

7 Passos para direcionar sua carreira com sucesso

EDVALDO ELIEZER
BUSINESS WORKING

www.edvaldoeliezer.com.br

Autor

Edvaldo Eliezer



Especialista em carreira, vendas e liderança.

Ajudo pessoas e organizações a quebrar crenças e barreiras que possam impedi-las de atingir melhores resultados, através de metodologia comprovada, implementando estratégias e ferramentas necessárias para criar o sucesso imediato, mensurável e duradouro!

Palestrante, head trainer, coach e business working.

Certificação pela SBCoaching, Sales Coaching pela Brian Tracy e Instituto VendaMais. Especialista em Negociação, Vendas, Liderança, Carreira e Alta Performance para Resultados.

edvaldo@edvaldoeliezer.com.br



Sumário

4 O que é uma carreira profissional de sucesso?

7 Resultados do sucesso de uma carreira

11 A roda da performance profissional

18 Autoavaliação profissional

26 As habilidade de I.E que os empregadores agora querem

32 9 maneiras de mostrar o seu valor à empresa

38 Coloque suas habilidades em prática

44 O poder do foco

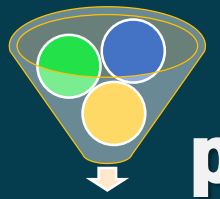
54 Planejando sua carreira

58 Mini coaching

61 Referências

O que é uma carreira profissional de sucesso?

Antes de conhecermos os sete passos para direcionar sua carreira com sucesso, precisamos entender, que uma carreira profissional de sucesso é o resultado das experiências de carreira de uma pessoa, e pode ser definido como a conquista de resultados desejados relacionados ao trabalho em qualquer ponto de sua trajetória profissional.



O que é uma carreira profissional de sucesso?

Não é apenas o profissional de certa idade, que já acumulou uma série de conquistas ao longo dos anos, que pode se considerar bem-sucedido.

A noção de "resultados desejados em qualquer ponto da trajetória profissional" estende a ideia de sucesso a profissionais com diferentes idades e níveis de experiência: o ponto de referência para o êxito são os resultados que você está conquistando agora, em seu atual nível de evolução profissional. Isso não significa que a pessoa não possa planejar sua carreira ao longo prazo.

Significa apenas que ela pode, desde já, se preparar para alcançar os resultados que, somados, serão a base de sua evolução profissional.


PILOT G-2 05

Resultados do sucesso de uma carreira

Segundo o sociólogo norte-americano Everett Hughes, há dois tipos de sucesso: Sucesso objetivo e sucesso subjetivo de carreira.

- O **sucesso objetivo** é diretamente observável, mensurável e verificável por uma terceira parte. Seus indicadores são: status, prestígio, posição hierárquica, nível de poder, remuneração e outros marcos publicamente visíveis e reconhecíveis.
- O **sucesso subjetivo**, por sua vez, não é publicamente identificável: pode ser experimentado e reconhecido apenas pela própria pessoa. Seus marcos são estritamente internos e individuais, e referem-se à satisfação de valores, aspirações e propósitos de cada um.

Estudos comprovam que uma pessoa pode experimentar o sucesso objetivo sem atingir o sucesso subjetivo. Nesse caso, embora seja reconhecida como um profissional bem-sucedido, ela corre o risco de sentir-se insatisfeita, até mesmo frustrada, uma vez que seu critério pessoal de êxito não foi alcançado.

Resultados do sucesso de uma carreira

Também é possível que o indivíduo atinja sucesso subjetivo, e não o objetivo. Neste caso, sua satisfação pessoal pode ser corroída pelas dificuldades financeiras, pela falta de reconhecimento e pela sensação de que sua carreira não está evoluindo como deveria.

A conclusão é que, embora os dois tipos de êxito possam ter pesos diferentes para cada pessoa, ambos são importantes e devem ser perseguidos por quem visa o sucesso de carreira como um todo.

É importante que você comece a explorar essas duas dimensões do sucesso, apesar de serem interdependentes.

Também é importante refletir se você está continuamente interpretando e reinterpretando suas experiências profissionais e o sucesso de sua carreira.

Empresas estão à procura de profissionais diferenciados. Você está preparado?





Resultados do sucesso de uma carreira

O desenvolvimento de carreira é o processo por meio do qual as pessoas são capazes de entender a si mesmas no que diz respeito ao mundo do trabalho e do papel que desempenham nele. Ou seja, desenvolvimento de carreira é mais do que planejar a ascensão profissional: é o processo de criar uma identidade profissional da qual possamos nos orgulhar e que esteja em harmonia com os outros papéis que desempenhamos na vida.

Empresas estão à procura de profissionais diferenciados. Você está preparado?



1

A Roda da Performance Profissional

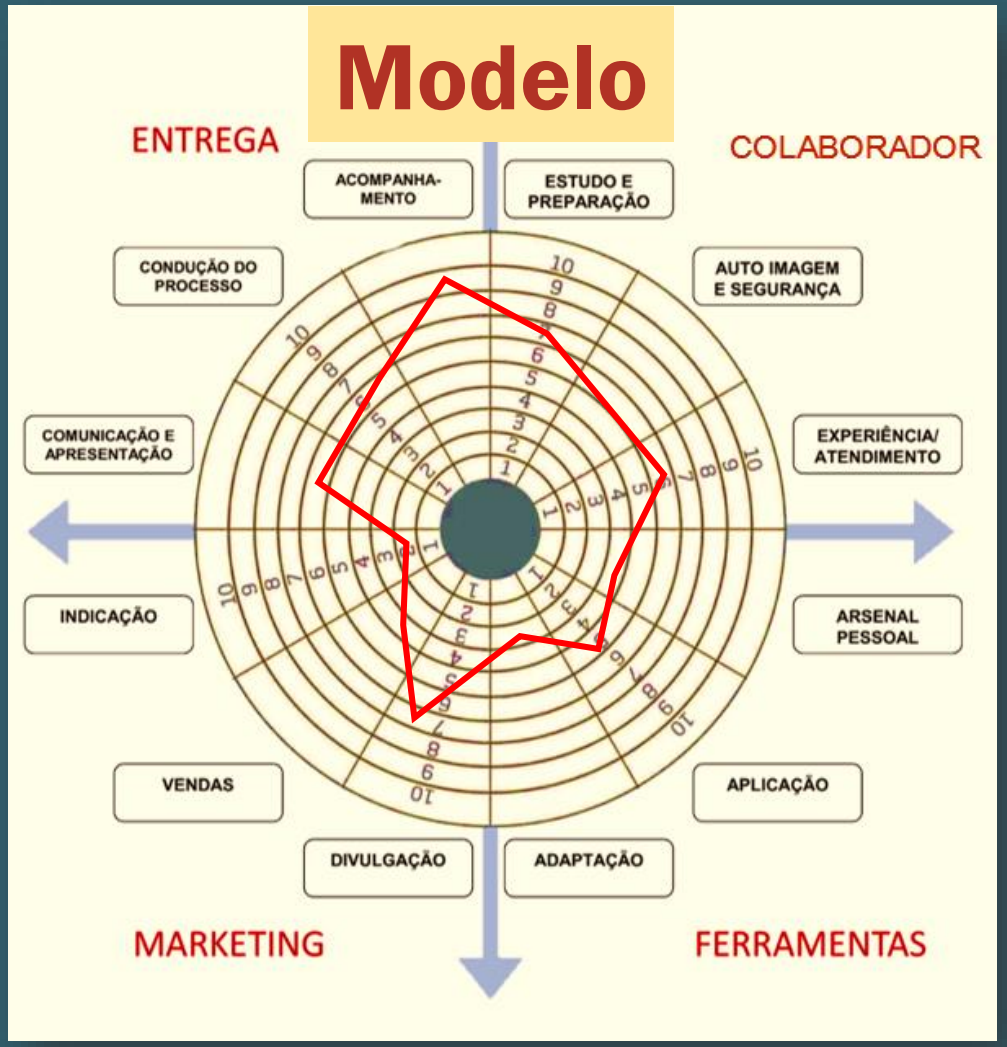
A roda da performance profissional

A roda da performance profissional é uma ferramenta que permite ao profissional avaliar exatamente o que está fazendo (e o que precisa aprimorar se quiser melhores resultados).

A roda cobre vários aspectos práticos fundamentais, desde as questões pessoais, ferramentas estratégicas, marketing, até a entrega dos resultados.

Esta estrutura permite cobrir de maneira organizada, objetiva e muito produtiva 90% das atividades necessárias e fundamentais para impulsionar sua carreira. Permite também a criação de indicadores para o profissional, o acompanhamento de resultados, o feedback, a busca de soluções para aprimorar seu próprio desempenho, a troca de ideias e sugestões com outros na mesma posição e, principalmente, o estudo de melhores práticas.





Marque na roda, sua nota para cada item com base nas perguntas abaixo. Em seguida, com uma reta, interligue todos os pontos que você marcou na roda ACIMA. No final dessa página anote sua avaliação final, defina qual será a prioridade que você vai dedicar foco e energia e crie seu plano de ação.

Esse trabalho termina com um plano de ação, no qual o profissional saberá o que precisa parar de fazer, o que deve continuar fazendo (porque está bem) e o que precisa começar a fazer para desenvolver as atitudes que definiu como essenciais para melhorar seu desempenho profissional.

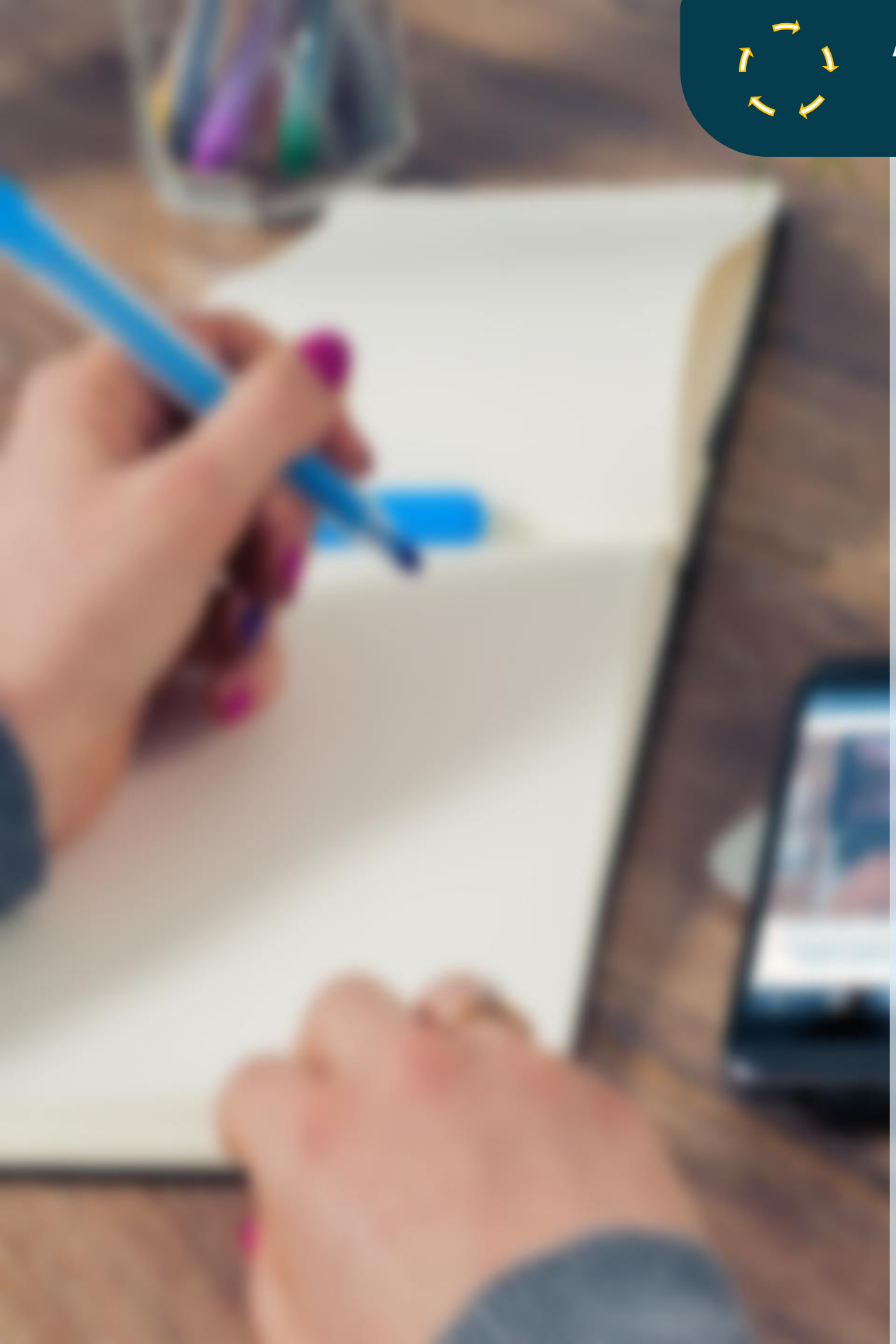
A roda da performance profissional

Pare tudo o que está fazendo e se dedique a responder as próximas questões.
Lembre-se de anotar sua nota na roda da performance profissional.
Está pronto? Ótimo!

1. Estudo e preparação: o quanto você está estudando e se preparando para desenvolver o seu negócio e/ou sua carreira?
2. Qual a autoimagem e segurança que você tem de si mesma e do mercado?
3. Experiência e atendimento: quantas horas você tem como profissional? Acha que tem o suficiente para atingir os resultados desejados?
4. Arsenal: Você participa de reuniões em grupo e dinâmicas, dá e recebe feedback, troca informações com outros colegas e/ou superiores?
5. Aplicação: como você utiliza as ferramentas e os recursos que estão disponíveis no seu sistema de trabalho, no negócio e na empresa? Você tem um plano de contingência? Qual é seu Plano B?
6. Adaptação: você consegue adaptar outras ferramentas para impulsionar o seu negócio ou sua carreira? Qual a sua capacidade de adaptar novas estratégias no seu ambiente de trabalho/negócio?

7. Divulgação: o quanto você está presente nas redes sociais de forma produtiva? Você tem utilizado estas ferramentas de forma adequada para o desenvolvimento de sua carreira ou apenas para diversão e entretenimento? Facebook, google, instagram, e-mail, mala direta, youtube, periscope, google+ pinterest, linkedin, snapchat, blab... Quais os resultados efetivos você está obtendo explorando essas redes sociais?
8. Vendas: como você está vendendo sua imagem, seus serviços/produtos/empresa? Quais as técnicas você tem utilizado para detectar a melhor estratégia e taxa de conversão dos seus clientes internos/externos? Quais as estratégias utilizadas para captar a atenção das pessoas, dos colegas de trabalho e dos seus líderes?
   O quanto de foco você está direcionando para o processo de vendas do seu negócio/produto/serviço/imagem/carreira/empresa?
9. Indicação/Duplicação: como você está conseguindo duplicar sua rede de relacionamento e aliados? Você tem conquistado parcerias para o seu negócio? Você é recomendado pelos colegas/chefes e clientes?

10. Comunicação e apresentação: você está se comunicando de forma que as pessoas sintam segurança, confiabilidade em você? Você tem transmitido credibilidade o suficiente, para que as pessoas possam confiar em você? Seguir você? Deixar serem conduzidas e orientadas por você? Como está sua apresentação pessoal?
    As pessoas conhecem seus objetivos e aonde você quer chegar?
11. Condução no negócio e liderança: como você avalia sua capacidade de conduzir um negócio ou atividade para ajudar as pessoas a atingirem os seus objetivos? Como você avalia sua capacidade de conduzir a liderança, visando a sua própria ascensão profissional? Tem promovido os encontros dentro e fora da empresa como: seminários, treinamentos, cursos, eventos, congressos. Tem feito reconhecimentos aos colegas e seus líderes? Tem recebido prêmios ou bônus por desempenho?
12. Acompanhamento: como você está fazendo o acompanhamento dos seus resultados? Como você está acompanhando os resultados em comparação com outros profissionais e com o mercado? Tem ajudado sua equipe a melhorar nos resultados globais? Quais os indicadores de performance você está utilizando? Qual a nota você daria para você?



A roda da performance profissional

Plano de Ação

*"Toda **GRANDE** Mudança necessita de **GRANDES** Atitudes"*

Agora que você avaliou a roda da performance profissional e também identificou uma área que você dará prioridade, é hora de montar o seu plano de ação, com base nas reflexões das páginas anteriores..

1- Três coisas que vou **COMEÇAR** a fazer.

_____

_____

_____

2- Três coisas que vou **CONTINUAR** fazendo.

_____

_____

_____

3- Três coisas que vou **PARAR** de fazer.

_____

_____

_____

2

Autoavaliação Profissional

As “doenças profissionais” costumam ser bem silenciosas e acabam deixando profissionais infelizes, estagnados e mal aproveitados por anos.

*É importante que se faça periodicamente, da mesma forma que um exame de saúde, a sua **autoavaliação profissional**.*


QUARTZ
Promise
2015





É hora de avaliar sua carreira.

1) Adequação vocacional:
O quanto você se sente confortável com sua ocupação atual ou com sua profissão no geral? É importante entender todos os porquês que respondem as suas dúvidas quanto a sua área de atuação.

2) Competência profissional:
Em que você é realmente competente? Que contribuições ou benefícios você pode proporcionar a um empregador ou cliente? Você sabe desenvolver diversas atividades em sua equipe?

3) Saúde física, mental e espiritual:
Você usa analgésico com frequência? Pratica esportes? Tem feito exercícios, tirado um tempo para ficar só e refletir? Você se sente confortável para dar e receber conselhos, se sente equilibrado e leve?

4) Reserva financeira:
Você consegue guardar dinheiro? Administra suas finanças de forma equilibrada (ganhos x gastos)? Procura saber sobre investimentos e mercado financeiro?

IMPORTANTE:
Responda com calma todas as questões.
Anote todas as respostas em uma folha. Você precisará delas para elaborar o seu plano de ação no final deste e-book.





5) Relacionamentos:
Qual a sua capacidade de cultivar relacionamentos? Com quantas pessoas você está conectada? Como você realiza o seu networking?

6) Mapeamento Pessoal (valores, motivadores, interesses, talentos):
Por que o trabalho é importante para você? O que você espera obter do seu trabalho? Que tipo de trabalho ou atividade profissional faz com que você se sinta estimulado e cheio de energia?
O que o impulsiona a levantar da cama pela manhã? Quais suas áreas de interesse dentro da profissão que você escolheu? Entre as coisas que você faz muito bem, qual delas expressa melhor quem você é? Por que?

7) Mapeamento de competências | C.H.A.
Quais as competências técnicas que você precisa desenvolver?
Quais as competências gerais você precisa dar mais atenção?
Por que você precisa desenvolver esta(s) competência(s)?
De quais recursos você precisa?
Onde você encontrará estes recursos?
Como você pretende ter acesso a estes recursos?

Conhecimentos
Habilidades
Atitudes

Sua carreira pode ser uma escada rolante que desce constantemente.







8) Mapeamento de mercado:

Que função deseja exercer?
Quais são as exigências necessárias ao cargo que você deseja obter?
Quais são as funções, desafios e objetivos de alguém que ocupa esse cargo?
Que experiências você pode compartilhar se ingressar nesse mercado? O que você sabe?
Quais oportunidades podem aparecer se você dedicar esforço e energia na sua atividade?
Quais ameaças podem aparecer durante o trajeto na sua carreira?
Quais são as oportunidades nesta área que você busca iniciar, recolocação ou promoção?
Qual a concorrência neste setor? Iniciantes são seus competidores diretos?

9) Objetivos:

Em que ponto de carreira você está agora? Como você chegou aí?
Quais foram os pontos fortes que o ajudaram a chegar onde você está, e que podem ajudá-lo a ir mais além?
Quais são realmente os seus objetivos profissionais?
Quais são as ações necessárias e os prazos para realizá-las?
Quais são os obstáculos e como superá-los?





10) Plano de Ação:

Seus objetivos são realistas, viáveis e mensuráveis?
São compatíveis com o seu mapeamento pessoal, de competências e do mercado de trabalho?
Se não forem, o que pode ser feito para criar compatibilidade?
O que você está disposto a fazer para isso?
Quantas horas de trabalho adicional você dedicará para atingir esse objetivo?
O que mais você pode fazer para otimizar esse seu plano?
Quais são os obstáculos e como superá-los?




3
As Habilidades de I.E que os Empregadores Agora Querem



As Habilidade de I.E que os empregadores agora querem

A Inteligência Emocional continua tão importante no mercado de trabalho desde a sua descoberta cientifica por Daniel Goleman em 1995. É bem verdade que tanto a habilidade técnica, quanto a comportamental são importantes para o sucesso na carreira de qualquer profissional, mas sem dúvida, o fator que impulsiona na carreira ou que faz tropeçar é a sua habilidade comportamental.

As Habilidade de I.E que os empregadores agora querem

Há pouco tempo ser um especialista de qualquer habilidade técnica garantia um trabalho e, até mesmo, segurava um profissional na empresa. Hoje tudo mudou!



O mercado de trabalho global vem exigindo mais dos candidatos a vagas de empregos.

Os melhores empregadores do mundo não são apenas os mais exigentes – estão em busca dos melhores graduados que também sejam fortes em inteligência emocional.

Claro que o alto desempenho na vida acadêmica ainda importa. Mas, no mercado atual, os melhores empregadores estão em busca de algo mais: querem graduados com habilidades interpessoais. Para se ter uma ideia, a Universidade Americana de Administração Yale acrescentou um teste de inteligência emocional ao seu processo de admissão.

E como anda a sua inteligência emocional?



As Habilidade de I.E que os empregadores agora querem

Como acontece com o QI, existem diversos modelos teóricos de inteligência emocional. O que vou apresentar a seguir, trata-se do modelo desenvolvido por Daniel Goleman que irá ajudá-lo a refletir sobre seu próprio conjunto de forças e limites em inteligência emocional. Não se trata de um "teste" de Inteligência Emocional, mas de uma "amostra" para fazê-lo pensar sobre suas próprias competências:

1 – Você costuma estar consciente de seus sentimentos e por que se sente assim?
2 – Você está consciente de suas limitações, bem como de suas forças pessoais, como profissional?
3 – Consegue lidar bem com suas emoções negativas, recuperando-se rapidamente quando fica contrariado ou tenso?
4 – Consegue se adaptar facilmente a realidades em mudança?
5 – Você mantém o foco em seus objetivos principais e conhece os passos necessários para chegar lá?
6 – Você normalmente percebe os sentimentos das pessoas com quem interage e entende suas formas de ver as coisas?

As Habilidade de I.E que os empregadores agora querem



Os melhores empregadores do mundo não são apenas os mais exigentes – estão em busca dos **melhores graduados** que também sejam **fortes em inteligência emocional.**



As Habilidade de I.E que os empregadores agora querem

7 – Você possui um dom para a persuasão e para usar sua influência com eficácia?
8 - Você consegue conduzir uma negociação a um acordo satisfatório e ajudar a dirimir conflitos?
9 – Você trabalha bem em equipe ou prefere trabalhar sozinho?

O ideal é que as respostas sejam "sim" para todas as questões do teste. A inteligência emocional não pode ser comprada, terceirizada ou até mesmo ensinada. Não é de fora para dentro e sim de dentro para fora. Não está atrelada à idade cronológica, tampouco à experiência profissional.

A boa notícia é que as competências de inteligência emocional podem ser aprendidas e aperfeiçoadas, tudo depende de sua escolha e disposição em desenvolvê-las.

Para garantir sua empregabilidade no mercado de trabalho é só ter foco para desenvolver cada vez mais sua habilidade comportamental. Comece hoje seu processo de desenvolvimento!

Extraído e adaptado do texto de Daniela do Lago em seu livro "Despertar Profissional", pela Editora Integrare.



4

9 Maneiras de Mostrar o Seu Valor à Empresa

9 maneiras de mostrar o seu valor à empresa

Segundo o sócio fundador da JCI Acquisition, José Carlos Ignácio, é importante valorizar-se e demonstrar isso na medida certa, sem transparecer arrogância e mantendo a prioridade nos interesses da empresa. A positividade do profissional reflete autoconfiança, autoestima e segurança, características essenciais inclusive para escolha de lideranças.



Algumas maneiras de revelar seu valor para a organização, respeitando logicamente a ética diante dos seus pares:

1. Respeite a diversidade

Entender, aceitar e ser sensível às diferenças individuais. Tratar todas as pessoas igualmente, independentemente do gênero, raça, credo, origem, status ou função. As pessoas que apresentam esta competência são abertas e tratam os outros com justiça e dignidade.

2. Seja íntegro

Mantenha um alto padrão de justiça e ética nas palavras e ações do dia a dia. Comporte-se de modo ético e honesto ao lidar com a gerência, colegas, clientes e pessoas que seja do seu convívio direto, é importante dar tratamento igual para todos.

3. Apoie o desenvolvimento dos outros

Forneça feedback aos demais para encorajar e inspirar o desenvolvimento das competências relacionadas ao trabalho e crescimento da carreira em longo prazo.

4. Saiba planejar e organizar muito bem

Faça isso de uma forma eficaz e de acordo com as necessidades organizacionais, através da definição de metas e previsão das necessidades e prioridades das pessoas.



5. Comunique-se de forma clara

Dentro e fora da empresa.
As pessoas que apresentam esta competência conseguem uma solução mais acertada e são empáticas. Elas são hábeis em articular claramente seus pensamentos e ideias, apresentam as informações de um modo direto e lógico e asseguram-se de que sejam compreendidas. Elas compartilham informações com outros que irão aperfeiçoar o progresso geral do trabalho.

6. Renove seu capital de Inovação

Facilite o encontro de soluções novas e criativas que resultarão em melhor desempenho, melhores resultados, produtividade mais elevada, etc. Questione as coisas que foram feitas no passado e tente desenvolver novos meios de abordar assuntos ou problemas. Pense à frente dos demais.

7. Motive os demais

Inspire os outros a terem bom desempenho pela transmissão de entusiasmo e paixão por fazer um bom trabalho.

8. Seja flexível

Trate problemas, pressões e estresses relacionados ao trabalho, de maneira profissional e positiva com foco orientado à solução.

9 maneiras de mostrar o seu valor à empresa

9. Foque na qualidade

Promova e mantenha elevados padrões de qualidade no trabalho. As pessoas que apresentam esta competência produzem constantemente um ótimo serviço e aplicam disciplina e uma orientação detalhada, encorajando os demais. Além disso, procuram constantemente aperfeiçoar a qualidade dos produtos e serviços.



5

Coloque Suas Habilidades em Prática



Coloque suas habilidades em prática

Aqui você encontrará um check-List das ferramentas, conhecimentos, habilidades e atitudes que o profissional de alto desempenho precisa saber, desenvolver e dominar.

Identifique as competências que você tem mais forte e explore-as ao máximo.

Aproveite e marque também quais as competências que você precisa aprender, desenvolver e/ou aprimorar. Monte um plano de ação para cada uma delas.

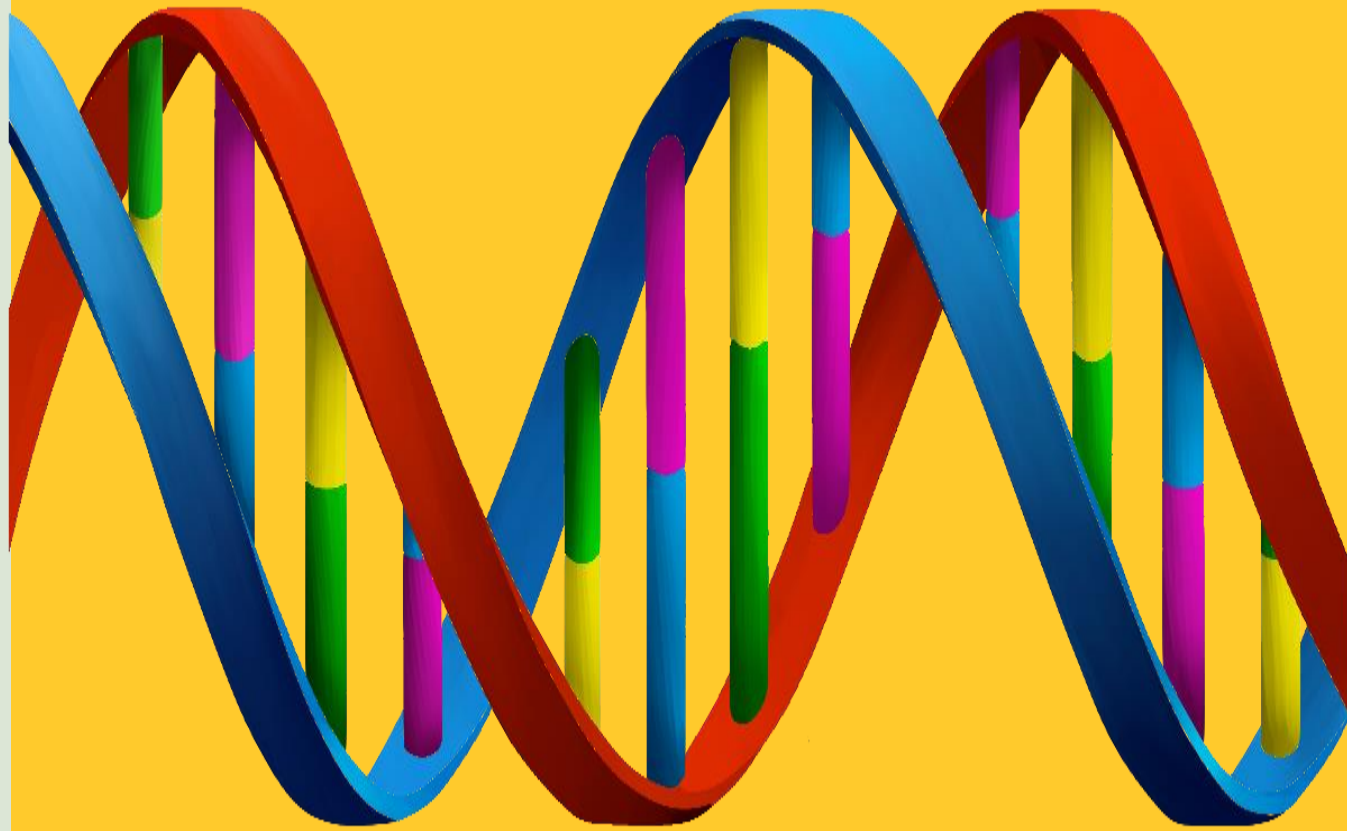
- ✓ Assessment (D.I.S.C) - Análise das competências;
- ✓ Análise Swot;
- ✓ Tomada de decisões e análise de ganhos e perdas;
- ✓ Sonhos e Crenças – Definição de propósito;
- ✓ Programa dos 21 dias de atitude positiva;
- ✓ Programa de mudança de hábitos;
- ✓ Mudança de imagem a autoestima;
- ✓ Produtividade, organização e administração do tempo;



Coloque suas habilidades em prática

- ✓ Definição clara do emprego dos seus sonhos, o chefe e a empresa ideal;
- ✓ Plano de Metas de Curto, Médio e Longo Prazo;
- ✓ Plano de ação e planejamento estratégico;
- ✓ Matriz de priorização;
- ✓ Métricas de estudo e autodesenvolvimento;
- ✓ Planejamento de carreira;
- ✓ Feedback / dar e receber;
- ✓ Indicadores de Performance
- ✓ Elogios na semana / dar e receber;
- ✓ Marketing pessoal e profissional;
- ✓ Quadro de evolução de desempenho;
- ✓ Atendimento ao público interno e externo;
- ✓ Quadro de Premiações e conquistas;

Você **nasceu**
com um **DNA**
próprio e pode
adquirir
muitos outros
ao longo da
vida.



Obs: Não estou me referindo ao DNA genético e sim ao DNA da aprendizagem, do compartilhamento de ideias, das novas experiências e modelagem.



Coloque suas habilidades em prática

- ✓ Planejamento financeiro / CP, MP e Longo Prazo;
- ✓ Desenvolva o poder positivo e criativo;
- ✓ Influência e Persuasão / poder e manipulação;
- ✓ Técnicas de negociação;
- ✓ Transforme-se em um case de sucesso: Escreva sua história;
- ✓ Conquiste autoridade e mais visibilidade;
- ✓ Faça o que tem de ser feito, antes que lhe peçam para fazer;
- ✓ Domine a PNL - Programação Neurolinguística;
- ✓ Rapport – Espelhamento e conexão para enfatizar semelhanças;
- ✓ Crie Harmonia, empatia e confiança;
- ✓ Comunicação assertiva e oratória;
- ✓ Autorresponsabilidade;



Coloque suas habilidades em prática

- ✓ Escala de Valores;
- ✓ Ambição e desejo ardente;
- ✓ Tipos psicológicos e comportamentais;
- ✓ Gestão de processos e pessoas;
- ✓ Pratique a escuta ativa;
- ✓ Busque alternativas.
- ✓ Promova-se! Venda-se! Venda-se!
- ✓ Gestão e administração de conflitos
- ✓ Desenvolva técnicas de liderança e gerenciamento de equipes

- ✓ *Continue a lista de acordo com a sua necessidade e atividade profissional*
- ✓ _____
- ✓ _____
- ✓ _____

6

Foco na Solução de Problemas





O poder do foco

FOCO é um objetivo bem claro que se deseja atingir e definido para ser alcançado dentro de um determinado período.

Tudo começa com FOCO. Uma vida de realizações começa com FOCO.

Uma vida psicologicamente e fisicamente sadia e equilibrada começa com FOCO.

FOCO lhe dá a sensação de controle na sua vida, lhe dá motivação, lhe dá ânimo, lhe dá persistência, lhe dá resiliência.

Não temos como definir uma carreira de alta performance sem antes falarmos sobre FOCO.

Dicionário:

- FOCO é um substantivo masculino que significa a nitidez de uma imagem, a visão de um objetivo bem definido, o centro e o ponto de convergência.

- qualquer ponto para o qual converge, ou do qual diverge, um feixe de ondas eletromagnéticas ou sonoras ou um feixe de raios luminosos.

- ponto para o qual converge alguma coisa. "na festa, ele foi o foco das atenções".

O Foco na solução de problemas.

Se você fosse um dos encarregados de encontrar uma solução para um problema que acabara de ocorrer na linha de produção de um produto de conceito, e que é fabricado por uma empresa líder de mercado, o que faria? Como resolveria uma situação?

Existem vários pontos para quais podemos direcionar o foco para encontrar uma solução.

1- Direcionar o foco no campo das hipóteses e do passado: Devido ao hábito rotineiro e a falta de habilidade da maioria das pessoas, elas costumam focar no acontecimento passado e se utilizam da justificativa *"SE"*.

Exemplo: "Se" isso não tivesse sido acontecido...; ou, se fulano não tivesse agido desta maneira....; ou, se beltrano tivesse feito isso no lugar daquilo...; ou, tentar encontrar respostas em fatos externos, ocasionados pela decisão indireta ou inconsciente de alguém e ainda buscar a existência de um fator subjetivo, sem ligação direta com o problema e alegando que, por causa disso, o problema aconteceu ou ainda justificar que o problema poderia não ter acontecido.



O poder do foco

Geralmente julgamos uma situação, procurando sempre encontrar um culpado, o que irá tomar nosso tempo e energia e que dificilmente trará uma solução imediata. Na maioria da vezes, acabamos envolvendo muitas pessoas no processo, e que também estarão focada no problema e não na solução.

Enfim, todos os envolvidos no processo poderão realizar uma série de análises e avaliações na busca por culpados. Isso resolverá o problema? Certamente que não.

2- Direcionar o foco para o futuro: Você acredita que ocupar sua mente com previsões e possíveis consequências negativas ou críticas que incidirão sobre o culpado, vindas diretamente dos seus chefes e de seus clientes, irá resolver o problema? Certamente que não. Isso vai gerar somente estresse, insegurança, angustia, tensão e desânimo.

E então? O que você faria?





O poder do foco

Quando você falha ou não cumpre um compromisso que você assumiu, qual é a primeira coisa na qual você pensa diante de uma situação dessas? Você procura um culpado? Uma desculpa? O que você faz? Para aonde você direciona o foco?

3- Foco no propósito e no presente: Se você trabalha com um produto conceito ou não, este produto tem uma razão para ser fabricado. Todo produto tem um propósito em relação aos seus clientes.

Com isso em mente, como você buscaria de maneira eficaz e eficiente resolver essa situação? Imagine que você é um cliente dessa empresa. Que atitude você esperaria dos colaboradores ou dos vendedores que lhe venderam esse produto/equipamento?

Que providências você gostaria que a empresa tomasse para entregar o produto no prazo combinado mantendo a qualidade?





“QUANDO CONHECEMOS NOSSO ALVO E NOS CONCENTRAMOS EM ATINGI-LO, ADQUIRIMOS UM EXTRAORDINÁRIO PODER DE REALIZAÇÃO”.



O poder do foco

Mantendo o foco no propósito, você encontrará uma alternativa em que pode transformar uma situação embaraçosa numa vantagem.

Foco é gerenciar as suas decisões. Só podemos dar foco naquilo que estamos fazendo nesse momento. Não é possível agia lá na frente do nosso tempo presente. Somente podemos agir onde estamos.

O seu desafio é concentrar seu foco na sua energia e no ponto de atenção. Para exemplificar melhor, em outras palavras, isso significa que, quando você define uma meta, deve estar ciente que não estará executando a meta ou seu propósito e sim estará direcionando sua energia no sentido da sua execução, rumo a meta.

O seu trabalho/produto/negócio tem um sentido? Quando você sabe qual é o sentido por trás de alguma coisa, você saberá em que colocar o foco.

Lembre-se: Mais importante que a meta ou propósito é a energia e o gerenciamento das suas decisões no sentido do seu propósito.





O poder do foco

Para atingir o nível de eficácia necessário para alcançar o sucesso, precisamos aprender a gerenciar o foco, mantendo-se voltado para as prioridades, e não para o tempo.

Não é fácil canalizar a energia no gerenciamento de processos e ações que você ainda não identificou.

As pessoas que têm foco no ganho são movidas para a ação pela perspectiva dos benefícios futuros. Ou seja, elas preferem sair da zona de conforto do agora para buscar algo a mais no futuro. São as pessoas que têm foco no propósito, no objetivo.

Para aonde você está direcionando o foco da sua carreira? Em qual tempo você está produzindo energia? No passado, futuro ou presente? Como você está investindo sua energia?





O poder do foco

FOCO NO PROBLEMA OU NA SULUÇAO?

Pegue alguma situação ou problema em que você esteja inserido e que precisa ser resolvido e tente aplicar a técnica abaixo, focando na solução e não no problema. Esta ferramenta de coaching o ajudará a separar os bloqueios e focar em soluções.

FOCO NO PROBLEMA (pensamento negativo)	**FOCO NA SOLUÇÃO** (pensamento positivo)
O que deu errado?	O que estou deixando de fazer agora para mudar a situação?
Por que deu errado?	Quais as forças que tenho e não estou usando para mudar isso?
Como posso consertar isso?	Quais são os recursos que posso usar e que estou ignorando?
	E se eu tentasse uma abordagem radicalmente diferente, qual seria?
	Se fosse perfeitamente possível mudar rapidamente toda essa situação, o que eu faria?
	Se fosse possível interpretar os fatos de outra forma, qual seria essa outra interpretação.
	Se eu tivesse que descrever essa situação apenas em termos de oportunidades, que descrição eu faria?

7

Planejando Sua Carreira



Planejando sua carreira

Que bom que você chegou até aqui. Parabéns!

Agora vem a parte mais importante de todo este processo. É o momento de avaliar e finalizar o seu diagnóstico de carreira.

Na próxima página, você encontrará um formulário que vai te auxiliar na elaboração do seu **planejamento de carreira profissional**.

Transcreva no formulário todas as principais respostas, que você preencheu nas questões das páginas anteriores.

Sucesso!





Planejando sua carreira

Mapeamento pessoal	**Valores:**
	Interesses:
	Motivadores:
	Talentos:
Mapeamento das competências	**Competências técnicas:**
	Competências gerais:
Mapeamento do mercado de trabalho	**Área/cargo/função de interesse:**
	Requisitos e competências necessários:
	Oportunidades e riscos:
Plano de Ação	**Objetivos e prazos:**
	Aspectos compatíveis:
	Aspectos incompatíveis
	Ajustes (se houver)
	Ações estratégicas:

Plano de ação

Pronto!

Agora você já tem em mãos o seu mapa.
Com ele você tem uma visão mais clara de como está sua carreira e o que você deve fazer para impulsioná-la ainda mais.

1- Três coisas que vou COMEÇAR a fazer.

_____

_____

_____

2- Três coisas que vou CONTINUAR fazendo.

_____

_____

_____

3- Três coisas que vou PARAR de fazer.

_____

_____

_____

Próximos passos


App Store
System Preferences
Próximos passos PARA uma carreira profissional de sucesso. ROTEIRO DE FOLLOW-UP
mini coaching



Mini Coaching

Para que eu possa te ajudar e caso queira se aprofundar mais nesta área, basta responder as 8 questões abaixo e enviar as respostas para o meu e-mail.

Terei o enorme prazer em demonstrar, como você pode melhorar ainda mais os seus resultados e se destacar na sua equipe e na sua carreira.

Elas o ajudarão a tirar o máximo de proveito de seu aprendizado e colocá-lo em ação.

Tenho observado em muitos dos meus treinamentos, que mesmo as coisas simples e óbvias, não são praticadas pela maioria dos profissionais e, com isso, os resultados são medianos.





Mini Coaching

1. Quais foram os tópicos deste e-book que mais me chamou a atenção? Por que?
2. Os tópicos que eu preciso entender melhor ou que eu gostaria de rever são...
3. O conteúdo deste e-book me ajudou a identificar comportamentos, atitudes, situações e procedimentos que eu preciso mudar ou melhorar? Quais?
4. Com base no que aprendi, o que eu devo fazer agora – e que eu não fazia antes – para produzir os resultados que eu desejo? Quando vou fazer?
5. Com este e-book eu descobri que...
6. O que não gostei deste e-book foi....
7. Temas que gostaria de ver abordado neste e-book:...
8. Minha avaliação, indicação, recomendação e/ou breve depoimento sobre o e-book e sobre o autor é a seguinte:.....



Assim que eu receber suas respostas, enviarei outro e-book para você, totalmente grátis, portanto, faça agora!



edvaldo@edvaldoeliezer.com.br

Referências e citações utilizadas neste e-book



- Arthur, Khapova & Wilderoom (Carrer Success in a Behaviour in Boundaryless World. Journal of Organization Behaviour, 2005)
- Daniel Goleman - Inteligência Emocional
- Guia do Career Coach- Sociedade Brasileira de Coaching
- Livro "O poder do Obvio". Jacob Petry – Editora Academia,2016.
- José Carlos Ignácio – www.jciconsultoria.com.br
- Livro "Despertar Profissional", Daniela do Lago. Editora Integrare
- Raul Candeloro – Revista VendaMais
- www.catho.com.br

Inscreva-se no meu canal do YouTube. Acompanhe-me nas redes sociais.

Espero ter contribuído para que você alcance melhores resultados e se destaque na sua equipe.

Meu objetivo é contribuir com conteúdo relevante nas áreas de desenvolvimento pessoal e profissional, abordando temas sobre coaching, vendas, carreira, negociação, empregabilidade, empreendedorismo corporativo, liderança e treinamento.



Um forte abraço e sucesso.

EDVALDO ELIEZER
BUSINESS WORKING