

70 TERMOS NEGÓCIOS

BUSINESS ENGLISH



TALK2U ACADEMY

Queridos alunos,

No mundo dos negócios, é muito comum que reuniões e conversas sejam recheadas de palavras e jargões em inglês. São termos de alto nível e exigem conhecimento especializado destas palavras em inglês.

Pensando nisso, eu preparei uma lista com as expressões que você precisa ter na ponta da língua para se destacar como profissional.

Saiba que estas palavras são exigidas em grandes corporações e empresas multi-nacionais. Como você deve querer trabalhar numa grande empresa, treine bem cada uma e esteja preparado para participar de reuniões importantes.

1. Benchmarking

Método de comparação de serviços, produtos e práticas que buscam superar a concorrência e aprimorar as funções e processos de uma empresa.

2. Brainstorm

Reunião ou conversa feita para trocar e debater ideias.

3. Break-even

É quando a empresa consegue se sustentar sozinha: quando os custos são iguais às receitas.

4. Briefing

Dados e informações que vão dar suporte para a criação de um roteiro de ação para determinado trabalho ou atividade.

5. Budget

Orçamento empresarial.

6. Burn rate

Literalmente, velocidade de combustão. Traduzindo para o jargão empresarial, é a velocidade com a qual uma companhia consome os recursos financeiros disponibilizados por seus empreendedores e investidores.

7. Business plan

Plano de negócios.

8. Business to business (B2B)

Comércio feito entre empresas, sem a participação do consumidor final.

9. Business to customer (B2C)

Comércio realizado diretamente entre a empresa e o consumidor final.

10. Chairman

Presidente do conselho que dirige a organização.

11. Chief Executive Officer (CEO)

Cargo mais alto da empresa. Pode ser chamado também de presidente, diretor geral, entre outros. Quando existem os dois, o presidente exerce um cargo mais alto.

12. Chief Financial Officer (CFO)

Diretor de finanças.

13. Chief Human Resources Officer (CHRO)

Diretor de recursos humanos.

14. Chief Marketing Officer (CMO)

Diretor de marketing.

15. Coaching

Processo de treinamento com metas bem definidas e uma relação de comprometimento com os resultados.

16. Core business

Negócio principal, o “coração” da iniciativa empresarial. Expressão usada para se referir à principal “razão de ser” de uma empresa.

17. Coworking

Local de trabalho (escritórios, galpões, plantas industriais, cozinhas profissionais, oficinas, etc.), compartilhado por diversas empresas ou empreendedores.

18. Crowdfunding

Obtenção de recursos financeiros por meio de financiamentos coletivos via plataformas online.

19. Crowdsourcing

Recurso frequentemente usado para criação, produção e desenvolvimento de ideias, produtos ou conteúdos com a contribuição de um grupo de pessoas.

20. Customer Relationship Management (CRM)

Gestão de Relacionamento com o Cliente. Conjunto de ferramentas que visam criar e manter um bom relacionamento com o consumidor.

21. Deadline

Prazo máximo para a entrega de determinada atividade ou trabalho.

22. Feedback

Avaliações e comentários feitos ao funcionário sobre seu desempenho profissional.

23. Follow-up

Acompanhamento de tarefas determinadas em alguma conversa, reunião ou solicitação.

24. Forecast

Previsão. Quando usado para vendas, significa a estimativa de vendas futuras. Quando aplicado para orçamento, significa os ajustes feitos no orçamento inicialmente previsto, diante de mudanças de cenário (positivas ou negativas).

25. Gap

Refere-se a algo que ainda precisa ser preenchido ou desenvolvido. Por exemplo, gap tecnológico entre países significa que um país tem mais avanço no desenvolvimento tecnológico do que uma outra nação.

26. Headhunter

Pessoa ou empresa especializada em encontrar profissionais talentosos.

27. Inclusive Business

Negócio inclusivo, ou seja, iniciativa economicamente rentável, além de ambiental e socialmente responsável, que oferece produtos e serviços para melhorar a qualidade de vida de pessoas com maior vulnerabilidade social.

28. Job rotation

Rodízio de funções promovido pela companhia com a proposta de capacitar os colaboradores em diferentes setores.

29. Joint venture

Associação de empresas que tem como objetivo explorar atividades econômicas em comum.

30. Know-how

Saber como fazer alguma coisa. Ou seja, conhecimento adquirido através da experiência em determinado tema ou área.

31. Lean startup

Método de desenvolvimento de produtos e mercados com agilidade, velocidade e interação com os clientes.

32. Meetup

Encontro informal de empreendedores ou executivos que procura realizar networking e discutir assuntos de negócios de uma maneira descontraída.

33. Mentoring

Processo de mentoria. O mentor é como um mestre que ajuda no desenvolvimento profissional de outra pessoa. O mentoring inclui, por exemplo, conversas, conselhos e debates.

34. Networking

Estabelecer uma rede de contatos que pode ser útil profissionalmente.

35. Pitch

Discurso breve e objetivo sobre a natureza de um produto ou serviço feito pelo empreendedor, geralmente para convencer investidores sobre o potencial do seu negócio.

36. Player

Empresa que exerce alguma função em algum mercado.

37. Return On Investment (ROI)

Percentual de retorno em relação ao custo de um investimento.

38. Role model

É uma pessoa que serve como um modelo de sucesso para outras.

39. Shareholder

Acionista da empresa.

40. Spin-off

Processo de divisão entre companhias e o surgimento de um novo negócio a partir de um grupo já existente.

41. Spread

Taxa de risco.

42. Staff meeting

Reunião de equipe.

43. Stakeholders

Pessoas impactadas por um negócio: sócios, clientes, acionistas, funcionários, entre outros.

44. Target

Objetivo a ser atingido.

45. Trend

Tendência.

46. Turnover

Rotatividade de mão de obra.

47. Cashflow

É a quantidade de dinheiro que existe em caixa e que foi gasto num período. Pode ser traduzido como “fluxo de caixa.”

48. Go under

É uma expressão informal que significa “falar” ou “quebrar”.

49. Outsource

É o mesmo que um serviço terceirizado.

50. Prospect

É a palavra usada para se referir a um cliente em potencial.

51. Royalties

Você já deve ter ouvido essa expressão antes, não é mesmo? Essa expressão, bastante comum no meio das franquias, significa a quantidade que o dono de uma marca recebe pela utilização do seu nome ou da venda dos seus produtos. Geralmente é cobrado em forma de porcentagem dos lucros.

52. Commodities

Originalmente tem significado de “mercadoria”, mas a palavra é utilizada para designar produtos que são matéria-prima para outros.

53. Delay

Siginifica “atraso”. É usado para indicar o tempo de atraso para entrega de algo, ou para o recebimento de alguma informação.

54. Downsizing

É uma técnica de “eliminação de burocracia”, uma série de mudanças que tornam as tomadas de decisão mais fáceis, e a organização mais enxuta, mantendo a eficiência.

55. Endomarketing

Ações estratégicas de marketing voltadas ao público interno de uma empresa.

56. Insight

Uma ideia que soluciona um problema de forma rápida.

57. KPI (Key Performance Indicator)

Significa Indicador-chave de Desempenho. São medidas que determinam se o objetivo do negócio foi atingido ou não. Cada empresa possui seus KPIs de acordo com sua missão.

58. Mailing

É utilizada como uma abreviação de “Mailing list”, que significa “lista de correio”, que nada mais é do que uma lista de e-mails, muito utilizada pela área de marketing da empresa.

59. PDCA (Plan, do, check and act)

“Planejar, Fazer, Verificar e Agir”, é uma ferramenta de qualidade da área de administração, usada para o controle de processos, com foco na solução de problemas.

60. AKA (also known as)

Tem como significado "também conhecido como" e pode ser usado para referir algo a alguém.

Extra: 10 termos utilizados em startups

1. Bootstrapping

Situação em que o empreendedor não capta recursos de terceiros para financiar o seu projeto e usa 100% de recursos próprios para iniciar seu negócio.

2. Customer development

Processo de criação de produto ou serviço que testa sucessivamente o mercado e ouve potenciais clientes durante cada passo do desenvolvimento, visando identificar quais variáveis impactam positiva ou negativamente em sua aceitação.

3. Growth capital

É o investimento que visa promover o crescimento de uma startup, depois dela ter se provado viável.

4. Hackaton

Competição organizada para unir criadores de produtos ou soluções. São formados grupos que devem trabalhar para alcançar uma solução para o problema levantado. Ao final, um grupo é premiado.

5. Inbound marketing

É a estratégia marketing que oferece informações, materiais e dicas para potenciais clientes, sem mirar diretamente a concretização de uma venda ou contratação de serviço, mas para criar um relacionamento do consumidor com a marca ou empresa, visando que a decisão pela aquisição aconteça de forma espontânea.

6. Kick off meeting

É a reunião “de largada” ou “de lançamento” de uma iniciativa ou de uma campanha interna. É realizada após as reuniões e tarefas de planejamento e de criação. É o momento para uma apresentação geral envolvendo as diferentes equipes ou pessoas responsáveis para o alinhamento de conceitos, objetivos, metas e principais atividades. Ela marca o começo do trabalho de desenvolvimento da solução pensada ou o início das ações definidas para a campanha criada.

7. MVP (Minimum Viable Product)

É a versão mínima do produto ou serviço que se deseja oferecer ao mercado, com as funcionalidades básicas para se cumpra o desejado. A partir dele é possível testar a aceitação, eficiência e usabilidade, além de já poder começar a aproveitar a experiência do usuário para definir novas funcionalidades.

8. Seed capital

É o investimento capitado na fase de nascimento de uma startup ou empresa, voltado para viabilizar os passos iniciais da iniciativa.

9. Software-as-a-service (SaaS)

É a contratação de um software por meio de uma assinatura ou taxa de utilização.

10. Startup

Empresa rentável, com produtos ou serviços com alto grau de inovação e escaláveis (ou seja, que podem ser comercializados ou utilizados por um grande número de pessoas sem a necessidade de grandes mudanças em sua estrutura básica inicial).

É isso para nossa aula sobre termos empresariais.

Nos vemos nas próximas aulas.

Um abraço,

Prof. Ygor Martins.