



12 passos para alcançar uma meta



Todos os anos escolho um assunto para estudar com profundidade e este ano o tema é 'alta performance'. Na verdade, este ano criei uma novidade para mim mesmo: ao invés de só escolher um tema, escolhi uma pergunta para tentar responder. Para 2013, a minha pergunta é "por que algumas pessoas conseguem resultados excepcionais e outras não?"

Obviamente isso é assunto para discussões infundáveis, diversas opiniões e material que não acaba mais.

Mas comecei a notar uma certa consistência em algumas coisas que se repetem, principalmente na forma como as pessoas que atingem suas metas e objetivos de maneira consistente PENSAM.

Em breve devo lançar um curso ou livro sobre o assunto, com os resultados de tudo que estou pesquisando, mas por enquanto estou apenas fazendo centenas de anotações num grande caderno que comprei só para este projeto. (Uma rápida prévia foi feita com muito sucesso com o Metas: Desafio dos 30 Dias que criei no Facebook, com a participação de mais de 500 pessoas).

Baseado em tudo que tenho lido até agora, criei um passo a passo das pessoas que têm sucesso e alcançam suas metas e objetivos parecem sempre seguir, mesmo que inconscientemente.

São 12 coisas que você precisa fazer para atingir um objetivo:

Veja Também



Será que você realmente conhece a área comercial da sua empresa?



Inspiração, amor e preparo



13 perguntas pessoais
para revisar seu ano e já
começar a planejar 2021

• Imaginação

Continue Lendo ↓

Gostou do que leu? Clique para recomendar!



GOSTEI!

0

COMENTÁRIOS

DEIXE SEU COMENTÁRIO ✎

— Escolha seu tema de vendas —

TODOS OS ARTIGOS

VÍDEOS

ENTREVISTAS

COMO VENDER MAIS

ALTA PERFORMANCE

G

Receita previsível pode ser ideal para quem
busca o sucesso em vendas

por VendaMais em 12/01/2021

Sua empresa
realmente tem o DNA
do Crescimento?

por Raul Candellero 05/01/2021

13 perguntas pessoais
para revisar seu ano e
já começar a planejar
2021

por Raul Candellero 29/12/2020

Como usar seu sistema de CRM no planejamento de vendas 2021

por Júlio Paullillo, Cofundador do Agendor

23/12/2020

VENDAMAIS

Veja o que mudou nas operações de vendas em 2020 e como você pode aproveitar um sistema de CRM para acertar no seu planejamento em 2021 Com tantos acontecimentos marcantes em 2020, chegamos à reta final do ano com a sensação de que ele passou voando. Você também tem essa impressão? Um período que exigiu [...]

Leia mais »

Ho'oponopono

por Raul Candeloro

22/12/2020

VENDAMAIS

***Atenção líderes comerciais! Começam em Fevereiro/2021 as aulas do curso Gestão de Equipes Comerciais (GEC) O único curso 100% prático para gestores e líderes de equipes comerciais do Brasil Mais informações: gec@institutovendamais.com.br Ou pelo site: www.queroparticipardogec.com *** Antes de mais nada, Feliz Natal. Um pouco adiantado mas o que vale é a intenção e a

energia positiva! O que me [...]

Leia mais »

Cuidado ao escanear um QR Code: pode ser golpe!

por VendaMais

21/12/2020

VENDAMAIS

O QR Code (Quick Response Code), ou Código de Resposta Rápida, que já estava presente em nosso dia a dia, ganhou ainda mais espaço por conta da pandemia. Afinal, ele permite que rapidamente sejam acessadas informações ou serviços, sem contato físico. Agora, além de estar em embalagens, outdoors, revistas, jornais e documentos – como a [...]

Leia mais »

“Home Office não será o novo normal”, diz criador de movimento em favor do trabalho remoto

por VendaMais

17/12/2020

VENDAMAIS

Quase 80% das pequenas e médias empresas brasileiras adotaram o home office durante a pandemia e pelo menos um quarto delas pretende seguir com a prática após a chegada da vacina. Os dados são da pesquisa Panorama PMEs: o impacto da Covid e os passos para a retomada, divulgada em maio pela RD Station. Para Renato [...]

Leia mais »

Por que a diferença entre 98% e 100% é enorme?

por Raul Candeloro

16/12/2020



Pensando em fazer um MBA, pós, curso de extensão ou mestrado em 2021? Faça algo muito mais prático. Venha fazer o GEC, meu curso online 100% focado em gestores de equipes comerciais. Conversa séria mas descontraída, de gente grande, de líder para líder. www.queroparticipardogec.com Acho que já contei esta história da cobra no Butantã mas acho [...]

[Leia mais](#) »

Como vencer o desafio de engajar os vendedores na utilização do CRM?

por Júlio Paulillo, Cofundador do Agendor

15/12/2020





Todo gestor de vendas sabe o quanto é difícil implementar qualquer nova ferramenta na dinâmica do time. Mesmo que a mudança traga benefícios claros para a rotina dos vendedores, é normal existir uma resistência – afinal, qualquer adaptação a um novo recurso traz também necessidade de aprendizado e de alteração nos processos. Isso não é [...]

[Leia mais](#) »

[MAIS CONTEÚDO +](#)



 [VendaMais Premium - Assine já!](#)
 [VendaMais Premium - Assine já!](#)

Institucional

[Assine a Premium VendaMais](#)

[Sobre a VendaMais](#)

[Quem somos](#)

[Anuncie na VendaMais](#)

[Fale conosco](#)

Atendimento

0800-647-6247 / 41 3022-1000 ou Whatsapp 41 99239-0796

R. Milena da Costa, 101 • CURITIBA/PR • CEP: 82.100-450

Horário de atendimento: De 2ª a 6ª, das 08h às 12h e 13:30h às 17:30h

