

CURSO

O RESGATE

7 PASSOS DE AUTOCONFIANÇA PARA
COMEÇAR A VENDER NO DIGITAL

LUIS
SOUZA



VOCÊ COMPRARIA DE ALGUÉM QUE
PARECE NÃO CONFIAR EM SI MESMO?



ATIVAR SUA AUTOCONFIANÇA É
UMA JORNADA PODEROSA EM SUA
VIDA.



VOU COMPARTILHAR UM SEGREDO:

SUCESSO NÃO É SOBRE
SER EXTRAORDINÁRIO,
É SOBRE
TER UM FOCO EXTRAORDINÁRIO.



A silhouette of a person stands on the left, holding a map. The background is a sunset or sunrise over a city skyline, with a road leading into the distance. The sky is filled with soft, colorful clouds in shades of orange, pink, and blue.

PASSO 1
**ENTENDA SEU
MOMENTO ATUAL**



PARE UM MOMENTO E PENSE NA SUA
TRAJETÓRIA DE VIDA.



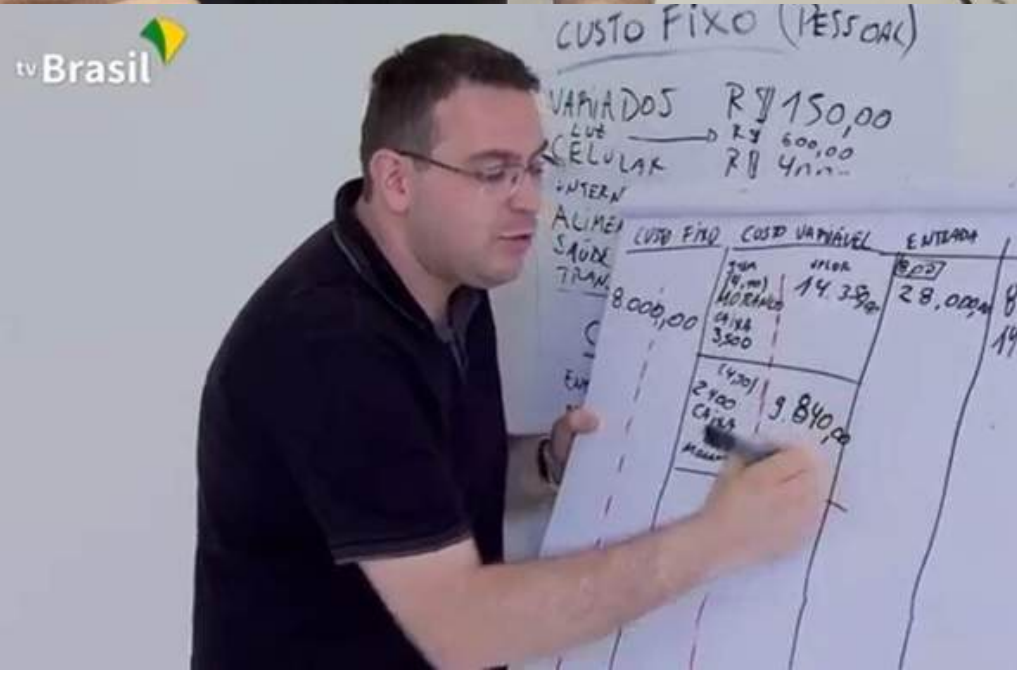
“O FUNDO DO POÇO TE ENSINA
LIÇÕES QUE O TOPO DA MONTANHA
JAMAIS CONSEGUIRIA TE ENSINAR.”



EU JÁ ESTIVE NO FUNDO DO POÇO.

QUEBRADO, SEM DINHEIRO E FONTE DE
RENDA, SEM CARRO, SEM TER ONDE MORAR,
COM ANSIEDADE E PÂNICO





Passo 1: Defina o seu Momento Atual

- 1 Reserve 5 minutos em um ambiente tranquilo.
- 2 Responda, em um pequeno parágrafo:
 - Como você se sente hoje em relação à sua vida profissional, emocional?
 - Quais são as principais dificuldades que você enfrenta?
 - O que mais te preocupa e o que você mais gostaria que mudasse?

Dica: Seja honesto consigo mesmo. Não se julgue — o objetivo aqui é apenas reconhecer seu ponto de partida, pois toda grande mudança começa com clareza e autoaceitação.



ACEITAR NÃO É FICAR PARADO.



A red pencil is positioned diagonally from the top right towards the bottom center, pointing at a checklist. The checklist consists of several square boxes, some of which contain a red 'X' mark. The background is a solid dark blue-grey color.

PASSO 2
SAIBA O QUE
VOCÊ NÃO QUER



SABER O QUE VOCÊ NÃO QUER É O SEU
PONTO DE PARTIDA.



A MAIOR PARTE DAS PESSOAS SABE APENAS O QUE NÃO QUER

"NÃO QUERO FRACASSAR."

"NÃO QUERO FICAR SEM UMA BOA REFEIÇÃO."

"NÃO QUERO QUEBRAR MEU NEGÓCIO."

"NÃO QUERO FICAR SEM CLIENTES."

"NÃO QUERO FICAR SOZINHO!"

"NÃO QUERO FICAR DOENTE."



Passo 2: Saiba o que você Não Quer

1

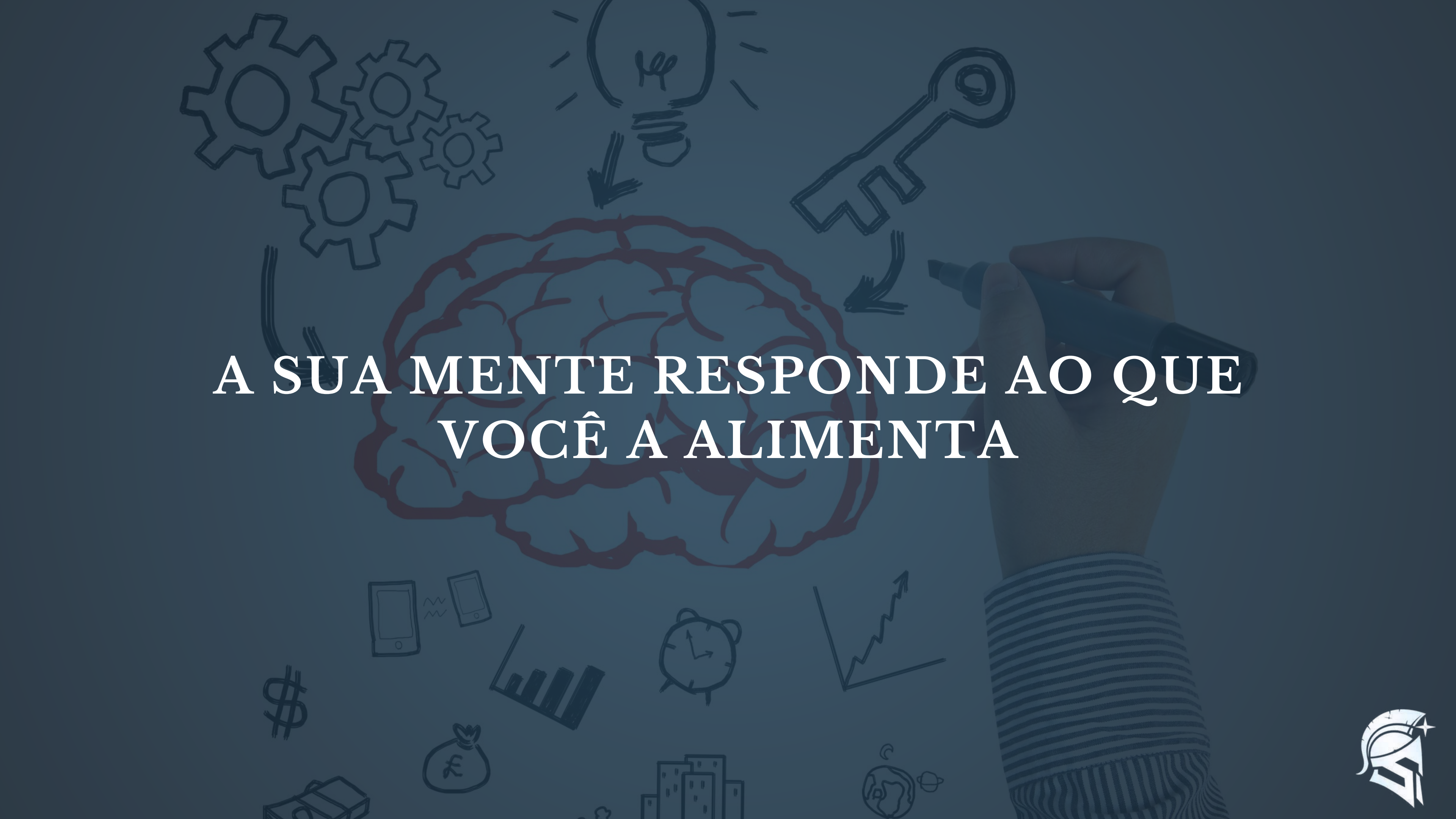
Liste o que você não quer: Liste em ordem de prioridade 3 coisas que você não quer mais em sua vida.

- Exemplo: 1) *"Não quero mais procrastinar e não gravar o material que eu já deveria ter gravado."*



PASSO 3
SAIBA O QUE
VOCÊ QUER





A SUA MENTE RESPONDE AO QUE
VOCÊ A ALIMENTA



TROQUE AQUILO QUE VOCÊ NÃO QUER POR
AQUILO QUE VOCÊ QUER EM SUA VIDA

"NÃO QUERO FRACASSAR."
TROQUE PARA
"TUDO O QUE EU FAÇO É UM SUCESSO."

"NÃO QUERO QUEBRAR MEU NEGÓCIO."
TROQUE PARA
"MEU NEGÓCIO É MUITO PRÓSPERO!"

"NÃO QUERO FICAR SEM DINHEIRO"
TROQUE PARA
"EU SEMPRE TENHO DINHEIRO COMIGO"



FOCAR NO QUE SE QUER É UMA
GRANDE MUDANÇA DE ROTA.



Passo 3: Saiba o que você Quer

- 1 Troque o Não pelo Sim: Agora, transforme o que você listou no exercício anterior em coisas que você quer.
 - Exemplo: 1) *"Não quero mais procrastinar e não gravar o material que eu já deveria ter gravado."*
 - Troque para: 1) "Eu sempre faço, sem atrasos, tudo o que precisa ser feito."



PASSO 4
COMECE A SE
RESPEITAR



“BAIXA AUTOESTIMA É COMO
DIRIGIR PELA VIDA COM O FREIO
DE MÃO PUXADO.”

- MAXWELL MALTZ



VOCÊ AMA E RESPEITA O SER
HUMANO QUE VOCÊ É HOJE?



LEMBRE DE VOCÊ COM 7 ANOS.

COMPARTILHE COM SUA CRIANÇA
AS SITUAÇÕES QUE VOCÊ ACEITA
HOJE, MAS NÃO GOSTA.

ELA MERECE ACEITAR O MESMO
TIPO DE DESRESPEITO?





“DESPERTAR O AMOR-PRÓPRIO É
COMO ACENDER UMA FAÍSCA.

ALIMENTE-A ATÉ QUE SE
TRANSFORME NO FOGO
INEGOCIÁVEL DO
AUTORESPEITO.”



Passo 4: Ative a faísca do seu Amor-próprio

Este exercício que deve ser feito todos os dias. Ele é um convite para você encarar a sua própria imagem e alimentar a sua faísca de auto-amor.

- 1 O que você enxerga ao se olhar no espelho?
- 2 Você ama o que vê?
- 3 O quanto você se respeita?



“GOSTO ESPECIALMENTE DO
EXERCÍCIO DO ESPELHO. TENHO VISTO
MUITAS PESSOAS MUDAREM SUAS
VIDAS APENAS OLHANDO-SE NO
ESPELHO E DIZENDO : “EU TE AMO, EU
TE AMO DE VERDADE”.

LOUISE HAY



*Acreditar em você e em seus sonhos muda os seus
RESULTADOS.*



PASSO 5
ANALISE SUAS
FORÇAS



"Nunca se deve esperar as condições ideais para fazer o que tem de ser feito. Devemos fazer com o que temos nas mãos. Lutar com o que a natureza nos deu. Tirar o melhor das nossas habilidades."

- Hélio Couto



Suas Forças: Quais são os seus pontos fortes? O que te diferencia e te torna único? O que você tem de melhor a oferecer ao mundo? Quais recursos você já tem?

Suas Fraquezas: Quais são os seus pontos fracos? O que te impede de ir para o próximo nível? Quais são as crenças que te seguram? Quais recursos te faltam?



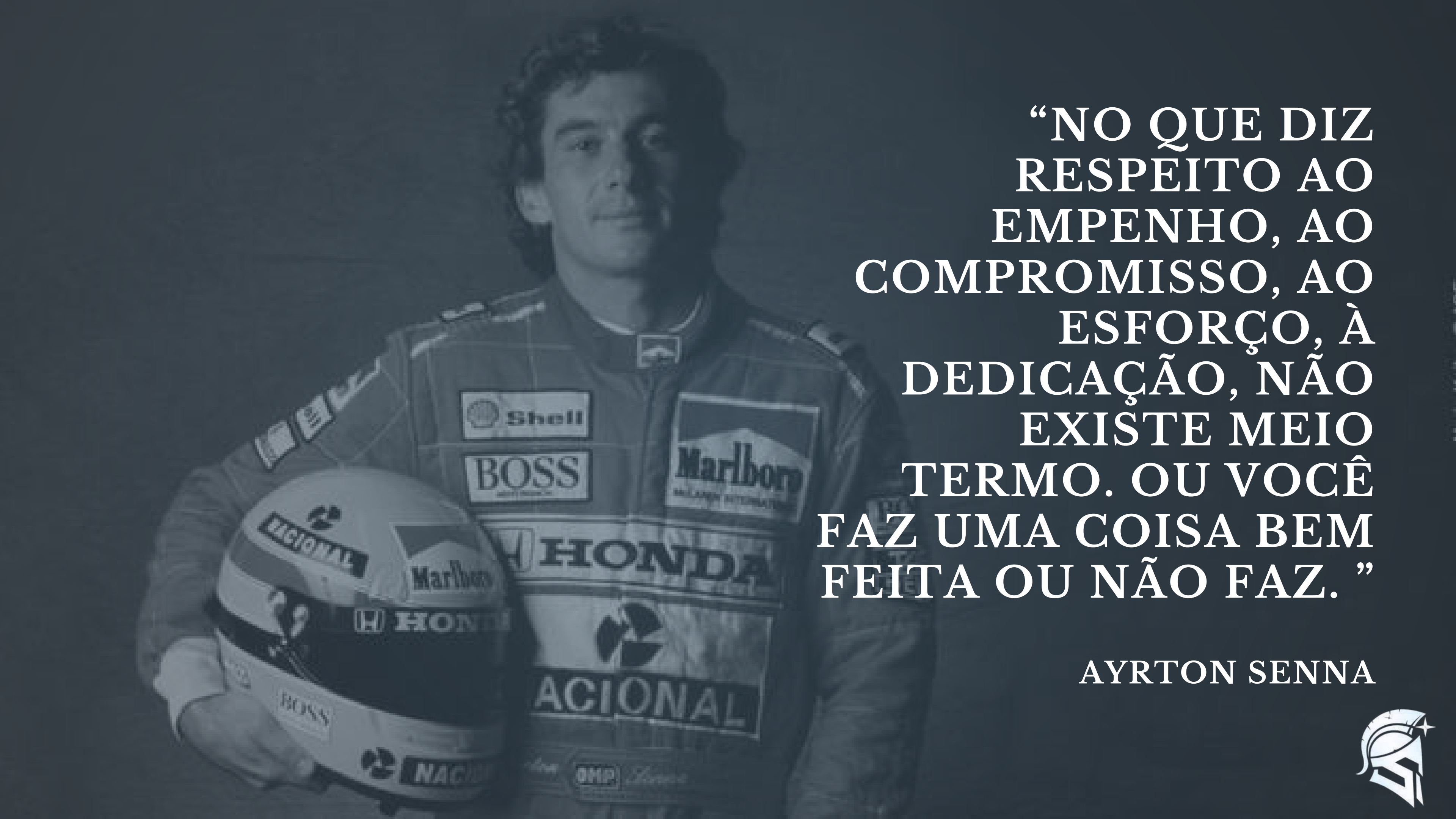
Passo 5: Suas Forças e Fraquezas

O autoconhecimento é o seu mapa. Para usá-lo, você precisa ser honesto sobre onde você está, e isso inclui suas forças e fraquezas.

1 *Liste Forças: O que você faz bem? O que você tem? Habilidades técnicas, características de personalidade, recursos, conhecimentos específicos.*

2 *Liste suas fraquezas: O que te limita? Onde você falha? Que recursos importantes não estão disponíveis?*



A black and white photograph of Ayrton Senna, a Brazilian racing driver, wearing a racing suit with various sponsor logos including Shell, BOSS, Marlboro, and Honda. He is holding a racing helmet in his left hand. The background is dark and out of focus.

“NO QUE DIZ
RESPEITO AO
EMPENHO, AO
COMPROMISSO, AO
ESFORÇO, À
DEDICAÇÃO, NÃO
EXISTE MEIO
TERMO. OU VOCÊ
FAZ UMA COISA BEM
FEITA OU NÃO FAZ.”

AYRTON SENNA



PASSO 6
ANALISE SUAS
OPORTUNIDADES



COM TODAS AS FORÇAS E
FRAQUEZAS QUE VOCÊ TEM NESSE
MOMENTO, QUE OPORTUNIDADES
DIGITAIS DE FAZER DINHEIRO O
MUNDO TE OFERECE?



EXEMPLO DE OPORTUNIDADES:

Minhas Forças: *Entendimento de Montagem de Móveis, boa comunicação e criatividade.*

Oportunidade 1 - Curso Online de Montagem de Móveis

Crie um curso ensinado sobre como montar móveis passo a passo, oferecendo dicas, truques e técnicas. Existem pessoas que querem aprender a montar móveis que comprem online para evitar custos de montagem.



EXEMPLO DE OPORTUNIDADES:

Minhas Forças: *Entendimento de Montagem de Móveis, boa comunicação e criatividade.*

Oportunidade 2 - Consultoria de Design de Interiores e Montagem:
Ofereça serviços de consultoria online onde você ajuda clientes a escolher móveis e planejar espaços, além de orientá-los na montagem. Isso pode ser promovido através de aulas ao vivo ou sessões individuais via videoconferência.



EXEMPLO DE OPORTUNIDADES:

Minhas Forças: *Entendimento de Montagem de Móveis, boa comunicação e criatividade.*

Oportunidade 3 - Canal ou Blog de Conteúdo de DIY (Faça Você Mesmo):
Experimente criar um canal no YouTube ou um blog onde você compartilha vídeos tutoriais e dicas sobre montagem de móveis e decoração. Monetize o canal através de parcerias, patrocínios e produtos afiliados.



Passo 6: Suas Oportunidades

1

Liste 3 forças que você identificou em si mesmo.

- **Exemplo:** 1) *Sei organizar ambientes.* 2) *Me considero Carismática.* 3) *Sei editar vídeos.*

2

Una Suas Forças e Crie, pelo menos, 2 Oportunidades de Venda no Digital.

- **Exemplo:** *Forças: Sei organizar ambientes + Carisma + Editar vídeos.*
 - a. *Serviço virtual de consultoria para organizar os ambientes do cliente.*
 - b. *Curso prático de Organizar ambientes.*
 - c. *Montar um canal no Youtube ensinando a organizar ambientes e vender produtos afiliados.*



QUANTO MAIS PRÓXIMO VOCÊ
ESTIVER DO SEU PROPÓSITO, MAIS
FÁCIL SERÃO SUAS ESCOLHAS.



ACTION PLAN

1. ACTION PLAN: FUTURE PLAN 1.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 2. ACTION PLAN 2.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.	2. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 2.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 3. CONCEPTUAL PLAN 3.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.	3. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 3.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 4. CONCEPTUAL PLAN 4.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.
4. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 4.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 5. CONCEPTUAL PLAN 5.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.	5. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 5.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 6. CONCEPTUAL PLAN 6.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.	6. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 6.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 7. CONCEPTUAL PLAN 7.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.
7. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 7.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 8. CONCEPTUAL PLAN 8.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.	8. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 8.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 9. CONCEPTUAL PLAN 9.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.	9. CONCEPTUAL PLAN: FUTURE PLAN 9.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan. 10. CONCEPTUAL PLAN 10.1. Identify the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan, the most important aspects of the plan.

PASSO 7 EXECUTE SEU PLANO





CHEGOU O MOMENTO DE AGIR!

"LEARN BY DOING" - APRENDA FAZENDO:
É UMA METODOLOGIA DE APRENDIZADO
BASEADA NA PRÁTICA.



VOCÊ PRECISA DE UM PLANO DE
AÇÃO.

ESCOLHA UMA OPORTUNIDADE
OBSERVADA NO PASSO 6



Passo 7: Seu Plano de Ação

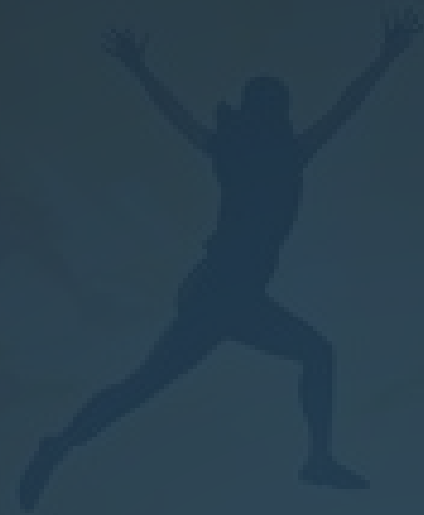
Objetivo: Desenvolver seu negócio no digital.

Meta 1: faturar os seus primeiros R\$100,00 nos próximos 30 dias.

1

Ação (O que)	Quanto Custa	Até Quando	Status
Exercício do Espelho diariamente.	R\$0,00	Até você amar o que vê.	Estou fazendo.
Defina o que você vai vender e seu preço.	R\$0,00	Até o final da semana.	Feito!
Defina para quem você vai vender.	R\$0,00	Até o final da semana.	Estou fazendo.
Crie e publique um vídeo no Youtube.	R\$0,00	Até o final da próxima semana.	Ainda não comecei.
Defina outras ações para atingir a sua Meta 1.	R\$0,00	Até o final da próxima semana.	Ainda não comecei.
Google Ads e Facebook Ads.	R\$200,00	Até o final do mês	Ainda não comecei.





TODOS OS DIAS, VOCÊ JÁ DA
UM SALTO DE FÉ.

HOJE VOCÊ VAI FAZER UM
MAIOR.



*“FABER EST SUAE QUISQUE
FORTUNAE”*

*“CADA UM É O ARQUITETO
DA SUA PRÓPRIA FORTUNA.”*



ESSE É APENAS O INÍCIO DE SUA JORNADA.

ACELERE OS SEUS RESULTADOS COM
O MAPA DA VIRADA.

