

RESUMO

**VA
LEN
DO!**

**|| NEM TODAS AS
MONTANHAS
VALEM A
ESCALADA ||**

@JOELJOTA

LIVE 05



**ASCENSÃO
PROFISSIONAL
RESUMO
LIVE 04**

O conteúdo da live de hoje foi passado de uma forma mais didática e professoral para levar vocês para perto do óbvio, mesmo quando o óbvio não estiver tão claro.

No decorrer dos dias, tenho falado muito sobre enriquecimento e ele não consiste apenas em dinheiro, mas também na sua vida espiritual, profissional e, claro, no aspecto financeiro. Dessa forma, entendemos que um complementa o outro.

E o que indica que você está crescendo profissionalmente? Podemos evidenciar por conta de uma promoção de cargo ou salário, uma proposta de outra empresa, currículo analisado por outros aspectos e até mesmo competindo com inúmeras propostas.

CRESER PROFISSIONALMENTE É APRESENTAR RESULTADOS

Não é no jogo do esforço que você ganha destaque. Sendo bem sincero, esforço é você cumprir com suas obrigações até o último segundo. É vencer um trânsito para chegar no horário... Mas esforço não é performance. O grande passo para o seu crescimento é apresentar resultados válidos que impactem no futuro da sua empresa, na qualidade da sua família, em novos cargos, oportunidades e principalmente àquele que te trará mais dinheiro.

Quer ter resultados para performar na sua carreira?

Aprenda a valorizar o seu tempo, porque tempo é dinheiro.

Na minha jornada como CLT, sendo professor, aprendi muito sobre as minhas horas trabalhadas e sobre o valor que me pagavam por esse tempo. O fato de ter ambição de crescimento me fez analisar e questionar por que os compradores de tempo ganham mais do que aqueles que vendem o seu tempo.

Quando eu entendi que o comprador de horas ofertava a solução do problema em curto prazo, tudo começou a fazer mais sentido para mim e me fez querer empreender, me tornando, hoje, aquele que compra tempo.

A primeira etapa para quem quer começar a empreender é entender que a solução chama o dinheiro e não o seu tempo gasto a se dispor a solucionar um problema. Isso porque as pessoas estão dispostas a pagar pela solução - elas são emergentes!

Quando você toma conhecimento, um desconforto é causado por saber que você é assalariado e suas horas são compradas. Causado o desconforto, a pessoa CLT decide virar autônoma e, ao decidir, cobra o valor que quer por suas horas, mas ainda assim, ela trabalha para o dinheiro.

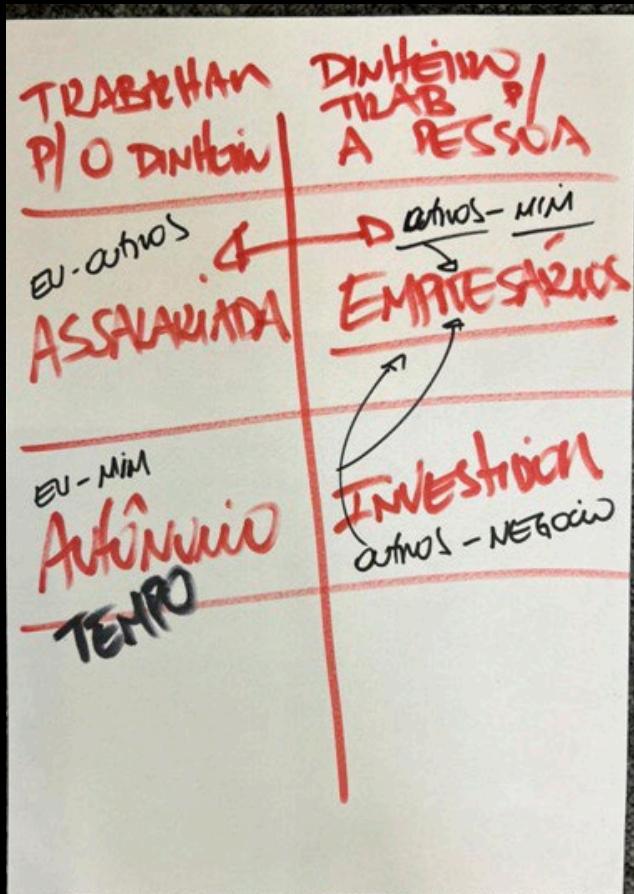
E qual a implicância nisso?

O que implica é o fator limitante chamado TEMPO que desprenderá da pessoa autônoma suas horas de dedicação.

Quando inclinado para outro extremo, onde o DINHEIRO trabalha para a pessoa, os empresários estão por trás. O que forma uma empresa? Os empresários - que compram as horas - de um assalariado - e assim forma-se uma transação.

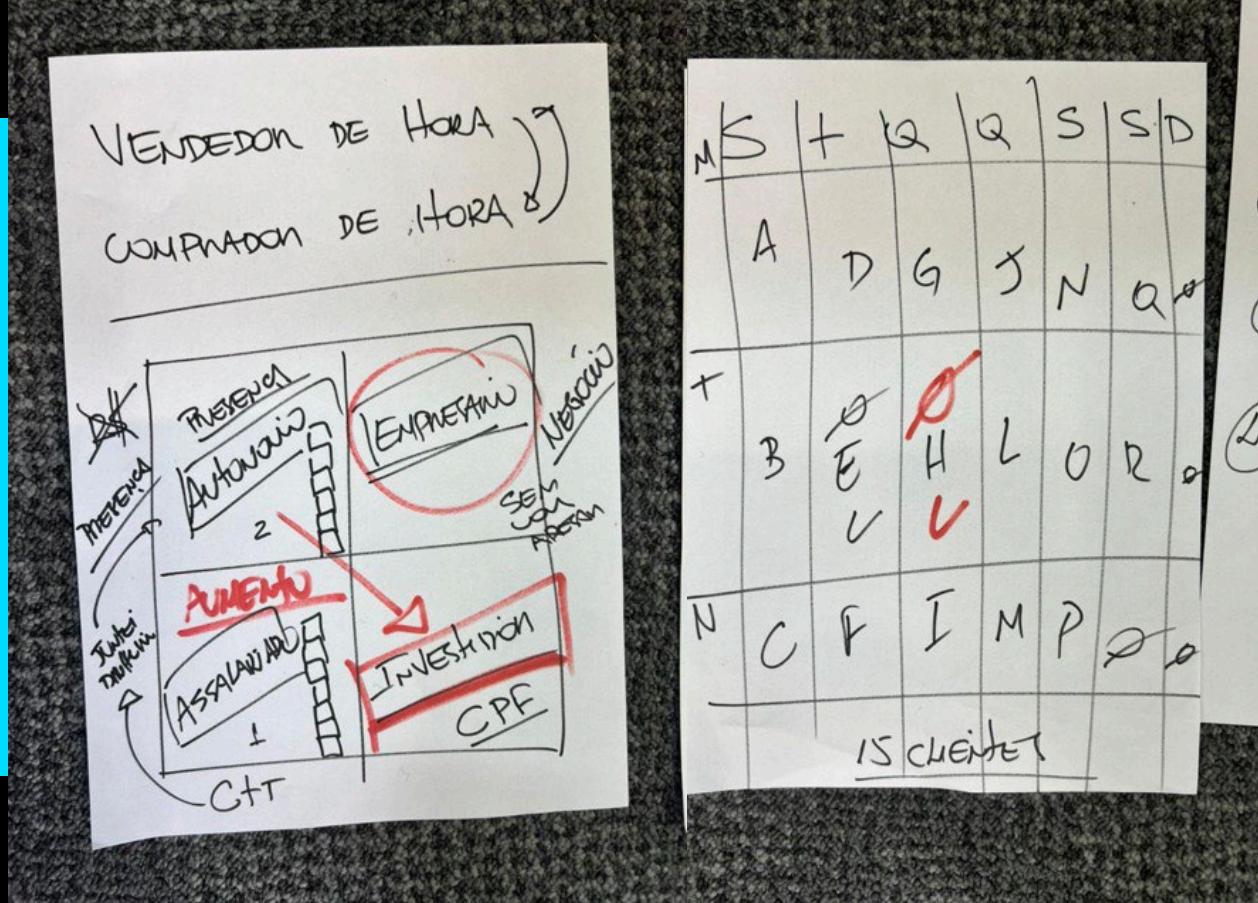
“Cuide do seu tempo como você cuida do seu dinheiro”

- Thiago Nigro



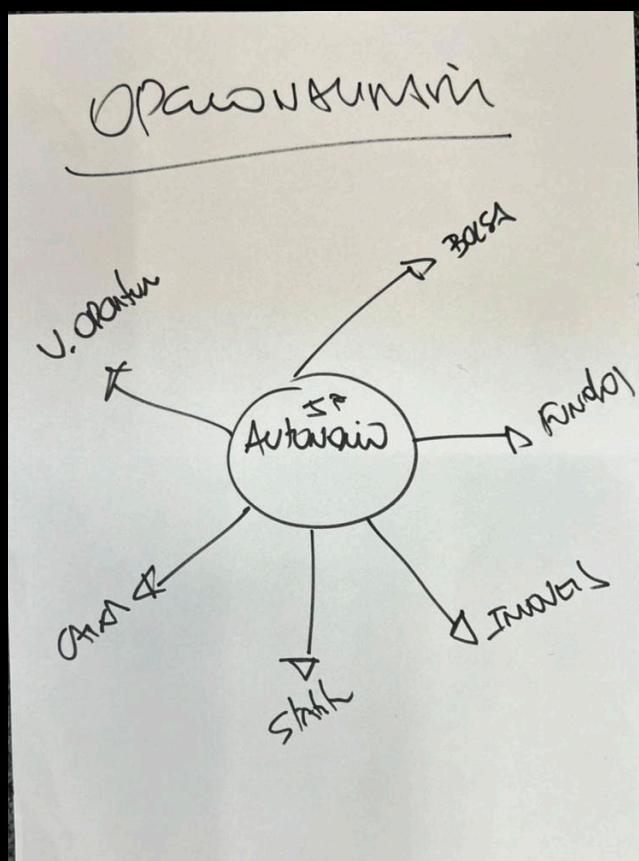
A tua ascensão profissional vai acontecer quando você parar de ser um vendedor de hora e passar para um comprador de horas.

Eu era um assalariado e fui subindo na minha carreira, mas ainda alguém determinava quanto eu iria ganhar. Até que eu me desprendi, na minha jornada como CLT juntei dinheiro, virei autônomo e escalava cada vez mais o que eu ganhava. Mas ainda assim, existia uma questão: Se eu não fosse para o trabalho, não tinha dinheiro.



M	S	+ Q	Q	S	S D
A	D	G	J	N	Q
T	B	E	H	L	O R
	C	F	I	M	P
					IS Clientes

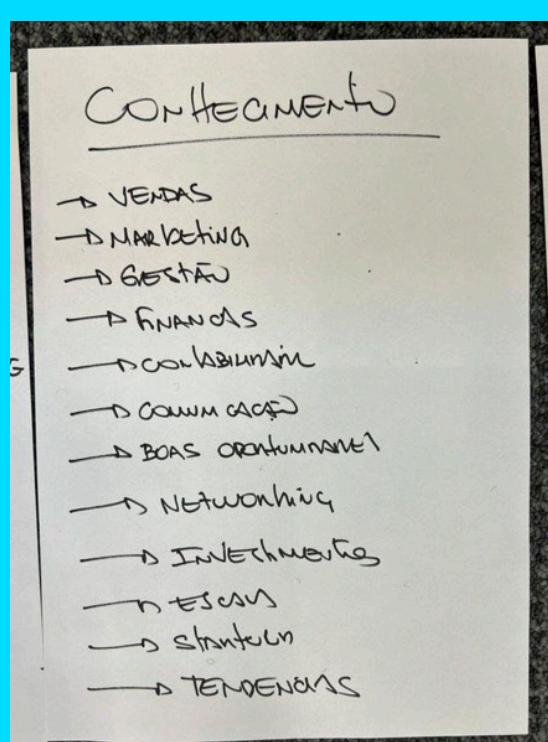
Mesmo sendo autônomo, precisava desprender do meu tempo para fazer dinheiro. Só que como autônomo, entendi que precisava fazer receitas e multiplicar em investimentos.



Então, começando a entender que estava trabalhando com a minha agenda lotada para virar caixa e fazer opcionalidade, me tornando, assim, um investidor no CPF. Ao ser investidor, durante todo o meu processo, conhecimentos foram adquiridos para me tornar um empresário - ocupando esse espaço, consequentemente contrataria pessoas para trabalharem para mim.

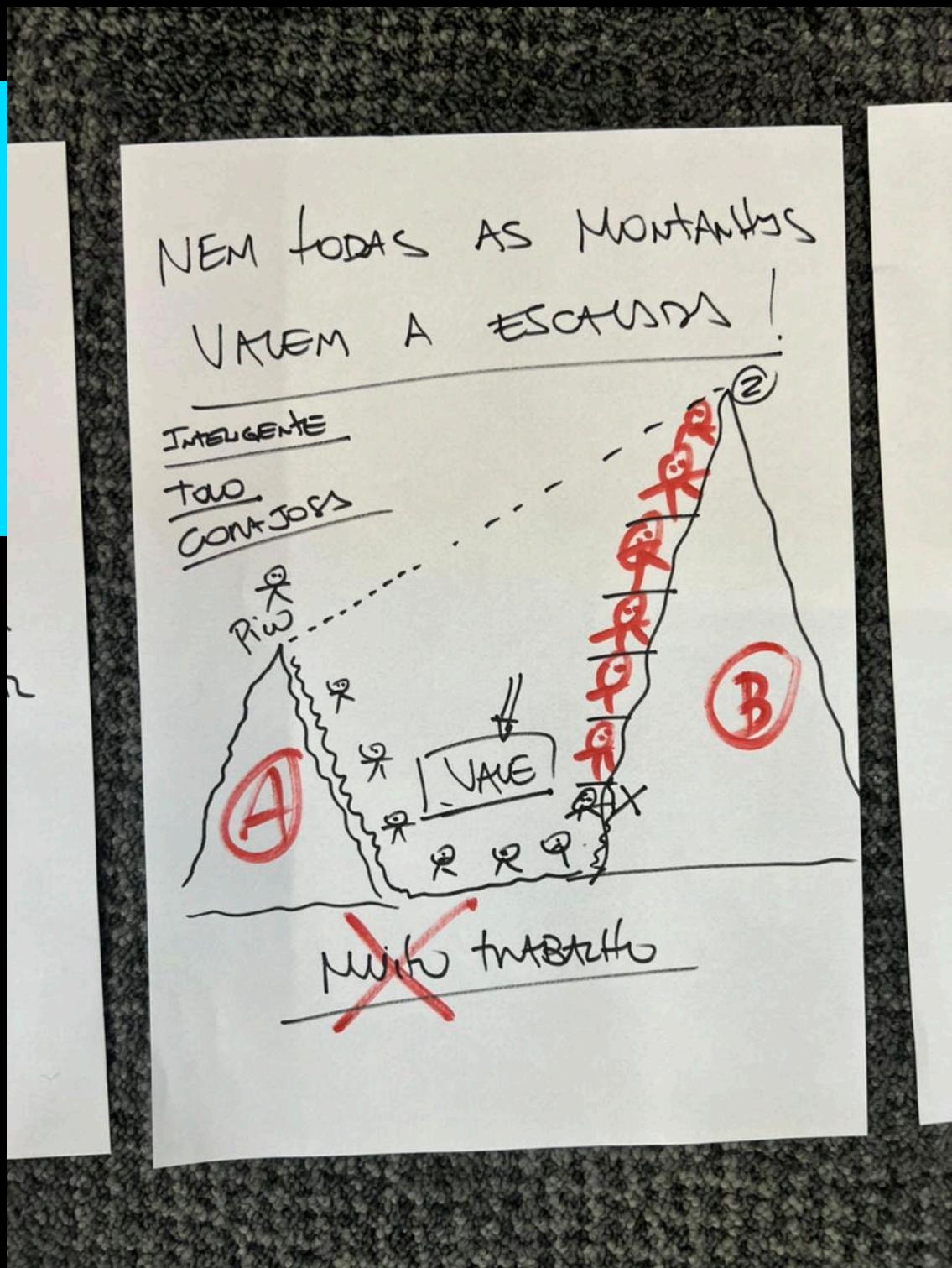
Então, estudei sobre:

- Vendas: Um empreendedor precisa saber vender;
- Marketing: Um empreendedor precisa promover o seu produto;
- Gestão: Uma empresa precisa de equipe;
- Finanças: É necessário ter contabilidade;
- Comunicação: A comunicação é uma ferramenta vital, e é por meio dela que podemos desenvolver uma boa avaliação de desempenho;
- Boas Oportunidades: Gera Leads;
- Network: Dinheiro;
- Investimentos: Experiências
- Startups: Retorno a longo prazo;
- Tendências: Sempre deixando a empresa atualizada.

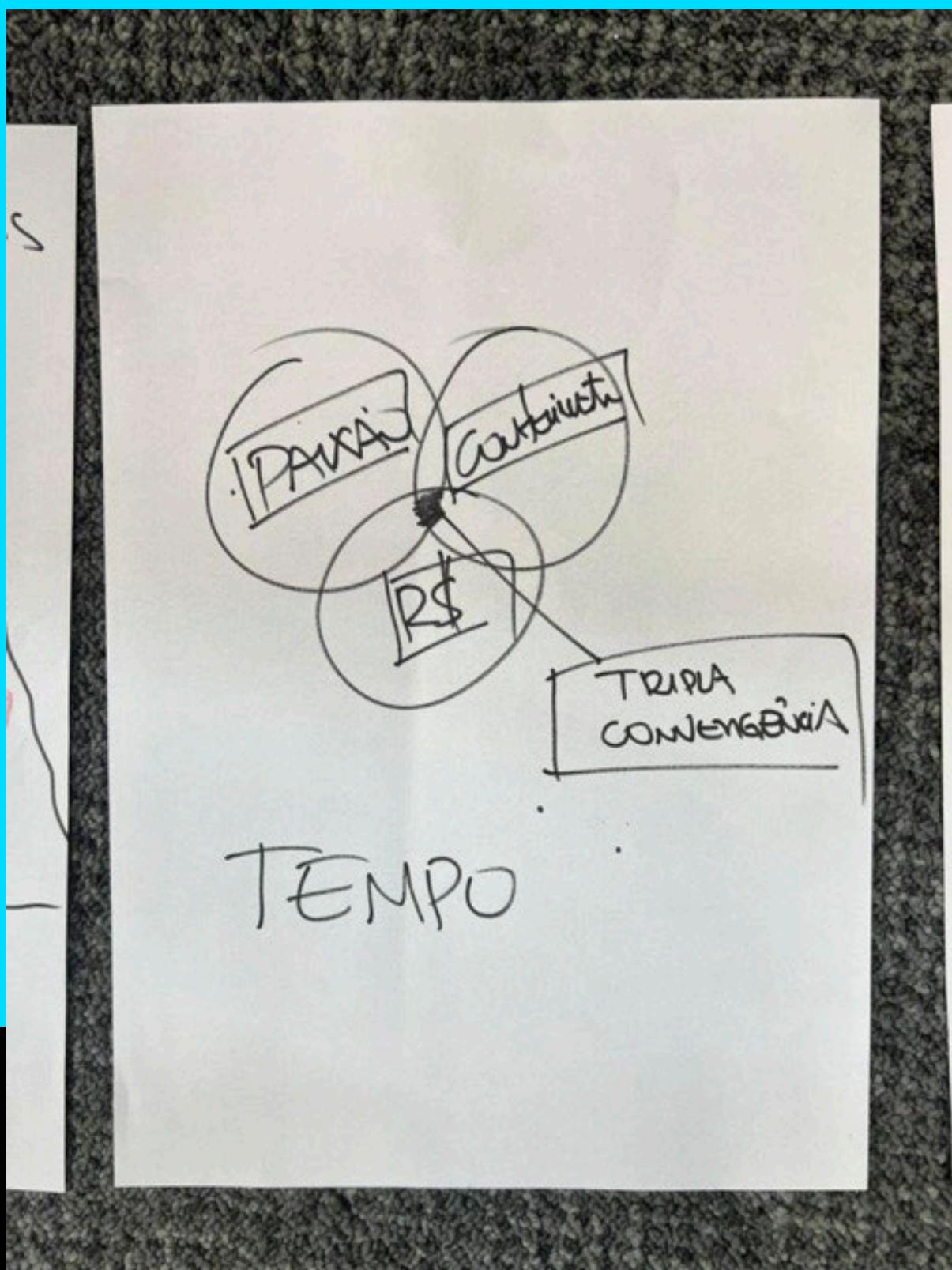


Ao adquirir conhecimento, ganhei novas habilidades, tive atitudes – consequentemente, ganhei forças no empreendedorismo, desenvolvi múltiplas fontes de receitas que me trouxe resultados significativos = meu negócio que anda sem a minha presença, com a minha presença e apesar da minha presença.

TODO PROCESSO É ATRAVÉS DA MONTANHA MAS NEM TODA MONTANHA VALE A ESCALADA



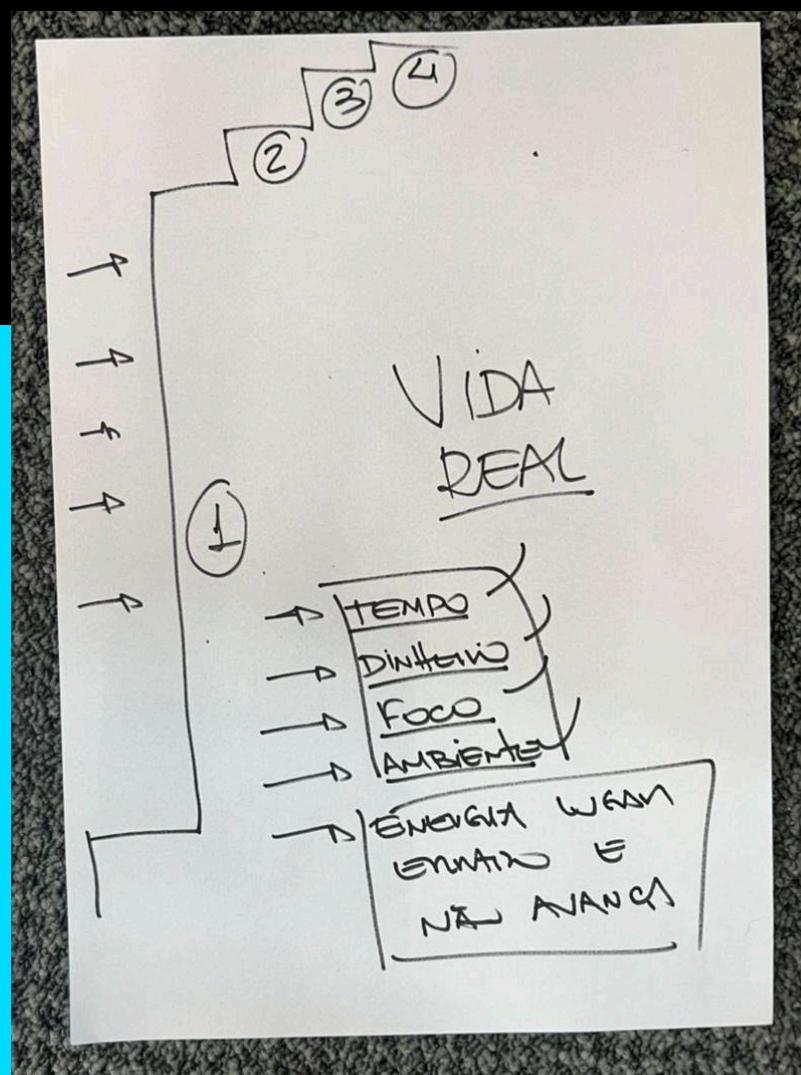
A primeira coisa que você precisa saber é que existe um processo para o crescimento profissional, mas que também existe a montanha certa para ser escalada. Muitos percorrem um caminho, achando que o jeito de quem escalou primeiro ser o certo, mas os processos são individuais, por mais que o protocolo seja o mesmo.



Juntando essas 3 coisas, a sua escalada será mais leve, a sua ascensão profissional certeira e inteligente. Não seja tolo em perceber que passando pelo vale, enxergar que só ali não valeu a pena e mesmo assim continuar escalando. Vá escalando onde você enxerga progresso.

Diferente do que muitas pessoas te falam, quando você está no ponto A e quer chegar no ponto B a menor distância entre os dois é uma reta. Mas na realidade não é assim, existe o ponto C. Por maior esforço que você fizer, o jogo não é esse. E sim o que te mostra resultado.

A grande real é que você precisa subir o primeiro degrau, por ele ser o maior, o mais difícil e que fará você gerenciar o seu tempo para escalar certo.



|| NEM TODAS AS
MONTANHAS
VALEMA
ESCALADA ||

@JOELJOTA