



CHAVES
DO SUCESSO



Sobre o autor

Paulo Vieira

Escritor e conferencista internacional, Paulo Vieira é Ph.D. em coaching pela Florida Christian University (FCU) e é um dos mais conceituados coaches do Brasil. Ao longo dos últimos 18 anos, vem acumulando mais de 10.500 horas em sessões individuais de coaching.

Autor do Best-seller **O Poder da Ação** que está no ranking dos livros mais vendidos da revista **Veja** e do jornal **Valor Econômico** desde o seu lançamento.

É o criador da revolucionária metodologia do Coaching Integral Sistêmico (CIS®), que já impactou mais de 250 mil pessoas pelo mundo. O CIS é tido como o futuro do coaching por conquistar, em curto prazo, resultados muito maiores e efetivos do que o coaching tradicional.

No meio empresarial, é reconhecido como uma autoridade em temas como Coaching, Liderança, Negociação, Relações Humanas e Gestão Eficaz de Pessoas, e já realizou consultoria em cerca de 500 empresas ao longo de seus quase 20 anos de carreira nesse segmento.

SOBRE O EBOOK

Muito se tem falado de sucesso como algo difícil e, até mesmo, impossível de ser alcançado. Mas o fato é que quando se trata de sucesso, não existe regra nem receita pronta. É preciso muito foco e determinação para se alcançar a vida dos seus sonhos. Assim aconteceu comigo! Mas além disso, segui a risca cinco coisas, que me fizeram chegar aonde estou hoje. Não é nada de outro mundo. Se eu pude, você também pode!



SOBRE A FEBRACIS

Maior instituição de coaching da América Latina, a Febracis atua na formação de profissionais de coaching, com certificação emitida pela universidade americana Florida Christian University (FCU).

A instituição capacita os coaches para atender com excelência e responsabilidade, formando novos profissionais da área, com foco em transformar vidas.

Com estrutura diferenciada, a Febracis possui um moderno Centro Conceito de Coaching, com vasta literatura sobre o assunto, museu de coaching e salas de treinamento.

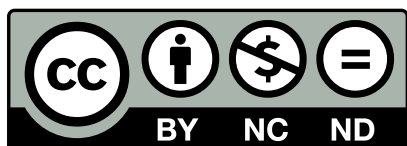
A empresa oferece cursos nas áreas de Business, Coaching e Inteligência Emocional, com matriz em Fortaleza e sedes em Brasília, Porto Velho, São Paulo, Curitiba, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Orlando (EUA).

SUMÁRIO

(Clique e vá direto para a página)

1. Conhecimento é fundamental	6
2. Fique atento às suas redes sociais	7
3. Seja um expert em conexões sociais	8
4. Seja perito	9
5. Faça Overdelivery	10





Esta obra é uma produção da Febracis, empresa destaque no mercado por transformar vidas por meio do Coaching Integral Sistêmico (CIS).

febracis.com.br/ebooks

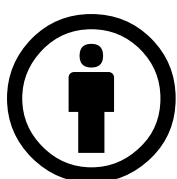
Esta obra está licenciada sob Creative Commons - Atribuição - Uso não-comercial - Vedada a criação de obras derivadas 2.5 Brasil.

Você pode:



copiar, distribuir, exhibir e executar a obra.

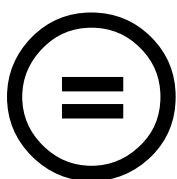
Sob as seguintes condições:



Atribuição. Você deve dar crédito, indicando o nome do autor e endereço do site onde o livro está disponível para download.



Uso Não-Comercial. Você não pode utilizar esta obra com finalidades comerciais.



Vedada a Criação de Obras Derivadas. Você não pode alterar, transformar ou criar outra obra com base nesta.

Para mais informações, visite:

<http://www.creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/br/>

1. Conhecimento é fundamental

Quando você muda sua relação com o dinheiro, passa a ter moderação e a ver que merece ter dinheiro. Para algumas pessoas lidar com o dinheiro é uma completa novidade. Uns o seguem como um deus, outros o desejam como uma loteria e outros o desprezam como o vil metal. O que essas pessoas têm em comum? Uma relação disfuncional com o dinheiro.

Muita gente sonham em ajudar a fazer um mundo melhor, mas geralmente ficam tão presas aos problemas e à insegurança financeira, que acabam não tendo tempo para se ajudar e muito menos para ajudar o próximo. Pessoas assim, muitas vezes acreditam que o dinheiro é a raiz de todos os males. Isso não é verdade! O dinheiro é uma ferramenta poderosa, que pode construir ou destruir, dependendo de quem o possua.

Existem três tipos de pessoas financeiras:

- As que não têm: pessoas que, por não ter dinheiro, dependem das que tem para pagar as contas;
- As que têm: pessoas que têm apenas para si e para suas necessidades, sem se importar com os outros e vivendo a vida de maneira egoísta e egocêntrica;
- As que doam: pessoas abundante, financeiramente, que, independente de quanto ganham, tornam o mundo melhor, inclusive utilizando o dinheiro que têm.

Qual das três categorias você faz parte? Da primeira, que precisa de ajuda, da segunda, que trabalha apenas para satisfazer a si próprio? Ou da terceira, que tem em abundância e ainda ajuda a quem mais precisa? É hora de repensar qual sua visão e relação com o dinheiro, para que as verdadeiras mudanças aconteçam e a sua jornada de sucesso comece a ser trilhada.



2. Fique atento às suas redes sociais

Quer alcançar rapidamente seus objetivos? Relacione-se com quem já alcançou ou busca alcançar. Faça parte de, pelo menos, duas redes sociais de pessoas bem sucedidas ou que desejam ser bem sucedidas. Se envolva com quem parece com seus objetivos e tenha algo para dar a essas pessoas para que queiram estar perto de você.

Nossas relações podem nos influenciar positiva ou negativamente. Se, por exemplo, alguém bem acima do peso entrar em um grupo de pessoas com um bom preparo físico, a tendência é esta pessoa emagrecer. Porém, se alguém feliz começar fazer parte de um grupo de pessoas tristes, em pouco tempo ela irá sucumbir à tristeza e ao pessimismo dessas pessoas.

Todos nós estamos expostos a um sincronismo e equilíbrio. O grupo social ou relacionamentos aos quais pertencemos estão sincronizados com você. As pessoas podem ser diferentes, mas as vibrações emocionais são parecidas.



3. Seja um expert em conexões sociais

Seja um expert em ouvir as pessoas, impacte positivamente. Procure ser aquela pessoa que as pessoas certas procuram você para conversar e serem escutadas. O que é impactar pessoas? É saber solucionar problemas. As grandes empresas hoje contratam pessoas que possam resolver problemas. Todo mundo tem problemas e todo mundo pode ser um resolvidor de problemas.

A grande habilidade de conexões interpessoais é a capacidade de impactar pessoas por meio da paciência de ouvi-las. Esse é o segredo para vender ao cliente o que ele, de fato necessita. A partir do momento que você ouve atentamente as necessidades de quem lhe procura, você não corre o risco de oferecer algo que não se adeque às suas necessidades. Ao ouvir atentamente você doa também algo muito precioso hoje em dia: o seu tempo!

4. Seja perito

Dentro da sua área de atuação, em que você é melhor? Descubra, coloque em prática e aumente sua receita várias vezes ao ano. Ao se tornar um verdadeiro perito no que faz, além de muitos clientes a espera dos seus serviços ou produtos, você terá fãs, que irão lhe defender e lhe seguir por onde você for. Muitas pessoas estão querendo ser ricas sem serem peritas em absolutamente nada.

No meu livro Fator de Enriquecimento, categorizo o perito como aquela pessoa acima do especialista. Alguém com tamanha habilidade e conhecimento que sua palavra tem valor jurídico. Enquanto um profissional comum cobra um valor X pelo seu trabalho, o especialista cobra 2X. Já o perito chega a cobrar mais de 20 vezes o que um profissional comum cobra pelo serviço. Mas é preciso percorrer uma jornada para chegar até esse nível de perícia:

1. melhor profissional da empresa naquela função;
2. melhor profissional da cidade;
3. reconhecido em todo o estado;
4. reconhecido nacionalmente;
5. reconhecido mundialmente.

Para galgar a jornada da perícia e chegar a ser o melhor profissional do mundo, dentro da sua área, não é nada de outro mundo, é preciso apenas muita disciplina e dedicação. A unidade básica da perícia são os microciclos de nove horas diárias. Aliar uma hora de estudo por dia, com oito horas de trabalho prático da profissão que você exerce, é uma maneira rápida e eficaz de se tornar perito.

5. Faça Overdelivery

Todos os ricos e prósperos verdadeiros sempre oferecem algo a mais do que o esperado. Isso acontece não só nos negócios, mas também na sua casa, com a família e com quem lhe cerca. Dê mais que o que é pedido, e você será lembrado. Overdelivery vai muito além do financeiro e de entregar algo a mais do que o esperado. Fazer mais pelo cliente exige criatividade e ter conhecimento do que realmente pode surpreendê-lo.

No seu trabalho ou na sua empresa, você precisa que o cliente seja seu fã. Você tem clientes que brigam por você? Que defendem você? Para conquistar seus fãs, você precisa dar ao cliente mais do que ele espera, no produto/serviço ou atendimento, surpreendendo-o.

Muitos clientes que não retornam aos estabelecimentos estão satisfeitos. Na maioria das vezes o preço é justo, o atendimento é bom, mas ele não retorna. Então, pode-se concluir que cliente satisfeito não garante o seu sucesso. O que garante seu sucesso é quando ele é surpreendido.

GOSTOU DO E-BOOK?

Esse conteúdo faz parte da sequência de vídeos “Chaves do Sucesso” disponível no YouTube. Inscreva-se em nosso canal e fique por dentro de todos os vídeos.

ASSISTA AGORA

[YOUTUBE.COM/PAULOIPV](https://www.youtube.com/pauloipv)



MAIS CONTEÚDO

Clique e tenha acesso



INTELIGÊNCIA EMOCIONAL,

Prosperidade,
Autorresponsabilidade,
Carreira e
Relacionamento.



CONTEÚDOS OBJETIVOS

Voltados para
formação pessoal
e nos negócios.



MOTIVAÇÃO,

treinamentos e
qualidade de vida.



NETWORKING,

Carreira e dicas
para profissionais.



IMERSÃO

em um conteúdo
dinâmico para diversas
áreas de sua vida.

SAIBA MAIS



FEBRACIS
COACHING INTEGRAL SISTÊMICO