

MÉTODO  
**CORRETOR**

DE



FECHE VENDAS  
**TODOS OS MESES**





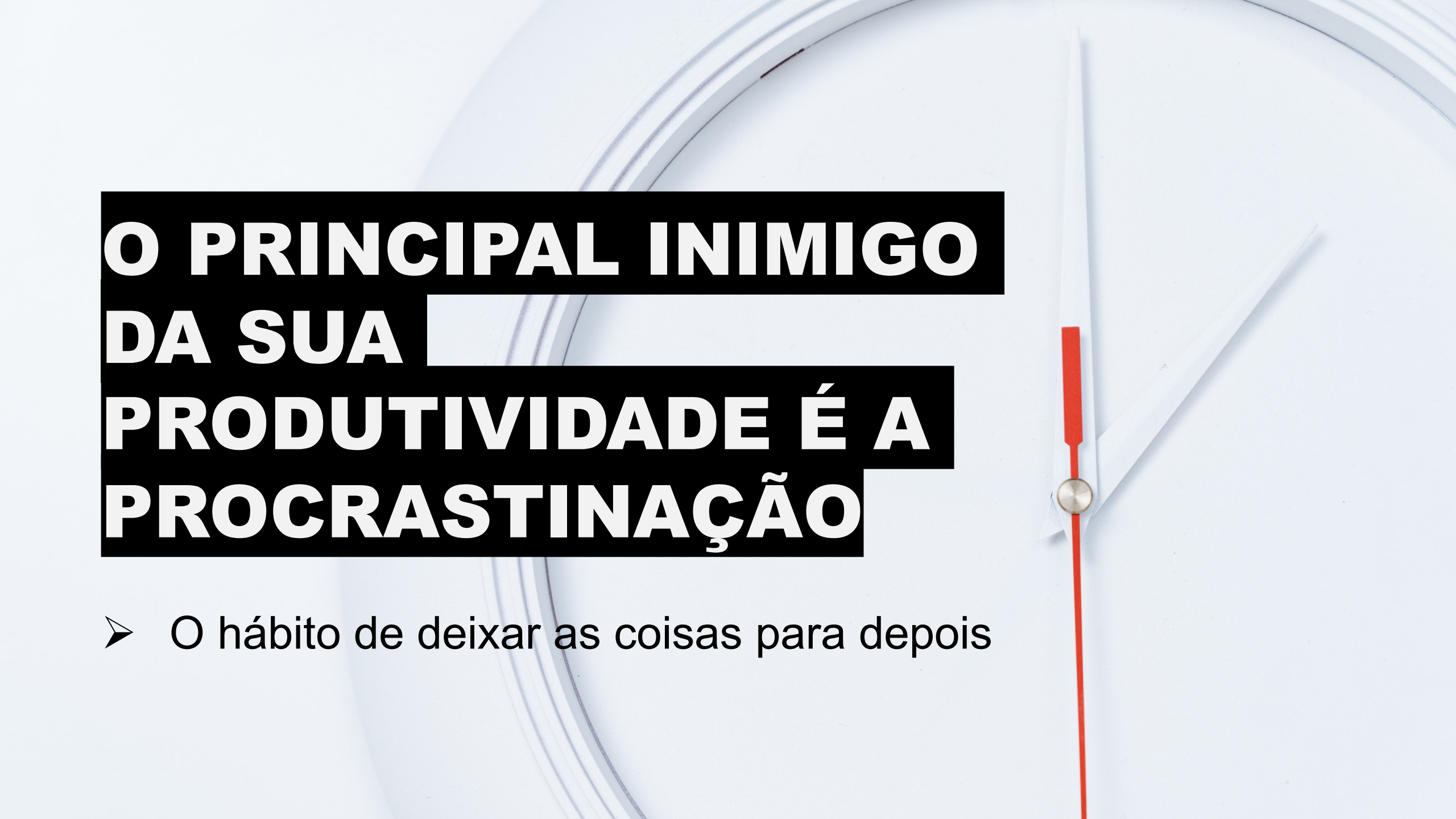


## **3.11. PRODUTIVIDADE**

# **Que possuí a capacidade de produzir**

- Produzir o que?
- Se você não sabe, como você quer ser produtivo?
- Se você não sabe, você deixa pra depois.





# **O PRINCIPAL INIMIGO DA SUA PRODUTIVIDADE É A PROCRASTINAÇÃO**

- O hábito de deixar as coisas para depois



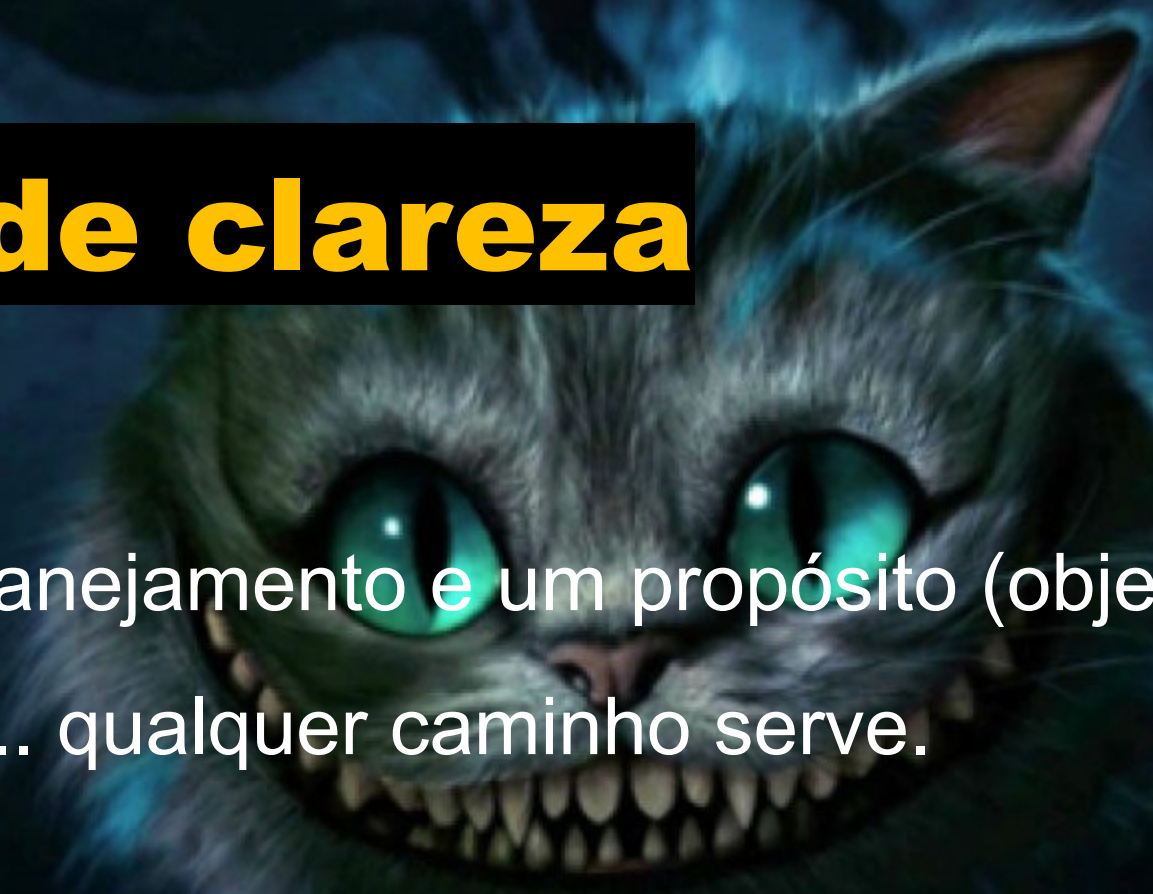
# **Por que as pessoas tem o hábito de "deixar para amanhã"?**

- Porque elas não sabem o que tem que fazer;
- Porque elas se perdem na opinião das outras pessoas;
- Porque elas são incapazes de tomar decisões;



# A falta de clareza

- Sem um planejamento e um propósito (objetivo) bem definido... qualquer caminho serve.





# A opinião das outras pessoas

A young man and woman are standing in front of a light-colored curtain. The woman, on the left, has long blonde hair and wears glasses and a light-colored jacket. The man, on the right, has short dark hair and wears a grey sweatshirt. They are both looking at each other with serious expressions.

- Opiniões são os produtos mais baratos do mundo.
- Não se deixe influenciar.
- Cuidado: PRESSUPOR (opiniões e achismos) é diferente de SABER (buscar informações precisas)



# **Você precisa aprender a tomar decisões**

- Desenvolva o hábito de tomar decisões;
- Todos os dias você pode escolher entre se movimentar na direção dos seus objetivos ou deixar para depois;



- Decida rápido e ajuste lentamente;
- Delegar (ou não tomar) decisões importantes podem levar você para o limbo das incertezas;
- A riqueza não está à disposição de quem deixa tudo pra depois.



A male athlete in a blue sleeveless jersey is celebrating a victory on a red running track. He is holding a white and blue patterned cloth over his head with both hands, and his mouth is open in a shout. He is wearing a black watch on his left wrist and a black wristband on his right. A race bib is pinned to his chest. The background shows a blurred stadium with green grass and trees.

**FAÇA PRIMEIRO.  
FALE DEPOIS.**





# OBRIGADO



**RICARDO**  
MARTINS

MÉTODO  
**CORRETOR**  
DE



FECHE VENDAS  
**TODOS OS MESES**