

SETTING PRIORITIES

Definindo prioridades

1. Hey, what do you think of our new goals?

Ei, o que você acha dos nossos novos objetivos?

2. I don't know, man. I want to say they're doable, but it's a pretty tall order, don't you think?

Não sei, cara. Eu gostaria de dizer que são factíveis, mas é uma exigência bem grande, não acha?

3. Yeah, I know. Like the consultant said, I feel like we're doing very good work around here, the team is great, but a 10% increase is a lot.

Sim, eu sei. Como a consultora disse, eu sinto que a gente está fazendo um trabalho muito bom por aqui, a equipe é ótima, mas um acréscimo de 10% é bastante.

4. It really is. We're gonna have to work extra hard, especially in the first quarter. That's where we can kind of set the pace for the rest of the year.

É, realmente. Nós vamos ter que trabalhar duro pra caramba, especialmente no primeiro trimestre. É lá que a gente pode meio que definir o ritmo para o resto do ano.

5. **That's right. As long as** the economy doesn't decide to **crap out on us, just like it did last year.**

É isso mesmo. Contanto que a economia não decida deixar a gente na mão, que nem no ano passado.

6. **Yeah. But hey, we did well last year, so** we might as **well try to catch lightning in a bottle again, right?**

Sim. Mas, assim, a gente se saiu bem ano passado, então por que não tentar operar um milagre de novo, certo?

- 7. Sure, why not? It's a challenge, but we can do it. In fact, I think the main reason as to why we have such a demanding goal is the fact that management knows we can achieve it.**

Claro, por que não? É um desafio, mas a gente consegue fazer acontecer.

Aliás, eu acho que o motivo principal para a gente ter um objetivo tão exigente é o fato de que a chefia sabe que a gente consegue cumprir.

Sure, why not? It's a challenge, but we can do it.

Claro, por que não? É um desafio, mas a gente consegue fazer acontecer.

In fact, I think the main reason as to why we have such a demanding goal

Aliás, eu acho que o motivo principal para a gente ter um objetivo tão exigente

is the fact that management knows we can achieve it.

é o fato de que a chefia sabe que a gente consegue cumprir.

8. **I suppose** **that's the price** **of being the best,** **am I right?**

Eu suponho que esse seja o preço de sermos os melhores, é ou não é?

9. **It comes with the territory.** **Now,** **what about** **customer outreach?**

Do you have **any ideas** **so far?**

Ossos do ofício. Agora, e quanto à abordagem dos clientes?

Você tem alguma ideia até aqui?

10. Well, I know it's a priority, but that's still a work in progress.

We're going to have to discuss it a lot before we can come to any conclusions.

Bem, eu sei que é uma prioridade, mas ainda é um trabalho em andamento.

Nós vamos ter que discutir bastante antes de podermos chegar a alguma conclusão.

Well, I know it's a priority, but that's still a work in progress.

Bem, eu sei que é uma prioridade, mas ainda é um trabalho em andamento.

We're going to have to discuss it a lot before we can come to any conclusions.

Nós vamos ter que discutir bastante antes de podermos chegar a alguma conclusão.

11. I'm thinking that part might actually tie into our other priority, don't you agree?

I mean, having a solid customer outreach method will bring us closer to our sales goal.

Estou achando que essa parte pode, na verdade, se ligar à nossa outra prioridade, você não concorda?

Quero dizer, ter um método forte de abordagem de clientes vai nos aproximar do nosso objetivo de vendas.

I'm thinking that part might actually tie into our other priority, don't you agree?

Estou achando que essa parte pode, na verdade, se ligar à
nossa outra prioridade, você não concorda?

I mean, having a solid customer outreach method will bring us closer to our sales goal.

Quero dizer, ter um método forte de abordagem de clientes vai nos aproximar do nosso objetivo de vendas.

12. It certainly will. With a handful of really solid contracts, we can get very close to the 10% increase we're looking for.

Certamente vai.

Com um punhado de contratos bem relevantes, a gente pode chegar bem perto do acréscimo de 10% que estamos buscando.

13. **Sounds like you have a plan.**

Parece que você tem um plano.

14. **Kind of. I was looking over the contracts from last year, and I got some interesting ideas.**

Meio que tenho. Eu estava dando uma olhada nos contratos do ano passado, e tive umas ideias interessantes.

15. **Such as...?**

Por exemplo...?

16. **Well, we have some pretty solid B2B solutions already in place, and I think we can leverage them to reach more corporate clients.**

Bem, nós temos algumas soluções B2B bem boas já em funcionamento, e eu acho que podemos alavancá-las para alcançar mais clientes corporativos.

17. **And what about our other clients, smaller businesses and private customers?**

E quanto aos nossos outros clientes, negócios pequenos e clientes privados?

18. I think we should try to create a stronger online profile, through social networks. But that's outside my field of expertise.

Eu acho que a gente deveria tentar criar um perfil on-line mais forte, através de redes sociais. Mas isso fica fora da minha área de conhecimento.

19. I'm glad we have the people from Marketing on our side. I'm sure they can advise us.

Ainda bem que temos o pessoal do Marketing do nosso lado. Eu tenho certeza de que eles podem nos orientar.

20. **Definitely. They're a very solid team.**

Com certeza. Eles são uma equipe bem forte.

21. **They sure are.**

Com certeza são.

PRACTICE TIME ///

Inglês - Português

1. Hey, what do you think of our new goals?

Ei, o que você acha dos nossos novos objetivos?

2. I don't know, man. I want to say they're doable, but it's a pretty tall order, don't you think?

Não sei, cara. Eu gostaria de dizer que são factíveis, mas é uma exigência bem grande, não acha?

3. Yeah, I know. Like the consultant said, I feel like we're doing very good work around here, the team is great, but a 10% increase is a lot.

Sim, eu sei. Como a consultora disse, eu sinto que a gente está fazendo um trabalho muito bom por aqui, a equipe é ótima, mas um acréscimo de 10% é bastante.

4. It really is. We're gonna have to work extra hard, especially in the first quarter. That's where we can kind of set the pace for the rest of the year.

É, realmente. Nós vamos ter que trabalhar duro pra caramba, especialmente no primeiro trimestre. É lá que a gente pode meio que definir o ritmo para o resto do ano.

5. That's right. As long as the economy doesn't decide to crap out on us, just like it did last year.

É isso mesmo. Contanto que a economia não decida deixar a gente na mão, que nem no ano passado.

6. Yeah. But hey, we did well last year, so we might as well try to catch lightning in a bottle again, right?

Sim. Mas, assim, a gente se saiu bem ano passado, então por que não tentar operar um milagre de novo, certo?

7. Sure, why not? It's a challenge, but we can do it.

In fact, I think the main reason as to why we have such a demanding goal is the fact that management knows we can achieve it.

Claro, por que não? É um desafio, mas a gente consegue fazer acontecer.

Aliás, eu acho que o motivo principal para a gente ter um objetivo tão exigente é o fato de que a chefia sabe que a gente consegue cumprir.

8. I suppose that's the price of being the best, am I right?

Eu suponho que esse seja o preço de sermos os melhores, é ou não é?

**9. It comes with the territory. Now, what about customer outreach?
Do you have any ideas so far?**

Ossos do ofício. Agora, e quanto à abordagem dos clientes?

Você tem alguma ideia até aqui?

**10. Well, I know it's a priority, but that's still a work in progress.
We're going to have to discuss it a lot before we can come to any conclusions.**

Bem, eu sei que é uma prioridade, mas ainda é um trabalho em andamento.

Nós vamos ter que discutir bastante antes de podermos chegar a alguma conclusão.

11. I'm thinking that part might actually tie into our other priority, don't you agree?

I mean, having a solid customer outreach method will bring us closer to our sales goal.

Estou achando que essa parte pode, na verdade, se ligar à nossa outra prioridade, você não concorda?

Quero dizer, ter um método forte de abordagem de clientes vai nos aproximar do nosso objetivo de vendas.

12. It certainly will.

With a handful of really solid contracts, we can get very close to the 10% increase we're looking for.

Certamente vai.

Com um punhado de contratos bem relevantes, a gente pode chegar bem perto do acréscimo de 10% que estamos buscando.

13. Sounds like you have a plan.

Parece que você tem um plano.

14. Kind of. I was looking over the contracts from last year, and I got some interesting ideas.

Meio que tenho. Eu estava dando uma olhada nos contratos do ano passado, e tive umas ideias interessantes.

15. A: Such as...?

Por exemplo...?

16. Well, we have some pretty solid B2B solutions already in place, and I think we can leverage them to reach more corporate clients.

Bem, nós temos algumas soluções B2B bem boas já em funcionamento, e eu acho que podemos alavancá-las para alcançar mais clientes corporativos.

17. And what about our other clients, smaller businesses and private customers?

E quanto aos nossos outros clientes, negócios pequenos e clientes privados?

18. I think we should try to create a stronger online profile, through social networks. But that's outside my field of expertise.

Eu acho que a gente deveria tentar criar um perfil on-line mais forte, através de redes sociais. Mas isso fica fora da minha área de conhecimento.

19. I'm glad we have the people from Marketing on our side. I'm sure they can advise us.

Ainda bem que temos o pessoal do Marketing do nosso lado.

Eu tenho certeza de que eles podem nos orientar.

20. Definitely. They're a very solid team.

Com certeza. Eles são uma equipe bem forte.

21. They sure are.

Com certeza são.

Somente Inglês

1. Hey, what do you think of our new goals?
2. I don't know, man. I want to say they're doable, but it's a pretty tall order, don't you think?
3. Yeah, I know. Like the consultant said, I feel like we're doing very good work around here, the team is great, but a 10% increase is a lot.
4. It really is. We're gonna have to work extra hard, especially in the first quarter. That's where we can kind of set the pace for the rest of the year.
5. That's right. As long as the economy doesn't decide to crap out on us, just like it did last year.
6. Yeah. But hey, we did well last year, so we might as well try to catch lightning in a bottle again, right?
7. Sure, why not? It's a challenge, but we can do it.
In fact, I think the main reason as to why we have such a demanding goal is the fact that management knows we can achieve it.
8. I suppose that's the price of being the best, am I right?
9. It comes with the territory. Now, what about customer outreach?

Do you have any ideas so far?

10. Well, I know it's a priority, but that's still a work in progress.

We're going to have to discuss it a lot before we can come to any conclusions.

11. I'm thinking that part might actually tie into our other priority, don't you agree?

I mean, having a solid customer outreach method will bring us closer to our sales goal.

12. It certainly will.

With a handful of really solid contracts, we can get very close to the 10% increase we're looking for.

13. Sounds like you have a plan.

14. Kind of. I was looking over the contracts from last year, and I got some interesting ideas.

15. A: Such as...?

16. Well, we have some pretty solid B2B solutions already in place, and I think we can leverage them to reach more corporate clients.

17. And what about our other clients, smaller businesses and private customers?
18. I think we should try to create a stronger online profile, through social networks. But that's outside my field of expertise.
19. I'm glad we have the people from Marketing on our side.
I'm sure they can advise us.
20. Definitely. They're a very solid team.
21. They sure are.

! Não esqueça de fazer a prática no
MEMORIZATION
● **HACK**