



CERTIFICAÇÃO EXECUTIVA: DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS, LIDERANÇA E NETWORKING

Camila Farani

SUMÁRIO

CONHEÇA SEU CURSO

3

Entenda quais assuntos serão abordados no curso.

COM QUEM APRENDEREI?

4

Conheça o professor que ministra a aula 2 do curso.

PRINCIPAIS PONTOS

5

Entenda os principais pontos que podem ser percorridos ao longo do curso.

AULA 1, PARTE 1

6

Equilíbrio emocional; Inteligência: Espiritual, Emocional, Racional, Física e Positiva.

AULA 1, PARTE 2

12

Liderança e Argumentação.

CONHEÇA SEU CURSO



O mercado vem se transformando cada vez mais rápido e é preciso estar pronto para seguir crescendo. No curso de Certificação Executiva: desenvolvimento de negócios, liderança e networking você ampliará competências de grande valor para sua carreira. Este curso pretende apresentar as principais competências, habilidades e métodos que o mercado valoriza nos profissionais, de tal modo que os alunos do curso sejam mobilizados em suas atitudes e condutas para desenvolverem e aplicarem o conhecimento de forma prática em suas carreiras.



COM QUEM APRENDEREI?



CAMILA FARANI

A INVESTIDORA QUE É SINÔMINO DE EMPREENDEDORISMO E
LIDERANÇA

Investidora na versão brasileira do maior *reality* de empreendedorismo do mundo, o Shark Tank Brasil do Canal Sony. A 5ª maior voz do LinkedIn Brasil e por 2 anos consecutivos. *Top Women Investing In Latin American Tech* da maior Associação de *Private Equity* da América Latina e Caribe.



CAMILA FARANI

PRINCIPAIS PONTOS

Uma habilidade refere-se a algo prático, como saber utilizar um programa de edição de planilhas como o Excel, contudo, isso não significa que ter o domínio de analisar e fazer inferências estratégicas sobre aqueles dados.

Uma competência é a combinação de um conhecimento - saber retirar inferências estratégicas sobre um conjunto de dados; uma habilidade - saber utilizar um programa para gerar as análises desses dados e uma atitude.

Neste curso, são apresentadas de maneira ampla, 16 qualidades analisadas pela ótica das competências em negócios e networking, visto que, a utilização dessas não depende apenas de uma habilidade direta, mas de um conjunto.

CITAÇÃO IMPORTANTE

Destaques acerca dos pontos altos da aula. Atuam como marcos de destaque sobre pontos importantes que, juntos, irão compor um importante mapa da disciplina.

REAL BUSINESS CASE

Case ou situação prática que irá exemplificar a aplicação de conceitos importantes da disciplina em vivência real. Situações problema, reações e impactos, e consequências e soluções.

CONSULTORIA & MENTORIA

Importantes dicas sobre estratégias, aplicações práticas de conceitos apresentados e insights sobre profissões e mercado de trabalho.

PONTOS DE REFLEXÃO

Importantes pontos a serem analisados para percepção e construção de uma nova mentalidade voltada para negócios e práticas de networking.

GUIA DE PALAVRAS

Palavras-chave apresentadas ao longo da aula acompanhadas de sua tradução, significado ou origem.

SUGESTÃO DE LEITURA

Indicações de obras, autores, artigos e sites que irão contribuir para o processo de aprendizagem.

AULA 1, PARTE 1

CAMILA FARANI



02:33 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

EQUILÍBRIO EMOCIONAL

Camila Farani explica como o equilíbrio emocional é de fundamental importância no ambiente de negócios, uma vez que nos deparamos com situações em que é necessário ter coragem para responder da melhor forma aos acontecimentos, evitando atitudes compulsivas que nos trazem retornos não satisfatórios. Portanto, o equilíbrio emocional é fundamental para o crescimento pessoal e profissional.



05:03 | REAL BUSINESS CASE

7 EM CADA 10 PESSOAS ESTÃO INFELIZES COM A VIDA PROFISSIONAL E 89% ESTÃO MAIS ANSIOSAS

Camila Farani realizou uma enquete em seu Instagram e o resultado apontou que dos respondentes 70% se sentem infelizes em sua vida profissional e 89% se sentem mais ansiosos devido à pandemia. Você sabe quais as melhores atitudes para mudar esse cenário?



05:23 | CONSULTORIA & MENTORIA

"Quando me perguntam qual a maior competência que eu analiso para investir em um empreendedor e em uma empreendedora, eu falo: a capacidade que ele tem em resistir à frustrações. Porque temos frustrações o tempo inteiro e faz parte."



“ 08:49 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“O que te trouxe até aqui, não necessariamente vai te levar daqui para frente.”

- Camila Farani

12:02 | CONSULTORIA & MENTORIA

“Três desafios principais:

- 1. Rever suas habilidades e comportamentos.*
- 2. Revisitar seu estilo de liderança.*
- 3. Entender o consumidor pós pandemia.”*



“ 13:14 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“O que a força física teve de importante para as sociedades industriais, as habilidades mentais têm de importância no mundo 4.0.”

- Camila Farani

“ 13:39 | CITAÇÃO IMPORTANTE

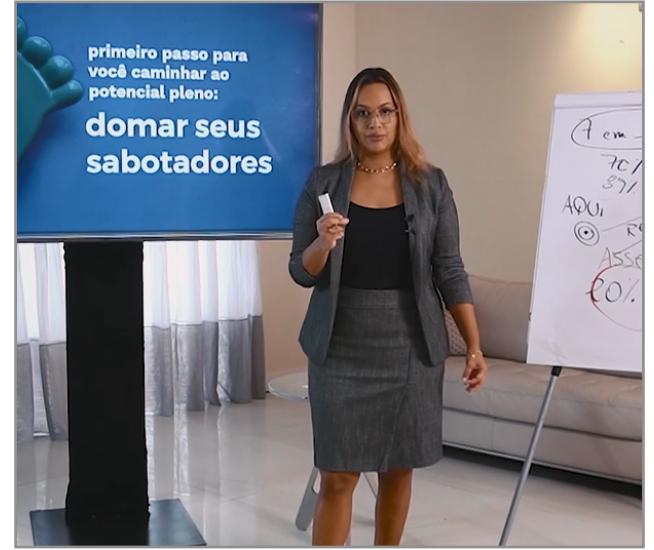
“Apenas 20% das pessoas alcançam seu verdadeiro potencial.”

- Camila Farani



14:45 | CONSULTORIA & MENTORIA

“Domar os seus sabotadores é o primeiro passo para você caminhar ao seu potencial pleno.”



16:19 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

A Inteligência Emocional é de extrema importância, principalmente no mundo dos negócios, sendo esta a competência que lhe traz a capacidade de administrar as emoções para alcançar objetivos. São 5 os pilares da Inteligência Emocional:

1. Conhecer as próprias emoções
2. Controlar as emoções
3. Automotivação
4. Empatia
5. Sociabilidade



16:57 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“O processo de você conhecer suas próprias emoções envolve autoconhecimento.”

- Camila Farani



19:45 | CHECKPOINT DE APRENDIZAGEM

PONTOS DE REFLEXÃO

Escolha 2 dentre os 5 pilares da Inteligência Emocional que você acredita que mais tenha.

1. Conhecer as próprias emoções
2. Controlar as emoções
3. Automotivação
4. Empatia
5. Sociabilidade

19:51 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

INTELIGÊNCIA ESPIRITUAL

Camila Farani traz a importância da Inteligência Espiritual nos negócios, ao contrário do que muitos pensam não está atrelada à religião, é um caminho para obter informações que não estão ao alcance do nosso consciente.

“ 20:02 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“A inteligência espiritual tem a ver com você saber que faz parte de um todo.”

- Camila Farani

“ 21:29 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“Quanto mais eu escuto a minha voz interior, quanto mais eu dou valor a determinadas coisas, quanto mais eu não faço aquilo que me sacrifica... mais eu consigo me conectar com minha essência.”

- Camila Farani



22:13 | GUIA DE PALAVRAS

LIFELONG LEARNING

Termo utilizado para representar um aprendizado contínuo ao longo da vida, entender que sempre é preciso aprender.



22:29 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

INTELIGÊNCIA RACIONAL

Mais conhecida como QI - Quociente de Inteligência, foi utilizada por muito tempo como a base do conhecimento e funcionamento da sociedade, sendo relacionada ao raciocínio lógico e estruturado. No mundo 4.0 é importante, mas não tem valor quando utilizada isoladamente, e sim, quando utilizada em conjunto com as outras inteligências.



23:30 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

INTELIGÊNCIA FÍSICA

Está diretamente ligada ao corpo, possui relação à alimentação, descanso, nutrição e respiração e aos sinais que o corpo emite, seja para nos prevenir ou para nos alertar.



24:52 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

INTELIGÊNCIA POSITIVA

Capacidade de usar o cérebro como melhor amigo do indivíduo, de maneira que favoreça e ajude na conquista de objetivos e gerenciamento das emoções.

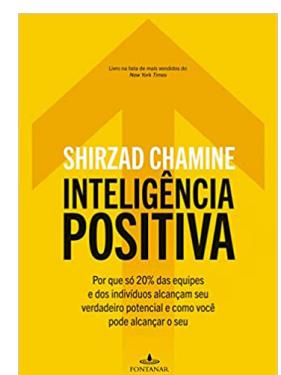


26:28 | SUGESTÃO DE LEITURA

Livro: Inteligência Positiva

Autor: Shirzad Chamine

Aborda a importância do equilíbrio emocional para a forma como indivíduos se relacionam entre si e também para a maneira como líderes lidam com suas equipes e desafios profissionais.



PONTO DE REFLEXÃO

Técnica MAR - Mapear - Analisar - Reagir.

Mapeie durante 3 dias:

1. Os pensamentos sabotadores que você teve em relação ao dinheiro.
2. Quais sabotadores esteve mais presente.
3. Como você atuou sobre eles.

AULA 1, PARTE 2

CAMILA FARANI

01:28 | REAL BUSINESS CASE

ECOSSISTEMA FARANI

Não é apenas sobre números e desempenho, é sobre pessoas!

No Grupo Farani:

1. Mapeia-se a habilidade técnica de cada pessoa.
2. Cada colaborador roda o diagnóstico de Inteligência Positiva.
3. Os gerentes trabalham com cada colaborador nas reuniões semanais individuais, sobre como reduzir os sabotadores.



04:53 | CITAÇÃO IMPORTANTE

"Quando você dá muito mais que pedir, o que vem pra você é sempre uma sensação de pertencimento nesse mundo."

- Camila Farani

05:38 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

LIDERANÇA

Um líder inspira pessoas através do exemplo. Você é colocado no papel de líder, uma vez que, quanto mais você assume responsabilidades, mais as pessoas se inspiram em você.



06:55 | REAL BUSINESS CASE

DESISTIR NÃO É OPÇÃO

No início da pandemia de covid-19, em março de 2020, Camila Farani recebia em seu *direct* do Instagram diversas mensagens de empreendedores preocupados com seus negócios, visto os impactos da pandemia, pensando em uma estratégia para ajudá-los, Camila que na época tinha cerca 600 mil seguidores criou o movimento "Desistir não é opção", onde repostava os produtos e serviços dos empreendedores que utilizavam essa tag. Mais de 700 mil pessoas foram impactadas e tamanha foi sua força na vida das pessoas, que se tornou um livro de mesmo título.



07:56 | CITAÇÃO IMPORTANTE

"Não tem nenhuma negociação que resista a um bom argumento."

- Camila Farani



08:53 | CHECKPOINT DE APRENDIZAGEM

PONTO DE REFLEXÃO

Escolha 5, dentre as 10 *soft skills* que você tem ou gostaria de ter.

- | | |
|---------------------------|--------------------|
| 1. Resolução de problemas | 6. Resiliência |
| 2. Trabalho em equipe | 7. Organização |
| 3. Proatividade | 8. Autoconfiança |
| 4. Criatividade | 9. Liderança |
| 5. Pensamento analítico | 10. Accountability |

“ 09:18 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“É importante nos perguntar sempre qual é a solução para não ficarmos focados no problema.”

- Camila Farani

09:48 | CONHECIMENTOS EM NETWORKING E NEGÓCIOS

ARGUMENTAÇÃO

Em toda negociação, embate ou discussão existe um jogo de forças entre ao menos 2 pontas: a do "Eu" e a do "Outro", eventualmente pode envolver a ponta do "Eles". Por isso, busque sempre exercitar a conciliação através de uma boa argumentação.

“ 10:58 | CITAÇÃO IMPORTANTE

“Toda história tem três versões: a sua, a do outro e a verdade.”

- Camila Farani

17:40 | CHECKPOINT DE APRENDIZAGEM

PONTO PARA REFLEXÃO

O que você acha que você é mais generalista e em que você acha que é mais especialista?

FA ONLINE