



---

## **RESUMO AULA 3:** Autoridade e Liderança

---



# AUTORIDADE



## O QUE REPRESENTA AUTORIDADE DENTRO DO SEU NICHO?

### Símbolos de autoridade:

- **Publicações na imprensa:** matérias em revistas e jornais conceituados;
- **Status, posicionamento financeiro:** na nossa mente se a pessoa ganha muito dinheiro é porque ela deve ser muito boa no que faz. Os símbolos materiais precisam estar presentes para a geração de autoridade;
- **Titulações acadêmicas:** mostre suas certificações. Quando você ensina e se coloca na posição de professora, automaticamente quem está do outro lado da tela se coloca na posição de aluno. Ser vista como quem ensina e gera valor traz autoridade;
- **Cuidado com a aparência:** o que você pode melhorar na sua apresentação pessoal? Transmite autoridade por meio da sua aparência. Como você se visualiza no seu grande momento glorioso de sucesso? É essa imagem que você tem que trazer para o seu dia a dia. Sempre que estiver trabalhando ou atendendo o cliente, esteja com sua melhor apresentação pessoal;
- **Seus resultados, anos de experiência:** há quantos anos você já exerce a sua profissão? Mostre seus resultados e seus números.

## Referências na sua área

### Busque quais são as referências na sua área.

Separe, pelo menos, 3 profissionais da sua área e faça uma análise geral:

- Quais são os elementos das imagens dessas pessoas?
- Como se vestem?
- Que acessórios usam?
- Como é o cabelo? Maquiagem?
- Que símbolos permeiam a imagem dessa pessoa?
- Como são os gestos, a forma de falar, o vocabulário?
- Quais são os cuidados com a pele?
- O que mostra e o que não mostra nas redes sociais?
- O que esses profissionais transmitem para você como marca pessoal?
- Que adjetivos vêm à sua cabeça?

### Quais são os elementos que te ajudam hoje a demonstrar a sua autoridade?

- Como você quer ser vista?
- Que imagem você quer fixar na cabeça do seu cliente?
- O que mais se destaca no mercado que você gostaria que sua imagem/sua marca estivesse sendo vista de forma parecida?
- O que você mais aprecia visualmente em si mesma?
- Quais adjetivos você quer que as pessoas identifiquem em suas fotos?
- O que o seu cliente precisa hoje para acreditar, para contratar e entender que você é a melhor saída para ele?
- Como você consegue, a partir da sua apresentação e dos seus sinais de autoridade, trazer isso para sua imagem de uma maneira tão forte que faça com que o cliente só de bater o olho em você veja que você é boa?

**Tenha no seu perfil as informações mais relevantes sobre você, sobre sua atuação profissional, sua experiência, seus resultados.**

## Sexta chave

# LIDERANÇA



### **Você acredita que é líder dentro do que você faz?**

Você se coloca à frente e lidera movimentos?

Liderança é criar uma mudança na qual você acredita.  
Diferente de gerenciar.

A primeira coisa que um líder tem que ter é a sua tribo.

Se você quer liderar todo mundo, vai acabar não liderando ninguém.

### **Você escolhe a tribo que quer liderar.**

Dentro do seu mercado, quem são as pessoas que você quer atender?  
Quem é o seu cliente ideal? Quanto mais você focar em quem é o seu cliente ideal, mais rápido ele irá chegar.

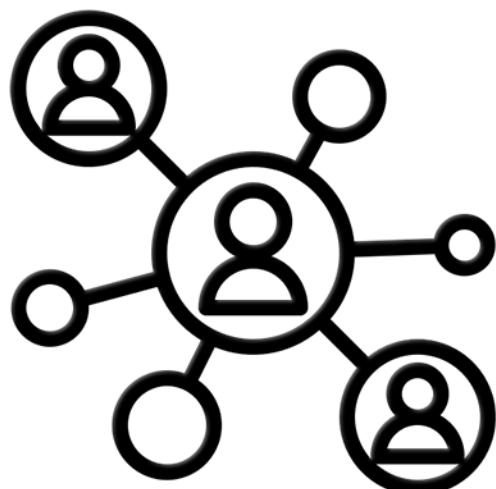
### **Tenha um projeto claro.**

O líder anuncia uma certa direção. Em qual projeto você quer estar à frente? Seja específica, use uma identidade visual, determinados templates e as mesmas fontes. Seja clara e intencional com a sua audiência.

## Crie a sua própria comunidade

Dá para criar movimento em qualquer nicho. Criar movimento é colocar as pessoas em ação. As pessoas querem pertencer a um movimento, a uma comunidade.

- Crie grupos no WhatsApp, Telegram ou Facebook para trocar conteúdos, materiais de apoio, resumos, fazer networking, etc;
- Crie rituais e repetições com a sua audiência. Eles são importantes na memória afetiva, além de reforçar também na criação de marca e no branding;
- Crie uma hashtag, o nome do seu movimento, o seu grito de guerra, uma maneira específica de chamar as pessoas;
- Utilize jargões, piadas internas, emojis;
- Tenha uma paleta de cores única;
- Crie desafios. Ajude as pessoas a visualizarem essa liderança em você. Mostre e reposte quem estiver participando;
- Seja o maior exemplo. Seja você a transformação que você quer causar no seu cliente ideal.



# AS 7 CHAVES

PARA DESTRAVAR SEU PERFIL



## Ficou com alguma dúvida?



Pergunte na nossa  
comunidade no  
Facebook [clicando aqui.](#)



Para ter acesso a  
todas as aulas,  
[clique aqui.](#)

@valeskabruzzi

2022 - Todos os direitos reservados

