

Empreendedorismo I

Aula 4

Prof Angelo Loula

UEFS

- Conteúdo adaptado de:

Guia essencial para empreendedores: descoberta / Cláudio Afrânio Rosa; Gustavo Marques Couto; Marcelo Gomes Lage. - Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2015.

ATITUDE


Essência do Empreendedorismo

Empreendedores são pessoas criativas,
determinadas e visionárias.

Mas será que a única opção para os
empreendedores é abrir um negócio próprio?

As empresas também precisam de profissionais
com atitudes empreendedoras:
que geram valor, constroem parcerias,
têm iniciativa e querem se aperfeiçoar.

Há empregados que encaram
suas tarefas como se fossem donos.



Não importa se você quer abrir um novo negócio, ajudar a empresa em que trabalha a crescer ou iniciar um projeto para melhorar o seu bairro ou sua escola.

EMPREENDEDORISMO É UMA **FORMA DE PENSAR**,
UMA ATITUDE QUE PODE SER DESENVOLVIDA.



PERSISTÊNCIA

O propósito nos mantém motivados. Mas, algo sempre pode pegar você de surpresa e afetar sua vida [nem sempre positivamente]. Se isso acontecer, acalme-se. Boa parte dos empreendedores cometem erros antes – e depois – do sucesso. Erros são parte do resultado de testes sobre o que funciona e o que não funciona, e nos permitem aprender e melhorar.

RESILIÊNCIA

O termo vem da Física e significa o nível de resistência que um material sofre frente a pressões e, ainda assim, consegue retornar ao estado original. Também é a capacidade das pessoas voltarem ao seu estado normal após situações incomuns. Começar algo novo é emocionante, mas não necessariamente fácil. Desenvolver resiliência vai torná-lo mais confiante para resolver problemas. Como diz o provérbio japonês: “Caia sete vezes e levante oito”.

MENTE ABERTA

Nada se compara a pôr a mão na massa, mas livros, revistas, blogs podem expandir seus conhecimentos. Ouvir pessoas experientes [e novas] em um mercado ou que trabalham em áreas diferentes da sua pode ser surpreendente. Lute por sua ideia, mas cuidado para que isso não se torne uma “paixão cega”.

MENTORIA

Para crescer rápido busque conselhos. Receber conselhos de empreendedores experientes faz toda a diferença. As decisões são suas, mas se pedir opiniões para as pessoas certas, é possível avançar com mais segurança. Nada melhor que um mentor que esteve onde você está e chegou onde você ainda quer chegar.

REDE DE CONTATOS

Nenhum empreendedor alcançou algo importante sem ajuda. Ser bom em conectar-se com pessoas vai ajudá-lo a encontrar parceiros, divulgar seus projetos e muito mais. Participe de eventos e quando encontrar pessoas novas peça um cartão [e entregue o seu]. Pessoas capazes de ajudá-lo a tirar sua ideia do papel podem estar ao seu lado.

AUTOCONFIANÇA

Pessoas são diferentes umas das outras: uns tem aptidão para cálculos, outros são vendedores exímios. Conheça seus pontos fortes, pois o segredo é explorar e investir naquilo em que você é bom. Muitas pessoas dizem que não empreendem porque falta algo: grana, clientes, contatos, experiência. Inverta a lógica: o que importa é o que você tem, não o que falta. Faça um plano e entre em ação para conseguir o que falta a partir do que você já tem.


INICIATIVA COM EQUILÍBRIO

Nem sempre é necessário largar tudo. Você pode empreender enquanto tem outra fonte de renda, testando e validando ideias no seu tempo livre. Várias pessoas querem empreender, mas nunca encontram a hora certa. Ou é muito cedo ou se está muito velho. Idade é só um número. Há empreendedores bem-sucedidos de todas as idades. O importante é gostar de resolver problemas e melhorar a vida das pessoas.


PENSE DIFERENTE. Algumas linhas de raciocínio são úteis. Outras nem tanto. Incluímos ao lado um mapa dessas linhas e quais delas merecem se manter ativas e quais é melhor desligar.

ESTAÇÕES DA MENTE


O QUE DEVO
LEMBRAR SEMPRE


O QUE DEVO
DESAPRENDER DA ESCOLA


O QUE DEVO
APRENDER A PENSAR


O QUE NUNCA
DEVO PENSAR

por Ana Vital



- Vídeo

Day1 | As conexões que movem a vida

Marcelo Sales [21212.com]



Um **pitch** é uma apresentação de até 60 segundos que permite que outras pessoas saibam quem você é, seu projeto ou ideia. É uma “conversa de elevador” com foco profissional, em vez de falar do clima. Como a oportunidade para um pitch pode surgir a qualquer momento:

1. Seja claro e vá direto ao assunto.
2. Crie um discurso simples: quem é e o que faz, seus diferenciais, e faça seu ouvinte querer saber mais sobre você.
3. Pratique, pratique e pratique até se tornar uma apresentação natural.
4. Além das palavras, sua postura corporal, tom de voz e apresentação pessoal influenciam na apresentação.

- Elabore seu pitch pessoal e apresente seu propósito. (faça seu cartão também)
- Apresente para alguém e peça feedback (o que foi interessante? o que pode ser melhorado?)
- Apresente também na próxima aula