

Negócios 360° PDF

FERNANDA TOCHETTO



Teste gratuito com Bookey



Sobre o livro

Transforme suas Possibilidades com o Negócio 360°!

Conheça o Programa

No programa *Negócio 360°*, os especialistas Fernanda Tochetto e Isaac Bertuol se unem a ícones do desenvolvimento pessoal e profissional para explorar uma questão essencial: como podemos romper barreiras, deixar para trás o conceito de ‘rascunho’ e criar uma vida repleta de conquistas?

Capacitação Abrangente

Dividido em capítulos ricos em conteúdo, o programa cobre diversas áreas, desde gestão e liderança até finanças e marketing digital. Você terá acesso às seguintes temáticas:

- *Inteligência Emocional:* Aprenda como ela é crucial para aprimorar suas decisões e promover seu crescimento pessoal e profissional.
- *Gestão e Liderança:* Descubra os segredos que garantem o progresso dos negócios e a sintonia com as metas futuras do empreendedor.
- *Soluções Práticas:* Explore ferramentas que transformam assessoria de imprensa, contabilidade e marketing digital em aliados ao seu sucesso.
- *Estratégia e Cultura Organizacional:* Conheça as táticas essenciais que funcionarão como um motor de resultados para o seu negócio.
- *Realizações Tangíveis:* Aprenda como tirar seu projeto e sua vida do plano das ideias e concretizar resultados duradouros.

Teste gratuito com Bookey



Desperte Seu Potencial

Está preparado para ampliar sua visão e chegar mais perto dos seus objetivos? O Negócio 360° está aqui para guiá-lo nessa jornada transformadora!

Teste gratuito com Bookey 

Por que usar o aplicativo Bookey é melhor do que ler PDF?



Teste gratuito com Bookey



Ad



Experimente o aplicativo Bookey para ler mais de 1000 resumos dos melhores livros do mundo

Desbloqueie **1000+** títulos, **80+** tópicos

Novos títulos adicionados toda semana

Product & Brand

Liderança & Colaboração

Gerenciamento de Tempo

Relacionamento & Comunicação

Estratégia de Negócios

Criatividade

Memórias

Conheça a Si Mesmo

Psicologia Positiva

Empreendedorismo

História Mundial

Comunicação entre Pais e Filhos

Autocuidado

Mindfulness

Visões dos melhores livros do mundo

Desenvolvimento Pessoal

Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes



Mini Hábitos



Hábitos Atômicos



O Clube das 5 da Manhã



Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas



Como Não



Teste gratuito com Bookey





Por que o Bookey é um aplicativo indispensável para amantes de livros



Conteúdo de 30min

Quanto mais profunda e clara for a interpretação que fornecemos, melhor será sua compreensão de cada título.



Clipes de Ideias de 3min

Impulsione seu progresso.



Questionário

Verifique se você dominou o que acabou de aprender.



E mais

Várias fontes, Caminhos em andamento, Coleções...

Teste gratuito com Bookey





As melhores ideias do mundo desbloqueiam seu potencial

Essai gratuit avec Bookey



Digitalizar para baixar



Negócios 360° Resumo

Escrito por IdeaClips

Teste gratuito com Bookey



Quem deve ler este livro Negócios 360º

O livro 'NEGÓCIOS 360º' por Fernanda Tochetto é recomendado para empreendedores, gestores e profissionais de marketing que buscam uma compreensão holística do ambiente de negócios contemporâneo. Além de estudantes de administração e economia, o conteúdo é ideal para aqueles que desejam aprimorar suas habilidades em estratégias integradas, inovação e gestão de equipes. Com uma abordagem prática e insights valiosos, o livro serve como um guia essencial para quem quer se destacar em um mercado cada vez mais competitivo e dinâmico.

Teste gratuito com Bookey



Principais insights de Negócios 360° em formato de tabela

Capítulo	Tema	Resumo
1	Visão Geral dos Negócios	Introduz a importância de uma visão holística nos negócios, abordando como diferentes áreas se interconectam.
2	Planejamento Estratégico	Discute a necessidade de um planejamento estratégico sólido e as etapas para sua elaboração.
3	Gestão Financeira	Explora conceitos de gestão financeira e a importância do fluxo de caixa para a saúde do negócio.
4	Marketing e Vendas	Analisa estratégias de marketing eficazes e técnicas de vendas que podem impulsionar os resultados.
5	Inovação	Destaca como a inovação contínua é crucial para a competitividade e adaptação no mercado.
6	Gestão de Pessoas	Foca na importância da gestão de talentos e do engajamento dos colaboradores.
7	Tecnologia nos Negócios	Explora o papel da tecnologia e da transformação digital em aumentar a eficiência.
8	Sustentabilidade	Aborda a relevância da sustentabilidade nas práticas empresariais modernas.

Teste gratuito com Bookey



Capítulo	Tema	Resumo
9	Liderança	Discute diferentes estilos de liderança e suas implicações no ambiente organizacional.
10	Futuro dos Negócios	Reflete sobre as tendências futuras e como se preparar para elas.

Teste gratuito com Bookey



Negócios 360° Lista de capítulos resumidos

1. Introdução ao Mundo dos Negócios 360° e Suas Oportunidades
2. A Importância da Inovação em Modelos de Negócio Contemporâneos
3. Estratégias para Construção de Relacionamentos Sustentáveis com Clientes
4. Impacto da Tecnologia na Transformação dos Negócios Modernos
5. Desenvolvimento de Competências para Liderança em Negócios Globais
6. Analisando Casos de Sucesso e Aprendizados para o Futuro

Teste gratuito com Bookey



1. Introdução ao Mundo dos Negócios 360° e Suas Oportunidades

O livro "NEGÓCIOS 360°" de Fernanda Tochetto nos apresenta um novo paradigma de atuação no ambiente empresarial, destacando um enfoque inovador que abrange não apenas a economia tradicional, mas também a dinâmica das relações e interações no mundo contemporâneo. A proposta do autor é construir um entendimento abrangente sobre como os negócios estão se transformando e quais são as oportunidades emergentes nesse contexto.

Nos dias atuais, presenciamos uma intersecção sem precedentes entre tecnologia, comportamento do consumidor e práticas empresariais. O conceito de Negócios 360° surge como resposta à necessidade de integração entre os diversos elementos que compõem o ecossistema empresarial. Essa abordagem reconhece que, para ter sucesso, as empresas devem operar em todas as frentes – desde a gestão interna até o relacionamento com stakeholders, englobando aspectos sociais e ambientais.

Tochetto nos instiga a refletir sobre como a inovação é crucial para a sustentabilidade a longo prazo das organizações. O autor enfatiza que as empresas que não se adaptam às rápidas mudanças do mercado perdem espaço para concorrentes mais ágeis e flexíveis. Assim, a exploração de novas oportunidades se torna indispensável, obrigando os líderes a pensar de forma holística sobre seus modelos de negócio e a incorporar novas

Teste gratuito com Bookey



tecnologias e metodologias que promovam a agilidade e a resiliência.

Um dos pontos altos desta introdução é a análise das oportunidades que surgem a partir desse novo cenário. O autor nos convida a explorar conceitos como economia circular, digitalização e colaboração interempresarial. Cada um desses aspectos oferece uma gama de possibilidades que podem ser desenvolvidas por empreendedores e empresas que se dispõem a reinventar suas práticas e estratégias. No entendimento de Tochetto, essas oportunidades não são apenas impulsionadoras de crescimento, mas também essenciais para a criação de um impacto positivo na sociedade e no meio ambiente.

Além disso, a autora ressalta que o sucesso nos Negócios 360° não se resume a ter um bom produto ou serviço. Envolve continuamente a construção de relacionamentos de confiança com clientes, colaboradores e parceiros, associando a experiência do consumidor a um atendimento diferenciado e personalizado. As organizações precisam, portanto, adotar uma mentalidade voltada à criação de valor em todas as suas interações.

Portanto, a introdução ao Mundo dos Negócios 360° não apenas estabelece o cenário atual, mas também inspira indivíduos e organizações a abraçarem um futuro onde a inovação e a ética caminham lado a lado. A partir desse entendimento, o livro se desdobrará em insights práticos e estratégicos,

Teste gratuito com Bookey



equipando os leitores com as ferramentas necessárias para prosperar em um ambiente de negócios em constante evolução.

Teste gratuito com Bookey



2. A Importância da Inovação em Modelos de Negócio Contemporâneos

No cenário atual dos negócios, a inovação emerge como um elemento vital para a sustentabilidade e o crescimento das empresas. Em um mundo em constante mudança, onde as demandas dos consumidores evoluem a uma velocidade impressionante, as organizações que falham em se adaptar e inovar correm o risco de se tornarem obsoletas. É nesse contexto que o conceito de "Negócios 360°" se destaca, representando uma abordagem holística que integra inovação em todos os aspectos operacionais e estratégicos.

A inovação em modelos de negócio não simplesmente reflete a introdução de novos produtos ou serviços, mas envolve uma revisão abrangente das estruturas organizacionais, das propostas de valor e das interações com o mercado. Empresas que incorporam inovação em seu DNA são capazes de identificar e responder às necessidades emergentes dos consumidores, explorando novas oportunidades e criando soluções que agregam valor real. Isso não apenas melhora a experiência do cliente, mas também fortalece a posição competitiva da empresa.

Hoje, a inovação não é apenas uma vantagem competitiva; é uma condição necessária para a sobrevivência. Exemplos de empresas que utilizam a inovação como um motor de crescimento, como a Amazon e a Tesla,

Teste gratuito com Bookey



demonstram que a capacidade de reinventar modelos de negócios pode gerar resultados extraordinários. Essas organizações não hesitam em quebrar paradigmas e reimaginar seus setores de atuação, desafiando constantemente o status quo.

Além disso, a inovação deve ser vista de forma colaborativa. A criação de ecossistemas de inovação, onde parcerias entre empresas, startups e instituições de pesquisa são incentivadas, permite um fluxo contínuo de ideias e soluções. Tais colaborações podem acelerar o processo de inovação e aumentar a capacidade das empresas para se adaptarem rapidamente às mudanças do mercado.

Outro aspecto relevante é a utilização de tecnologias emergentes como propulsoras da inovação nos modelos de negócio. A inteligência artificial, a análise de big data e a automação estão redefinindo a maneira como as empresas operam, oferecendo insights valiosos e facilitando a personalização de produtos e serviços. Essas tecnologias possibilitam que as organizações não apenas aumentem sua eficiência, mas também desenvolvam novas soluções que melhor atendem às suas bases de clientes.

Por fim, a inovação deve ser uma prioridade estratégica para todas as organizações. Isso implica fomentar uma cultura que valorize a criatividade e o pensamento crítico, promovendo um ambiente onde os colaboradores se

Teste gratuito com Bookey



sintam à vontade para propor novas ideias e experimentar. A implementação de programas de aprendizado contínuo e a adoção de metodologias ágeis são fundamentais para sustentar essa cultura de inovação e garantir que as empresas permaneçam relevantes em um cenário econômico em rápida evolução.

Em resumo, a inovação em modelos de negócio contemporâneos não é apenas desejável, mas essencial. No contexto do livro "NEGÓCIOS 360°" de Fernanda Tochetto, reconhecemos que a adaptação e a inovação são os pilares que sustentam o crescimento e a resiliência organizacional, preparando as empresas para os desafios futuros e garantindo sua relevância no mercado global.

Teste gratuito com Bookey



3. Estratégias para Construção de Relacionamentos Sustentáveis com Clientes

No cenário competitivo atual, a construção de relacionamentos sustentáveis com os clientes é um dos pilares fundamentais para o sucesso empresarial. Fernanda Touchetto, em "NEGÓCIOS 360º", explora estratégias eficazes que não apenas garantem a satisfação do cliente, mas também promovem a lealdade e o engajamento a longo prazo, o que é essencial em um mercado em constante evolução.

Uma das primeiras estratégias abordadas é o investimento em um atendimento ao cliente de excelência. Isso envolve não apenas a solução rápida de problemas, mas também a criação de experiências memoráveis e significativas. A interação humana permanece vital, mesmo em um mundo digital. Assim, empresas que equipam suas equipes com habilidades interpessoais, empatia e conhecimento do produto conseguem criar um vínculo mais forte e duradouro com seus clientes.

A personalização do relacionamento é outra tática destacada. Conhecer as necessidades, preferências e comportamentos dos clientes permite que as empresas ofereçam produtos e serviços de forma mais direcionada. A utilização de ferramentas de CRM (Customer Relationship Management) pode facilitar esse processo. Ao coletar e analisar dados dos clientes, as organizações conseguem adaptar suas abordagens, fazendo com que o

Teste gratuito com Bookey



cliente sinta que sua individualidade é reconhecida e valorizada.

Além disso, a transparência e a comunicação aberta são fundamentais para construir confiança. As empresas devem ser honestas sobre suas práticas, políticas e até mesmo sobre os desafios que enfrentam. Essa transparência não apenas humaniza a marca, mas também cria um ambiente onde os clientes se sentem seguros para expressar suas opiniões e feedbacks. Responder ativamente a esses comentários, sejam eles positivos ou negativos, reforça a ideia de que a empresa valoriza a voz do cliente.

Outra estratégia importante é o investimento em programas de fidelização. Não se trata apenas de oferecer recompensas, mas de criar um ecossistema onde os clientes se sintam parte da jornada da marca. Isso pode incluir o envolvimento em eventos especiais, acesso antecipado a novos produtos ou até a capacidade de influenciar decisões de produtos futuros. A noção de pertencimento pode transformar clientes comuns em defensores apaixonados da marca.

A construção de relacionamentos sustentáveis também requer um compromisso contínuo com a inovação e a evolução. As empresas devem estar sempre atentas às mudanças nas necessidades dos clientes e dispostas a adaptar suas ofertas. Isso significa não apenas escutar o que os clientes dizem, mas também antecipar suas necessidades futuras e estar um passo à

Teste gratuito com Bookey



frente.

Por último, a responsabilidade social corporativa (RSC) não pode ser negligenciada. Os clientes modernos estão cada vez mais preocupados com as questões sociais e ambientais. As empresas que alinham seus valores com aqueles de seus clientes e se envolvem em práticas sustentáveis possuem uma vantagem competitiva significativa. Mostrar que a empresa se preocupa com mais do que apenas o lucro reforça um relacionamento de confiança e respeito.

Em resumo, a construção de relacionamentos sustentáveis com clientes é um processo multifacetado que exige dedicação e estratégia. Com foco em um atendimento excepcional, personalização, transparência, programas de fidelização, inovação contínua e responsabilidade social, as empresas podem não apenas satisfazer, mas também encantar seus clientes, garantindo assim que esses relacionamentos se mantenham firmes e frutíferos ao longo do tempo.

Teste gratuito com Bookey



4. Impacto da Tecnologia na Transformação dos Negócios Modernos

A tecnologia tem se tornado um elemento central na forma como fazemos negócios, moldando não apenas a operação interna das empresas, mas também a experiência do cliente e o modelo de mercado em que elas atuam. O impacto da tecnologia na transformação dos negócios modernos é profundo e abrangente, catalisando mudanças que antes eram inimagináveis.

Uma das mudanças mais significativas é a digitalização das operações. As empresas estão adotando ferramentas digitais que possibilitam automatizar processos, reduzir custos e aumentar a eficiência. Essa transformação vai desde a adoção de sistemas de gestão integrados, que consolidam informações em tempo real, até o uso de inteligência artificial para previsão de demanda e gerenciamento de estoque. Com essa evolução, as empresas podem responder rapidamente às necessidades do mercado e se adaptar a condições voláteis, uma necessidade cada vez mais crítica na economia global.

Além da eficiência operacional, a tecnologia também está redefinindo como as companhias se relacionam com seus clientes. Com o advento das redes sociais e das plataformas digitais, as interações se tornaram muito mais dinâmicas. As empresas agora têm à sua disposição um fluxo constante de

Teste gratuito com Bookey



feedback em tempo real, o que lhes permite ajustar suas ofertas e fortalecer a relação com o consumidor. A personalização é um dos maiores benefícios proporcionados pela tecnologia, permitindo que as marcas ofereçam produtos e experiências sob medida para diferentes segmentos de mercado, potencializando a fidelização e a satisfação do cliente.

A análise de dados, por exemplo, é uma ferramenta poderosa que permite às empresas conhecer melhor seu público-alvo, prever tendências e tomar decisões mais acertadas. Com o Big Data, as empresas conseguem transformar grandes volumes de dados em insights valiosos que impactam desde o desenvolvimento de produtos até estratégias de marketing. A capacidade de segmentar o público e entender seus comportamentos de compra tem se mostrado essencial para a sobrevivência no ambiente de negócios contemporâneo.

Outro aspecto crucial da transformação digital é a sua intersecção com a inovação. As empresas que adotam novas tecnologias não estão apenas melhorando suas operações, mas estão também criando novos modelos de negócios e ideais de mercado. O surgimento de startups que desafiam gigantes estabelecidos é um claro exemplo de como a tecnologia pode nivelar o campo de jogo. Esses novos entrantes frequentemente utilizam tecnologia de ponta para oferecer soluções mais ágeis e atraentes, forçando as empresas tradicionais a se reinventarem ou ficarem para trás.

Teste gratuito com Bookey



Por fim, a tecnologia também traz consigo o desafio da segurança e privacidade. À medida que as empresas se tornam mais dependentes de sistemas digitais, elas enfrentam o risco crescente de ataques cibernéticos e vazamentos de dados. Nesse cenário, a gestão de riscos e a implementação de políticas de segurança robustas se tornam fundamentais, não apenas para proteger informações sensíveis, mas também para manter a confiança do consumidor.

Em resumo, o impacto da tecnologia na transformação dos negócios modernos é abrangente e multifacetado. As empresas que reconhecem e aproveitam as oportunidades geradas por essa transformação são aquelas que estarão mais bem posicionadas para prosperar em um ambiente de negócios cada vez mais competitivo e dinâmico. O futuro dos negócios está não apenas em adotar tecnologias, mas em inovar constantemente, construindo organizações ágeis, centradas no cliente e preparadas para os desafios de amanhã.

Teste gratuito com Bookey



5. Desenvolvimento de Competências para Liderança em Negócios Globais

No cenário atual dos negócios, caracterizado pela globalização e pela interconectividade, o desenvolvimento de competências de liderança é imperativo para aqueles que almejam atuar de forma eficaz em contextos globais. Em "NEGÓCIOS 360º", Fernanda Tochetto enfatiza que a liderança contemporânea não é apenas uma questão de gerenciar equipes, mas de cultivar uma mentalidade que abraça a diversidade cultural, a inovação contínua e a capacidade de se adaptar rapidamente a mudanças.

A primeira competência essencial a ser desenvolvida por líderes globais é a inteligência cultural. Isso envolve uma compreensão profunda das nuances culturais que afetam a comunicação, a negociação e a dinâmica de equipe. Líderes eficazes sabem que suas abordagens devem ser moldadas de acordo com as particularidades culturais dos mercados em que atuam, mostrando sensibilidade e respeito às diferenças.

Outra habilidade crucial é a capacidade de influenciar e motivar equipes multiculturais. Em um ambiente de negócios global, líderes frequentemente enfrentam o desafio de unir pessoas de diferentes origens e estilos de trabalho. Isso exige uma habilidade nata de escuta ativa e empatia, além de uma comunicação clara e inspiradora. Líderes bem-sucedidos são aqueles que não apenas transmitem sua visão, mas que também incentivam a

Teste gratuito com Bookey



colaboração e a contribuição de todos os membros da equipe, fazendo com que cada um se sinta valorizado e parte do processo.

Além disso, a inovação deve ser uma prioridade na liderança global. Líderes devem ser proativos em adotar novas tecnologias e metodologias, promovendo uma cultura organizacional que valorize a experimentação e a aprendizagem. Fernanda ressalta a importância de cultivar um ambiente onde as ideias possam ser discutidas livremente e onde o fracasso seja encarado como uma oportunidade de aprendizado, não como um estigma.

Preparar-se para a incerteza e a complexidade do mercado global também é uma competência essencial para os líderes de negócios. Isso envolve uma mentalidade ágil, que permite a reavaliação e redirecionamento contínuos das estratégias, em resposta a tendências e movimentos de mercado. A capacidade de antecipar mudanças e reagir de forma proativa diferencia líderes que vão além da manutenção e realmente influenciam o crescimento e o progresso de suas organizações.

Por fim, o autoconhecimento é uma ferramenta poderosa que os líderes globais devem cultivar. A compreensão das próprias forças, fraquezas, valores e motivações não apenas melhora a eficácia da liderança, mas também serve como um modelo para as equipes. Ao demonstrar vulnerabilidade e abertura ao aprendizado, os líderes criam uma cultura de

Teste gratuito com Bookey



confiança e transparência.

Em suma, o desenvolvimento de competências para liderança em negócios globais requer uma combinação de habilidades interpessoais, visão estratégica e um forte compromisso com a inovação e a ética. Ao se tornarem líderes mais adaptáveis e conscientes, os profissionais não apenas navegam com sucesso em mercados complexos, mas também se tornam agentes de mudança que impulsionam suas organizações para frente em um mundo de oportunidades intermináveis.

Teste gratuito com Bookey



6. Analisando Casos de Sucesso e Aprendizados para o Futuro

O estudo de casos de sucesso no universo dos negócios 360° revela não apenas a eficácia de estratégias inovadoras, mas também os desafios superados e as lições que podem ser aplicadas em contextos futuros.

Exemplos como o da empresa Patagonia, que alavancou seu compromisso com a sustentabilidade para estabelecer-se como líder em moda ecológica, mostram como uma visão clara e valores bem definidos podem conectar marcas a seus consumidores de forma profunda e duradoura. A Patagonia não só vende produtos, mas também promove uma causa, o que reforça o vínculo com sua base de clientes e atrai novos públicos que valorizam a responsabilidade ambiental.

Outro caso emblemático é o da Netflix, que transformou seu modelo de negócios ao transitar de uma locadora de DVDs para uma plataforma de streaming, redefinindo completamente o consumo de entretenimento. A capacidade de adaptação e inovação contínua permitiu à Netflix não só sobreviver, mas prosperar em um mercado altamente competitivo.

Aprendemos aqui que a flexibilidade e a disposição para rever e ajustar modelos de negócio são cruciais para o sucesso a longo prazo.

Além disso, a estratégia da Amazon em integrar tecnologia e logística também serve como um estudo valioso. Com um sistema de entrega que

Teste gratuito com Bookey



desafia as normas do setor varejista tradicional, a Amazon não apenas melhora a experiência do cliente, mas também redefine expectativas em relação à conveniência e rapidez. O aprendizado aqui é claro: a otimização de processos por meio da tecnologia é uma das chaves para a liderança de mercado.

O que esses casos têm em comum é a resiliência e a capacidade de aprender com os próprios erros e acertos. As empresas mencionadas implementaram sistemas de feedback robustos, que foram fundamentais para entender as necessidades do mercado e ajustar suas ofertas. Outro aspecto importante é a importância da cultura organizacional, que fomenta a inovação e a adaptação contínua, elemento essencial em um mundo de negócios em constante mudança.

Por fim, ao analisarmos esses exemplos de sucesso, fica evidente que o futuro dos negócios exige um olhar atento para a transformação e a inovação. As organizações não podem se dar ao luxo de ficar paradas; elas precisam ser proativas, explorando novas oportunidades e se adaptando às necessidades dos clientes e às mudanças do mercado. Assim, os aprendizados adquiridos através desses casos não são apenas insights para o presente, mas um guia para o desenvolvimento de estratégias que garantirão a relevância e o êxito no futuro.

Teste gratuito com Bookey



5 citações chave de Negócios 360º

1. "O sucesso nos negócios não é medido apenas pelo lucro, mas pela capacidade de impactar positivamente a sociedade."
2. "A adaptação e a inovação são essenciais para a sobrevivência e o crescimento em um mercado em constante mudança."
3. "Construir relacionamentos duradouros com clientes e parceiros é a base para uma estratégia de negócios sólida."
4. "A educação continuada e o aprendizado constante são os melhores investimentos que um empreendedor pode fazer."
5. "A visão de 360 graus nos permite enxergar oportunidades onde outros veem desafios, transformando obstáculos em vantagens competitivas."

Teste gratuito com Bookey





Digitalizar para baixar



Bookey APP

Mais de 1000 resumos de livros para fortalecer sua mente

Mais de 1M de citações para motivar sua alma

Clipes de ideias de 3 minutos

Acelere seu progresso



Evitar Críticas em Relacionamentos Interpessoais

Criticar os outros apenas provoca resistência e prejudica a autoestima deles, despertando ressentimento ao invés de resolver problemas. Lembre-se de que qualquer tolo pode criticar, mas é preciso caráter e autocontrole para ser compreensivo e perdoar.

Exemplo(s) ▶

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas



Mantenha a Sequência

Desafio de crescimento de 21 dias

Desafio de Crescimento Pessoal de 21 Dias

Meta diária: 0/5 min

Lêla ou ouça para atingir sua meta

1	2	3	4	5
6	7	8	9	10
11	12	13	14	15
16	17	18	19	20

DIA 21

Obter recompensa do desafio



0 vezes

Você completou



Descobrir

Biblioteca

Eu

Escolha sua área de foco

Quais são seus objetivos de leitura?

Escolha de 1 a 3 objetivos

Ser uma pessoa eficaz

Ser um pai melhor

Ser feliz

Melhorar habilidades sociais

Abrir a mente com novos conheci...

Ganhar mais dinheiro

Ser saudável

Continuar