

Quem aqui já se sentiu
desvalorizado por um cliente?

Quem aqui já quis largar tudo e mudar de carreira?

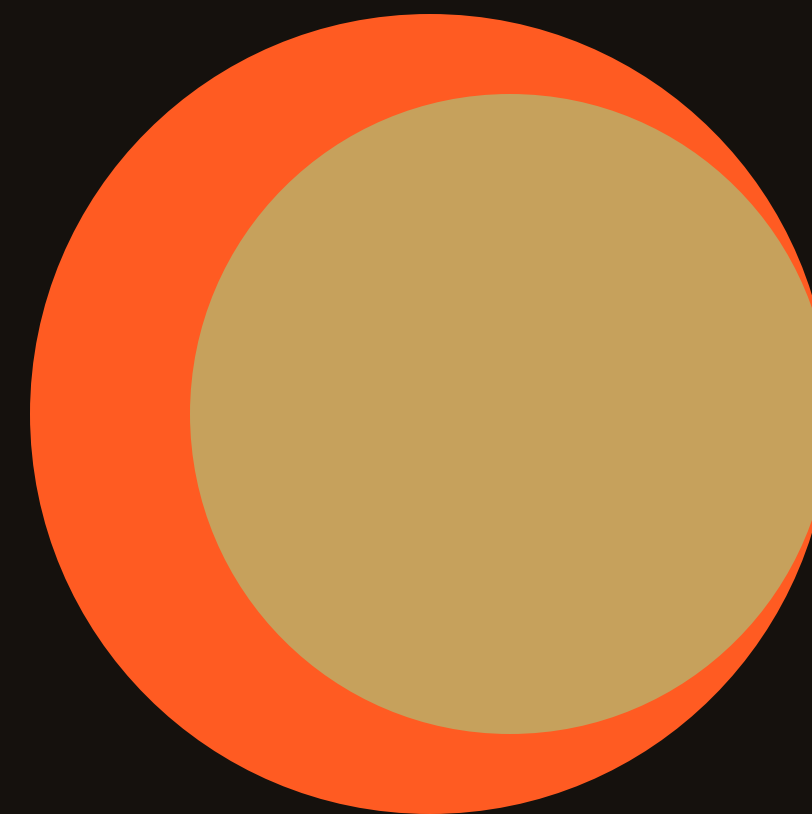
Quem aqui já sentiu que deveria ser mais valorizado pelo que faz?



01 · A PRIMEIRA VIRADA

A mudança começa dentro.

Autoimagem, sentimentos, comportamento — e a resposta do mundo. Tudo se conecta ao que vive por dentro.





02 · ESCLARECIMENTO

Não é lei da atração.

Não se trata de pensar positivo. O que está dentro aparece — na postura, na comunicação, nas escolhas, nos limites e no posicionamento.

POSTURA

COMUNICAÇÃO

ESCOLHAS

LIMITES

03 · APRESENTAÇÃO

Deixa eu me apresentar.



2016

Começo da jornada.



Fortes Tecnologia

Convivência diária com profissionais da contabilidade.



Hoje

Retorno ao Conselho — de volta a essa comunidade.



04 · CONEXÃO

Por que eu me conectei com vocês?

Vocês são...

- Práticos, inquietos, mão na massa.
- Valorizam relacionamentos, empatia, respeito.
- Gostam de resultado — mas não são feitos só de números.

*Gente de
número
e alma.*

Profissionais brilhantes
que
não sabem se valorizar.

Não é sobre preço. · Não é sobre marketing. · Não é sobre vendas.

É identidade.



“

Para mudar o que está ao seu redor,
você precisa primeiro mudar
o que está dentro.

2016 não fazia sentido.

HOJE é o meu ponto de partida.

06 · CONCEITO CENTRAL

O Balanço Invisível.

Contas que ninguém vê no seu balancete — mas que definem o resultado da sua vida.

01 Sono

02 Energia

03 Alimentação

04 Atenção

05 Emoções

06 Pensamentos

07 Autoimagem



CONTAS 01 + 02

Café & Sono.

01

CAFÉ

Quanto café você precisa
para funcionar?

02

SONO

Seu corpo descansa —
mas sua cabeça desliga?



CONTAS 03 + 04

Alimentação & Concentração.

03

ALIMENTAÇÃO

Você come com presença —
ou só coloca comida
para dentro?

04

CONCENTRAÇÃO

Seu cérebro troca estímulos
— ou realmente descansa?

CONTA 05

O que você consome?

Aquilo que você assiste, lê, acompanha e ouve — tudo o que você permite entrar na sua cabeça — constrói você, por dentro.

ASSISTE

LÊ

ACOMPANHA

OUVE



CONTA 06

A sua imaginação.

**A mente escreve o roteiro,
e o corpo acredita.**

“Vou ser demitido.”

“Fiz alguma coisa errada.”

*“Ele vai reclamar do
valor.”*

“Perdi a conta.”

A conta mais importante.

SER

bom no
que faz.

SE ENXERGAR COMO

*alguém que
tem valor.*



08 · A PERGUNTA

Antes de perguntar...

“Por que o cliente não me valoriza?”

...pergunte-se:

“Eu tenho me comportado como alguém que reconhece o próprio valor?”

O que você está sustentando que custa caro demais?

Quanto isso está custando? Na sua vida — não em dinheiro.

A auditoria que ninguém faz.

“Se o Conselho baixasse uma norma exigindo auditoria no **ativo mais valioso...**” — a sua saúde física e emocional.

*Você está operando no azul —
ou em falência silenciosa?*



13 • REFLEXÃO

Você passa o dia cuidando das
empresas dos clientes

*Mas a sua pode estar indo à
falência...*

ENCERRAMENTO

O primeiro ativo da sua empresa é você.

Você sabe fazer o balanço dos outros. Agora faça o seu.

CUIDE DA PESSOA QUE ASSINA O BALANÇO.





Muito Obrigada!



@LIVHUBOFICIAL



@LETYANENOBRE