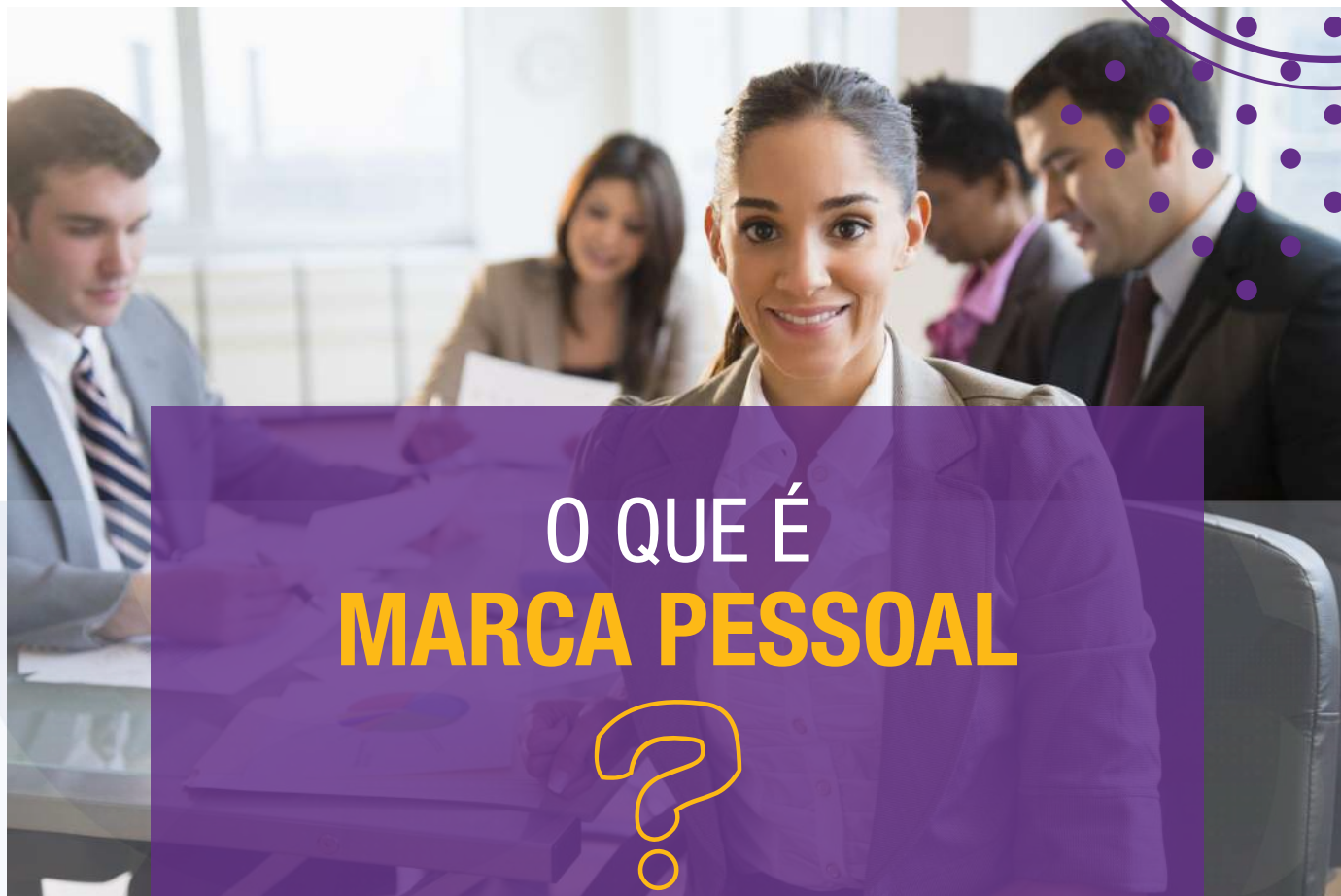
É ela quem transfere autoridade para a empresa. Ela é a grande garota-propaganda, está sempre à frente da marca, mostrando seus valores e ideais. **São pessoas que tornam suas marcas humanas. Cada vez mais que as marcas se tornarem humanas e tiverem**

alma, mais sucesso elas vão ter, já que mais amadas elas serão e as pessoas confiam mais nas marcas que amam.

Um processo de gestão de Marca Pessoal, diferentemente do que muitos acreditam, vai além da sua Imagem Pessoal e do posicionamento nas redes sociais, **vamos falar sobre isso mais adiante.**

Ou seja, um processo de gestão de Marca Pessoal, funciona como um amplificador do seu sucesso pessoal e profissional.





O QUE É MARCA PESSOAL



Já que vamos falar de **MARCA PESSOAL**, antes de mais nada, precisamos trazer o conceito. O que é Marca Pessoal?

Poderia definir este termo de várias maneiras, com conceitos técnicos brilhantes disponíveis na nossa literatura, mas gosto de definir de uma maneira bem simples e extremamente didática.

Marca Pessoal é o espaço que você ocupa na mente e, principalmente, no coração do

outro. É como você marca a vida das pessoas e do mundo à sua volta. **Todos nós já temos a nossa Marca Pessoal, a grande diferença é que alguns têm consciência disso e a gerenciam de forma estratégica, enquanto muitos não fazem ideia de qual é a sua marca e, muito menos, a gerenciam.**

Quando isso acontece, a marca pessoal não se torna um diferencial, e em alguns casos, ela pode ser, até mesmo, a trava para o seu crescimento profissional, pode estar funcionando


como uma âncora e, por isso, o profissional não consegue continuar a sua viagem rumo a prosperidade que todos nós merecemos.

Vamos fazer um teste para que você perceba, na prática, o que é Marca Pessoal?


Vou te pedir para pensar no nome de alguns profissionais por determinada categoria, você pensa em uma pessoa e, se possível, até fale o nome desta pessoa em voz alta. Somente depois de pensar e/ou falar, clique no botão para ver o “resultado”. Combinado?

QUANDO VOCÊ PENSA EM:


TENISTA BRASILEIRO, você pensa em....

CLIQUE E VEJA ?
Será que você pensou nesta pessoa?


CANTORA BAIANA, você pensa em....

CLIQUE E VEJA ?
Será que você pensou nesta pessoa?


MODELO BRASILEIRA, você pensa em....

CLIQUE E VEJA ?
Será que você pensou nesta pessoa?


CIRURGIÃO PLÁSTICO BRASILEIRO, você pensa em....

CLIQUE E VEJA ?
Será que você pensou nesta pessoa?

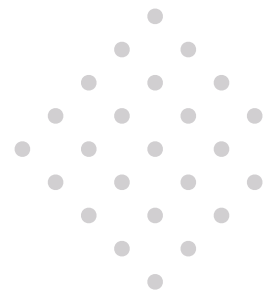
ARQUITETO BRASILEIRO, você pensa em....

CLIQUE E VEJA ?
Será que você pensou nesta pessoa?

SILVANA LAGES, você pensa em....

CLIQUE E VEJA ?
Será que você pensou nesta pessoa?

kkk, esta não valeu né?



“Nossa! Estou assustado, acertou quase tudo. Como assim? Você é uma bruxa?”

Quase, depois te conto...kkk

No caso em questão, entretanto, não é preciso ser bruxa para adivinhar. **Estes são grandes nomes, profissionais que, através de uma entrega incrível e única, marcaram a maioria dos corações brasileiros. Estes, sem dúvidas, terão grandes chances de serem eternizados.**

O mais engraçado é que, por mais que não vamos jogar tênis com o Guga, nem chamar a Ivete para tocar na nossa festa de aniversário, nem chamar a Gisele para desfilarmos na nossa loja, muito menos fazer plástica com o Pitanguy ou ter um projeto de arquitetura do Niemeyer (neste caso seria impossível mesmo, só se fosse psicografado), **os nomes deles são os primeiros a vir à nossa mente quando pensamos na categoria em que eles atuam.**

Pessoas como eles, conquistam um espaço no nosso coração através do seu posicionamento, serão os nossos referenciais, mesmo que nunca seja possível encontrá-los.



Falei aqui de grandes nomes, pois todos eram pessoas comuns, como todos nós, que fizeram e fazem história, de maneira única. **Ou seja, todos nós podemos construir grandes histórias e marcar espaço no coração do nosso cliente, através do nosso posicionamento como Marcas pessoais de valor.**

Temos que trabalhar para ficar sempre entre as três primeiras opções de referência na mente do nosso mercado. **O ideal, obviamente, é ficar em primeiro, mas nunca abaixo do terceiro lugar.**

O caso acima trouxe a reflexão para referências nacionais, preferências unânimes, mas no nosso caso, em que ainda não alcançamos esse patamar (reparem que digo ainda), **vamos nos ater a marcar espaço no coração dos nossos clientes e potenciais clientes;** o resto do Brasil e do mundo, podemos até deixar para um segundo momento.





PILARES DA MARCA PESSOAL

Muitas pessoas limitam a sua visão sobre Marca Pessoal contemplando apenas os pilares da Imagem Pessoal e do posicionamento digital nas redes sociais.

Esses são, sim, dois pilares importantes, mas estão longe de ser os únicos.

Um processo de gestão de Marca Pessoal é pautado por dois movimentos fundamentais,

sendo um interno, que se norteia pela descoberta de quem você verdadeiramente é, e outro externo, que faz o movimento de propagação, ou seja, comunicar ao mundo quem você verdadeiramente é e tudo o que te diferencia da massa.

Listo a seguir os pilares de uma Marca Pessoal sob o olhar desses 2 movimentos, interno e externo.



MOVIMENTO INTERNO

- Identificação da sua real **ESSÊNCIA**
- Descoberta do seu verdadeiro **PROPÓSITO**
- Resgate da sua **HISTÓRIA DE VIDA**
- Checagem da sua **AUTOESTIMA**
- Identificação dos seus **TALENTOS E HABILIDADES**
- Definição dos seus **VALORES PESSOAIS INEGOCIÁVEIS**
- Identificação do seu **DIFERENCIAL COMPETITIVO**
- Definição dos seus **OBJETIVOS**
- Integração do seu **PODER PESSOAL**



MOVIMENTO EXTERNO



- **Validação da sua REPUTAÇÃO**
- **Identificação da sua AUDIÊNCIA, A SUA PERSONA**
- **Alinhamento da sua IMAGEM PESSOAL ao seu propósito e objetivos**
- **Criação e/ou reestruturação da sua IDENTIDADE VISUAL alinhada à sua Marca Pessoal**
- **Definição da sua ENTREGA DE VALOR**
- **Estruturação da sua linha de COMUNICAÇÃO**
- **Estratégias de POSICIONAMENTO DIGITAL**
- **Definição das suas estratégias de propagação através do MARKETING PESSOAL**
- **Fortalecimento e ampliação da sua rede de contatos, o SEU NETWORKING**
- **Estruturação de um plano de APRIMORAMENTO PARA SUA EVOLUÇÃO CONTINUADA**

Estes são os pilares que você deve identificar, descobrir, aprimorar, adquirir e implantar para que descubra a sua verdadeira Marca Pessoal e, assim, possa ter ainda mais visibilidade, gerar mais credibilidade, mais confiança e, por consequência, atrair mais oportunidades de negócios e se tornar mais desejado e valorizado pelo seu mercado.

A esta altura, imagino que talvez você esteja pensando assim, nossa é muita coisa! Isso deve dar muito trabalho, por qual razão eu deveria investir tempo, dinheiro energia em um processo de gestão de Marca Pessoal?

Acertei?

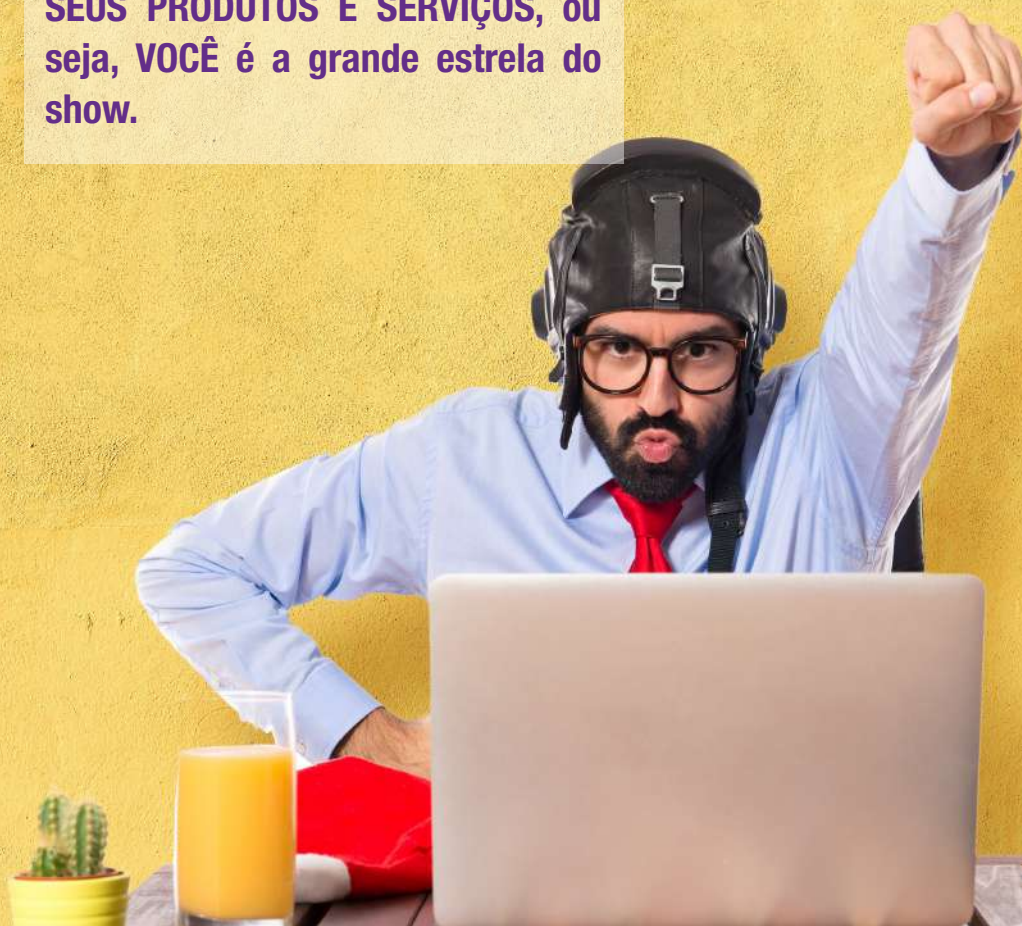
Pelo simples fato de que VOCÊ É MAIS IMPORTANTE DO QUE SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS, ou seja, VOCÊ é a grande estrela do show.

“Como assim?” Calma que eu te explico.

Antigamente, se uma Marca Corporativa apresentasse atributos como qualidade, seriedade, inovação, criatividade, agilidade e mais alguns, o sucesso daquela empresa / negócio estava praticamente garantido.

Nos tempos atuais, isso já não garante mais muita coisa.

Cada dia mais, as pessoas estão invertendo o movimento e se conectando mais com as pessoas que estão por trás das Marcas Corporativas. Ou seja, com as Marcas Pessoais que fazem o show acontecer, e não tanto com a própria Marca da Empresa. Por isso, neste momento, os donos das empresas estão se tornando maiores que o seu negócio.



VEJA OS EXEMPLOS ABAIXO:



Instagram da **empresa Facebook**



Instagram do **dono da empresa Facebook**



Instagram da **empresa Wiseup**

Instagram

Pesquisar

geracaodevalor

Seguir

3.064 publicações 2,8milhões seguidores 106 seguindo

Flávio Augusto
Empreendedor(a)
Fundador da @wiseup, @meusuccesso, @powerhouse e GV, proprietário do @orlandocitysc, MLS Board of Governors member & Presidente da Wiser Educação.
linktr.ee/geracaodevalor

Instagram do dono da empresa Wiseup

Instagram

Pesquisar

microsoft

Seguir

578 publicações 2,6milhões seguidores 229 seguindo

Microsoft
The official Instagram account of Microsoft. Celebrating people who break boundaries and achieve more.
allinchallenge.in/Microsoft

Instagram da empresa Microsoft

Instagram

Pesquisar

thisisbillgates

Seguir

141 publicações 5,6milhões seguidores 37 seguindo

Bill Gates
Sharing things I'm learning through my foundation work and other interests.
gatesnot.es/instagram

Instagram do dono da empresa Microsoft

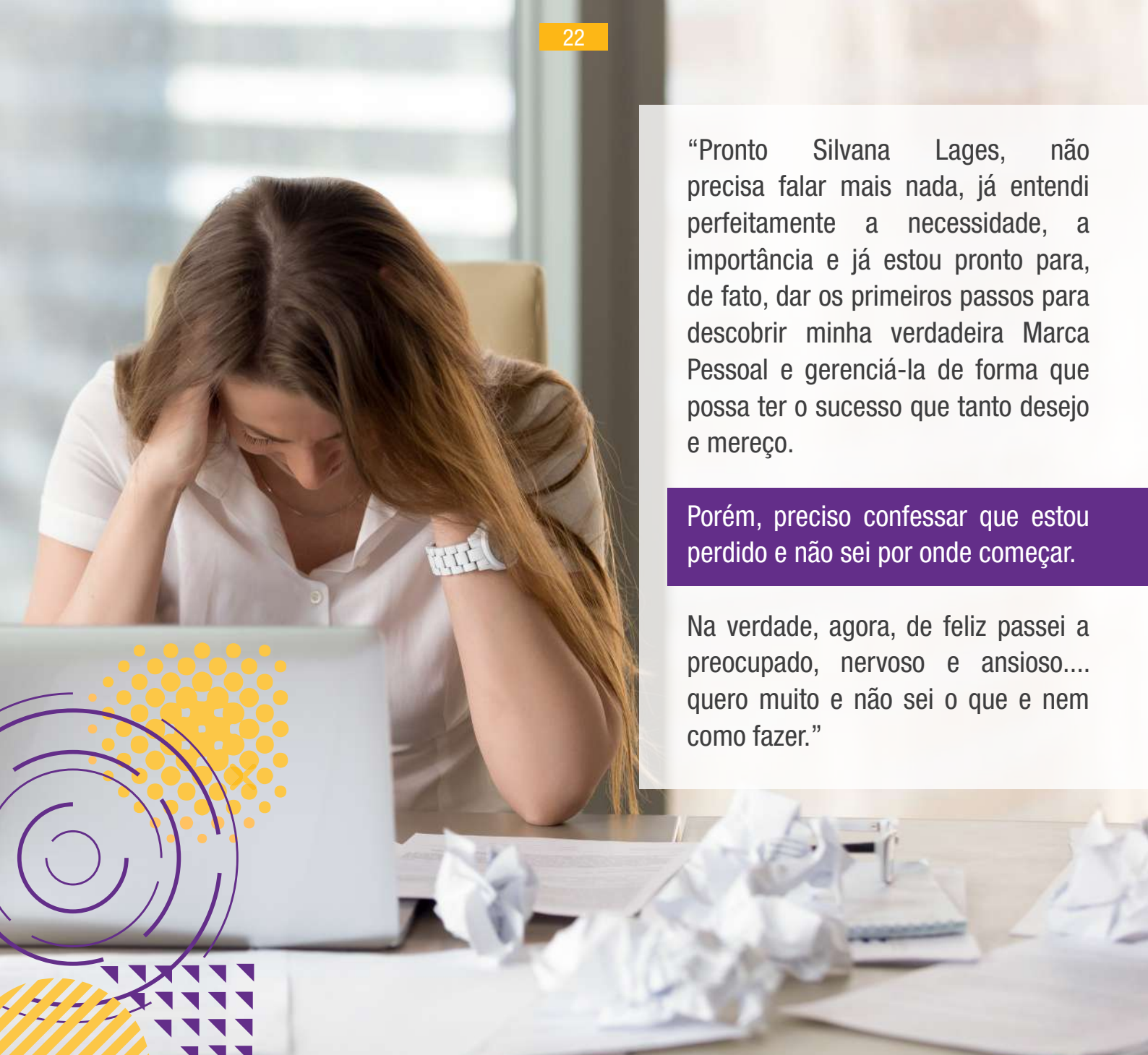
Depois que foi adicionado o **fator consciência ao processo de consumo**, não adianta a empresa ter uma reputação blindada se o dono da marca é uma pessoa com a reputação totalmente fragilizada.

O mercado continua buscando sempre melhor qualidade e melhor custo-benefício. **Mas agora as pessoas buscam, também, sintonia de valores com quem querem fechar negócios.** Elas querem se relacionar com Marcas Corporativas que estejam acompanhadas de Marcas Pessoais com valores pessoais alinhados com os seus. Venda, neste novo mundo, não é mais troca de dinheiro por produtos e serviços, **venda é resultado de alinhamentos de valores.**

Nestes novos tempos, a estrela não é a sua empresa ou o seu negócio. **A GRANDE ESTRELA É VOCÊ!** Por isso, cada dia mais, você precisa se perceber e se gerenciar como sendo seu ativo de maior valor.

ENTÃO, NUNCA
DESCUIDE DA GESTÃO DA
SUA MARCA PESSOAL.
**VOCÊ É SEU ATIVO
MAIS PRECIOSO!**






“Pronto Silvana Lages, não precisa falar mais nada, já entendi perfeitamente a necessidade, a importância e já estou pronto para, de fato, dar os primeiros passos para descobrir minha verdadeira Marca Pessoal e gerenciá-la de forma que possa ter o sucesso que tanto desejo e mereço.

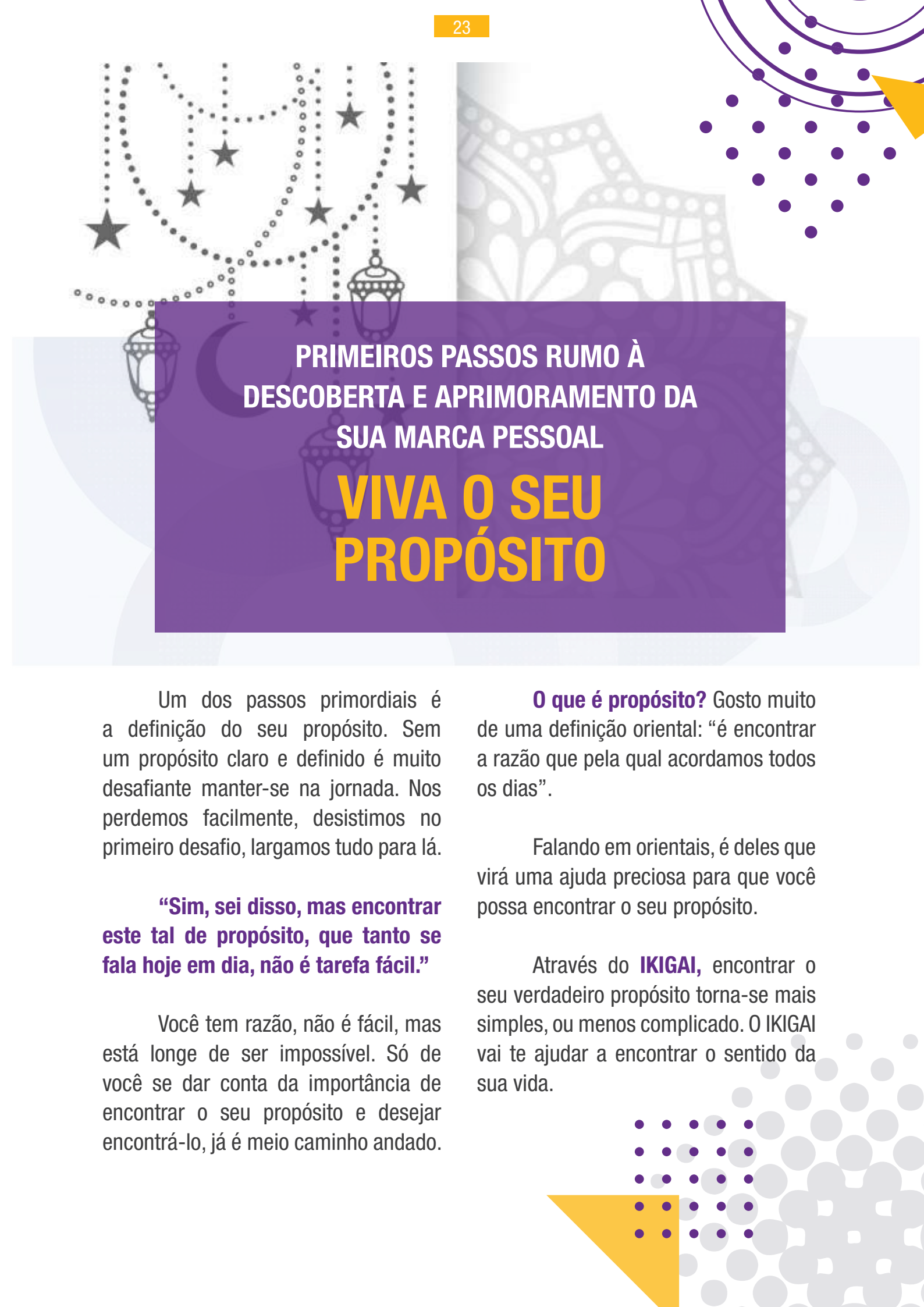
Porém, preciso confessar que estou perdido e não sei por onde começar.

Na verdade, agora, de feliz passei a preocupado, nervoso e ansioso.... quero muito e não sei o que e nem como fazer.”



Calma que eu vou te dar uma ajuda especial, meu intuito não é ser fonte de preocupação e ansiedade na vida de alguém, muito pelo contrário, se eu não puder levar luz, fico no meu canto.

Vou te dar algumas dicas preciosas para que já consiga dar significativos passos em direção a descoberta e ao aprimoramento da sua Marca Pessoal. Combinado?
Então vamos juntos.



PRIMEIROS PASSOS RUMO À DESCOBERTA E APRIMORAMENTO DA SUA MARCA PESSOAL

VIVA O SEU PROPÓSITO

Um dos passos primordiais é a definição do seu propósito. Sem um propósito claro e definido é muito desafiante manter-se na jornada. Nos perdemos facilmente, desistimos no primeiro desafio, largamos tudo para lá.

“Sim, sei disso, mas encontrar este tal de propósito, que tanto se fala hoje em dia, não é tarefa fácil.”

Você tem razão, não é fácil, mas está longe de ser impossível. Só de você se dar conta da importância de encontrar o seu propósito e desejar encontrá-lo, já é meio caminho andado.

O que é propósito? Gosto muito de uma definição oriental: “é encontrar a razão que pela qual acordamos todos os dias”.

Falando em orientais, é deles que virá uma ajuda preciosa para que você possa encontrar o seu propósito.

Através do **IKIGAI**, encontrar o seu verdadeiro propósito torna-se mais simples, ou menos complicado. O IKIGAI vai te ajudar a encontrar o sentido da sua vida.

Para entender mais sobre o IKIGAI e todos os seus benefícios, que tal pedir uma ajuda para o maior especialista do assunto no Brasil, Eduardo Almeida?

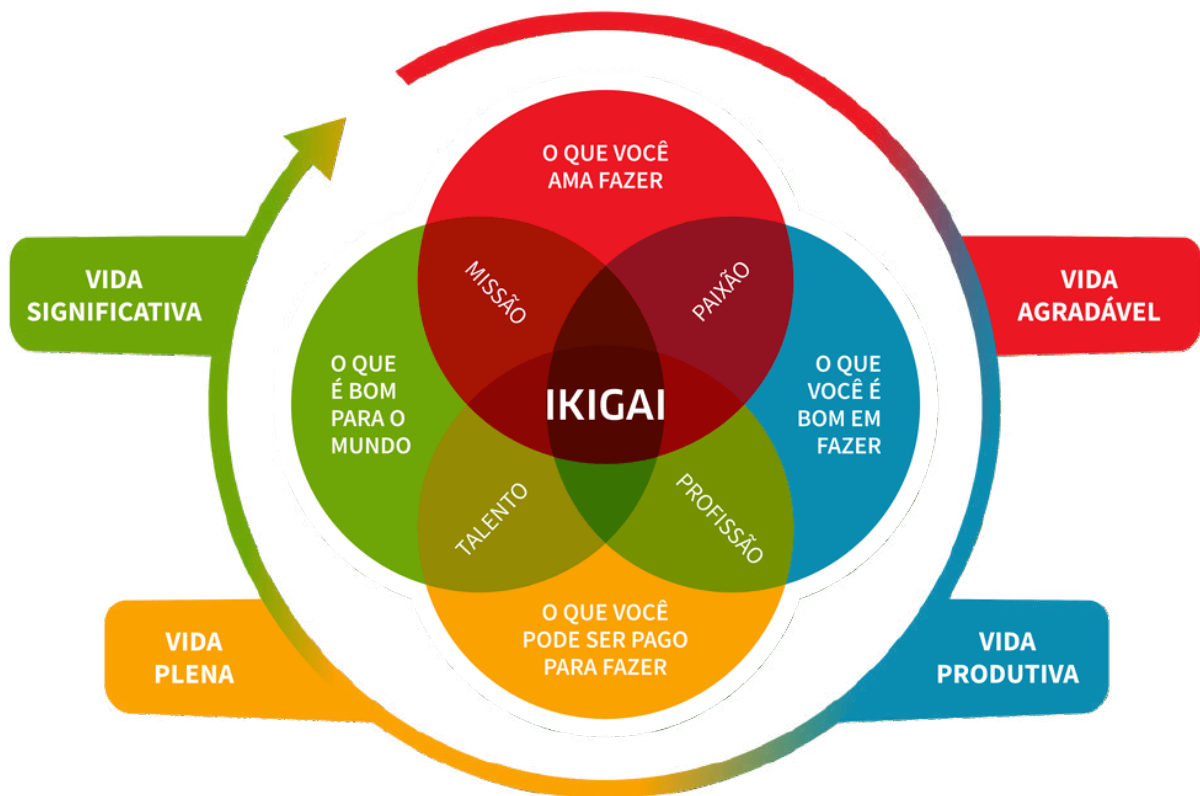
Clique AQUI e assista a uma entrevista bem esclarecedora que ele deu para a Ana Maria Braga.

Após assistir a essa entrevista, você irá se dar conta de muita coisa, inclusive, de que poderá descobrir novos caminhos ou encontrar o real

significado da sua profissão atual. Verá que este é um processo para encontrar o sentido, esteja ele onde estiver.

Assistiu a entrevista? Se não, assista, vai valer a pena, te garanto.

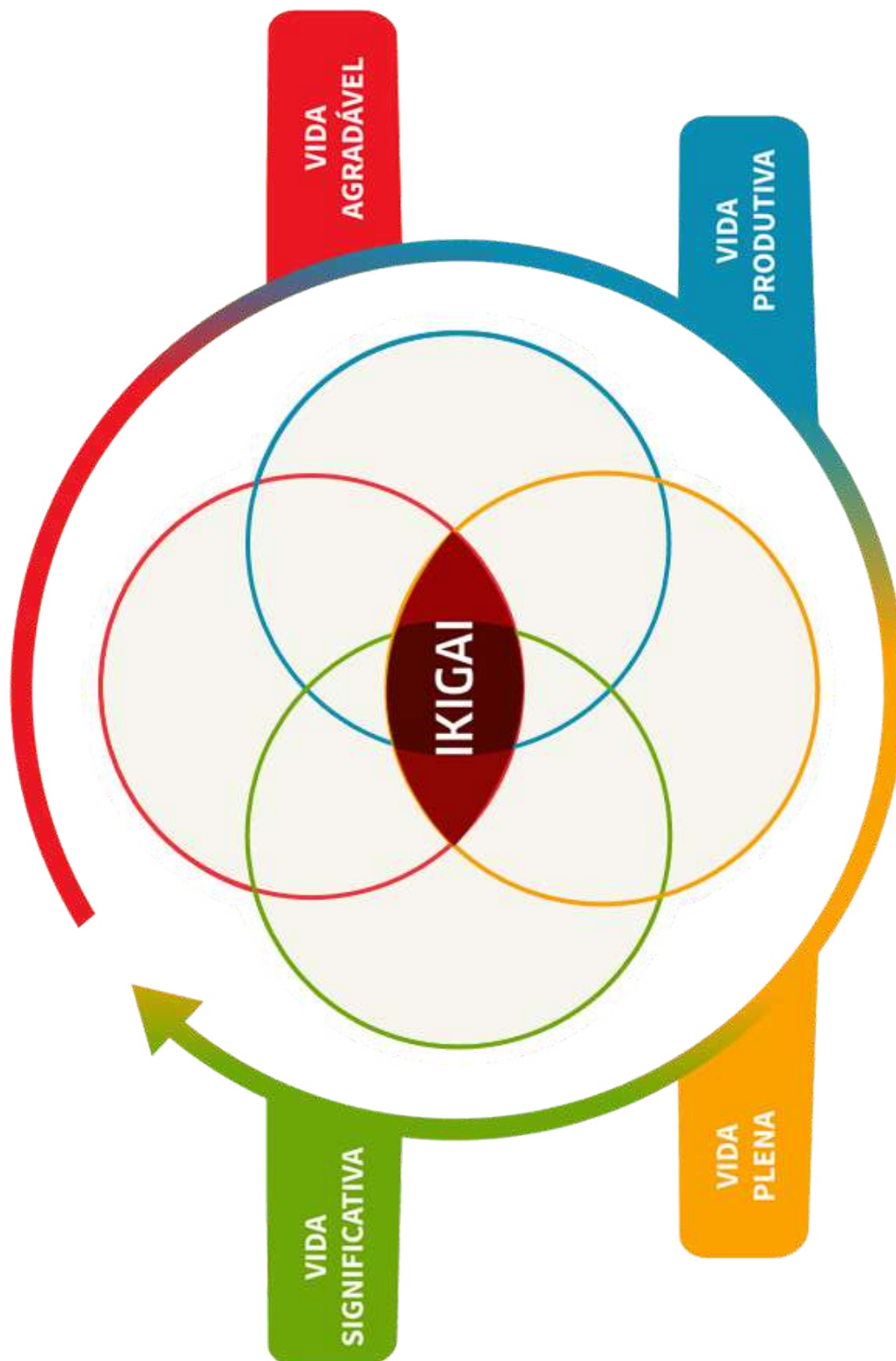
Depois de assistir, reserve bastante tempo, com calma, para que possa se dedicar a essa tarefa com profundidade. Pois, será a partir do que você encontrar, que irá conseguir dar os próximos passos.



Fonte da Imagem: <https://gshow.globo.com/programas/mais-voce/noticia/resposta-perguntas-e-veja-como-encontrar-seu-ikigai.ghtml>

Clique AQUI e salve o questionário deixado pelo Eduardo Almeida no site da Ana Maria Braga, imprima para que possa preencher com tranquilidade e profundidade.

Para facilitar, vamos deixar aqui um modelo da mandala em branco para que você possa imprimir, preencher e deixar sempre por perto, faça dela sua fiel escudeira.



Crédito: Eduardo Almeida

Para saber mais sobre o trabalho do Eduardo Almeida, **CLIQUE AQUI** e visite o site dele.

“Uau! Silvana você não imagina como foi desafiante e como foi libertador fazer esta atividade, sem palavras.

Depois que conseguimos encontrar o nosso propósito, muitas fichas caem, muita coisa começa a fazer sentido, um mar de possibilidades se abre e nosso poder de realização vai à mil. É realmente algo muito grandioso.

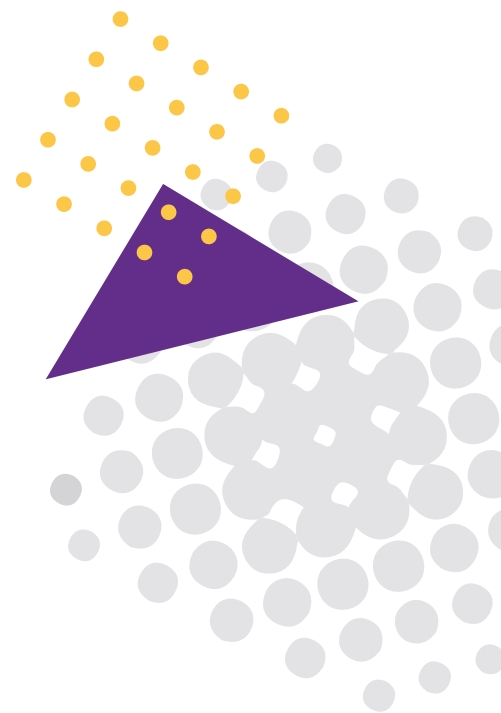
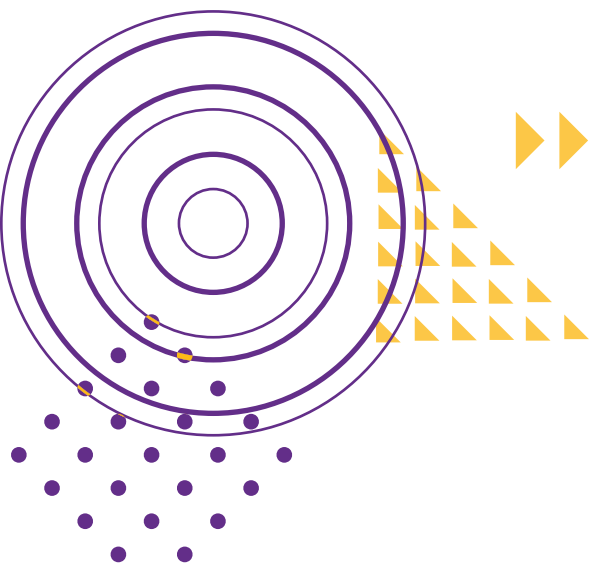
Só tem um problema. E agora, o que fazer? Por onde começar?”

Que tal começar do começo? Vamos aproveitar que está tudo fresquinho na sua mente, que seu coração está transbordando de felicidade e a motivação está à mil

para elaborar um plano de ação e transformar o seu propósito de vida em algo tangível, ou seja, definir suas ações e estratégias para que o seu propósito se torne a sua missão de vida através das suas práticas e ações.

Para isto, vou deixar aqui mais uma ferramenta especial: **TRANSFORMANDO MEU PROPÓSITO EM MISSÃO DE VIDA.**

A ferramenta é bem simples e intuitiva, ela serve como mapa para que consiga mensurar tudo que precisa fazer e também o que NÃO deve. Pois, tão importante quanto saber o que devemos fazer, é também entender o que NÃO devemos ou queremos fazer.





FORTELEÇA PARA CONTINUAR

Imagino que, se você seguiu todos os passos acima, está em um momento de encantamento, feliz e talvez com um certo medinho...

Entendo perfeitamente, são descobertas muito preciosas que realmente nos deixam em estado de encantamento e também inseguros, ficamos duvidando da nossa capacidade de realização.

Eu te garanto, você é capaz de feitos que nem sequer imaginou. Faça o seu melhor e tenha certeza, vai brilhar, “o nosso melhor será sempre mais que suficiente.”

Para não ter dúvidas, entretanto, vou te convidar a fazer mais uma atividade super especial.

Esta atividade vai ajudar a ativar o seu **PODER PESSOAL** e ativar o seu **PODER DE REALIZAÇÃO**. Sempre ficamos pensando no que temos que fazer e, muitas vezes, duvidamos da nossa capacidade de realização. No momento em que você ativa o seu poder pessoal é como se você chamasse o seu super-herói interno para te dar uma força extra.

Agora que você já fez a ferramenta anterior, onde olhou

para a frente e viu tudo o que será preciso fazer, que tal olhar para trás, rever tudo que já fez, tudo que já superou, para ter noção da sua grande força de enfrentamento e realização. O momento atual em que o mundo vive pós-COVID, naturalmente e infelizmente, tem nos deixado fragilizados, mas ao fazer esta atividade, você vai se dar conta

de que já enfrentou muitos CAOS PESSOAIS, aqueles que você achava que nunca daria conta de resolver.

Esta ferramenta vai te ajudar a fazer um resgate de memória, você irá resgatar suas habilidades e ativar o seu poder pessoal de realização. A ferramenta é bem simples, intuitiva e autoexplicativa.

ATIVANDO O MEU PODER PESSOAL

MOMENTOS DE CAOS PESSOAL	O QUE EU FIZ	HABILIDADES QUE USEI

RECURSOS E ESTRATÉGIAS PARA ME FORTALECER	MEUS DECRETOS DE PODER
FILMES EMPODERADORES	O PODER ESTÁ EM VOCÊ. FAÇA ACONTECER.
VÍDEOS MOTIVACIONAIS	
LIVROS DE AUTO AJUDA	
LIGAR PARA PESSOAS QUE ME ENERGIZAM	
CONECTAR COM MEU PODER SUPERIOR	
BRINCAR COM FILHO, COM PET, COMIGO	
ATIVAR O PODER DA GRATIDÃO	
LEMBRAR DO MEU PORQUÊ	
USAR O PODER DA VISUALIZAÇÃO	



FEEDBACKS VOCÊ ABRAÇA OU CORRE DELES



Ah, os feedbacks... Um termo tão simples, mas que causa tantas sensações diferentes. **Há quem tenha medo de recebê-los e se treme todo só de pensar que precisa ouvi-los.** Reuniões de feedback com os chefes, colegas, clientes ou amigos são o seu maior pesadelo. Afinal, vai que você escuta alguma coisa negativa sobre o seu trabalho?! Por isso, a maioria das pessoas passam longe de situações assim!

Existem algumas pessoas, por outro lado, que são completamente receptivas e tem uma grande vontade de escutar o feedback de quem

estiver com vontade de dizer. **Elas enxergam os feedbacks, sejam eles positivos ou não, como uma forma de melhorar o seu desempenho, de perceber alguns pontos que não conseguiriam enxergar sozinhos, que se tornam os pontos cegos de uma Marca Pessoal.** Assim, conseguem evoluir cada vez mais.

Eu, Silvana Lages, sou uma dessas pessoas. Depois de muito sofrer, eu consigo, hoje, gostar de receber feedbacks e estou aberta a ouvir o que qualquer pessoa tenha a me dizer. Mas preciso confessar que nem sempre foi assim, já tive muito

medo, antes era uma tortura.

Esteja aberto para receber feedbacks, veja o que as pessoas te falam, pois na grande maioria das vezes, elas querem te ajudar.

E isso é muito importante! Elas se colocam em uma situação de risco (por se deparar com alguém que não gosta de receber feedback e a pessoa ficar ofendida, atrapalhando a relação existente), porque acham que esse risco vale a pena. Elas se preocupam, querem nos ver melhorando naquilo que fazemos e sabem que sua percepção pode nos ajudar.

Veja os feedbacks como um gesto de carinho e fique extremamente grato quando alguém tiver algo a te dizer.

E se aquele feedback não fizer sentido? Bom, agradeça do mesmo jeito. A pessoa teve uma boa intenção e seu gesto foi positivo.

E se for feito por uma pessoa que não gosta de mim e não queira o meu bem? Não ligue, sorria e siga adiante no seu caminho. Neste caso, vale a pena parar um pouco e rezar para que seu anjo da guarda continue te protegendo de todo mal. Mas não gaste seu tempo falando desse tipo de gente.



Talvez seja até um motivo para se alegrar. Pense comigo “Ninguém inveja o feio, ninguém odeia o fraco, ninguém atira pedra em árvore que não dá frutos.

As pessoas só jogam pedras em árvores que estão dando frutos.”

Faz sentido para você? Agora que perdeu o medo de se colocar sob o olhar do outro, vamos para a próxima etapa?



COMO SOU PERCEBIDO



O processo de valorização da sua Marca Pessoal não depende de você e, sim, da percepção que você gera no outro. Acredito que você já tenha escutado a famosa frase do Jeff Bezos fundador da Amazon



“Sua Marca Pessoal é o que falam sobre você quando você não está na sala.”

Então, seguindo essa linha, eu preciso te dizer duas coisas muito importantes. Você não deve, de forma alguma, querer agradar a todos, isso nunca funcionou e nunca funcionará. Mas, tem sim, que levar em consideração os valores da sua audiência, da sua persona, para que possa alinhar os seus valores e direcionar as suas ações. Pois, você poderá sempre colocar o preço nos seus produtos e serviços, mas dependerá da validação do seu mercado, pois são os clientes e potenciais clientes que dão VALOR a seu produto e serviços.

Que tal parar agora e ligar

para 6 pessoas, sendo duas do seu círculo familiar, duas do seu círculo profissional e outras duas do seu círculo pessoal e fazer algumas perguntas. Antes de fazer as perguntas, diga que está em um momento de **AUTOCONHECIMENTO**, que está dando os seus primeiros

passos rumo a descoberta da sua **Verdadeira Marca Pessoal** e que gostaria de contar com o apoio dela.

Tente buscar pessoas que te conheçam bem e que poderão ser as mais verdadeiras possíveis com você.

1. Quando nos conhecemos, qual foi a sua primeira impressão?
2. Esta impressão mudou ao longo do tempo? Se sim, como? Fale-me mais a respeito.
3. Você acredita que eu posso ser considerado (a) um **PROFISSIONAL DE REFERÊNCIA** em minha área de atuação?
4. Fale mais a respeito da pergunta anterior.
5. De maneira geral, gentileza relatar **3 PONTOS** que você considera como sendo meus **PONTOS FORTES**. Fique à vontade para comentar mais sobre eles.
6. De maneira geral, gentileza relatar **3 PONTOS** que você considera que preciso **APRIMORAR**. Fique à vontade para comentar mais sobre eles.
7. Gostaria de relatar algo que não te perguntei?

Antes de fazer estas perguntas para as pessoas que você escolheu, responda você mesmo sobre a visão que tem de si. **Depois faça uma comparação.**

Deixo aqui uma amostra bem pequena de uma AVALIAÇÃO DE FEEDBACK.

Participando de um processo de gestão de Marca Pessoal conduzido por mim, vamos muito mais a fundo e,

em cima dos resultados encontrados, eu te dou uma devolutiva e juntos elaboramos um plano de ação.

Este pequeno exemplo é só uma forma de você ter uma mínima noção de como é percebido pelas pessoas a sua volta.

Depois que receber as respostas, degustar, filtrar, faça as seguintes perguntas:

- As pessoas estão conseguindo perceber o profissional especial que sou?

- Estou sabendo transmitir meus valores?

- Eles percebem os meus diferenciais competitivos?

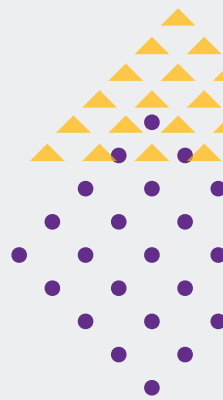
- O que faz sentido?

- O que não faz sentido?

- Onde preciso melhorar?



- Quais são os meus talentos e habilidades que eu preciso aprimorar ainda mais?
- Eu me contrataria?
- Qual outro profissional eu contrataria para fazer o que eu faço?
- Por que eu contrataria esta pessoa?
- O que o meu mercado está pedindo?
- Como posso inovar?
- Insights que tive...



Estas são apenas algumas perguntas para direcionar a sua reflexão, se pergunte mais. Temos o triste hábito de achar que o “segredo da vida” está nas respostas quando, na verdade, é o contrário, está nas perguntas bem feitas e profundas que nos fazemos.



DOMINE OS 3Cs DA MARCA PESSOAL

Os 3 Cs da Marca Pessoal

Conheça os 3 atributos de maior valor de uma Marca Pessoal para incorporá-los a sua Marca pessoal, agregando ainda mais valor aos seus trabalhos.

Os 3 grandes atributos de uma Marca Pessoal de valor são:

- **Clareza**
- **Consistência**
- **Constância**

CLAREZA

Sua Marca Pessoal precisa deixar claro:

- **Quem você é;**
- **O que você faz;**
- **Qual a sua proposta de valor.**

Essas informações são fundamentais para a construção do seu processo de diferenciação que vai contribuir para o seu posicionamento na mente e no coração do seu mercado consumidor.

Estando bem posicionado, você gera atratividade e confiança. E é bom lembrar: nós nos relacionamos e negociamos com

peças que confiamos, então precisamos saber claramente quem é a pessoa e o que ela pode fazer com e para você.

A sua Marca Pessoal precisa comunicar com clareza: **as suas habilidades, competências e seus valores pessoais. Assim, a confiança surge naturalmente.**

As pessoas precisam saber de forma clara o que você faz de melhor e por que elas devem te contratar e, não, outra pessoa.

Três pontos muito importantes para imprimir clareza a sua Marca Pessoal são a imagem pessoal, sua comunicação (proposta de valor) e o comportamento (online e off-line). **O seu estilo pessoal, a sua comunicação e o seu comportamento têm que estar totalmente alinhados aos seus objetivos e valores pessoais.**

A sua audiência não pode ter dúvidas de tudo o que você é capaz, para que possa ter clareza das vantagens e benefícios de contratá-lo e, assim, se sentir seguro.

CONSISTÊNCIA

A consistência é como se fosse a sustentação da sua clareza, a entrega da promessa. O que vai gerar a sua consistência é:

- Sua forma de expressar;
- Sua rede de contatos;
- Seus parceiros;
- Sua aparência e comportamento (online e off-line);
- Todos os pontos de contato da sua Marca Pessoal;
- E todos os elementos que te representam.

As redes sociais contribuem muito para a percepção da consistência da sua Marca Pessoal, mas isso não acontece rapidamente, é um processo.

Essa percepção é desenvolvida no dia a dia, é um processo orgânico e flui naturalmente. Mas, para que isso aconteça, você precisa ter clareza e tudo precisa estar alinhado a sua verdade. **Aqui, não cabe teatro: promessa não cumprida vai desvalorizar a sua Marca Pessoal e nunca te trará bons resultados. O mundo clama por AUTENTICIDADE e VERDADE.**



Sendo consistente, o seu público já saberá o que esperar de você, já terá aquela sensação que te conhece e que pode confiar - afinal, tudo o que você “promete”, você “entrega”. Dessa forma, o público percebe que as suas ações vão de encontro ao seu discurso de valores, percebem que você representa a verdade, que suas ações sustentam suas promessas e isso é maravilhoso.

As redes sociais são ferramentas de propagação de valores, toda a consistência precisa ser vivida e praticada na sua vida real. Você precisa ter uma relação de extrema coerência entre quem você é de fato e quem mostra ser.

CONSTÂNCIA

O processo de valorização de uma Marca Pessoal é uma somatória de atitudes com **CLAREZA e CONSISTÊNCIA** e isso precisa acontecer através da **CONSTÂNCIA** com que você faz a sua entrega de valor.

Estamos falando de entregas diárias, de médio e longo prazos, ou melhor, de uma vida de entregas coerentes. **São as suas atitudes diárias que manterão a sua CLAREZA E A CONSISTÊNCIA. É através da CONSTÂNCIA que você conseguirá manter o processo crescente de valorização da sua Marca Pessoal, mantendo-a atrativa e interessante constantemente.**



Aqui não tem espaço para preguiça e desculpas como falta de tempo. Toda Marca Pessoal que se preze, se mantém em constante evolução e aprimoramento. Você precisa dedicar tempo, dinheiro e energia para manter o seu valor como Marca Pessoal.

Costumo dizer que Marca Pessoal não tem botão liga e desliga, que o seu valor será dado pela somatória da sua CLAREZA + CONSISTÊNCIA + CONSTÂNCIA = VALOR DA SUA MARCA PESSOAL.

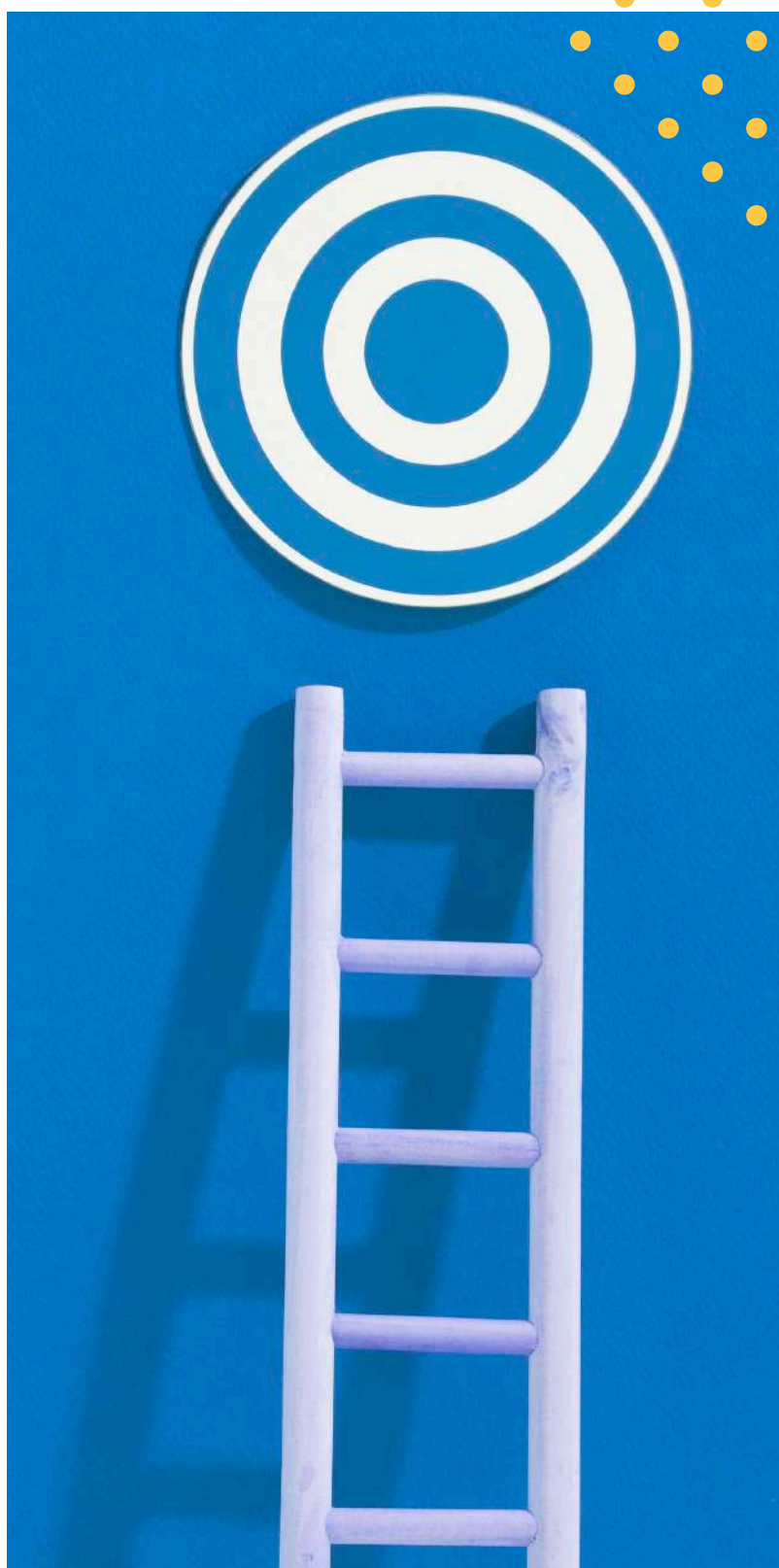
É preciso ter foco, dedicação, planejamento e repetição dia a dia. Essa é a diferença entre aqueles profissionais que alcançam o sucesso e depois estagnam ou regridem, daqueles que mantêm o sucesso e continuam evoluindo progressivamente.

Todos nós já sabemos que sucesso só vem antes de trabalho apenas no dicionário, na vida real não funciona dessa forma.

São os seus objetivos e propósito que te darão energia para conseguir sustentar constantemente o seu valor como Marca Pessoal. Por isso, ter claro o seu propósito de vida é indispensável para que você não desista no primeiro desafio ou

dificuldade e isso você já tem.

Mantendo este alinhamento aos 3 Cs da sua Marca Pessoal, você encurtará o seu caminho para o sucesso e, assim, alcançará os seus objetivos e realizará os seus sonhos.



Os 3 Cs irão te ajudar a cativar um lugar no coração do seu cliente, sem que ele fique se esforçando para lembrar de você em meio a tantas ofertas, ou sem que ele se perca e acabe esquecendo das razões pelas quais escolher você é a melhor opção.

Assim, você consegue algo primoroso e de muito valor, principalmente nos dias de hoje, onde nos deparamos com tantas ofertas de alto nível. Você consegue manter o seu valor no coração do seu cliente, consegue manter o seu lugar cativo sem que ele se esforce muito para lembrar quem você é e por que ele deve confiar em você e te escolher.

Nesse processo, a repetição é uma grande aliada. Não se limite achando que todos já sabem quem você é e de tudo que é capaz de gerar e entregar, não peque pelo excesso de confiança. Cada dia mais, o número de ofertas está maior e a capacidade de memorização das pessoas está mais “comprometida, somado, ainda, ao desejo de sempre conseguir o que se quer sem fazer muito esforço. As pessoas, hoje, não querem se esforçar muito, querem tudo de forma fácil, então, fique atento e facilite a vida do seu cliente para que ele escolha sempre você.

Por isso, não hesite em **CONSTANTEMENTE** lembrar o seu cliente da sua Proposta de Valor. Como diz o bom e velho jargão: **“QUEM NÃO É VISTO NÃO É LEMBRADO”**.

Não tenha preguiça e sempre deixe claro qual é o seu propósito e o legado que deseja transmitir para o mundo. Para facilitar a **CONSTÂNCIA** da sua visibilidade, use e abuse estrategicamente, das redes sociais que tanto nos ajudam de forma positiva. Mas use esses meios de forma clara, alinhando sempre sua imagem com seus objetivos.

Assim, você estará constantemente entregando valor e facilitando a vida do seu cliente com sua entrega, impedindo que ele te esqueça ou vá em busca de outra Marca Pessoal que possa entregar o que ele precisa.

Por meio das redes sociais, você multiplica a sua mensagem, ampliando os seus horizontes e exponenciando as suas possibilidades de resultado.

Constantemente deixe claro para sua audiência:

- **O que você faz;**
- **Como você faz;**
- **O que te torna diferente dos demais;**

- Como é a sua entrega;
- Os benefícios de te contratarem e/ou fazerem parceria com você.

Esta constância tem que ser mantida nas suas ações, promessas, entregas, comportamento (online e off-line) e na sua imagem pessoal, pois a sua comunicação não-verbal precisa sustentar a sua comunicação verbal. Ou seja, não adianta só escrever e falar, é preciso fazer, é preciso viver a sua verdade.

O mundo dos profissionais de sucesso é feito de promessa e entrega, ou melhor, é pautada pela velha e boa máxima: PROMETA MENOS E ENTREGUE MAIS, assim, você estará sempre se superando e mantendo o seu lugar VIP ao sol ou, no caso, na mente, no coração e no bolso do seu cliente.

Seja fiel a você e a seus valores, sempre! Autenticidade vale ouro, cada dia mais.

Uma pessoa autêntica é pautada pela verdade e pelo bom senso, onde adequação será sempre uma palavra de ordem - perceba a necessidade de adequar todas as suas estratégias, comunicação, atitudes, à hora, ao local, circunstância, objetivo e ao público.

Adeque, mas nunca se perca dos seus valores e propósitos, estes sempre serão o seu Norte e a sua maior sustentação.

“Ninguém consegue fingir ser quem não é por muito tempo”





TENHA VALORES INEGOCIÁVEIS

Vamos falar sobre a importância de ter valores inegociáveis?

Estes valores a seguir são os meus, e não abro mão de nenhum deles, porque a nossa essência é o que nos conecta verdadeiramente com nossos clientes.

Definam também seus valores e os apresente para a sua audiência, já que venda nos tempos atuais não é

apenas troca de produtos e serviços por dinheiro, e sim, alinhamento de valores e geração de emoções no outro.

Lembre-se: honestidade, seriedade e afins não são valores, é obrigação. Os seus valores são as suas bandeiras.



ESTES SÃO OS MEUS VALORES:



Agora preencha a ferramenta abaixo e defina no mínimo 6 valores seus.

Os seus valores pessoais precisam estar alinhados ao seu propósito. Releia a sua ferramenta de propósito.

Coloque uma palavra, ou no máximo duas, para definir o valor e embaixo escreva a sua definição daquele valor. Isso porque a sua audiência precisa entender claramente o que você diz através dos seus valores. Escreva de forma objetiva.





SINTONIZE-SE COM SUA AUDIÊNCIA

Para alinhar as suas ações e ser bem mais assertivo é indispensável saber qual é sua audiência.

Audiência não é só para atores, músicos, políticos e pessoas famosas. Todos nós temos audiência. Sabe qual é a única diferença entre a sua audiência e a da Ivete Sangalo?

O tamanho. Quando escrevi este e-book, compartilhei-o livremente nas redes para ajudar o maior número de pessoas possível. Infelizmente eu não sei se te conheço e não saberia neste exato momento mensurar o tamanho

da sua audiência, mas posso quase que afirmar que a audiência da Ivete Sangalo é **MUITO maior. Por isso, a influência que ela exerce é muito maior.**

Voltando para sua audiência, a forma mais adequada de defini-la será preenchendo o famoso Mapa da Empatia, que até imagino que já possa ser seu conhecido.

Mesmo que já tenha preenchido algum dia, te convido a preencher novamente. Já preenchi dezenas de vezes e toda vez é sempre um presente e uma

oportunidade de encontrar um elemento novo importante.

Antes de colocar a mão na massa, gostaria de deixar aqui um link da info Gráfico, disponibilizado no site do **Viver de Blog** pelo Henrique Carvalho, pessoa que tanto admiro. Recomendo fortemente que siga e

sempre que possível navegue por seu blog, pois lá você encontra sempre artigos muito ricos e extremamente embasados.

Para ler o artigo abaixo destacado sobre PERSONA

Clique AQUI.

VIVER DE BLOG

Sobre Artigos Materiais Ferramentas Cursos Contato



MAIS RECEITAS

[Infográfico] Como Definir Sua Persona: Desvende A Mente Da Sua Audiência Para Criar O Produto Perfeito E Turbinar Suas Vendas

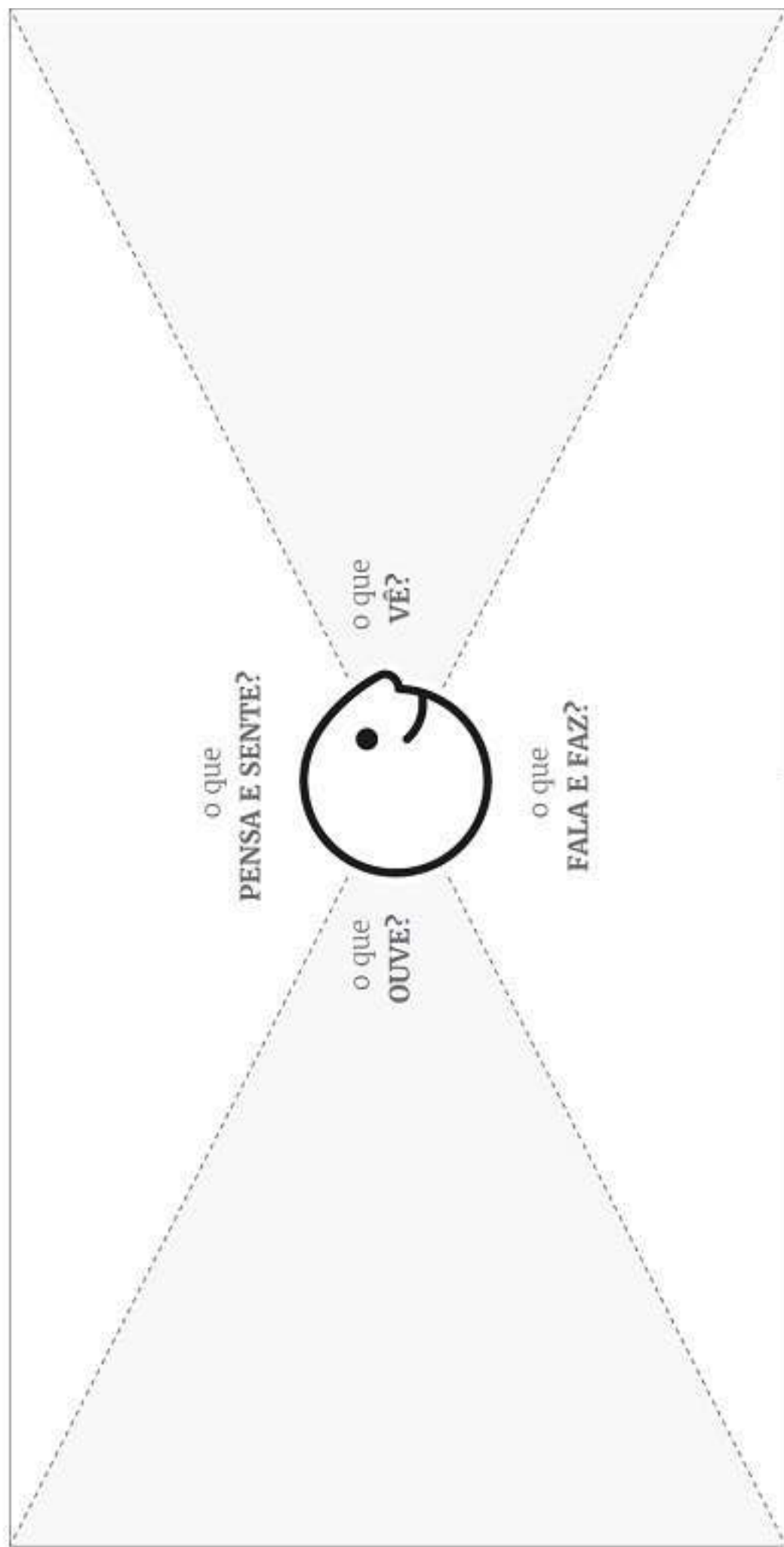


Escrito por Henrique Carvalho
em 28 de julho de 2015

Agora, com certeza, você já terá mais embasamento para preencher o seu Mapa da Empatia.



Nome: _____ Idade: _____

 <p>o que PENSA E SENTE?</p> <p>o que VÊ?</p> <p>o que OUVE?</p> <p>o que FALA E FAZ?</p>	<p>quais são as NECESSIDADES?</p>
<p>quais são as DORES?</p>	



DIFERENCIE-SE

O tema diferenciação é extremamente rico e tem vários caminhos. Mas vou te sugerir 2 deles.

PRIMEIRO

Para e olhe para o mercado, analise seus concorrentes, veja tudo o que eles estão fazendo, como estão fazendo.

Agora, pare o olhe para os seus clientes e sintonize com os seus sonhos e medos.

Depois de anotar todas estas percepções, investigue:

- **O que NÃO está sendo feito**
- **Como NÃO está sendo feito**
- **Como NÃO está sendo entregue**
- **Como eu posso fazer diferente?**
- **O que vai fazer os meus clientes se encantarem?**
- **O que eu tenho de ÚNICO para entregar?**

Resumindo, veja tudo, olhe para tudo e volte para dentro e faça do seu jeito.

Importante, não confunda PARIDADE com DIFERENCIAÇÃO. Os pontos de paridade são os requisitos básicos para que a audiência

considere que um produto ou serviço entre na sua lista de compra.

Estamos falando de ser diferente, não de melhores, nem piores. Ao ser DIFERENTE você acabará sendo o melhor para a sua audiência.

O fator de diferenciação é o conjunto de características que faz com que a oferta de uma marca seja diferente das outras.

Exemplo: A UBER faz o mesmo serviço que os táxis faziam, só que de um jeito totalmente diferente. Outro exemplo, a Nubank, presta os mesmos serviços que os bancos já prestavam, só que eles fazem de um jeito muito diferente do que já era feito.

Viram que para se diferenciar no mercado você não precisa ser o melhor?

“Ser o melhor é uma tarefa extremamente difícil. E sempre poderá surgir alguém pronto para superar seu posto. Mas você pode ser diferente! Ser único(a). Algo que ninguém, não importa o poder que tenha, o tamanho do capital para investir poderá tirar de você e da sua marca.”

Nunca vai existir ninguém como você, com os seus defeitos, peculiaridades, história de vida, visão de mundo, habilidades e valores, **VOCÊ é uma combinação 100% exclusiva.**



SEGUNDO**ENCONTRE O SEU PORQUÊ.**

POR QUE O MEU PORQUÊ
É IMPORTANTE?

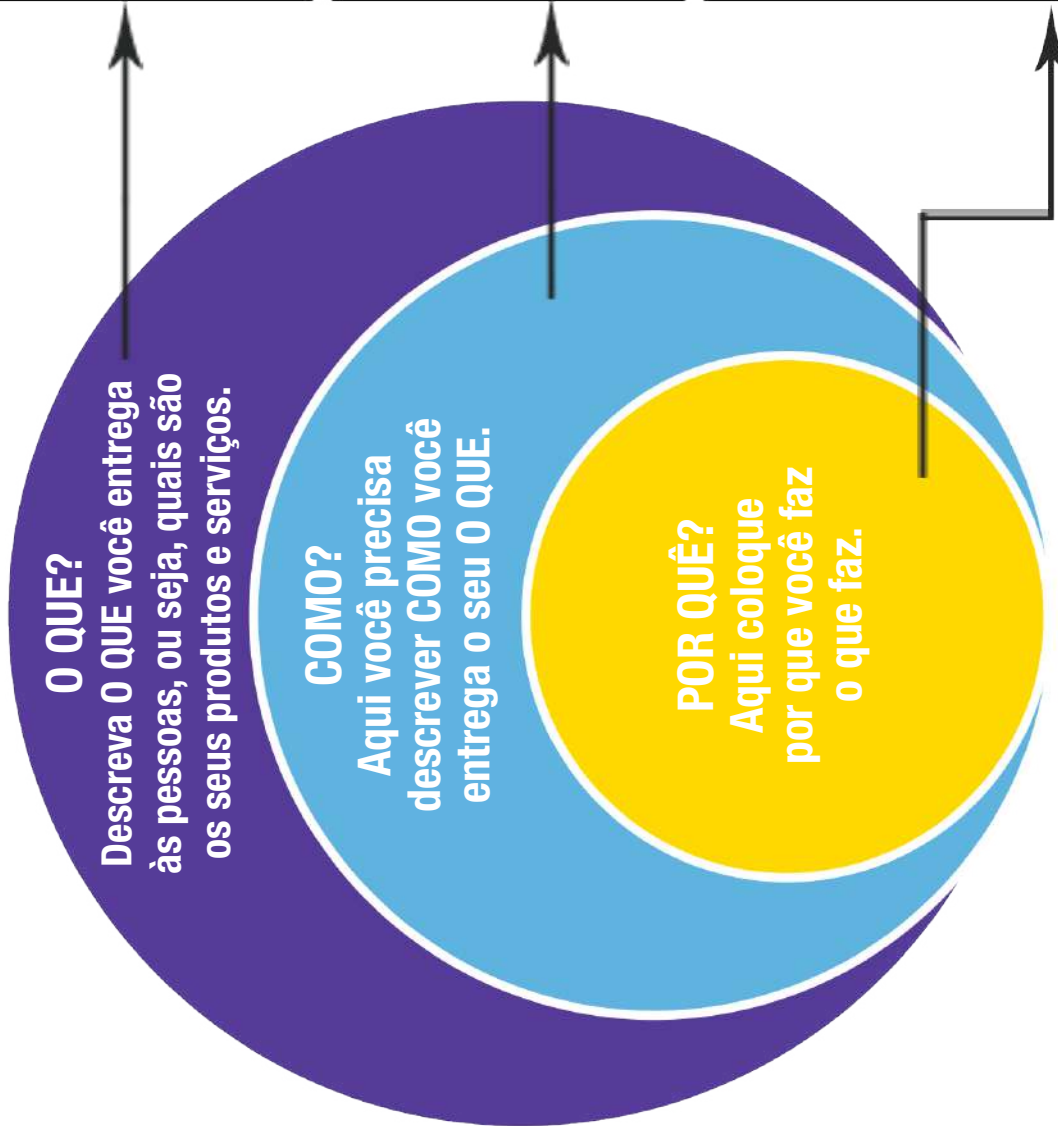
O seu porquê, com certeza,
será o seu grande diferencial.

Para que você não duvide da

importância de encontrar e começar sempre pelo seu porquê, vou deixar aqui mais um link para um vídeo super especial do Simon Sinek que, brilhantemente, nos mostra a importância do nosso porquê, complementando e fechando todo o sentido da necessidade de definição do propósito e do diferencial de uma Marca Pessoal. [Clique AQUI](#) e assista.



AGORA É HORA DE PREENCHER O SEU CÍRCULO DE OURO.



<p>3</p> <p>O QUE?</p>	<p>2</p> <p>COMO?</p>	<p>1</p> <p>POR QUE?</p>
--------------------------------------	-------------------------------------	--

“Círculo Dourado - obra basilar - Simon Sinek - Livro Starts with Why”



POSICIONAMENTO DIGITAL

Tenho tanto o que falar só sobre este tema, que daria um super livro completo. Como aqui não conseguiremos ver tudo, escolhi os principais pontos para se atentar.

Para começo de conversa, não existe esta história de EU ONLINE e EU OFFLINE, só existe você e, às vezes, você fará contato com as pessoas presencialmente e, na maioria das vezes, através das redes.

É importante que a todo momento, encontremos a mesma pessoa em todos os ambientes, sejam eles online, offline, formais ou

informais. Logicamente, dependendo de cada situação, ajustamos a nossa postura para nos adequarmos, mas não podemos perder a nossa essência, nossos valores e muito menos nos descuidarmos da nossa reputação.

Você precisa ser reconhecido sempre e ter a coerência como aliada, não abra mão disso.

Caso contrário, gera insegurança e, estando inseguras, as pessoas não conseguem confiar. **A CONFIANÇA É O PRODUTO FINAL DE TODOS NÓS.** Podemos vender doces, passagens aéreas, cursos, consultas, móveis, o que for, mas no fundo, o que

vamos entregar é confiança.

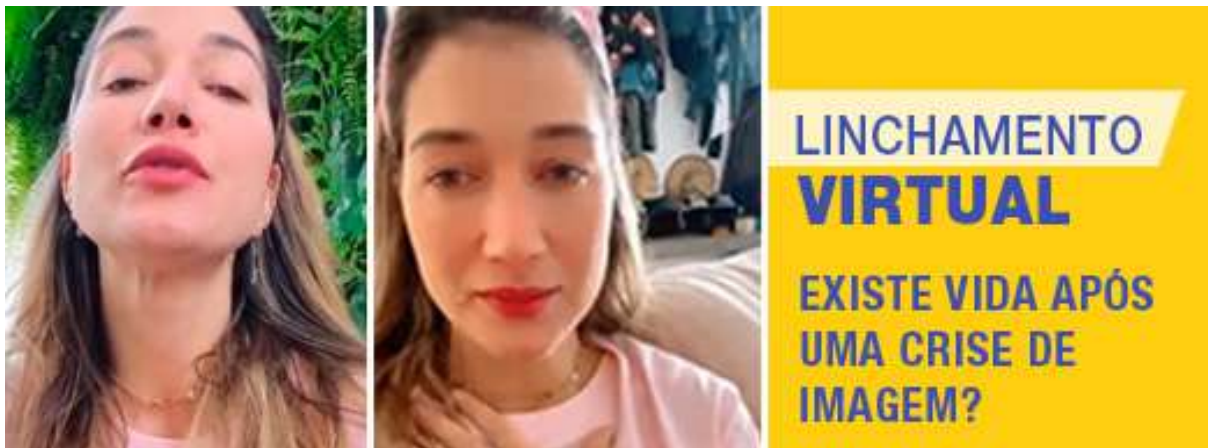
Nunca se esqueça, antes de comprar ou NÃO os seus produtos e serviços, o cliente primeiro precisa comprar você, ou seja, CONFIAR em você.

Redes sociais não é lugar para brincar, uma colocação inadequada, um pequeno deslize pode nos

comprometer seriamente e nos trazer sérios transtornos, gerando crise de imagens e abalo de reputação.

Como abalo de reputação e crise de Imagem são assuntos que trazem muito prejuízo para a sua marca pessoal, sugiro fortemente a leitura deste meu artigo.

[Clique AQUI](#) para ler.



Por mais que as redes sociais já façam parte da nossa trajetória pessoal e profissional há bastante tempo, a maioria das pessoas ainda não aprendeu as regras desse jogo.

Com isso, vemos diariamente avalanches de comportamentos dissociados. **A dissociação é uma das maiores travas da vida de um profissional.**

O que é um comportamento dissociado? A pessoa pensa uma

coisa, fala outra, posta outra e faz outra totalmente diferente, aí ficamos diante de pessoas que nos parecem extremamente incoerentes, inconstantes e obscuras, resultado?

Nos distanciamos, pois só podemos confiar naquilo que conseguimos entender.

O seu posicionamento vai se dar nas redes sociais, não só pela quantidade de vezes que você

se posiciona, mas sim, pela sua **consistência, constância, clareza e coerência.**

Você precisa entender que o papel do on-line NÃO é substituir a sua “versão off-line“ e, sim, **maximizar o seu alcance e gerar ainda mais oportunidades para que possa se relacionar com um grande número pessoas e, assim, poder propagar a sua Marca Pessoal.**

Rede social não foi feita para vender e, sim, para se relacionar. **Ao construir relacionamentos especiais, a venda será consequência, pense nisso.**

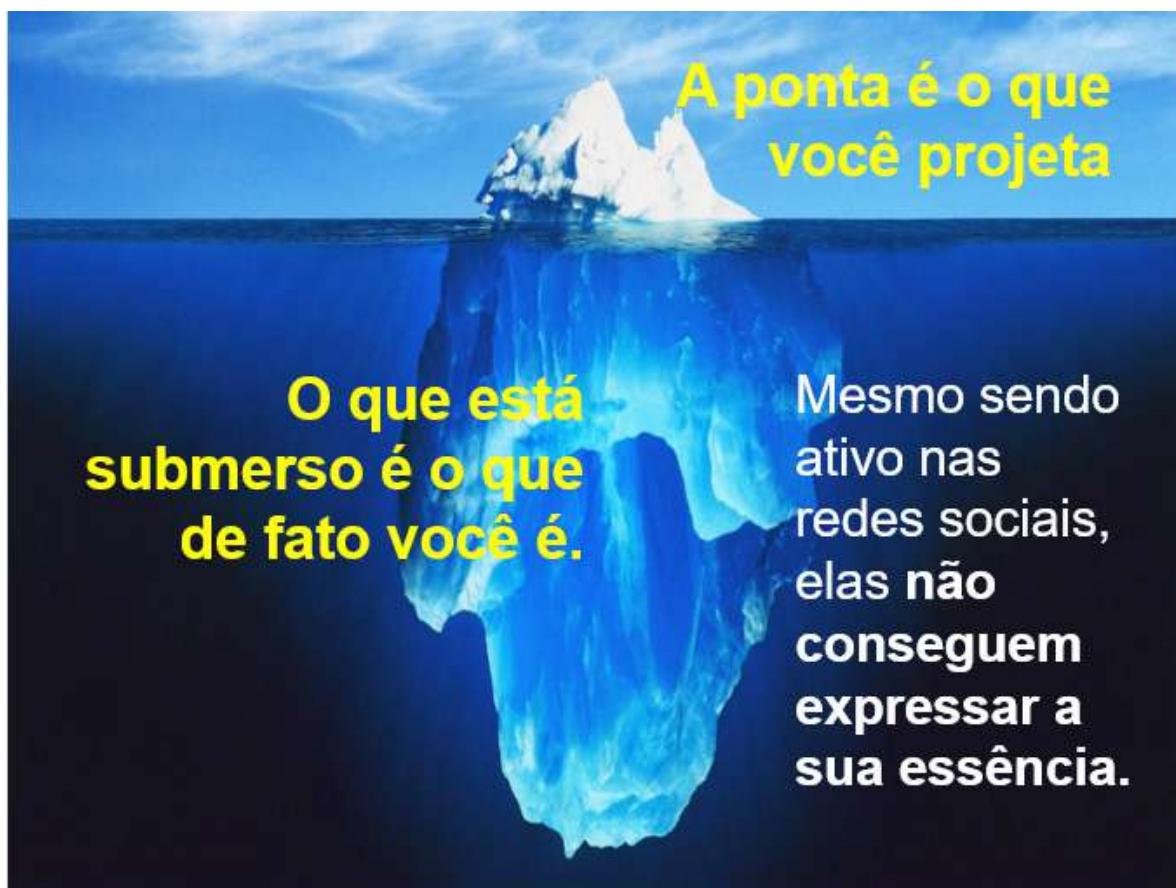
Faça das suas redes um grande canal de geração de valor, compartilhe

conteúdo de valor.

Quando falamos em conteúdo de valor, estamos dizendo que você deve compartilhar algo através de vídeo, texto, imagens, artigos ou documentos que deixe a vida das pessoas à sua volta ainda melhor.

O seu valor não está em quem você é, sabe, faz, viveu, experimentou e tem. O seu valor está no modo em que você pega tudo isso e faz com que a vida das pessoas à sua volta se torne ainda mais especial.

Adorei uma frase que ouvi de Luiza Helena outro dia: “Nos novos tempos, você será do tamanho do que compartilha”.



Nas redes sociais, só abra a boca quando tiver certeza, não propague mentiras e nem nada de ruim. Um dia recebi esta imagem que sempre gosto de compartilhar,

é simples e nos ajudar a pensar de forma assertiva e ética. Não é de minha autoria, recebi e o nome do autor está bem apagadinho.



NÃO ABANDONE SEUS PERFIS.

Tem gente que só se preocupa com detalhes na hora de se recolocar ou se vender... Alimente as suas redes constantemente.

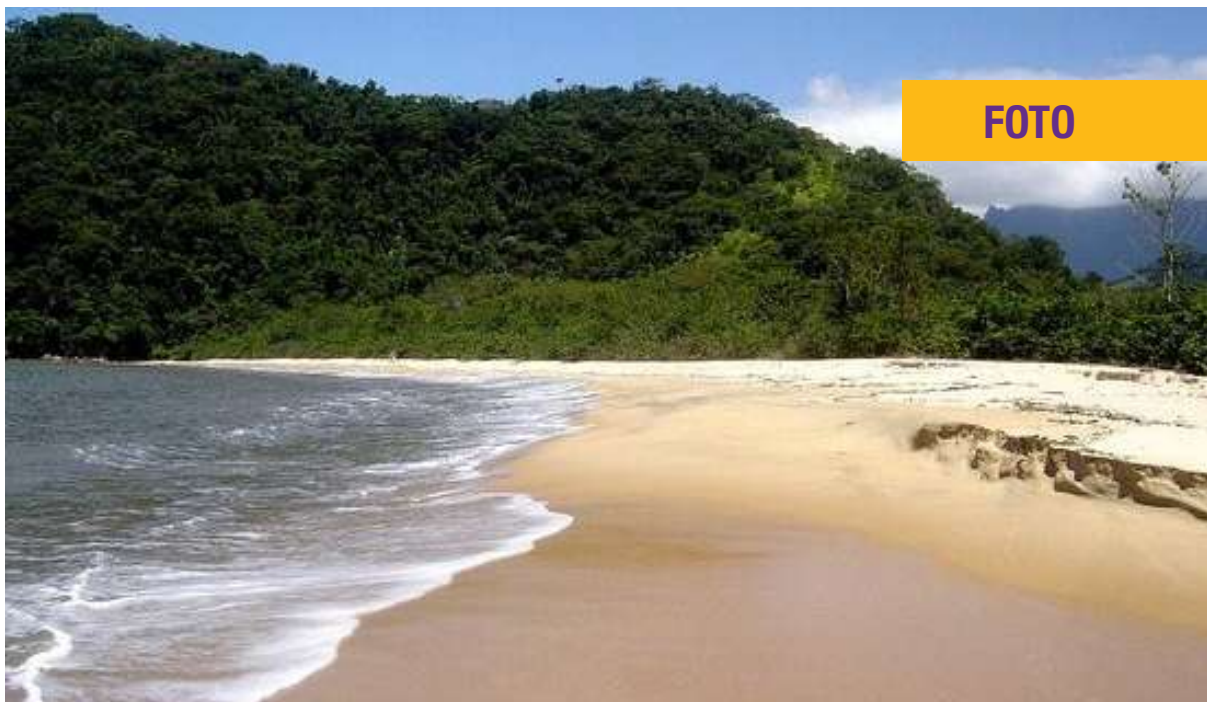
Ainda sobre conteúdo de valor, não precisa exatamente ser de sua autoria, você pode ser um curador de conteúdos de valor que estejam alinhados a sua Marca Pessoal e aos desejos e necessidades da sua audiência. Nunca compartilhe o conteúdo do terceiro sem antes embasar com a sua visão a respeito.

Tire a palavra eu ACHO do seu vocabulário, o mundo está cheio de achismos que nada têm a acrescentar. Também não queira

ser o dono da verdade, pois as verdades não têm donos e se transformam todos os dias. Use sempre EU ACREDITO, gera muito mais confiança e credibilidade.

Recomendo fortemente que você dedique tempo para que em breve possa gerar conteúdos autorais. No início é um pouco desafiante e depois você se torna craque no assunto.

Os vídeos sempre são bem-vindos e geram muito mais valor, sabe por que? Além de ter mais movimento, ser mais interativo (veja no exemplo abaixo), retém mais a atenção.



Fonte da Imagem: https://www.google.com/search?q=foto+de+uma+praia+deserta&sxsrf=ALeKk012E6UjPiml1mRHs3x9pV7S_YB4-g:1590092214284&tbn=isch&source=iu&ictx=1&fir=vzfcWUfYcP-qM%253A%252CF5-6gP2xz90efM%252C_&vet=1&usg=AI4_-kSxORL130J2fcdhm911-44YJuy83Q&sa=X&ved=2ahUKEwjEi96M48XpAhXWH7kGHb4nD88Q9QEwAnoECAoQQGQ#imgrc=K-nalT2e6z0maM



Clique AQUI para assistir ao vídeo acima.

Por mais simples que o vídeo seja, ele tem movimento, vai mostrar algo que você ainda não viu, mexe mais com os nossos sentidos.

Já a imagem é bela, atraente, impactante, mas é fria, estática, com menos tempo você olha e já absorve tudo que ela tem para te dar.

Entendeu? Fez sentido?

Quando se trata de compartilhamento de conteúdo de valor, ainda temos um elemento a mais super especial. Qualquer um pode compartilhar excelentes materiais em imagens e textos, mas quem garante que aquilo, de fato, foi gerado por aquela pessoa? Que foi ela quem criou? **Já em um vídeo, a**

entrega é sua e a sua linguagem não-verbal vai emitir muitos sinais, você poderá impactar ainda mais as pessoas com a sua entrega.

Agora dê uma paradinha, vá as suas redes e analise cuidadosamente quais são as mensagens que você está enviando?

Elas estão alinhadas ao seu propósito? Estão transmitindo credibilidade? Agregam valor ao outro? O que está faltando? O que precisa ser repensado? Uma rede comunica com a outra? Ou está totalmente desconexa?

Depois disso, elabore um plano de ação e parta para práticas de melhorias.



VENDA-SE

Você sabe se vender?
Seu discurso de venda é atraente?
Impactante?

Aprenda a fazer um Pitch de vendas para SE vender mais e melhor.

Antes de comprar os seus produtos e serviços, o seu cliente compra VOCÊ. **Já falamos sobre isso, mas não custa lembrar.**

O mercado está cada dia mais concorrido, exigente, distraído e apressado, ou seja, você tem pouco tempo para chamar a atenção do seu futuro cliente. Por isso, é imprescindível

saber SE VENDER. Cada dia mais, os consumidores querem conhecer **quem está por trás dos produtos e serviços que eles estão adquirindo.**

Depois que foi adicionado o fator consciência aos hábitos de consumo, tudo mudou: **VOCÊ** é mais importante que seus produtos e serviços.

Com tantas ofertas, só damos atenção para aquelas pessoas que realmente nos tocam. Sendo assim, você tem que saber as palavras certas para encantar e fazer com que seu potencial cliente pare e te escute em um curto tempo.

O PITCH DE VENDAS é uma ferramenta poderosa para fazer uma apresentação de alto impacto em pouquíssimo tempo. É a estratégia de venda mais utilizada pelos profissionais de alta performance.

Toda Marca Pessoal que se preze, precisa saber **SE VENDER.**

O termo **PITCH** surgiu em meio ao universo das startups, quando novos empreendedores precisavam apresentar ideias em um curto intervalo de tempo para conquistar investidores.

As apresentações precisavam ser concisas, objetivas e atraentes para despertar o interesse do

investidor e também permitir ao empreendedor uma chance de expor melhor sua ideia em outros encontros.

O seu **PITCH DE VENDAS** deve ser tão bom, a ponto de conseguir vender um produto, serviço ou ideia no intervalo de uma breve corrida de elevador.

Esta metodologia ajuda você a fazer uma apresentação que encante o cliente do início ao fim.

Vivemos um novo tempo com excesso de informações por todo lado e, com isso, **não está nada fácil prender a atenção dos nossos potenciais clientes.**





Por isso, o **PITCH DE VENDAS** é uma ferramenta tão importante, pois ela nos ajuda a atrair a atenção da nossa audiência em pouquíssimo tempo, de uma forma estratégica e com melhor chance de acerto.

O **PITCH DE VENDAS** é um discurso que pode tanto te ajudar a fechar um negócio ou afastá-lo imediatamente da sua solução. **Um bom PITCH DE VENDAS encanta, estimula, faz as perguntas certas e mantém o cliente interessado na sua solução durante todo o ciclo de vendas** - mesmo quando a venda ainda não foi fechada naquele momento, porém, ele deixa as portas abertas e o cliente encantado.

Ele precisa estar alinhado com a sua solução e com o seu negócio, compreendendo dores, frustrações

e desafios para mostrar como o seu produto/ serviço/ ideia podem solucionar a dor ou realizar o sonho do potencial cliente.

A forma como você se apresenta, bem como apresenta seu produto, serviço ou ideia irá determinar o sucesso, ou não, da sua venda.

O **PITCH DE VENDAS** deve ser objetivo - mas não pode ser superficial -, tem que ser atraente e estar na ponta da língua para qualquer situação. Mais do que vender, você precisa mostrar o valor da sua solução e engajar o seu potencial cliente para que ele possa ouvi-lo com atenção do início ao fim. Além de estar na ponta da língua, tem que fluir naturalmente, não pode ser nada engessado e, muito menos, decorado.

É importante que, ao falar, você seja claro, simpático, honesto, ético e transmita autoridade. **O cliente precisa primeiro acreditar em você para confiar no que está sendo dito e, depois considerar comprar o seu produto e/ou serviço.** Antes de tudo, ele compra VOCÊ. Seja breve, criativo e confiante! Nunca se apresente de uma forma que a pessoa ao seu lado possa fazer igual, **diferencie-se.**

Estas são as principais informações e direções, agora parta para ação e faça o seu.

Existem 2 caminhos a seguir, buscar informações na internet e encontrar o seu jeito de fazer.

Ou ir para o meu site e comprar o curso “VENDA-SE” que tem um valor extremamente simbólico e um passo a passo assertivo com tudo que precisa

saber e fazer para que o seu discurso de venda se torne forte e atraente de maneira prática, rápida, eficiente e te gerando grande economia de tempo e energia.

Escolha o caminho que mais fizer sentido para você.

Clicando AQUI poderá avaliar o meu curso.

Agora faça sua escolha e brilhe, capriche nessa fase, ela é fundamental.





REINVENTE A SUA FORMA DE PRATICAR O NETWORKING

NETWORKING É COISA DO PASSADO

A situação é normal: você chega em um evento, palestra ou reunião, analisa as pessoas que podem ser possíveis parceiros no seu negócio e, logo, as aborda para uma rápida conversa. Ambos se apresentam, trocam cartões e, a partir dali, é só marcar um futuro contato.

A prática de networking é extremamente comum no mundo dos negócios e muitas pessoas afirmam, de pé junto, que ela nunca sairá de moda. Afinal, construir uma boa rede de contatos é uma das melhores e mais eficazes estratégias para o

sucesso e propagação da sua Marca Pessoal, certo?

Certo.

Mas o Networking não é mais uma das melhores formas de conquistar bons contatos profissionais - e não ache que eu estou ficando louca!

Hoje, as estratégias para se relacionar e se vender não são mais as mesmas e os profissionais que continuarem utilizando ferramentas e táticas antigas correm grande risco de ficarem para trás no mercado profissional. Não é exagero. O mundo dos negócios

está em constante mudança e quem não sabe como se adaptar (ou se recusa a mudar) está, infelizmente, fadado ao fracasso. Pense nas empresas que fazem sucesso nos dias de hoje, como Uber e Airbnb, elas sequer existiam há alguns anos atrás. Ninguém nunca imaginou que negócios como esses pudessem prosperar - e eles provaram o contrário.

Por outro lado, empresas que eram consolidadas no mercado há décadas, como a Editora Abril e a Saraiva, por exemplo, estão perdendo cada vez mais o seu espaço no mundo dos negócios. A justificativa é uma só:

elas não souberam se reinventar nesta nova era.

Se até empresas milionárias estão fechando suas portas por não se adaptarem ao novo mundo, imagina o que pode acontecer com os milhares de profissionais que, todos os dias, buscam por oportunidades de fechar bons negócios.

Quando o mundo muda, nós precisamos mudar junto com ele - e uma das mudanças mais significativas dos últimos tempos diz respeito à forma de se relacionar.

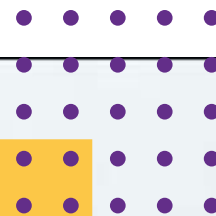


As pessoas estão acostumadas a fazer Networking, elas sempre foram ensinadas a fazer isso. Mas a prática, que por muito tempo funcionou, já está saindo de moda. Virou coisa do passado.

O motivo? **Simples: as pessoas não querem mais “fabricar” amizades somente pelo intuito de conseguir boas oportunidades profissionais. O objetivo agora é criar redes de relacionamento prósperas que não têm como foco principal os resultados a curto prazo.**

As pessoas perceberam que, quando as relações são mais humanas e colaborativas, a rede de contatos se torna extremamente poderosa e as possibilidades de lucro e faturamento aumentam.

E foi com esse propósito que nasceu o Netweaving: a nova (e mais eficaz) maneira de fazer networking. **O objetivo é transformar contatos profissionais em amizades verdadeiras que geram benefícios para ambos lados da relação.** A principal vantagem é que, dessa forma, os relacionamentos duram por muitos anos - já que um dos seus princípios é o desapego de resultados a curto prazo.





No Netweaving, as pessoas se aproximam sem esperar nada em troca da outra pessoa. Elas priorizam ouvir suas questões, entender suas necessidades e oferecer ajuda. Quando a humanização e a colaboração entram no mundo dos negócios, os resultados aumentam.

A prática que representa um significativo avanço na forma de construir redes de relacionamento, tem como base a reciprocidade, a generosidade, o cooperativismo, a sustentabilidade e o desapego de ganhos rápidos.

Vou dar um exemplo para que você entenda melhor: uma pessoa apresenta alguém que está querendo comprar um apartamento a um corretor de imóveis. **Ela não faz isso para ganhar comissão: ela faz porque deseja que ambos realizem bons negócios. Isso faz com que ela fique com um certo “crédito” na mente daqueles que prosperaram - e, quando tiverem oportunidade, a indicarão para alguém que precise do seu trabalho. Ao fazer Netweaving, ela atraiu mais possibilidades de sucesso para sua vida.**

A nova forma de criar poderosas redes de contato já está sendo usada por grande parte dos profissionais de alta performance e a tendência é só aumentar. O Networking, apesar de funcionar bem, acaba gerando relações artificiais e, muitas vezes, interesseiras. As pessoas se aproximam das outras esperando algo em troca e, de preferência, rapidamente.

No Netweaving não é assim. As relações criadas são mais fortes, verdadeiras, positivas e construtivas. Não existe expectativa de retorno financeiro e resultados imediatos - eventualmente, você receberá algo em troca. Pode ser até de uma pessoa diferente daquela que você ajudou.

Empresários e empreendedores de todo o mundo já perceberam que essa é a única maneira de criar uma rede de contatos realmente fiel e próspera - e é assim que eles estão conquistando seu espaço e se consolidando no mercado atual. Quem não se adaptar a essa nova forma de fazer negócios pode estar colocando os seus resultados em risco.

Então não fique para trás: aceite que o networking virou coisa do passado e adapte-se aos novos tempos.



NETWORKING É COISA DO PASSADO

Aqui também existem 2 caminhos a seguir, ir para internet e buscar informações de como fazer, vários artigos e textos e encontrar o seu jeito de fazer, gratuitamente.

Ou poderá visitar o meu site e comprar o curso “TRANSFORME DESCONHECIDOS EM CLIENTES” que te dá acesso fácil a um passo a passo assertivo com tudo que precisa saber e fazer para ressignificar a forma de construir a sua rede de contatos. O curso te disponibiliza as informações de maneira prática, rápida, eficiente e te gerando uma grande economia de tempo e energia.

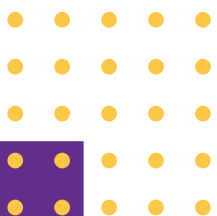
Clicando AQUI poderá conferir o meu curso.

Detalhe importante: no nome do curso ainda uso o termo Networking, pois senti que as pessoas ainda não estavam preparadas para comprarem um curso de NETWEAVING, mas, logo no início já quebro essa resistência e falamos sempre sobre NETWEAVING.

Agora faça sua escolha e brilhe.

APRENDA A FAZER NETWEAVING: O NETWORKING DOS NOVOS TEMPOS

Com base nesta nova visão é hora de realmente partir para a ação e ressignificar a sua maneira de fazer NETWORKING, reestruturar tudo e ampliar a sua rede de forma significativa.





UNA-SE A SUA CATEGORIA

Agora mais do que nunca vivemos a era da COOPERAÇÃO, este novo momento pós-COVID impactou significativamente a vida de todos os profissionais e empresas.

É hora de deixar de lado o ego, o medo e o egoísmo e se juntar a mais profissionais da sua categoria para que juntos possam pensar em soluções mais criativas, mais acessíveis e com melhores resultados.

Defenda não só a sua empresa, a sua carreira, mas o seu mercado. Procure os seus concorrentes e transforme-os em parceiros e aliados,

tenho certeza que juntos conseguirão realizar feitos ainda maiores.

Um dia ouvi esta frase: **“sozinhos somos invisíveis e juntos INVENCÍVEIS”**, pense nisso com carinho, busque ajudar e ser ajudado. “Ajudar alguém da sua mesma área de atuação a crescer não gera concorrência, gera admiração e fortalecimento de mercado para todos.” Antes, conhecimento gerava poder se retido, hoje é bem o contrário, quanto mais você compartilha, mais você se torna grande e poderoso.

Quero deixar aqui mais um convite especial, participe do Grupo Multiplicar Negócios.

Sou co-fundadora deste grupo que é todo voltado para o colaborativismo e cooperativismo, totalmente sem fins lucrativos, o nosso lema é **DIVIDIR IDEIAS, SOMAR FORÇAS E MULTIPLICAR RESULTADOS.**

Clique AQUI, siga o nosso Instagram e participe das nossas **RODADAS DE NEGÓCIOS ONLINE,** vamos juntos multiplicar esta ideia.



MULTIPLICAR
NEGÓCIOS



FAÇA DA APRIMORAÇÃO UMA CONSTANTE NA SUA VIDA

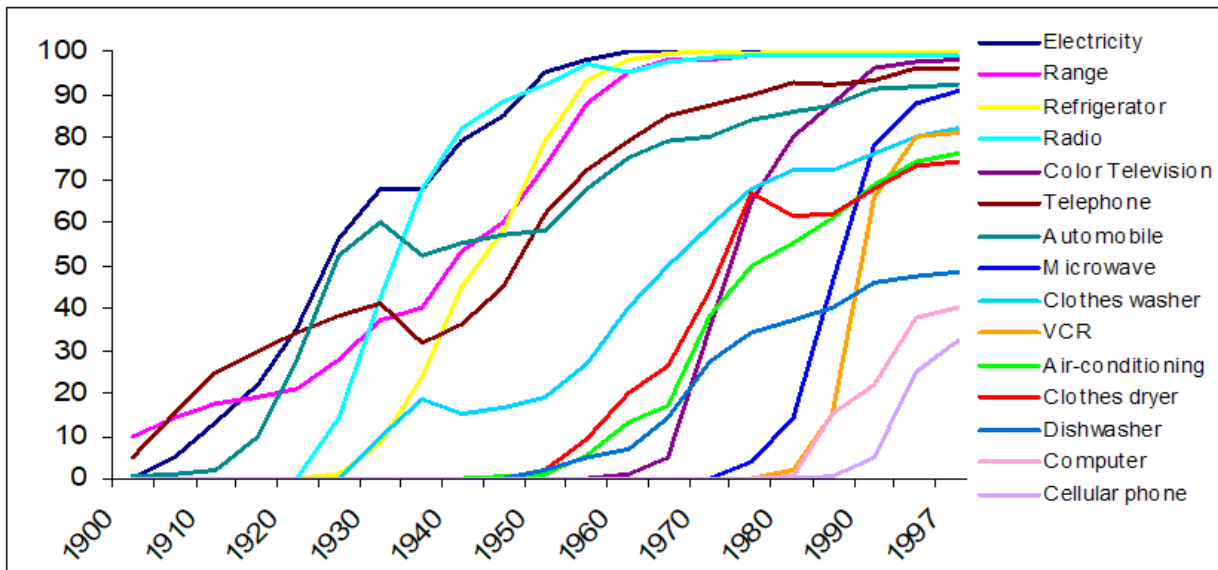
Às vezes, ouvimos e até mesmo dizemos, que vivemos a era da evolução, grande erro dizer isso. **A evolução faz parte da nossa vida desde sempre, se não fosse assim estaríamos nas cavernas até hoje.** As mudanças, evoluções e transformações estão aí desde sempre, a grande diferença é a velocidade com que tudo isso está acontecendo. Uau! Forte isso né?

Tive a oportunidade de assistir uma palestra do **Armando Nogueira** e quando ele nos alertou para essa falha na nossa visão sobre transformação, minha visão se ampliou de uma forma incrível.

Inclusive, em sua palestra, ele citou o tempo em que um produto demora para ser aceito pelo mercado, é inacreditável. **Quanto tempo o rádio, por exemplo, levou para fazer sucesso e dar um retorno significativo.**



➤ Difusão Tecnológica (Nº de Residências EUA)

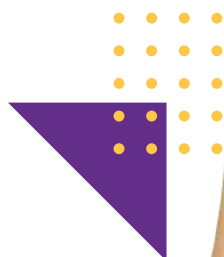


Viram como era antes? O tempo que uma nova tecnologia levava para ser aceita e evoluir desde a sua invenção? Quero inclusive agradecer ao Armando Nogueira que gentilmente enviou esta pesquisa que ele usa em sua palestra para nos ajudar nesta reflexão tão importante.

Agora isso mudou, grandes produtos e ideias são lançados e disseminados quase que instantaneamente, podendo inclusive ter repercussões mundiais.

Com isso, ficou cada dia mais difícil se manter atualizado, a velocidade com que as inovações e transformações acontecem é enorme.

Estar atualizado é INDISPENSÁVEL para se manter vivo neste novo mundo. Se não quisermos nos tornar obsoletos, como assistimos ao longo dos tempos grandes marcas desaparecendo, precisamos fazer do aprimoramento uma constante na nossa vida, antes que seja tarde demais.





Os mercados dessas empresas não acabaram, só transformaram o modo de consumir o que eles vendiam.

O mesmo acontece com os profissionais, temos que REINVENTAR a forma como fazemos o que fazemos.

Ainda mais agora, depois do COVID, o mundo e as relações comerciais nunca mais serão as mesmas, temos que nos atualizar constantemente. **Infelizmente esta é uma das maiores realidades, às vezes chega a ser cansativo, mas se olharmos pelo lado positivo, é libertador e muito especial seguir**

esse caminho de evolução, pois temos sempre a oportunidade de nos tornarmos seres humanos mais especiais e termos uma vida mais significativa e com propósito.

A SUA MARCA PESSOAL É DINÂMICA, VOCÊ PRECISA GERENCIAR E CONTINUAR EVOLUINDO.

Agora é hora de cuidar da sua REINVENÇÃO.

Muito tem se falado em reinvenção nestes últimos tempos, mas o que, de fato, é REINVENTAR?

“É recriar algo a partir de quem já se é, do que se tem, do que se traz, não excluindo e nem substituindo nada, nem ninguém. Ou seja, é mergulhar na teia de histórias que foram compondo a sua história, com tudo que ela tem, de cores e amores, de conquistas e de feridas, de luzes e sombras, de belezas e de feiuras, de bondade e de ruindades, integrando tudo e todos que por ela passaram. E partir dali descobrir o seu melhor, explorando todo seu potencial único, genuíno e evoluir sempre.”

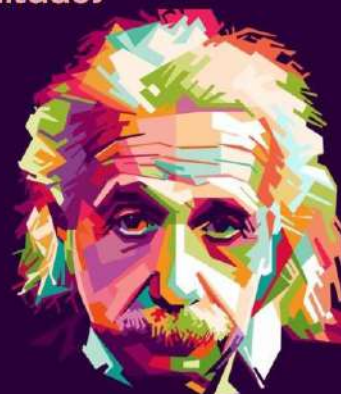
Vivemos um novo mundo, onde não basta apenas sermos excelentes profissionais, é preciso se gerenciar como marcas pessoais e se posicionar.

O que você sabe e fez te trouxe até aqui, agora para ir para um próximo nível terá que fazer e aprender coisas diferentes.

Insanidade é continuar fazendo sempre a mesma coisa e esperar resultados diferentes.

Albert Einstein

@PenseEse

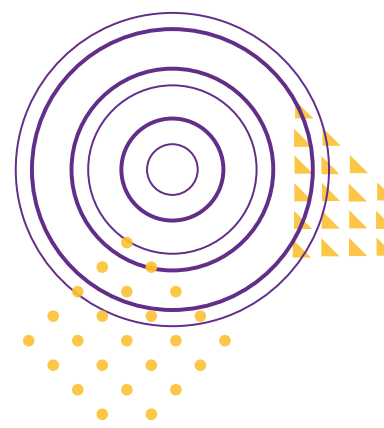
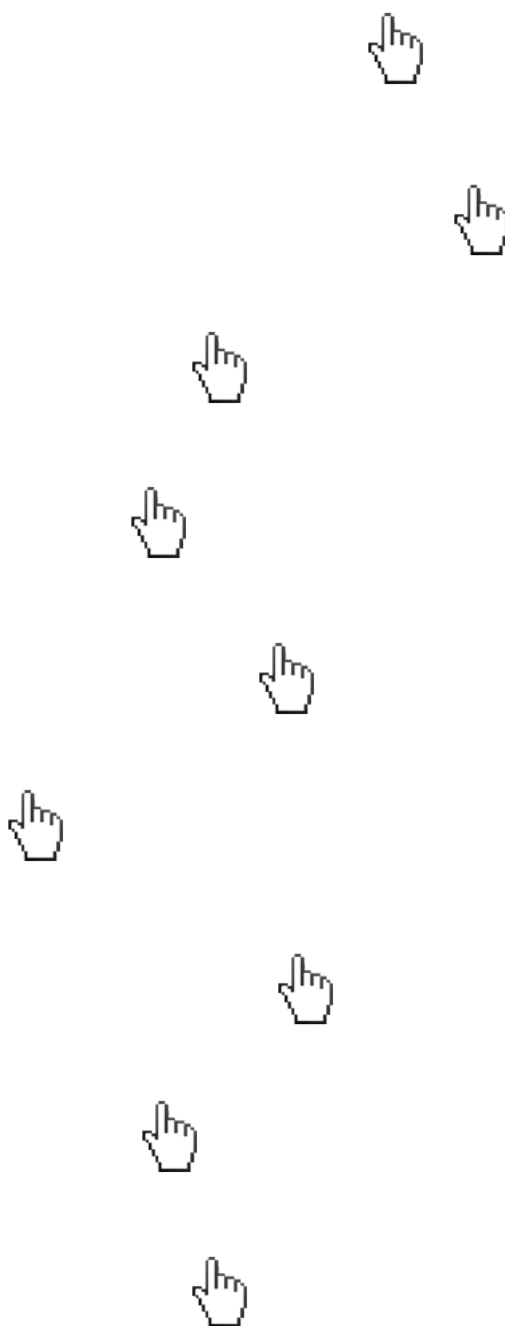


Fonte da Imagem: <https://br.pinterest.com/pin/80994493276832083/?autologin=true>



Dando uma contribuição ainda mais especial para seu processo de aprimoração futura vou deixar aqui abaixo links para alguns artigos que já publiquei e considero fundamentais para complementar as informações deste e-book.

Finalize o e-book e coloque na sua lista de leitura futura, eles são muitos e grandes, então talvez você prefira ler depois, o importante é não deixar de ler. Para ler basta clicar no link da sua versão digital do e-book.



Vamos fazer um planejamento para que possa dar continuidade ao seu processo de evolução?

AMPLIANDO MEUS HORIZONTES

CURSOS QUE VOU FAZER	LIVROS QUE VOU LER	FILMES QUE VOU ASSISTIR

PERFIS E CANAIS QUE VOU SEGUIR	O QUE MAIS POSSO FAZER PARA ME APRIMORAR
SILVANA LAGES (SÓ PARA LEMBRAR RS)	O PODER ESTÁ EM VOCÊ. FAÇA ACONTECER.



A EMPRESA DEVE INTERFERIR NA GESTÃO DA MARCA DO SEU COLABORADOR



Nossa Marca Pessoal é o nosso maior patrimônio, nosso bem de maior valor. Por essa razão ninguém nunca deveria terceirizar a sua administração a terceiros, os profissionais responsáveis e visionários assumem essa responsabilidade.

Infelizmente, porém, o mercado não é composto 100% de profissionais “auto responsáveis” e nem todos conseguem perceber o valor de uma Marca Pessoal para o seu sucesso profissional.

Assim, as empresas correm grandes riscos de abalo na sua reputação por não assumirem parte

dessa responsabilidade que passa a ser dos colaboradores. **Pois a reputação de uma empresa se dá pela somatória da reputação de seus colaboradores, afinal, os negócios gerados por todo e qualquer CPNJ são realizados entre CPFs.**

No cenário atual, o comportamento de todo e qualquer colaborador pode gerar grandes impactos, sejam eles positivos ou negativos, na reputação das empresas.

Por isso, constantemente vemos cases como este do Carrefour.



ASSUNTOS EM DESTAQUE: [Últimas notícias](#) [Coronavírus](#) [Sergio Moro](#) [Radar](#) [Direto de Brasília](#) [Podcasts](#) [Revista](#) [Abril.com](#)

MENU

veja

ASSINAR [BUSCAR](#) 🔍

RADAR COLUNISTAS ECONOMIA POLITICA MUNDO SAÚDE PLACAR ENTRETENIMENTO

Brasil

Carrefour vai pagar R\$ 1 milhão por causa da morte da cadela Manchinha

Empresa concordou em depositar o valor em um fundo para a proteção dos animais

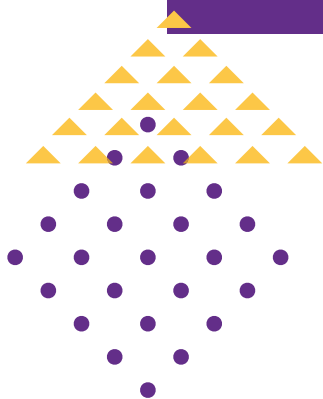
Por [Giovanna Romano](#) - Atualizado em 15 mai 2019, 18h20 - Publicado em 15 mai 2019, 16h05

Fonte da Imagem: <https://veja.abril.com.br/brasil/carrefour-vai-pagar-r-1-milhao-por-causa-da-morte-da-cadela-manchinha/>

REVISTA EXAME

O preço de um escândalo pode ser a reputação

Veja que os abalos, nos dias de hoje, impactam e colocam à prova a reputação de grandes empresas, então imagina o que pode gerar de estragos em empresas menores?



Você tem certeza que vai querer correr o risco de contar 100% com o bom senso dos seus colaboradores para fazerem a auto-gestão da Marca Pessoal deles? Mesmo podendo pagar (em termos financeiros) pelos possíveis abalos de reputação gerados pelos seus colaboradores?

Sinceramente, não recomendo que corra esse risco de forma alguma, é um preço muito alto.

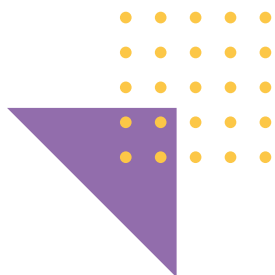
É fundamental lembrar que um bom funcionário não é somente aquele que passou por diversos cursos e especializações para se qualificar na área que atua. **Um funcionário realmente eficaz, que trará bons frutos para a sua empresa, além de todas as suas habilidades técnicas, tem uma marca pessoal bem posicionada e com muito valor agregado alinhado com os valores e objetivos da empresa.** Instituições que apoiam seus funcionários nesse processo têm muito mais chances de sucesso e correm muito menos riscos.

Até quando a sua empresa continuará perdendo clientes por não possuir uma equipe que tenha uma Marca Pessoal de Valor?

Cuidado! A Marca Pessoal da sua equipe pode afastar o seu cliente sem você nem se dar conta disso.

A maioria das empresas quando querem vender mais, investem em treinamentos de técnicas de vendas e motivação profissional para sua equipe — estão agindo corretamente, isso faz parte do caminho para o sucesso, treinamentos e novos aprendizados —, mas esquecem de que técnica e motivação sozinhas não resolvem; também é preciso cuidar da Marca Pessoal da sua equipe.

É importante ensinar a sua equipe como se deve gerenciar a Marca Pessoal deles para que transmitam credibilidade, conquistem a confiança do cliente e, com isso, aumentem as vendas e lucros da sua empresa. Clientes seguros compram mais e indicam mais a sua empresa para outros negócios ou pessoas.



Você sabe quantas vendas a sua empresa já perdeu por não possuir uma equipe detentora de uma Marca Pessoal de Valor?

Quer vender mais? Aumente a credibilidade da Marca Pessoal da sua equipe.

Saia à frente da concorrência, pense diferente e invista hoje mesmo na Marca Pessoal da sua equipe. Para se ter empresas de sucesso nos tempos atuais é preciso ter um olhar diferenciado, ALÉM DO ÓBVIO.





COMO POSSO CONTINUAR TE AJUDANDO



Antes de mais nada, gratidão por ter aberto a porta da sua vida para eu entrar, para mim é uma honra quando as pessoas me permitem orientá-las no seu processo de evolução. Você está me ajudando a cumprir a minha missão de vida e isso é muito forte e grandioso.

Não me considero uma vendedora, pois um dia aprendi que vendedor **VENDE DOR** então, eu escolhi ser **SOLUCIONADOR**, resolvi solucionar os problemas das pessoas no que tange ao guarda-

chuva da Marca Pessoal, tema ao qual sou especialista (e das boas), sem falsa modéstia.

Vou te fazer alguns convites especiais para que possa continuar evoluindo e que sua MARCA PESSOAL seja cada dia mais o seu diferencial e se torne uma fonte de prosperidade para a sua vida.

Aqui também existem 2 caminhos a seguir, buscar mais informações na internet sobre o tema para descobrir a sua verdadeira Marca Pessoal.

Ou fazer contato comigo e contratar uma consultoria personalizada, onde estarei ao seu lado, te entregando muito mais conteúdo e ferramentas, construindo um passo a passo assertivo com tudo que precisa saber e fazer para começar a colher frutos ainda mais especiais e mais rápido. A mentoria te possibilita fazer tudo de maneira prática, rápida, eficiente e com grande economia de tempo, energia e mais assertividade.

Talvez você esteja se perguntando: o que é uma mentoria?

Mentoria é algo indispensável para atalhar caminhos, potencializar resultados, evitando muitos erros. Estarei ao seu lado nesta sua nova caminhada,

proporcionando um apoio emocional para te empoderar nos momentos de fragilidade iniciais.

A Mentoria é importante para auxiliar profissionais a alcançarem suas metas e melhorarem sua performance.

Construir algo único, genuíno será meio caminho andado rumo ao sucesso, pois **os clientes não desejam mais comprar apenas produtos e serviços, e sim, ter experiências diferenciadas que, além de solucionar os seus problemas, supram as suas necessidades e superem suas expectativas.**

Este programa de mentoria



é muito rico e amplo, pois como sua mentora, eu vou lançar mão de todos os meus conhecimentos, de mais de 14 anos de estrada como consultora de imagem, consultora em postura pessoal e profissional, palestrante e Master Coach de Marca Pessoal. **Conhecimentos e experiências suficientes para te apoiar no processo de descoberta e gerenciamento da sua Marca da forma mais profunda e rica, fazendo você conseguir se apresentar de maneira singular.**

Além disso, conto com uma vasta equipe de parceiros, que podem te dar suportes complementares caso seja necessário. **Tudo feito de forma 100% personalizada e individualizada para atender as suas necessidades.**

Ter uma pessoa que te apoie de

maneira personalizada e esteja junto com você na construção do seu sonho é, com certeza, um grande diferencial competitivo e um super atalho para seu sucesso.

Esta caminhada para a singularidade torna-se muito mais leve e confortável sendo feita na companhia de uma profissional experiente que vai te orientar, apoiar e empoderar de forma que a evolução seja algo constante e crescente.





OPÇÕES AINDA GRATUITAS

Primeiro te convido a me seguir nas redes sociais, lá diariamente compartilho muito conteúdo de valor, gratuitamente.

CLIQUE NOS ÍCONES ABAIXO



**MATERIAIS
GRATUITOS**

Silvana
Lages 



OPÇÕES PAGAS

Conheça também todos os meus cursos on-line, minhas soluções de palestras e treinamentos para a sua empresa ou fale comigo diretamente no meu WhatsApp caso queira saber mais sobre Mentorias.

CLIQUE NOS ÍCONES ABAIXO:

CLIQUE AQUI para conhecer todos os meus **CURSOS ON-LINE**

CLIQUE AQUI para conhecer todas as minhas soluções de **PALESTRAS E TREINAMENTOS PARA A SUA EMPRESA.**

CLIQUE AQUI para falar comigo diretamente no **MEU WHATSAPP** caso queira saber mais **SOBRE MENTORIAS.**



IMPORTANTE

Não sei quando você está lendo este material, mas, ele foi escrito em **maio de 2020, em meio a quarentena** e neste exato momento que estou aqui te ajudando a se reinventar eu também estou me reinventando.

Então, hoje dia **22/5/20** no meu site você vai ver que o meu curso de reinvenção pessoal **REINVENTE-SE** está com a oferta toda direcionada para mulheres, mas o conteúdo do curso atende perfeitamente os homens, em breve vou fazer este redesenho lá, já está aqui na minha listinha de mudanças.

Passei um ciclo da minha

vida me dedicando exclusivamente ao trabalho com as mulheres, mas agora nesta quarentena recebi um chamado para voltar a incluir os homens novamente no meu ciclo de cuidados.

Outro detalhe importante é que durante os anos iniciais da minha maternidade eu tive que abrir mão de muitos trabalhos em empresas, já que eu precisava viajar para outras cidades, estados e, até mesmo, países, e ficar um bom período longe de casa para realizar treinamentos e palestras.

A maternidade sempre foi um

sonho para mim, então, por mais que me doesse, eu precisei renunciar a muitos trabalhos em empresas.

Porém, agora como o pequeno já está maior e mais independente, posso sim, voltar ao trabalho com empresas que é algo que eu tanto amo.

Neste momento, portanto, **estou renovando todas as minhas opções de palestras e treinamentos corporativos.**

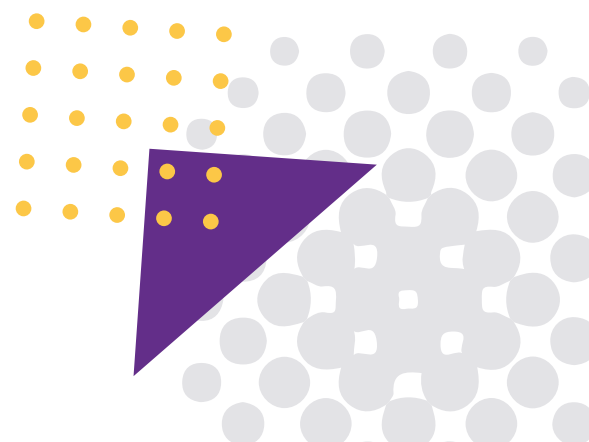
Teremos muita coisa nova e especial por vir, mas, hoje, dia **22/05/20** todas estas maravilhas ainda não estão no meu site, faça contato direto comigo no WhatsApp que te conto todas as novidades antecipadamente.

Trabalho com a política de **100% DE SATISFAÇÃO**, ao comprar os meus produtos e serviços você tem 15 dias para experimentar, caso não fique satisfeito te devolvo o seu dinheiro, de forma simples, rápida e ainda continuamos amigos.

GARANTIA



RISCO ZERO!



POSSO TE PEDIR UMA AJUDA?

Se este material fez sentido para você, se te ajudou de alguma forma, **me ajude a compartilhar?**

Fazer com que ele chegue às mãos de mais pessoas especiais como você? **Compartilhe este material com sua lista de contatos e nos grupos do WhatsApp, me ajude a ajudar mais pessoas.** Me ajude a espalhar conteúdo de valor. Posso contar com você?

Outra ajuda especial seria tirar um print de uma ou mais partes que você mais gostou, postar no seu Feed e no Stories das suas redes sociais contando como este material te ajudou e como

você acredita que ele pode ajudar outras pessoas. Só não esquece de me marcar, quero muito saber como te ajudei e poder ajudar mais pessoas.

Agora também quero te pedir um último favor, **envie uma mensagem para o meu e-mail** (diretocomigo@silvanalages.com.br) **ou para o meu WhatsApp** (31) 9 9136-79 73 **Clicando AQUI** você já fala direto comigo.

Quero muito saber como foi para você ler este ebook, se gostou, se fez sentido, se conseguiu te ajudar, se teve alguma ideia legal tirada daqui, quero saber seu nome, seus planos, sonhos e desejos. Amo conhecer pessoas.





O QUE SÃO PREÇOS SOCIAIS



No início da pandemia, eu criei vários **CURSOS A PREÇOS SOCIAIS** para que você tenha acesso a ferramentas poderosas que vão te ajudar a dar a voltar por cima rápido.

Criei cursos com preços incrivelmente acessíveis, essa foi a forma que encontrei de colocar o meu talento e os meus conhecimentos

em prol da reconstrução do mundo, **ajudando pessoas a prosperar em meio ao caos.**

Usei a teoria do **GANHA, GANHA, GANHA.**

Agindo assim você ganha, eu ganho e o mundo ganha.



QUEM SOU EU

Agora que já conheceu parte da minha “obra” deixe-me apresentar para você.

Nasci em Conceição do Mato de Dentro- MG e fui criada no Lambari, que é um rancho na roça. Sou filha do seu **Djalma Lages** e da dona **Violeta Pereira**, irmã de **Saulo** – estes três infelizmente já me deixaram e estão no céu me protegendo e guiando aqui na terra. Sou mãe do **Lucas**, a joia mais preciosa que Deus já me presenteou. Tenho como missão de vida auxiliar as pessoas a alcançarem sucesso através da descoberta da sua verdadeira Marca Pessoal.

Sou uma mulher sonhadora que acredita nas pessoas e, por isso, as auxilia a nunca desistirem de seus sonhos porque minha experiência de vida me mostrou que é de sonhos em sonhos que subimos os degraus da vida e crescemos como seres humanos.

A cada pessoa que auxilio a se sentir inteira com a descoberta de seu verdadeiro eu, eu também me sinto mais inteira e mais feliz por estar cumprindo a missão de vida que me foi destinada.

Na minha história de vida a rejeição de imagem, de meus valores

e competências foi uma constante.

Isso, ao invés de me fazer desistir dos sonhos, me fez subir degrau a degrau com força e garra. **Foi a minha história de vida que me ensinou a amar potencializar as pessoas e fazer com que se libertem das limitações.**

Sou uma mulher simples, natural e transparente que até os 7 anos vivi em uma roça, em uma casa que não tinha energia elétrica, que à noite o único clarão que se via em minha casa era da lamparina, da lua e das estrelas.

Mesmo assim eu sonhava ... e sonhava alto. Tive poucos brinquedos, bonecas só algumas, porém isso não me entristecia porque as abóboras da roça eram por mim transformadas em lindas bonecas com olhos de grãos de feijão, nariz de grãos de milho e boca recortada com uma simples faquinha. Eu vestia essas bonecas, dava nome e brincava por muitos dias. Quando aquela abóbora cumpria sua missão de boneca, lá ia ela fazer outra.

Foram estes sonhos e estas brincadeiras que me possibilitaram descobrir a beleza da vida e a certeza de que através do gerenciamento de imagem, postura e naturalidade de ser chegamos a

todos os lugares sem desmerecer nossas raízes.

Imagine só, que aquela menina da roça, já deu palestra na Europa. Quase não acreditei.

A frase que rege a minha vida é **“FAÇA ACONTECER. O PODER ESTÁ EM VOCÊ.”**

Ao longo de mais de 11 anos fui empresária da moda corporativa e trabalhei com desenvolvimento, implementação e manutenção do dress-code em empresas de pequeno, médio e grande porte.

Essa experiência que me possibilitou a entrada no mercado de palestras, cursos e treinamentos com um conhecimento inquestionável!

Não fiquei só na experiência profissional. Paralelamente fui me capacitando através de dezenas de cursos e especializações aprofundadas, no Brasil e no Exterior.

Por acreditar que uma ferramenta tão poderosa como a Descoberta de uma Marca Pessoal não pode ser limitada somente aos artistas, empresários e executivos com melhores condições financeiras, há mais de 14 anos passei a ministrar

palestras, cursos e workshops, online e off-line por todo o Brasil e exterior. Sim, hoje sou uma palestrante internacional reconhecida por apresentar o conteúdo de forma espontânea, criativa, humanizada, acessível, dinâmica e divertida – esse é o diferencial que faz meus cursos terem sucesso entre o público.

Meu trabalho é realizado de forma inclusiva, dando condições para que todas as pessoas possam participar. Não é algo focado na elite, como normalmente este processo de Gestão de Marca Pessoal é trabalhado.

Qualquer um de meus cursos são voltados a ajudar no empoderamento das pessoas de forma integral através da **Descoberta da sua Marca Pessoal sob 5 esferas da vida (profissional, pessoal, social, emocional e espiritual).**

#atreva-se #permita-se # reinvente-se #seja feliz #faça acontecer #você pode

MINHAS PRINCIPAIS FORMAÇÕES

CURSOS

- Consultoria de Imagem, Etiqueta Profissional e Oratória- pelo SENAC;
- Consultora de Imagem e Personal

Stylist – com Titta Aguiar

- Visagismo- com Philip Hallawell

ESPECIALIZAÇÕES

- Especialista em Consultoria de Imagem, orientada por Ilana Berenholc
- Especialista em Consultoria de Imagem Corporativa com Ilana e Patrícia Dalpra
- Especialista em Consultoria de Imagem Masculina com Ilana, Patrícia e Lula Rodrigues,
- Especialista em Etiqueta Social e Profissional com Esther Soares

OUTRAS FORMAÇÕES

- Contabilidade – frequentada na UMA, o que te trouxe uma bagagem especial e profunda do mundo corporativo
- Coach pela Escola Condor Blanco
- Master Coach pela Escola de Condor Blanco no Chile.
- Palestrante tendo como Mestre o renomado psiquiatra, palestrante e autor de inúmeros livros Dr. Roberto Shinyashiki.

Inclusive é com muito orgulho que te convido a ouvir o que Dr. Roberto Shinyashiki disse ao meu respeito, [Clique AQUI](#)





E AGORA



Agora é com você, eu fico por aqui. Já contribuí com tudo que pude neste momento para o seu crescimento profissional. Agora é a sua vez, lembre-se: apenas ter novos conhecimentos não vai te ajudar, é preciso que, de fato, parta para a ação e construa hoje o futuro que você merece. Agora é hora de colocar os novos conhecimentos em prática para transformá-los e sabedoria.

Espero que você continue sempre cuidando bem da sua Marca Pessoal, pois se chegou até aqui é uma pessoa diferenciada que, com certeza, vai destacar da multidão pois muitos desistem de ser especiais,

relevantes, significativos e ficam no meio do caminho, por isso não cruzam as linhas de chegadas que a vida nos apresenta ao longo da nossa jornada.

Parabéns! Continue firme, você viu que na verdade este material não é um e-book apenas é um mapa para a expansão do seu sucesso. Mas para que o mapa te leve ao tesouro, você precisa seguir a rota. Não pare, siga em frente.

Seja você, seja feliz sendo você e ajude as pessoas a serem felizes sendo você mesmo.

Esta frase do Jim Rohn, vai ser útil

para o dia que der preguiça de fazer o que precisa ser feito:

“Pessoas de sucesso fazem o que pessoas mal sucedidas não querem fazer. Não queira que a vida seja mais fácil. Deseje que você seja ainda melhor”.

Busque pela sua singularidade, seja sempre genuíno. Ou seja, saiba tudo, aprenda tudo, avalie tudo e tenha coragem de ser você e fazer tudo do seu jeito. **Não se preocupe em agradar a todos e, sim, em se respeitar. Com isso, vai agradar as pessoas corretas e atrair as oportunidades ideais para você, que vão te fazer próspero e feliz. O sol nasce para todos e o mundo é grande, tem espaço para todas as tribos.**

QUANDO VOCÊ DEVE MUDAR?

Antes que seja necessário. Mude enquanto a mudança ainda seja opção na sua vida, e não a última saída.

E nunca se esqueça: O PODER ESTÁ EM VOCÊ, FAÇA ACONTECER!

SEJA MUITO FELIZ, SE NÃO FOR PARA SER FELIZ NADA VALE À PENA.

Agora vá lá e brilhe. Pois como já nos disse Nelson Mandela, **o maior medo do ser humano não é de fracassar e sim de brilhar.** Perca o medo de brilhar e mostre ao mundo o que veio fazer aqui nesta terra. O mundo precisa de você e do que você tem a oferecer.

Já estou com saudades, não me abandone, **estou esperando a sua mensagem no meu WhatsApp.**



O PODER ESTÁ EM VOCÊ, FAÇA ACONTECER



www.silvanalages.com.br

 @silvana_lages

Projeto gráfico desenvolvido por @ra.digitaldesign