

VOCÉ É UMA MARCA. VOCÉ MARCA AS PESSOAS, POSITIVA E NEGATIVAMENTE.

A carreira é limitada, temporária e pode até destruir a sua vida. A carreira é um percurso. A carreira está relacionada à frequência que você acessou. Se você der importância ao sucesso quando ele chegar, você vai parar. Você precisa seguir o seu coração.

SER BEM-SUCEDIDO É MULTIPLICAR TALENTOS.

-VOCÉ ESTÁ PRONTO PARA ABANDONAR O SUCESSO?

O sucesso só pode ser realmente desfrutado depois da morte. Os reinantes não movem a vida em torno do sucesso. Você vai formar pessoas para serem bem-sucedidas.

SETE HABILIDADES:

1 - COMUNICAÇÃO VALE MAIS QUE MILHÕES.

Ela vai abrir fronteiras, seu mapa de mundo vai se expandir, comunicação não é apenas verbal. Comunicação visual e comportamental também falam por você. Seu carro, seu site, tudo comunica algo.



COMUNICAÇÃO MOLDA E MUDA TUDO.

Quanto mais você souber se comunicar, maior será sua capacidade de resolver problemas no mundo.

MEA - MENSAGEM, EMBALAGEM E ARTE.

A melhor forma de comunicar o evangelho.

SABER COMUNICAR ABRE FRONTEIRAS. VOCÉ É UM COMUNICADOR.

2 -VENDER É UMA ARTE PODEROSA.

Não tem como alcançar riqueza sem saber vender.



-ABANDONAR O SUCESSO

QUANDO VOCÊ SE MOVE, AS COISAS SAEM DO LUGAR.

7 - NEGOCIAÇÃO É <-----RENUNCIAR AO ÓCIO.

Você precisa estar em movimento.

--> 6 - TENHA UM CÉREBRO ANALÍTICO.

Você é analítico, sua interpretação deve levar à ação, análise é discernimento.

5 - APRENDA A FAZER PERGUNTAS. <-----

Quem faz perguntas muda o mundo. O mundo evolui, as pessoas à sua volta crescem porque você começou a perguntar.

PERGUNTAS REVELAM MATURIDADE. O SUCESSO NÃO É UMA BUSCA.

4 - INTELIGÊNCIA EMOCIONAL.

Você é corpo, alma e espírito. Se você tiver uma mente forte, tudo muda.

Não viva de críticas, nem de elogios. Você segue com aquilo que se propôs a fazer.

------AUTORESPONSABILIDADE: QUEM É VOCÊ QUANDO NINGUÉM ESTÁ TE OLHANDO?

Você não pode depender da aprovação dos outros. **Não caia na conversa dos outros.**

A VENDA É A LONGO PRAZO.

Você precisa se especializar em vendas. **Você é o dono da venda.**

---->3 - COMPORTAMENTO É ENTENDER AMBIENTE, LUGAR E PESSOAS.

Se você entende a cultura, você transforma o ambiente.
Gente ativa muda o ambiente. Gente sorrindo, gente que impacta, muda tudo.

VOCÊ PRECISA NUTRIR O AMBIENTE.



