O que é PDCA e como ele é aplicado na gestão

Em inglês, a sigla PDCA significa "Plan-Do-Check-Act" – Planejar, Executar, Checar e Agir. Isso nada mais é do que uma sequência de ações que nos permite controlar algum processo, corrigir erros e solucionar problemas que surgem no meio do caminho.

No mundo organizacional, não basta fazer direito. É fundamental melhorar sempre. E o caminho para isso é o planejamento e a mensuração dos resultados. Nesse ponto, entram as ferramentas de qualidade e, assim, você precisa saber o que é PDCA.

O que significa PDCA

Mas o que é PDCA? Em inglês, a sigla significa "Plan-Do-Check-Act" – Planejar, Executar, Checar e Agir. Isso nada mais é do que uma sequência de ações que nos permite controlar algum processo, corrigir erros e solucionar problemas que surgem no meio do caminho.

E problema é o que não falta nas empresas. E quando eles aparecem, devem ser tratados de forma a solucioná-los e, também, evitar que se repitam.

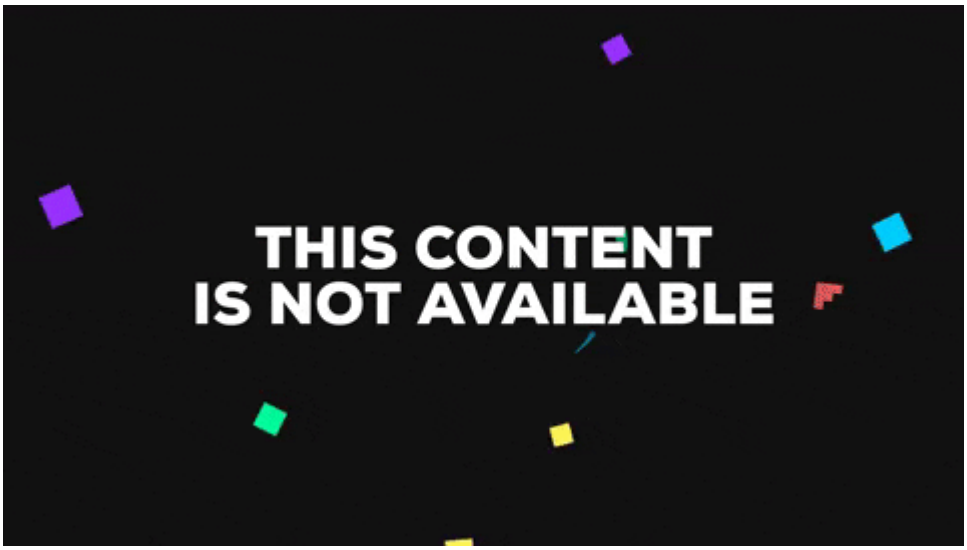
O que deve ficar claro é que um problema, uma falha e um erro são apenas a ponta de um *iceberg*. Tem muita coisa "escondida" que você precisa descobrir e entender antes de tomar qualquer atitude.

Importância do PDCA

As empresas utilizam várias ferramentas eficazes de gestão da qualidade. O PDCA é uma delas. Mas, o que faz do PDCA algo tão valioso?

Ocorre que, quando se tem estratégia e foco, fica mais fácil alcançar as metas. E o sucesso gera motivação na equipe e, consequentemente, maior produtividade e qualidade.
Outra grande colaboração do PDCA para uma empresa é que o método destaca a medição em primeiro plano. Segundo Peter Drucker, “o que não pode medir, não se pode gerenciar”.
Se você sabe o que é PDCA, sabe que ainda um método rápido e fácil de ser aplicado. Pode ser utilizado por empresas de qualquer porte, desde uma micro, pequena ou até uma grande organização.
Se todas as etapas forem cumpridas corretamente, o resultado é sempre positivo.

Entendendo cada etapa do que é PDCA



A essa altura, você ainda tem dúvidas sobre o que é PDCA? Para entender melhor essa “roda” de solução de problemas, vamos mostrar um resumo de como funciona cada uma das quatro etapas.
No entanto, é importante ficar claro que, por se tratar de um ciclo, o PDCA não pode ser interrompido. E o ciclo do PDCA deve seguir a ordem estabelecida, começando sempre pelo planejamento, com o foco na melhoria contínua.
Vamos entender as etapas:

1. **PLANEJE (PLAN)**

Esse é o momento de identificar um problema, levantar as

informações, analisá-las e planejar a estratégia de solução. Tudo isso com base nas diretrizes e políticas da empresa.
No planejamento, a equipe deve focar em três fases: definição dos objetivos do PDCA; escolha do caminho a seguir para se alcançar esses objetivos; e os métodos que serão utilizados.
Um trabalho cuidadoso e detalhado nessa etapa evitará falhas, retrabalho e perda de tempo (e perda de paciência também) nas etapas seguintes.
Cada projeto tem um objetivo específico, o que significa que a estratégia é diferente. O que dá certo em uma determinada situação ou em uma empresa, não tem o sucesso necessariamente garantido ao ser replicado.

2. **EXECUTE (DO)**

Chegou a hora de arregaçar as mangas e agir. Essa é a etapa de implementação de tudo o que foi planejado. No entanto, alguns especialistas recomendam realizar um teste, antes de partir para uma mudança significativa.
Cada pessoa da equipe deve saber exatamente qual o seu papel nesse processo e fazer tudo o que for possível para cumprir a meta. O envolvimento e o comprometimento das pessoas são essenciais para o sucesso dessa fase.
Uma boa saída para se obter engajamento da equipe e melhores resultados com o PDCA é treinar todos os envolvidos no processo. O funcionário tem que conhecer claramente o que é PDCA, o objetivo, quais os métodos serão aplicados e o que se espera dela.
As atividades dessa etapa devem ser monitoradas com atenção especial para que o planejamento siga à risca o que está no papel, sem quaisquer desvios.

3. **CHEQUE (CHECK)**

Você não pode sair fazendo as coisas e achar que está tudo bem. Não funciona assim. Você tem que revisar o processo, analisar os resultados, os dados coletados e checar se tudo está rodando como planejado.

O objetivo dessa fase é descobrir possíveis erros ou falhas no processo.
Registre todos os dados do PDCA. Você pode precisar dessas informações no futuro.

4. **AJA (ACT)**

Essa é a fase de se corrigir o que não saiu exatamente como o planejado. Se alguma coisa deu errado, reinicie o ciclo do PDCA com um novo plano. Use todo o aprendizado para melhorar o processo. Por outro lado, se tudo ocorreu perfeitamente bem, utilize a experiência para outras mudanças e melhorias contínuas, com novos ciclos.
Resumidamente, são três principais ações nessa fase do PDCA.

1. Corrigir os desvios em relação ao objetivo inicial;
2. Analisar os resultados um a um. Se for identificada qualquer situação que não esteja em sintonia com os padrões da empresa, a equipe deve avaliar as causas e propor ações para corrigir os desvios.
3. Estabelecer melhorias nos sistemas e nos métodos adotados.

O que evitar no PDCA

A equipe deve ficar atenta para não permitir atrasos ou qualquer imprevisto que possa impedir que o PDCA rode normalmente. Veja o que você não deve fazer de jeito nenhum:

1. Integrar uma equipe de solução de problema sem saber exatamente o que é PDCA e pra que ele serve;
2. Começar a agir antes de ter um planejamento estratégico;
3. Pular a etapa da escolha dos métodos a serem utilizados;
4. Partir para a ação sem entender claramente o objetivo e/ou o seu papel no processo;
5. Não monitorar regularmente se o planejamento está sendo realizado e se os resultados são os esperados;
6. Não se preparar para corrigir as falhas ou, até mesmo,

reiniciar o PDCA;
7. Encerrar um PDCA, esquecendo-se de que se trata de um ciclo contínuo;
8. Não replicar em outro projeto todo o aprendizado adquirido num processo de PDCA.

Simples e fácil de aplicar

Agora você já sabe o que é PDCA. E como ferramenta de gestão da qualidade, uma boa dica é lembrar sempre que a prática melhora o resultado.
Como você pode observar, o PDCA não é nenhum bicho de sete cabeças. Apesar de poderoso, é simples e fácil de ser aplicado em qualquer empresa, dos mais variados segmentos, para resolver problemas ou desenvolver projetos.
Se você quer saber mais sobre administração, gestão e produtividade, o 12min tem um monte de opções de leitura que se encaixam perfeitamente nas suas necessidades.

Veja abaixo o que nós separamos para você! Mas lembre-se que existem muitos outros livros para escolha na prateleira virtual, de acordo com o seu interesse.

A Meta – Um Processo de Melhoria Contínua

A Meta – Eliyahu M. Goldratt & Jeff Cox

Best-seller do mundo dos negócios, a obra examina de forma prática e realista todos os principais conceitos de uma indústria, sempre buscando a solução dos problemas, por meio do uso da teoria dos gargalos.

Liderando Mudanças – John P. Kotter

Liderando Mudanças

Uma verdadeira referência para a gestão de mudanças e um

importante fundamento para líderes empresariais e organizações de sucesso em todo o mundo.

Oportunidades disfarçadas – Carlos Domingos

Oportunidades Disfarçadas

Tropeços e inconvenientes que nos cegam do quanto podemos tirar proveito para dali reconhecer oportunidades incríveis de crescimento e evolução.

Invista em você. Boa leitura!

Trabalho remoto funciona? As vantagens de ter uma empresa online

Você já imaginou gerenciar uma empresa inteira pela internet? Isso tem se tornado cada vez mais comum. No Brasil, uma pesquisa realizada em 2016 apontou que nós somos o país que mais trabalha remotamente. Cerca de 53% das pessoas adota esse modelo de trabalho remoto, nem que seja parcialmente.
Por causa da popularização de tecnologias de videoconferência, serviços em nuvem e softwares de gerenciamento de projetos e tarefas, trabalhar de casa agora é fácil. E as vantagens não são só para os colaboradores. Empresas têm muito a ganhar com o modelo.
Mas será que é possível fazer uma companhia crescer com todos trabalhando virtualmente? Listamos as vantagens do modelo e o que pode te impedir de implantá-lo. Continue lendo para saber mais sobre trabalho remoto!

Vantagem: custa menos tempo e dinheiro

Imagine que você tenha uma empresa de 50 funcionários. No último mês, lançou um novo produto e os vendedores estão afogados em trabalho, a ponto de precisar contratar pelo menos mais 20 pessoas.

O problema é que seu escritório só comporta mais 5. O que resta é mudar todo mundo para um novo espaço. Ou começar um novo escritório em outro lugar, o que faria tudo ficar difícil de gerenciar. Esse seria só um dos problemas.

Você ainda teria que treinar os novos colaboradores, pagar benefícios, transporte e tudo mais. Se a sua empresa fosse virtual, bastava fazer o treinamento online com todos. Não seria necessário nem que eles morassem na mesma cidade.

Trabalhadores remotos ainda são mais produtivos, perdem menos prazos, tiram menos dias de atestado, são mais felizes por conseguir balancear trabalho e vida pessoal e tendem a ficar mais tempo com a sua organização.

Tudo isso faz você economizar. E ainda é bom para o meio ambiente.

Vantagem: derruba as barreiras geográficas

Se você está se perguntando se é possível escalar uma empresa virtual, essa vantagem oferece um insight. Quando todos estão trabalhando de casa, você pode contratar pessoas de qualquer lugar do mundo, com oportunidades consequentes de expandir seu negócio para outros países.

Se você quiser abrir um braço nos Estados Unidos, por exemplo, em uma organização tradicional, precisaria alugar um espaço por lá e fazer várias viagens. Contratando remotamente, pode fazer negócio com pessoas chave e ainda testar o mercado aos poucos antes de fazer a decisão.

Foi isso que fez a Articulate, empresa fundada por Adam Schwartz e uma das primeiras a se colocar como totalmente virtual, lá em 2002. Deu muito certo, conforme ele conta neste texto (em inglês).

Vantagem: pode significar o avanço

da sua estrutura organizacional

Você deve pensar a sua estrutura organizacional tão bem quanto pensou seu modelo de negócio. A qualidade das suas entregas para o cliente é definida por ela.
Isso conta não só a estrutura hierárquica e de cargos, mas também o local de trabalho, os benefícios para os funcionários e tudo o que envolve o trabalho no geral. Se você escolhe o trabalho remoto, sua estrutura organizacional tende a ser mais avançada.
Isso porque empresas que o adotam costumam ser mais focadas em produtividade e resultados. Afinal, se você não está vendo as pessoas realizarem o trabalho, o que resta é medir com afinco essas métricas.

Desvantagem: colaboração e comunicação demandam mais trabalho

Agora, se não existe um local onde todos estão sempre se encontrando, é preciso se dedicar para fazer a colaboração e a comunicação acontecerem.
Você pode precisar investir mais tempo em reuniões remotas. Colocar dinheiro em softwares de gerenciamento é essencial: dê as ferramentas necessárias para seu time trabalhar.
É importante não esperar que a comunicação efetiva aconteça organicamente. Como líder, é preciso que você a estimule, colocando as regras necessárias para isso. Claro, não é preciso ser “um ditador”. Reflita sobre o que pode funcionar para o seu time, levando em conta as particularidades.
É aqui que você compreende se o trabalho remoto vai ou não funcionar para a sua empresa. Tudo depende da cultura organizacional que você criar. Conforme Alan Eagle, Eric Schmidt e Jonathan Rosenberg contam no livro Como o Google Funciona, por lá eles acreditam que é preciso que os colaboradores estejam trabalhando juntos localmente para facilitar o flow de ideias.

Por isso, tudo depende de como a sua companhia pensa, funciona e claro, do tipo de produto que você oferece. Caso você decida por se tornar virtual ou abrir uma empresa nesse modelo, garanta que as pessoas contratadas serão abertas ao regime. Elas precisam ser boas em gerenciar a comunicação estritamente online.

Para você se inspirar: empresas que adotaram o modelo de trabalho remoto

Para você ter uma ideia de como o modelo 100% virtual funcionaria na sua empresa, selecionamos algumas que têm o modelo total ou apenas em parte. Você pode conferir mais delas neste artigo.
Buffer: o famoso gerenciador de redes sociais funciona bem com trabalho remoto, já que seu produto é totalmente online e voltado para esse ambiente.
GitHub: com o Github não poderia ser diferente. A plataforma que revolucionou a programação também tem funcionários trabalhando estritamente de casa.
Mozilla: conhecido por ter uma cultura organizacional menos formal, o Mozilla também adota o modelo.
Basecamp: a criadora do Ruby on Rails também adota o modelo de trabalho remoto. Na verdade, você pode saber mais sobre as ideias dos fundadores, David Heinemeier Hansson e Jason Fried, lendo o livro deles, o Rework.

Dica para o trabalho remoto: leia muito

E por falar em livros, se você resolver adotar o trabalho remoto, comece a devorar livros sobre isso. Inspire-se em outras histórias, estude tudo o que puder sobre produtividade e liderança.
Um bom começo é dar uma volta pelas categorias Gestão e Liderança e Produtividade da nossa plataforma. Lá, você vai encontrar as obras mais incríveis já lançadas nos temas, resumidas em microbooks que produzimos com bastante cuidado. Se preferir, ainda pode escutar as versões em áudio e utilizar os aplicativos para Android e iOS.
Bom trabalho!

Como manter a qualidade de vida no trabalho

Quanto tempo você passa na empresa? Certamente, são horas e horas, ao lado dos colegas, do chefe, negociando com clientes, correndo contra o tempo, pressionado pela produtividade…
No meio de tudo isso, você já parou para pensar na sua qualidade de vida no trabalho? Ou seja, qual o seu grau de satisfação com as atividades que desempenha e com o clima organizacional?
Obviamente que a satisfação de um empregado com o ambiente de trabalho não depende exclusivamente dele. A empresa também tem

papel relevante nesse processo.
Cabe à empresa criar condições para o desempenho das funções, investir na motivação das pessoas, na retenção dos talentos e no engajamento das equipes com foco nos bons resultados.
É papel da empresa, também, implantar e incentivar uma cultura organizacional que priorize a cordialidade entre as pessoas e que estimule a gentileza e o respeito. É necessário manter um local de trabalho agradável, com uma equipe feliz e produtiva.

Satisfação impulsionando a produtividade

Se por um lado, os baixos salários, o clima organizacional tenso e a falta de critérios nos reconhecimentos desmotivam pessoas, a felicidade dos funcionários reflete positivamente nos resultados da empresa.
Segundo a Great Place To Work (GPTW), empresa de pesquisa e consultoria, a felicidade dos funcionários gera lucro para as organizações, acima do esperado. Isto acontece porque pessoas felizes e motivadas trabalham mais e melhor.
Os estudos apontam que trabalhadores felizes usam 80% da semana em atividades relacionadas ao trabalho. Entre os infelizes, o percentual cai pela metade: 40%.
Os ganhos para as empresas não se resumem ao engajamento e produtividade. Empregados felizes gastam menos com saúde. Por exemplo, esse time alto astral usa 66% menos o seguro licença por doença. Nada mal para ambos os lados.

Esforço compartilhado

As empresas têm sim suas obrigações. Mas você deve fazer a sua parte pela qualidade de vida nas empresas. Não tem como fugir da responsabilidade.
É um esforço conjunto e todo mundo sai ganhando.
Aqui, você vai aprender um pouco mais sobre o que as empresas e os funcionários podem fazer pela qualidade de vida no

ambiente de trabalho. Leia com atenção, porque depois virá o dever de casa.

Empresa

As organizações podem e devem trabalhar pela saúde e qualidade de vida de suas equipes. A questão é como fazer isso. Temos 7 dicas:

1. **Invista nas relações interpessoais**

Empresas são feitas de pessoas. Assim, um bom ambiente de trabalho e os resultados dependem muito da qualidade dos relacionamentos. A confiança entre os colegas gera comprometimento, engajamento e mais produtividade.

2. **Dê autonomia para os seus funcionários**

Ninguém merece um chefe bisbilhotando o tempo todo a nossa atividade diária no trabalho. Assim, é necessário gerenciar a equipe, mas as pessoas precisam de espaço e liberdade para pensar e criar.

3. **Reconheça e elogie**

Reconhecer um bom desempenho é algo simples, barato, mas com um ganho enorme para motivação da equipe e, consequentemente, para a qualidade de vida no trabalho. Então, faça isso com frequência e seja sincero. Tenha sempre algo positivo para falar sobre o seu time. Elogie publicamente.

4. **Defina metas**

A meta vai direcionar o trabalho da equipe. Cada um deve saber exatamente qual o seu papel no processo ou projeto, o prazo de

entrega e o resultado esperado.

5. **Celebre as conquistas**

A meta era desafiadora, o prazo apertado, mas a equipe fechou o dia com ótimo desempenho? Comemore, inclusive as pequenas conquistas. Use a criatividade.

6. **Ofereça desafios**

Metas simples demais podem desmotivar um funcionário. Ofereça a ele desafios. Faça com que o funcionário se sinta parte de algo grande e importante. Algo diferente da rotina.

7. **Seja flexível**

Todos nós temos problemas pessoais e nem sempre é possível trancar tudo isso em casa e sair para o trabalho. De vez em quando, alguém vai precisar levar um filho ao médico. Outro terá uma questão importante para resolver no banco. Não permita abusos, mas seja flexível.

Funcionário

Agora é a sua vez de investir na qualidade de vida no trabalho. Não dá para jogar essa responsabilidade pra cima do chefe ou da empresa. Veja o que você pode fazer de bom:

1. **Seja pontual**

Chegue sempre na hora certa, seja para o trabalho, uma reunião ou até mesmo nas confraternizações da equipe. Isso demonstra responsabilidade, comprometimento e engajamento.

2. **Cumpra os prazos**

Mantenha o olho no relógio, também, na hora de entregar os resultados com qualidade. Se alguma coisa der errado no meio do caminho, converse com o seu chefe, renegocie o prazo e trabalhe duro em cima da nova agenda.

3. Mantenha o foco

Você está envolvido em um projeto específico? Foque no seu trabalho. Evite ficar atirando para todos os lados ou tentando agarrar o mundo com as mãos. Você só vai ficar estressado e, no final do dia, sua produtividade estará comprometida.

4. Evite distrações

Distrações constantes fazem você perder o foco. Por exemplo, mensagens e chamadas de celular, alertas do telefone ou computador, rede social, rádio, música, TV… tudo isso tira a sua atenção do trabalho e você levará alguns minutos para se concentrar novamente.

5. Fuja das fofocas

Fofoca não é bom em lugar algum. Seja na família, entre vizinhos, amigos, na igreja ou no trabalho, não importa. Falar da vida dos outros é sempre um péssimo negócio. Nas organizações, a fofoca tem o poder de contaminar o ambiente e detonar com a qualidade de vida no trabalho. Para não entrar nessa cilada, o melhor a fazer é manter a boca fechada.

6. Não entregue o seu colega

Continue de boca fechada. Se alguém da equipe pisou na bola, não cabe a você apontar culpados. Se fizer isso, poderá ganhar a imagem de dedo duro, puxa-saco e ainda comprometer a confiança dos colegas. Ganhará inimigos e perderá aliados na

empresa.

7. **Trabalhe em equipe**

Quando você trabalha em equipe, você colabora com os colegas e aprende com eles. Uma via de mão dupla. É uma troca saudável e vantajosa para todos. Mas aprenda a fazer isso corretamente. Por exemplo, saiba ouvir, respeite as opiniões divergentes, seja flexível etc.

Qualidade de vida no trabalho

Existem algumas atitudes que você precisa vetar. Saiba mais sobre como evitar os erros que contaminam o ambiente de trabalho.
O livro "Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas", de Dale Carnegie, é também uma dica de leitura valiosíssima.
O best-seller aborda a imprescindível habilidade de influenciar pessoas para transformar a sua vida pessoal e profissional. É um dos livros mais lidos da história.
O seu dever de casa e ler, aprender e aplicar tudo o que for possível para manter em alta a qualidade de vida no trabalho.
Selecionamos outras opções de leitura, para quem quer ser um profissional diferenciado e valorizado.

Paixão por Vencer – Jack Welch
A bíblia do sucesso.

Paixão Por Vencer

A Arte da Guerra – Sun Tzu
Um dos livros de não-ficção mais populares a história.

A Arte da Guerra

Rápido e Devagar – Daniel Kahneman

As duas formas de pensar.

Aprenda como organizar a agenda profissional

Aqui no blog, já falamos sobre os melhores gerenciadores de tarefas e gerenciadores de projetos. Mas não adianta conhecer aplicativos e hacks incríveis sem saber como organizar a agenda profissional.
Quem tem muitas coisas para fazer e precisa encaixar aquela análise de métricas entre uma reunião e outra sabe do que estamos falando. Fica difícil de concentrar e em algumas ocasiões você acaba até esquecendo compromissos.
A verdade é que cada um tem seu jeito de como organizar a agenda. Você só precisa encontrar o seu.
Abaixo, oferecemos algumas dicas para quem está em busca desse jeito próprio. Você não precisa seguir todas elas, apenas procure por aquela forma de organizar que o motive a fazer isso todos os dias.
Vamos lá?

Planeje seu dia na noite anterior

Essa dica é clássica. Ainda assim, muita gente não segue. Por motivos muitas vezes compreensíveis: à noite, estamos quase sempre esgotados. Procure convencer a si mesmo a fazer isso pensando no quanto você vai estar menos cansado se planejar tudo com antecedência.
Utilize o que for mais fácil: um planner, sua agenda do Google ou qualquer outro aplicativo. Garanta que pelo menos seu dia seguinte vai começar com um propósito.

Utilize aplicativos

E por falar em aplicativos, procure utilizar o que eles oferecem de melhor. Os mais conhecidos já são bons o suficiente: Trello e Evernote, por exemplo. Só tenha certeza de que você vai realmente utilizá-lo.
As aplicações de tempo, como o Toggl, também podem ser uma boa, para que você evite perder seu tempo com distrações.

Crie uma rotina

Criar uma rotina significa separar blocos para cada tipo de atividade. Procure não sair muito do planejado (apesar de que lidar com isso também faz parte de um dia bem sucedido).
Sua rotina pode mudar durante o dia, mas é sempre melhor ter um plano. Por exemplo, se você está começando uma nova companhia, você vai precisar separar seu tempo para analisar o mercado, desenvolver e contratar. Bloqueie sua rotina para cada uma dessas atividades.

Separe blocos de tempo para reuniões e ligações

Também faz parte da gestão do tempo conviver com reuniões e ligações. Afinal, gerenciar uma companhia significa ter que fazer isso quase todo dia.
Para que isso não atrapalhe a sua produtividade, separe em blocos. Por exemplo: você só realiza reuniões durante dois dias da semana. Esses dois dias são apenas para isso. Assim, você estará criando tempo produtivo nos outros dias.
Também é uma boa ideia separar as reuniões por tipos:

- 30 minutos para colocar a conversa em dia no escritório
- 45 minutos para quando as reuniões são fora do escritório.
- 10 minutos de ligações para ajudar alguém que precisa de

você
- 15 minutos diários com seu time para organizar tarefas
- 30 minutos para reuniões semanais com a equipe

Faça pausas durante o dia

Mas não é porque você separou blocos para reuniões que você precisa ficar preso a elas ao longo do dia. Procure realizar pausas para colocar a cabeça no lugar e não chegar ao fim do dia esgotado.
Se vir que não está parando nem para tomar café, libere espaço na agenda colocando a pausa nela.

Bloqueie tempo para e-mails

Não deixe que os e-mails acabem com a sua agenda de trabalho. Bloqueie tempo separado para olhar sua caixa de entrada e depois procure se desligar dela. Se você abrir e-mails o tempo todo, seu dia vai passar "voando". É como explica a metodologia Inbox Zero.

Planeje tempo para família e exercícios

Não adianta nada saber como organizar a agenda se não sobra tempo para quem você ama e para a sua saúde.
Coloque ativamente no seu calendário o tempo que vai passar com a família, amigos e fazendo seus exercícios. Se isso não for incluído na agenda de trabalho, provavelmente ficará para trás.

Não faça mais de uma coisa de uma só vez

Nenhum ser humano no mundo é multitarefas. Você pode achar que

está conseguindo fazer várias coisas ao mesmo tempo, mas isso é uma impressão falsa. Quando estiver fazendo uma coisa, pense só nela.
Isso é tão importante que o David Allen escreveu um livro inteiro sobre isso, que definiu as obras sobre produtividade depois. Saiba mais sobre o Getting Things Done aqui.

A Arte de Fazer Acontecer

Faça algo enquanto espera

Não deixe aquele tempo no trânsito ou esperando alguém para uma reunião escapar. Utilize esses minutos (ou horas) para tirar algo do caminho, como os e-mails ou mensagens.
Você também utilizar as versões áudio dos microbooks do 12min e aprender algo enquanto espera

Comece o dia com um tempo para você

Quando você sente que sua manhã foi produtiva, qual foi a primeira coisa que você fez ao acordar? Estar de bom humor também significa se sair melhor na gestão do tempo.
Por isso, se você se sente bem olhando os e-mails enquanto toma o café da manhã, faça isso. Se você prefere apenas ouvir música e fazer um pouco de esteira, não comece de outro jeito.

Divida os problemas em pedaços menores

Por mais que você saiba como organizar a agenda, os pepinos aparecem. Saber como lidar com os problemas é uma grande parte da gestão do tempo. Uma ideia é dividi-los em seções menores.
Assim, você evita se sentir sobrecarregado e ocupa menos tempo da sua agenda com eles. Separe espaço no dia para cada pequena parte do problema e você verá como ele desaparece mais facilmente.

Faça checklists para tarefas repetitivas

Algumas tarefas nós costumamos realizar todos os dias. Para não esquecer nenhuma parte delas e fazer com mais velocidade, procure deixar checklists prontos.
Um ótimo guia para checklists é o livro The Checklist Manifesto, de Atul Gawande.

The Checklist Manifesto

Esteja preparado para interrupções

Procure lidar melhor com as interrupções. Afinal, elas vão acontecer, por mais que você organize a agenda de trabalho.
Não se desespere. Se antecipe. Separe mais tempo para as suas tarefas, a fim de contar com as interrupções e ocasionais distrações.

Aceite que nem sempre é possível fazer tudo

Você não é um super-herói! Não se preocupe se em alguns dias não conseguiu realizar tudo. Reorganize a sua semana, seu mês e tente encaixar as tarefas novamente nos planos diários.

Como organizar sua agenda: sugestão de leitura

Já sabe como organizar a agenda profissional?
Por fim, sugerimos um livro para você aprofundar sua habilidade de gestão do tempo. O "Produtividade para Quem Quer Ter Tempo", de Geronimo Theml, vai ajudá-lo não só a planejar seu dia, mas também suas semanas, meses e ano.
Uma ótima maneira de começar 2018, certo? Não deixe de acessar outros livros como esse na sessão Produtividade da plataforma!

Profissões do futuro: 10 novas carreiras para os millennials

A tecnologia mudou a realidade e uma de suas consequências foi o surgimento de novas carreiras que estão agora mais modernizadas, diferenciadas e que podem ser associadas a novas áreas que têm se destacado no mercado.
A internet, por exemplo, foi um dos principais agentes de mudança nesse contexto. Isso porque ela trouxe consigo praticidades que antes não poderiam se quer ser imaginadas. Por exemplo, o serviço à distância, hoje chamado de home office.
A modernização tecnológica abriu novas portas!
Perfeitas para as novas gerações que estão surgindo, essas novas carreiras prezam, sobretudo, pela agilidade, pois esta é a década da informação, que é rápida e bastante precisa.
Para os mais antigos, ou seja, aqueles com mais tempo de mercado, tais profissões podem ser completamente incompreensíveis. Isso porque elas estão pautadas em tecnologias que surgiram mais recentemente. Portanto, são mais bem compreendidas pela geração Y, que são os chamados millennials.
É claro que qualquer pessoa que queira aprender mais e que esteja disposta a mudar de carreira pode e deve investir tempo para aprender e realizar essas novas atividades. Mas principalmente agora, o grupo mais atingido pelas novas carreiras tem sido o dos millennials.
Aliás, você sabe quem são os millennials? Faz ideia se você

realmente faz parte da geração que está pronta para receber essas novas carreiras como oportunidades de mercado para se profissionalizar e crescer?
Quer entender mais sobre tudo isso?
Neste post, vamos te mostrar algumas informações importantes sobre esse assunto e você conhecerá as principais tendências em novas profissões para os próximos anos.

Millennials: novas carreiras feitas sob medida para esta geração

Chamados de millennials, geração Y ou ainda a geração da internet, esse grupo é formado pelos nascidos a partir dos anos 80 e que hoje possuem menos que 40 anos.
Tendo visto o surgimento e a expansão da tecnologia, sobretudo virtual, os millennials estão mais preparados para assumir cargos em que o uso da internet é um fator importante, ou até mesmo decisivo, para a execução das atividades.
Eles estão mais dispostos também a abraçar oportunidades que

vão completamente contra o estabelecido pelo mercado tradicional de trabalho. Por exemplo, ter o registro na CLT, tempo de casa e horários fixados.
No geral, entre as novas carreiras que os millennials procuram para si, se destacam aquelas com características de maior flexibilidade e liberdade. Isso contribui com a qualidade de vida e acaba por exigir mais investimento intelectual para que o crescimento na área continue.
Aliás, por falar em desafio, a geração Y gosta de ser desafiada e geralmente aceita as novas oportunidades do mercado, encarando cada uma delas de frente.
Ser dona de seu próprio negócio, ter estabilidade e liberdade financeira também são outras das características dessa geração que está a pleno vapor, no auge de seu trabalho hoje em dia.
Você faz parte da geração dos millennials? Nasceu depois de 1980 e possui algumas das características que foram anteriormente mencionadas aqui?
Se suas respostas foram sim, com certeza você se interessará pelas novas carreiras feitas sob medida para esse público.

10 novas carreiras para o futuro

Agora que você conferiu em que contexto estão surgindo essas novas carreiras no mercado de trabalho, vale a pena destacar quais são as principais e que devem estar em alta ao longo dos próximos anos.
Aproveite para conferir em quais dessas áreas você poderia ser alocado e comece a estudar e investir agora mesmo nessas profissões. Assim, você conseguirá conquistar as melhores vagas de trabalho segundo as tendências aqui apresentadas.
É como diz aquele ditado: “escolha uma carreira da qual você goste e não terá que trabalhar nenhum dia sequer de sua vida.”

1. Arquiteto de realidade aumentada

Realidade aumentada é uma tecnologia de ponta que surgiu recentemente e que ainda tem muito que crescer.

Trazendo objetos virtuais para o mundo real, essa matéria une o físico ao digital de modo que um contribua com o outro.
Uma nova carreira que surge nesse contexto é de arquitetos que atuam em RA (realidade aumentada). Mais do que fazer projetos completos de construções, dentro em breve, tais profissionais terão que proporcionar essa realidade para o cliente antes de dar início às fases de construção.

2. Coaching e consultoria em várias áreas

Uma profissão que já está em alta e que é em muito facilitada pelos mecanismos virtuais é o coach.
Ser coaching ou consultor em áreas como administração, gestão de recursos humanos, contabilidade, economia, estética, moda e muito mais também continuará sendo destaque.
Orientar pessoas e, principalmente, ajudá-las a organizar seu tempo é uma profissão que tem atraído muitos interessados e que vale a pena investir.

3. Consultor de vida fitness

Entre as novas carreiras, não poderiam ficar de fora aquelas que prezam e estimulam uma vida mais saudável, o estilo fitness.
Seja orientando treinos na academia ou dando dicas de cardápios e dietas, a tendência é que surjam mais profissionais nessa área.
Para tirar de letra e ser expert no assunto, a dica é se preparar investindo em cursos que complementam a área profissional, como estudando educação física ou nutrição.

4. Desenvolvedor de aplicativos e softwares

Hoje, essa profissão já está super em alta. Porém, a tendência é que simplesmente expanda ainda mais, ganhe mais mercado. Por isso, precisará de um maior número de especialistas atuando na

área.
Dos mais simples aos mais complexos aplicativos e softwares, qualquer um que queira atuar por aqui deve saber que, apostar nos diferenciais e deficiências, ou seja, naquilo que ainda não existe, é um ótimo caminho.

5. Especialista em experiência do usuário

O termo *experiência do usuário* também é relativamente novo, o que reafirma a importância de uma nova carreira na área. Ele diz respeito à forma como o cliente percebe um determinado produto ou marca.
Ser especialista aqui significa garantir, a partir das melhores estratégias, que o cliente sempre sinta-se encantado e completamente satisfeito em cada contato que é feito com o negócio.
É indispensável, ainda, que esse profissional saiba mensurar essa experiência a fim de melhorá-la continuamente.

6. Especialista em marketing digital

Essa é uma carreira que já está em evidência e que tem feito muitas pessoas mudarem de vida. Afinal, todos os negócios precisam estar no ambiente virtual.
São justamente esses especialistas que ditam como e quando cada campanha deve ser lançada a fim de que melhores resultados sejam conquistados.
O marketing digital é relativamente novo, porém, já possui muito estudo e indicações que garantem o sucesso.
Cabe àqueles que querem se especializar nessa área partir para seu estudo agora mesmo.

7. Freelancer

Profissional freelancer é aquele autônomo que faz seus dias e horários e trabalha de forma terceirizada para outras empresas, sem vínculo empregatício e recebendo por sua produção.

São muitas as áreas que aceitam esse tipo de profissional hoje em dia, como criação de conteúdos, criação de projetos de publicidade e propaganda, digitação, projetos gráficos, edição de vídeos, entre muitos outros.
No geral, o freelancer utiliza-se de seus próprios recursos para organizar sua rotina de trabalho, entregando apenas o produto final ao contratante, que pode ser um intermediário ou o cliente final.

8. Gestor de mídias e redes sociais

Outra nova carreira que já está ganhando visibilidade no mercado atual refere-se à gestão de mídias e de redes sociais, importantes meios de comunicação entre empresas e clientes hoje em dia.
Para ter sucesso como profissional dessa área, é indispensável saber utilizar mecanismos e recursos que emitam dados e relatórios.
Além disso, é necessário ainda conhecer tudo sobre marketing digital para usar suas estratégias na hora de administrar e lançar campanhas em canais como Facebook, Instagram e LinkedIn.

9. Influenciador digital

Uma das novas carreiras que mais tem pessoas interessadas, mas em que é preciso investir realmente pesado para ter retorno, é a de influenciador digital.
Ser influenciador digital significa, resumidamente, ter muitos seguidores nas redes sociais e ganhar para indicar a este público produtos, serviços e marcas.
Blogueiros e socialites têm sido destaque como influenciadores digitais. Mas outras pessoas também podem assumir esse papel, desde que se dediquem um pouco para atrair olhares interessados.
Se você influencia as pessoas, ou se tem bastante seguidores, a hora de investir nesse tipo de carreira pode ser justamente

agora.

10. Home office em diferentes segmentos

Não sendo especificamente uma profissão, mas valendo citar, o home office, serviço de casa, é outra das grandes tendências para os próximos anos.
Procurando livrar-se do trânsito e de passar o dia todo longe de casa, muitos profissionais passaram a ter seus escritórios dentro de seus lares. Isso os ajuda a unir o útil ao agradável, e é claro que essa é uma tendência bem vista.

Conclusão

Ao longo de todo este post, você pode conferir quais são as novas carreiras e as novas tendências profissionais que mais têm sido procuradas e que estão repletas de oportunidades neste milênio.
Como deve ter reparado, grande parte está associada à internet, que é justamente o agente de mudança da modernidade que possibilitou essa abertura que hoje é entendida como uma oportunidade para novas profissões.
Gostou dessas dicas e quer começar uma nova carreira, mas ainda não sabe como? Aprenda, neste post, como ganhar dinheiro com a internet, sem precisar sair de casa.

Guest post produzido pela equipe da Hotmart.

Tipos de conteúdo para bombar sua página no Facebook

Você já está cansado de saber que página no Facebook é o grande filão das redes sociais quando o assunto é marketing digital. Porém, se você ainda tem alguma dúvida, eis aqui algumas informações interessantes referentes à plataforma:

- 2,07 bilhões de usuários ativos mensalmente;
- 1,37 bilhão de usuários ativos diariamente;
- 5 novos perfis criados a cada segundo;
- 300 milhões de uploads de fotos por dia;
- 510 mil comentários por minuto;
- 4,75 bilhões de conteúdos compartilhados diariamente.

No Brasil, não é diferente. A população do país é uma das que mais usam as redes sociais: nada menos que 122 milhões de usuários. Apenas no Facebook são mais de 100 milhões de contas ativas, número que coloca os brasileiros na terceira colocação do ranking mundial.
A seguir, veja outros dados relevantes, segundo o Social Media Trends 2017:

- 92,1% das empresas estão nas redes sociais;
- 97,6% delas possuem cadastro no Facebook;
- 74,9% analisam os resultados por meio das métricas.

Sobre este último número, o engajamento é considerado um dos KPIs mais importantes, acompanhado por cerca 73,8% dos negócios.
Essa métrica leva em consideração a interação dos usuários com as postagens. No Facebook, isso representa uma série de ações, como curtidas (e outras reações sociais), comentários, compartilhamentos, cliques no link, visualizações no vídeo etc.
Ela é muito importante, pois qualifica o conteúdo publicado, trazendo informações que podem ser analisadas e consideradas

na estratégia. Inclusive, ela está diretamente relacionada a outro indicador, o alcance.
Já deu pra perceber que uma página no Facebook pode trazer diversas oportunidades para o seu negócio, não é mesmo? Por isso, a seguir, apresentamos os melhores tipos de conteúdo para dar um boost na suas ações na rede social de Mark Zuckerberg.

Perguntas

Quer melhorar os resultados da sua empresa? Você já otimizou o SEO do seu site para o Google alavancar o seu tráfego? Como foram as suas férias de julho?
Assim como na vida real, as pessoas tendem a responder quando são questionadas. Por isso, é extremamente recomendado que, sempre que possível, você utilize perguntas em sua fanpage.
Tente mantê-las bem sucintas e diretas. Além disso, frases interrogativas cujas respostas possam ser simplesmente “sim” ou “não” geram muitos comentários, assim como questões de múltipla escolha.

Imagens

Quando uma pessoa ouve algo, três dias depois ela se lembra apenas de 10% do que foi dito. Porém, quando tem acesso a imagens, recorda-se de aproximadamente 65% da informação.
Além disso, nas redes sociais, posts com imagens têm 2,3 vezes mais engajamento do que apenas textos.
Tendo isso em vista, não há como fugir: suas postagens devem vir com imagens ilustrativas para complementar a mensagem. Caso contrário, elas podem perder seu potencial de alcance na página no Facebook.

Dicas

É claro que fotos de gatinhos fofos, crianças em situações

engraçadas e referências à cultura pop são fatores que influenciam no número de compartilhamentos.
Mas você já se perguntou se esse tipo de conteúdo é realmente útil para a sua audiência? No fim das contas, é melhor se dedicar a trazer informações realmente relevantes, ou seja, que respondam às dúvidas da sua persona.

Citações

“Escolha um trabalho que ame e não terá que trabalhar nunca”.
Tá legal, a frase citada pode até estar um pouco batida. Mas a verdade é que as citações podem gerar bons índices de engajamento nos seus posts.
E não são apenas Caio Fernando de Abreu e Santo Agostinho que fazem sucesso. Dependendo do público, celebridades contemporâneas ou referências do mercado podem, sim, trazer bons resultados.
As lições de grandes mestres inspiram as pessoas e, geralmente, caem muito bem aliadas às imagens.

Vídeos

Não dá pra negar: os vídeos são uma tendência de consumo cada vez mais presente no cotidiano dos usuários. Usuários do Facebook consomem 8 bilhões de vídeos mensalmente, um número de cair o queixo.
Mais: segundo esta mesma pesquisa, em 2019 os vídeos representarão cerca de 80% de todo o tráfego na internet, provando de uma vez por todas que esse é um tipo de mídia que precisa de atenção.
A utilização do conteúdo audiovisual influencia diretamente no engajamento orgânico de fanpages. Possuem alto poder viralizante e atraem a atenção dos usuários de maneira única.

Memes

Você pode até pensar que os memes são apenas brincadeiras (muitas vezes sem graça) que os usuários compartilham na internet. Mas a verdade é que, para negócios, é uma poderosa ferramenta quando utilizada da maneira correta na página no Facebook.
O melhor é que há novos memes surgindo todos os dias.

Tópicos em alta

Muitos profissionais de social media gastam muito tempo planejando calendários editoriais, recolhendo dados sobre melhores horários e dias, observando a concorrência… Enfim, tudo aquilo que se espera de um especialista.
Porém, nem sempre se deve seguir à risca tudo aquilo que foi programado. Isso porque, no ambiente digital, a velocidade de circulação das informações é muito alta.
Por isso, às vezes é preciso surfar na crista da onda. As oportunidades geradas pelos acontecimentos precisam ser analisadas de imediato. Então é muito importante estar atento às notícias, hot topics e assuntos polêmicos do momento.

Ao vivo

Parece que foi ontem, mas o Facebook inseriu a opção de vídeos ao vivo há um bom tempo. E parece ter sido um tiro certo, uma vez que as lives costumam ser mais assistidas do que outras mídias.
Esse é um ótimo meio para atrair o seu público para notificá-los sobre mudanças, tratar mais profundamente sobre um assunto ou transmitir um evento.
O motivo é simples: a interação ao vivo, por meio de comentários, faz com que os consumidores participem ativamente da construção do conteúdo.

Infográficos

Os infográficos são elementos que mesclam imagens e textos dispostos de uma maneira mais clara, facilitando a compreensão das informações.
Mas você sabia que eles também geram até 3 vezes mais compartilhamentos nas redes sociais?
Graças a isso, esse formato vem ganhando cada dia mais força no ambiente digital. Eles não são usados apenas para revelar dados sobre economia ou marketing, mas muitas vezes têm bons resultados para temas mais triviais.

Concursos, Sorteios e Promoções

Alvo de constantes polêmicas, os recursos de concursos, sorteios e promoções seguem como uma boa ferramenta para conquistar engajamento na página no Facebook.
Existem, inclusive, alguns APIs externos para auxiliar na criação desse tipo de conteúdo. Geralmente, eles envolvem alguma premissa, como o compartilhamento ou a marcação de novas pessoas na publicação.

Links

Como dito no item 3, informações relevantes são sempre bem-vindas para capturar a atenção da sua audiência.
Porém, posts sociais tendem a ser mais sintéticos, já que a concorrência no feed de notícias é bastante intenso. Por isso, é sempre válido inserir links e enviar o usuário para outras fontes, que provavelmente tratarão o tema com maior profundidade.
Essa é uma lição importante: redes sociais e marketing de conteúdo devem ser aliados na busca pelo engajamento. Assim, tanto as métricas de interação quanto o tráfego para o seu website aumentam.

Histórias

A arte de contar histórias, também referida no mundo do marketing como storytelling, pode gerar bons resultados para a sua página corporativa.
Posts sequenciais, cases de sucesso, pequenas histórias cotidianas que acontecem na sua empresa. Tudo isso pode fidelizar o leitor e trazer novas interações para as suas postagens na página no Facebook.

Posts Interativos

O engajamento é uma métrica diretamente influenciada pela interação dos usuários. E há algumas técnicas que ajudam a aumentá-la.
Que tal utilizar um “complete a frase” em seus posts? Ou quem sabe solicitar ao usuário que invente uma legenda para determinada imagem? Use a criatividade a seu favor e estimule a participação da sua audiência!

Facebook Reactions

Foi-se o tempo em que o Facebook permitia apenas curtidas nas postagens. Hoje em dia, além do “like”, temos o “love”, “haha”, “wow”, “sad” e “angry”.
Essa funcionalidade abriu um novo leque de oportunidades, e muitas fanpages utilizam esse recurso para fazer enquetes e pesquisas, servindo também como ferramenta de recolhimento de dados.

Jogos

A gameficação é usada, cada dia mais, em planos de marketing. É claro que existem diversificadas funções e escalas para tal. Mas é possível aplicá-la até mesmo em posts do Facebook.
Você já viu alguma postagem que desafiasse o usuário? Elas são

muito comuns em páginas de entretenimento, mas também funcionam em outros tipos de negócios.
É possível, por exemplo, pedir para um usuário citar um personagem com a última letra do nome. Ou, talvez, incentivá-lo a resolver uma charada. São muitas as opções. O importante é entender o comportamento da audiência e, assim, criar posts cada vez mais específicos usando a gameficação como aliada.
E então, gostou desse artigo sobre os tipos de conteúdo que mais geram engajamento na página no Facebook? Agora, é aplicá-los na sua rotina e colher os frutos de uma estratégia bem executada.
Ah, e se você quer saber mais sobre como utilizar essa rede social para o marketing, veja também 34 dicas fantásticas para colocar em prática agora mesmo.

---

rockcontent Esse post foi produzido pela equipe da Rock Content.

---

5 técnicas de negociação para arquitetos e designers de interiores

Antes de te dar 5 dicas poderosas de técnicas de negociação, que vão te ajudar a vender qualquer ideia ou serviço, tenho que primeiro convidar você para uma reflexão.
Você gosta de ser chamado de vendedor? Você teria orgulho de ser o vendedor da sua empresa?
Se a sua resposta foi **não** para alguma das perguntas acima, infelizmente você precisa parar a leitura aqui, rever alguns

conceitos e depois continuar.
Digo isso, pois **TODOS** nós somos vendedores. Sim. Você também. O tempo todo você vende ideias, precisa convencer clientes, amigos, familiares etc. A vida é vender.
Entretanto, no Brasil, tratamos o termo vendas e vendedor como algo pejorativo.
Por isso, preciso que você abra a sua mente, se considere um vendedor e então você terá melhor proveito das 5 dicas abaixo.

Dica 1: Não é sobre você

"Uma boa ideia não é sobre você parecer inteligente. É sobre fazer as outras pessoas se sentirem inteligentes e especiais".
Esse é um dos grandes erros dos profissionais do mercado. Normalmente as pessoas tendem a julgar o cliente por não entender seu talento, por querer coisas que são "feias", por não concordarem com o preço, etc.
O que nunca entra em reflexão é que talvez você não tenha conectado a sua mensagem, que talvez você esteve tão preocupado **em se vender** que esqueceu do principal: o projeto é do cliente e não seu.
Para entender melhor a jornada de compra do consumidor, conheça o Ciclo do Encantamento, uma metodologia de 12 etapas para você vender melhor.
Conecte a sua mensagem, customize sua linguagem e entre no mundo do cliente.
Entenda as necessidades dele, pergunte, escute e só depois fale sobre como você irá ajudar.
Nunca use o **"eu".** Sempre use o **"nós".**
Aprenda como inspirar pessoas com a metodologia do Círculo Dourado.

Dica 2: Não seja o vendedor

tagarela

Essa dica está diretamente conectada com a primeira. Se você acha que o processo é sobre você, naturalmente você vai ser um vendedor tagarela, que fala o tempo todo, que quer toda hora se sobressair e que, infelizmente, escuta pouco o cliente.
Você sabe que um vendedor é inexperiente quando:

- Ele fala demais
- Ele fala só sobre si próprio
- Ele fala só sobre seus produtos ou serviços
- Quando ele tem um discurso mecânico

Aposto que você não gosta de receber ligações de telemarketing de empresas de telefonia móvel, certo?
E se eu te disser que muitas vezes você age igual ou pior?
Pense nisso na próxima vez que você for fazer uma reunião!
Veja também como usar gatilhos mentais para se conectar melhor com seu cliente.

Dica 3: Use a regra do 80/20

Levando em consideração as duas dicas acima, existe uma forma de você conectar sua mensagem e criar uma conexão com o cliente.
A regra do 80/20 é que você deve escutar por 80% do tempo e falar somente 20%. E quando falar tem que estar conectado com o que o cliente falou para você previamente.

3 tipos de perguntas que você pode usar:

Abertas, não diretivas

- O que você acha de…?
- Como você se sente sobre…?
- Qual seu plano para…?

O objetivo dessas perguntas é entender porque as pessoas se

interessaram por algo, quais são seus desejos, anseios e desafios.

Fechadas, diretivas ou estruturadas

- Você vai falar com fulano ainda hoje?
- Você consegue me dar a resposta até amanhã?
- Você já decidiu se vai fazer o item xxx?

O objetivo dessas perguntas é conseguir comprometimentos e descobrir desacordos.

Reflexivas

- Você me disse que ia falar com seu sócio ontem. Você conversou?
- Ontem você me falou que acreditava em xxx. Alguma coisa mudou?
- Você me disse que…
- De acordo com o que você me falou…

O objetivo dessas perguntas é repetir algo que o seu cliente usou para poder confirmar um fato, afinal ninguém discorda de si próprio.
Veja 17 dicas de como ter um atendimento memorável ao cliente.

Dica 4: Use o GPCT

O GPCT é uma metodologia muito usada em vendas e que vai te proporcionar um conhecimento grande sobre todas as necessidades do cliente e com isso facilitar a sua negociação e fechamento do projeto.

Goal (Objetivo)

Você precisa entender quais são os objetivos do seu cliente.
Ex: o objetivo dele pode ser querer receber os amigos todo final de semana em casa.

Plan (Plano)

Qual o plano que o seu cliente tem em mente para que o objetivo dele se realize?
Ex: fazer uma nova área de lazer com uma piscina e churrasqueira.

Challenges (Desafios)

Levando em consideração o objetivo e o plano do cliente, qual o desafio que ele acha que pode existir para que tudo ocorra?
Ex: será que vai caber no quintal dele?

Timeline (Tempo)

Agora é uma das partes mais importantes: em quanto tempo ele deseja que isso fique pronto?
Ex: em dois meses para poder comemorar o aniversário dele.
Depois que você coletou todas essas informações ficará muito mais claro para você propor soluções e lidar com objeções, afinal você agora sabe o que o seu cliente quer, como ele quer, quais os desafios e em quanto tempo.
Você deve agora conectar suas soluções e tratar etapa por etapa para que tudo fique claro e que todas as possíveis objeções sejam tratadas e alinhadas.
Veja também como prospectar ativamente clientes.

Dica 5: Faça o cliente ver o futuro positivo e negativo

Você concorda comigo que ninguém quer ter um futuro negativo, certo? Todo mundo quer melhorar e todo mundo espera que o futuro seja melhor que o presente.
Você precisa fazer essa conexão com o seu cliente, pois isso irá te ajudar e muito na hora de fechar um negócio.
Levando em conta as informações da dica 4, segue abaixo um exemplo de como fazer isso:

Conectando com o futuro negativo: Fulano, você me falou que precisa da sua nova área de lazer em dois meses para poder comemorar seu aniversário, pois você deseja reunir mais pessoas na sua casa e com isso ter uma melhor qualidade de vida. Qual seria o impacto se nosso escritório não conseguir entregar em dois meses o projeto?
Nesse momento o cliente vai começar a pensar em tudo que pode dar errado e vai começar a sentir um certo anseio, pois não é isso que ele deseja.
Conectando com o futuro positivo: Fulano, levando em consideração tudo que você me falou, se nosso escritório entregar o projeto no prazo, como será essa sua festa, como você imagina fazer essa inauguração e comemorar seu aniversário?
Agora o cliente tem outro tipo totalmente diferente de sentimento. Ele está sonhando, imaginando todo o momento de felicidade que terá depois do projeto entregue.
É seu papel conectar esses dois momentos sempre que necessário. Se o cliente estiver te enrolando para dar uma resposta, por exemplo, você pode mencionar o futuro negativo, pois quanto mais ele demora menos tempo você tem e isso pode colocar em risco a entrega em dois meses.
E uma vez que você consegue lidar com todas as objeções e conectar o cliente com o futuro positivo, a venda é fechada.

Colocando em prática essas 5 técnicas de negociação

Vender, negociar e técnicas de negociação não se aprende da noite pro dia. Você precisa treinar, estudar e se aperfeiçoar até se tornar um grande vendedor.
As primeiras reuniões serão mais difíceis, mas você irá pegar o jeito aos poucos. O importante é ter o seu estilo, a sua abordagem e ser natural.
E não se iluda, você é sim um vendedor e sem vendas o seu escritório não sobrevive.

Aprenda agora a estabelecer metas como um bom vendedor!

Esse post foi escrito por Pedro Renan, Gerente de Marketing da Viva Decora, maior portal de decoração, reforma e mobília do Brasil.

O que é big data e qual a sua importância?

Não se engane pelo nome. “Big data” não significa apenas montes de dados juntos. Essa área do conhecimento vai mais longe e tem se tornado prática essencial de quase toda empresa – especialmente as de tecnologia. Mas então, o que é big data?
Na verdade, é importante que todos os funcionários estejam alinhados com o conceito de big data, a fim de gerar novas ideias e projetos, aproveitando as técnicas para tomar melhores decisões e até economizar fundos.
Este texto vai tratar do big data, sua importância e como realmente funciona.

Conceito de big data

O big data é sobre a análise de grandes quantidades de dados, como o nome sugere. Entretanto, não basta coletar muitos dados e chamar de big data. É preciso examinar e encontrar insights por meio de padrões, repetições, correlações e outros. Se trata de transformar dados em informações, o que será uma oportunidades de gerar conhecimento.
A escritora Timandra Harkness, eu seu livro “Big Data”,

explica que além da quantidade de dados, precisamos considerar as seguintes questões:

Dimensões ou diversidade

Não basta analisar os dados de um só ângulo. A autora oferece um bom exemplo para explicar o que é big data: analisar o quanto um único cachorro come por dia não é big data. Pegar um grande número de cachorros e analisar seus hábitos alimentares, combinando estes dados a outros fatores como tempo, localização, idade do cachorro, problemas de saúde e raça é big data.

Automatização

O big data não se trata de dados coletados por pessoas, mas por softwares. Informações são coletadas conforme utilizamos a internet, o cartão de crédito, o celular, etc.

Tempo

Os dados são coletados durante longos períodos de tempo e dados armazenados. É assim que os dados são utilizados para entender padrões e fazer previsões. No big data, nada é estático.

Inteligência artificial

A análise dos dados depende de computadores para fazer previsões baseadas em números. Os seres humanos só chegam aos dados depois que eles passam pelas máquinas, que filtram aquilo que é mais importante.
Analisar o big data ajuda pesquisadores e negócios a tomar melhores e mais rápidas decisões. Utilizando dados que antigamente eram inacessíveis, é possível projetar melhores produtos e compreender bem quem é seu cliente.
Confira abaixo um pouco mais sobre a importância do big data.

Importância de entender o que é big data

Entender o que é big data é importante porque essa área do conhecimento só cresce. Em um futuro próximo, todas as organizações terão algum tipo de integração relacionada ao big data. Sem compreender o funcionamento e o conceito de big data, você corre o risco de ficar para trás.
A análise de dados com big data ajuda as organizações não só a tomar decisões, mas também a encontrar novas oportunidades e expandir no mercado. No fim, temos novos negócios aparecendo, operações mais eficientes e clientes mais satisfeitos. Por isso sua relevância é tanta.
Confira outras vantagens do big data:

1. **Redução de custo:** tecnologias de big data expandem os negócios e quando utilizados de forma eficiente permitem a tomada de riscos mais consciente, evitando perdas grandes.
2. **Decisões mais rápidas:** negócios podem analisar informações assim que elas chegam e dar o próximo passo em pouco tempo.
3. **Novos produtos e serviços:** com o big data, você compreende melhor o que os clientes desejam e pode aplicar esse conhecimento para novos produtos e serviços.

Mas como conseguir tudo isso? Compreenda melhor como funciona o big data a seguir.

Como funciona o big data

Como fazer o big data funcionar? Normalmente, empresas contratam um serviço de big data para integrar todas as fontes de dado e produzir insights.
Mesmo para empresas que já estão mais maduras nesse sentido, pode ser um pouco difícil de realmente utilizar os dados da

forma certa, conseguindo transformá-los em informação.
Existe uma grande variedade de opções de empresas que realizam serviços de big data, além de fontes de dado bastante diversas. Encontrar o parceiro correto é muitas vezes um problema.
Ajuda um pouco ter sempre em mente que é preciso desenhar e construir um ambiente de big data com o mínimo custo e pouca complexidade. Se você possui dashboards difíceis de entender e acessar, pode acabar analisando menos – e aí, o serviço não serve para mais nada.
Além disso, o software utilizado deve ser estável, integrado e ajudar a companhia a mudar a cultura, construindo uma organização centrada em dados. Os dados e informações geradas devem estar disponíveis para todas as partes da empresa que precisam deles.
Para entender o que é big data mais facilmente, pense em um motor, que precisa ter vários componentes funcionando para que tudo se movimente. Esses componentes são:

- **Fontes de dado:** sistemas funcionais e operacionais, aplicativos, redes sociais, sensores, máquinas. Tudo que produza dados deve ser parte da análise.
- **Plataformas:** devem permitir a captura e o gerenciamento dos dados, convertê-los para informações e, no fim, em conhecimento.
- **Ferramentas e apps**: é a parte do “front end”, utilizada pelos executivos, analistas e outros. É o que torna tudo acessível.

Infraestrutura, data streams e ferramentas para os usuários utilizadas para encontrar insights, tomar melhores decisões e resolver problemas: é assim que o big data deve funcionar.

Aprenda mais sobre o que é big data

Se você deseja aprofundar seus estudos sobre o conceito de big data, sugerimos a leitura do livro comentado anteriormente:

“Big Data”, de Timandra Harkness. Ela é uma das maiores estudiosas do tema e apresenta um material de fácil entendimento, mesmo para quem é iniciante no assunto.
Para saber mais sobre como expandir negócios e compreender o mercado e os clientes, confira a nossa sessão Dinheiro e Investimentos. Com certeza, vários microbooks por lá vão te ajudar a se tornar um profissional ainda melhor.
Happy reading!

Como a leitura ajudou a criar uma empresa

Criar uma empresa é uma tarefa complicada. Você deve focar no planejamento estratégico de todas as áreas. Marketing, financeiro, projetos, além da preocupação com os funcionários. São muitas tarefas para organizar e administrar. Mas já parou para pensar que a leitura pode te ajudar nessas ações?
Atualmente, muitos livros de empreendedorismo tem auxiliado empresários a criar uma empresa e projetar seu crescimento.
A leitura é atividade constante na vida de quem por algum motivo está longe das salas de aula, mas mesmo assim quer aprender sobre assuntos diversos.
E para provar que alguns desses títulos podem te ajudar a criar uma empresa, vamos te dar exemplos de livros que inspiraram o criador da Usemobile.
A Usemobile é uma empresa de soluções tecnológicas mobile. Localizada em Ouro Preto, Minas Gerais, a organização começou como uma startup e atualmente possui 2 anos de experiência e cerca de 25 funcionários.
Além do esforço e planejamento para o crescimento, muitas lições retiradas de livros como “Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas”, do escritor Dale Carnegie, auxiliaram em

toda essa trajetória.
E buscando inspirar você que quer criar uma empresa, vamos detalhar o por que esses títulos foram importantes na construção do nosso negócio.

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas – Dale Carnegie

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas

O best-seller foi publicado pela primeira vez em 1937. Nele, Dale Carnegie propõe alguns princípios fundamentais para explorar a melhor maneira de se relacionar com pessoas.
O autor se baseou em questões sobre a filosofia e fortes revisões que pesquisou para escrever o livro. Seus exemplos são práticos e envolvem o leitor, tornando a leitura agradável e de fácil compreensão.
Carnegie possui destaque em sua vida profissional como ótimo professor de oratória. Essa sua obra é usada até hoje para aulas da mesma temática em Cambridge, importante faculdade dos Estados Unidos.
A divisão do livro é feita em princípios. Cada tópico é abordado de maneira prática oferecendo exemplos de como agir, a importância de determinada lição e os frutos que ela pode gerar.
Para fazer o que o livro sugere, Dale Carnegie ensina uma série de técnicas práticas: não reclamar, sorrir, lembrar-se do nome das pessoas. Todas as técnicas são simples, porém muito eficazes.

Aprendendo a lidar com as Pessoas

Desde o início do livro o autor apresentar aos leitores o mantra: “Não julgue, não critique, não condene. As pessoas são exatamente o que você seria se tivesse sido criado sob as mesmas condições”.
E com o passar da leitura é possível perceber que a frase tem muito sentido para o escritor. Isso porque é a todo momento

relembrada pela obra toda.
Na primeira parte o autor aborda o fato de que os seres humanos são suscetíveis a elogios sinceros. Então, se você quer trazer a pessoa para o seu lado, deve apreciar honestamente cada ponto que seja passível de um elogio.
Dentre algumas técnicas que são abordadas ao longo do livro Dale Carnegie também classifica alguns pontos importantes como:

- Chame a atenção para os erros das pessoas de maneira indireta
- Torne-se verdadeiramente interessado na outra pessoa
- Seja um Líder

O último bloco do livro traz recomendações para quem quer assumir o papel de líder em diferentes situações.
Os princípios de liderança que Dale Carnegie perpassa por alguns pontos que são cruciais tanto para um bom relacionamento como para se ter uma boa liderança.

- Comece com um elogio ou uma apreciação sincera
- Faça perguntas ao invés de dar ordens diretas
- Elogie o menor progresso e elogie todo o progresso. Seja sincero na sua apreciação e pródigo no seu elogio

Essas ações são importantes se você está pensando em criar uma empresa. Primeiro, você terá funcionários, e eles serão a ponta direta entre serviço e público. Segundo, rigidez não é sinônimo de sucesso. Seja crítico, mas não um carrasco com as pessoas que estão a sua volta.
Se interessou pelo livro? Aprenda mais com as lições de Dale Carnegie! Ou seja, acabou as desculpas, agora dá para se manter atualizado na leitura e ainda buscar inspiração para criar uma empresa.

Startup Enxuta – Eric Ries

A Startup Enxuta

A rapidez é uma das características essenciais quando falamos em tecnologia. Afinal todos os dias acordamos com uma novidade diferente no mercado. Dessa forma, quando se pensa em criar uma empresa deve-se pensar em meios de oferecer um produto de qualidade e em menor tempo.
E uma das principais práticas que ajudou demais no crescimento da Usemobile foi a fórmula da startup enxuta aplicada no desenvolvimento de aplicativos.
O brasileiro já lidera o mercado de aplicativos quando falamos em uso. Segundo um estudo da empresa App Olympics produzido pela Cheetah Mobile, cada brasileiro usa, em média, 29,23 aplicativos por mês.
Assim, podemos perceber que ter uma empresa voltada para esse setor pode ser vantajoso, caso haja um bom planejamento estratégico.
O termo Startup Enxuta deriva do original em inglês (Lean Startup). O título tem origem no livro “A startup enxuta” de Eric Ries, empreendedor do Vale do Silício, reconhecido por ser o criador do movimento Lean Startup.

Como funciona a metodologia

O livro aborda a proposta de reproduzir um método de produção que visa reduzir o desperdício durante a criação de produtos e serviços, com tudo muito bem calculado. Isso aumenta a frequência de contato com clientes reais, a fim de validar a ação do negócio o mais rápido possível.
O mecanismo exclui toda atividade inicial que não contribui para o aprendizado sobre os clientes. Ou seja, para uma boa execução é necessário prever e reduzir o desperdício durante a criação de produtos e serviços. Dessa forma, é possível aumentar a frequência de contato com clientes reais a fim de validar o negócio de forma mais rápida.
Todo o método é pensado a partir do ciclo de feedback. O empreendedor tem a ideia, produz o produto, mede seus indicadores, aprende sobre o que deu certo e errado e tem novas ideias. Esse ciclo permite que o cliente ofereça o

retorno sobre o produto no menor tempo possível fazendo com que o objeto ou serviço melhore de forma rápida, barata e planejada.
É possível perceber o mesmo no funcionamento do ciclo inverso. Quando listamos o que temos que aprender, definimos o que precisa medir e assim se chega ao produto que será projetado. A reflexão parte por base de que é melhor entregar uma pequena melhoria por mês do que um grande pacote por ano.
Quer saber mais? O resumo do livro Startup Enxuta de Eric Ries já está disponível na plataforma do 12min.

Qual a importância do método para o meu negócio?

Utilizando a fórmula abordada no livro, o aprendizado é mais vantajoso, os problemas são resolvidos prontamente e é mais fácil saber porque as coisas deram certo ou errado. O autor do livro chama isso do poder dos pequenos lotes.
Ou seja, quanto mais rápido e de qualidade o processo for, melhor será para a posição da empresa perante o cliente.
Se você quer criar uma empresa, ter conhecimento sobre essas práticas de produção otimizada é necessário. Isso porque sua produção será mais orgânica e admitirá menos erros.

29 minutos para falar bem em público – Reinaldo Polito, Rachel Polito

29 Minutos Para Falar Bem Em Público

Se você, assim como nós da Usemobile, utilizar os dois livros indicados acima na hora de criar uma empresa, sua chance de sucesso já aumentarão. Dessa forma, falar em público será algo corriqueiro na sua vida. Mas você está pronto para isso?
Quanto mais sucesso você tem, mais as pessoas querem saber o motivo do seu progresso. E com isso você acaba ficando mais popular e tendo que administrar cada vez mais pessoas.
E quando isso acontecer, você tem que estar preparado para fazer esse tipo de apresentação. Se sentir inseguro é normal, e existem várias técnicas para te auxiliar nesse aspecto.

O livro 29 minutos para falar bem em público te ajuda nessa preparação com 4 dicas essenciais para aprimorar suas técnicas de oratória.
Desde superar o medo, até como se portar sendo você mesmo. Do vocabulário à expressão corporal. Saber como falar e o que é extremamente importante. Então se você está pensando em começar a dar palestras sobre sua trajetória ou quer criar uma empresa esse livro poderá te ajudar a lidar com as pessoas da melhor forma possível.
Não perca tempo, baixe a plataforma e comece a se inspirar em quem já faz sucesso, lendo e buscando novas ideias para criar uma empresa.
Agora, que tal dar uma conferida em outras histórias de sucesso, como a de Elon Musk?

---

usemobile Esse texto foi escrito pela equipe da Usemobile.

Os 10 segredos de como lidar com pessoas difíceis no trabalho

Aprendendo a lidar com pessoas difíceis para garantir sua saúde e salvar seu

emprego

Pessoas difíceis estão por todos os lados. Nas empresas também. São homens e mulheres, de variadas idades, sugando as energias da equipe, causando problemas e contaminando o clima organizacional. Quer saber como lidar com pessoas difíceis?
Às vezes, dá até vontade de chorar, arrancar os cabelos ou gritar. Tem horas que você pensa em “chutar o balde” e até trocar de emprego. Mas, acredite, essas não são as melhores atitudes.
Se você perder a paciência, você pode perder também seu trabalho e, ainda, arruinar a sua carreira. O ideal é investir em relações interpessoais positivas, contornando as dificuldades.
É fácil? Claro que não. É desafiador, mas possível. Muita gente utiliza técnicas de como lidar com pessoas difíceis para sobreviver na empresa, crescer profissionalmente e ter saúde.

Mas, o que é uma pessoa difícil?

Se existe uma pessoa difícil na sua equipe, então você sabe exatamente do que estamos falando. Se esse não for o seu caso, você é um grande sortudo – ganhou sozinho na Mega-Sena acumulada.

No ambiente organizacional, uma pessoa difícil pode ser o chefe, um colega de trabalho, o cliente, o fornecedor, um

acionista, enfim, qualquer pessoa. Cuidado para não ser você.
A pessoa difícil pode ser aquela desagradável, que só abre a boca para falar coisas ruins ou negativas. Que reclama de tudo e de todos, que acha que o chefe é um incompetente, que a empresa não presta, que o cliente é chato e que tudo está perdido.
Alguns não sabem ouvir. A situação fica mais grave e exige maior habilidade de relacionamento quando a pessoa difícil está detonando com a sua credibilidade.
O difícil compete com os demais por poder, vantagens e atenção. Sem contar aqueles agressivos e intimidadores.
O fofoqueiro também é uma pessoa difícil, que contamina o ambiente. O mesmo vale para o leva-e-trás e para aquele irritante, que compartilha com a equipe, diariamente e minuciosamente, os problemas com a esposa, com os filhos e com os vizinhos.
Na lista dos difíceis estão as pessoas que se recusam a obedecer hierarquias, não cumprem prazos, os que não compartilham méritos das conquistas, os sabem-tudo que são sempre os melhores.
Difíceis também são os desleixados, que não tomam banho, usam roupas sujas, não escovam os dentes e não são adeptos do desodorante. Enfim, a lista é enorme.
Agora, vamos ao que importa: como lidar com pessoas difíceis no trabalho sem perder a saúde, a paciência e o entusiasmo?

Aprendendo a lidar com pessoas difíceis

A qualidade dos relacionamentos que você desenvolve com os colegas de trabalho podem jogar sua carreira para cima ou pra baixo.
Por exemplo, um diploma de Harvard e anos de experiência podem não garantir o seu sucesso profissional se você não tiver habilidade para lidar com pessoas. Então, faça a sua parte.
Ficar reclamando o tempo todo com o chefe certamente não é uma

opção legal. Ele pode começar a duvidar da sua capacidade de gerenciar problemas. Então, como lidar com pessoas difíceis?

Os 10 segredos de sobrevivência para saber como lidar e como liderar pessoas difíceis

Aplicar algumas técnicas de como lidar com pessoas difíceis no trabalho pode tornar o seu dia a dia mais fácil.

1. **Autoconsciência**

Nenhuma estratégia vai funcionar se você não souber gerenciar suas próprias emoções. Então, comece por você mesmo.
Avalie se o que a outra pessoa está fazendo é realmente um problema ou se você está exagerando. Identifique se o seu comportamento não estaria desencadeando alguma reação negativa no seu colega.
E, também, tenha consciência dos seus limites, identificando claramente até onde você pode aguentar.

2. **Mantenha a calma**

Perder o controle, brigar, discutir, gritar, mandar o colega pro inferno ou fazer piadinhas de mal gosto não vão ajudar você. Pelo contrário, a raiva e o sarcasmo podem aumentar o problema.
Seja inteligente e jogue a seu favor. Uma pessoa calma e educada com os outros passa imagem de autocontrole e é mais respeitada. Isso soma a seu favor, inclusive, facilitando o relacionamento e o diálogo com a pessoa difícil.

3. **Identifique a raiz do problema**

Parta do princípio de que, na grande maioria dos casos, a pessoa não é difícil simplesmente porque ela quer. Sempre existem motivos que, direta ou indiretamente, influenciam os comportamentos de todos nós.
Então, tente ir na raiz do problema para descobrir o que faz a pessoa agir desse jeito. Atente-se à linguagem corporal dela para ler os sentimentos e conhecê-la melhor. Ela pode estar vivenciando alguma dificuldade.

4. Valorize os relacionamentos

Lembre-se: atrás do difícil tem um ser humano. Assim, um toque mais pessoal nos relacionamentos pode abrir possibilidades para solucionar ou minimizar o problema.
De vez em quando, substitua o e-mail por uma conversa face a face ou vá até a mesa do colega ao invés de telefonar. Que tal chamar a pessoa difícil para almoçarem juntos?
Procure se informar mais sobre a vida dele fora da empresa também. Essa é uma maneira de fortalecer vínculo com uma pessoa e não apenas com um colega de trabalho.

5. Aposte no diálogo

Jogar indiretas, fazer piadas sem graça, colocar bilhetinho anônimo no quadro de aviso ou um desodorante na gaveta da pessoa difícil são atitudes terríveis e que não melhoram o clima organizacional.
Ao invés de criar situações constrangedoras, a técnica de como lidar com pessoas difíceis sugere um diálogo franco e aberto. Mas seja respeitoso, objetivo e mantenha o controle emocional.
Fale do problema e não da pessoa. Mostre o impacto das atitudes dele sobre você. Mas cuidado para não expô-lo publicamente, o que pode ser embaraçoso e causar reações negativas.

6. Apele para os amigos

Raiva, humilhação, medo, incertezas, impaciência, enfim, se for difícil demais para você enfrentar os problemas sozinho, compartilhe seus sentimentos com um colega da sua confiança.
Uma visão de quem está do lado de fora pode mostrar um ângulo diferente da situação. Vale a pena tentar esse caminho.

7. Vire o jogo

Um colega difícil pode fazer de tudo para tirar você do sério. Resista às provocações dele e, também, ao seu impulso de "chutar o balde".
É essencial que você controle-se para não entrar na jogada. Não tente se justificar, se defender ou se alongar em debates e discussões, porque é isso que ele procura.

8. Ignore

Algumas vezes, simplesmente ignorar ou dar um assunto por encerrado é o caminho mais curto e menos doloroso. Mas pode ser perigoso também.
Se você tentou de tudo e decidiu sair de campo, aja com profissionalismo. Por exemplo, se um debate começar a ficar acalorado demais, não ponha lenha na fogueira. Ponha um ponto final com frase do tipo "sua opinião é válida".
Em seguida, foque no seu trabalho e procure interagir com a pessoa difícil somente quando for realmente necessário.
No entanto, isso torna-se complicado, quando não impossível, se o difícil for o chefe ou alguém que tenha influência direta no seu trabalho.
Se esse for o caso, respire fundo e tome uma dose extra de paciência. Lembre-se especialmente de um dos itens citados anteriormente: mantenha a calma.

9. Busque ajuda de cima

Você pode recorrer aos céus, mas estamos falando aqui de hierarquia. Se você tentou de tudo, ficou esgotado e sua produtividade vem despencando, converse com o seu chefe ou alguém da área de Recursos Humanos.
Esse, também, é um caminho delicado, porque você corre o risco de ficar mal perante a equipe. E o que é pior: se você não souber conduzir a situação com profissionalismo, poderá dar um "tiro no pé".
Pense bem antes de chegar a esse ponto.

10. Inspire-se na literatura

As prateleiras estão abarrotadas de livros (inclusive os digitais) e excelentes autores que dão verdadeiras aulas de como se comportar no trabalho para evoluir na carreira profissional. Assim, como dica final de como lidar com pessoas difíceis, recomendamos a leitura!
Carreira, produtividade, liderança, motivação, comunicação e networking, marketing, empreendedorismo… Enfim, há uma lista gigantesca de temas para orientar e inspirar os leitores.
Nós, do 12Minutos, selecionamos 4 títulos imperdíveis para você. Comece pelo best-seller "Como fazer amigos e influenciar pessoas". Os ensinamentos de Dale Carnegie podem transformar a sua vida pessoal e profissional.
E anote na sua lista a outras excelentes sugestões:

As armas da persuasão – Robert Cialdini

As Armas da Persuasão

As 48 leis do poder – Robert Greene

As 48 Leis do Poder

Como ter um dia ideal – Caroline Webb

Como Ter Um Dia Ideal

Boa sorte