

ACTION

Características Empreendedoras



Treinamento de Empreendedorismo
com Gamificação



MASTER TRAINER
LEANDRO GALHARDO

EMPREENDEDORISMO E AS 10 CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDEDORES

Estudo de David McClelland

O empreendedorismo é a capacidade de identificar oportunidades, assumir responsabilidades e transformar ideias em negócios, soluções ou resultados concretos. Empreendedores não apenas sonham com mudanças — eles agem para construir algo novo, assumindo riscos, organizando recursos e criando valor para o mercado e para a sociedade.

O renomado pesquisador David McClelland identificou 10 características comportamentais presentes nos empreendedores de maior sucesso no mundo. Essas características não dependem apenas de talento natural. Elas podem ser desenvolvidas, treinadas e fortalecidas ao longo da jornada empreendedora. A seguir, vamos entender cada uma dessas características e como elas aparecem no comportamento de quem constrói negócios e gera resultados.

1. A Busca de Oportunidades e Iniciativa

O empreendedor está sempre atento ao ambiente ao seu redor. Ele observa necessidades, problemas e tendências e transforma essas observações em oportunidades de negócio.

Enquanto muitas pessoas esperam condições ideais, o empreendedor toma iniciativa e começa a agir.



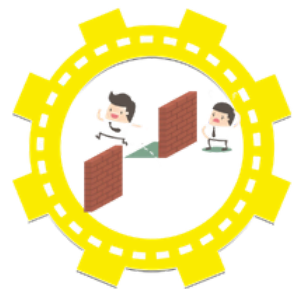
Exemplo prático:

Um empreendedor percebe que existe uma demanda crescente por determinado produto ou serviço em sua região e decide estruturar um negócio para atender essa necessidade antes que outros concorrentes façam o mesmo.

2. A Persistência

Empreender envolve desafios, obstáculos e momentos de incerteza. Empreendedores persistentes não desistem diante das dificuldades.

Eles analisam o problema, ajustam estratégias e continuam avançando até alcançar o resultado. Persistência significa continuar tentando, mesmo quando o caminho fica difícil.



Exemplo prático:

Um empreendedor lança um produto que inicialmente não tem o resultado esperado. Em vez de desistir, ele ajusta o modelo de venda, melhora o produto e tenta novamente até encontrar o formato que funciona.

3. Correr Riscos Calculados

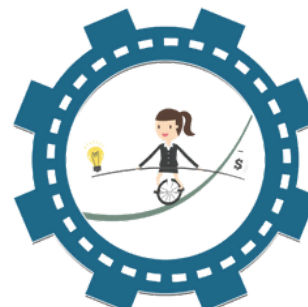
Todo empreendimento envolve riscos.

A diferença é que o empreendedor bem-sucedido não age por impulso, mas sim após avaliar informações, possibilidades e cenários.

Ele assume riscos calculados, ou seja, riscos que foram analisados e que possuem chances reais de retorno.

Exemplo prático:

Um empreendedor decide investir em uma nova linha de produtos após estudar o mercado, analisar concorrentes e projetar possíveis resultados.



4. Exigência de Qualidade e Eficiência

Empreendedores bem-sucedidos buscam constantemente melhorar seus produtos, serviços e processos.

Eles não se satisfazem apenas em entregar algo — querem entregar com qualidade e eficiência.

Isso significa buscar melhorias contínuas e encontrar formas de produzir mais valor com menos desperdício.

Exemplo prático:

Um empreendedor reorganiza seu processo de produção para reduzir custos e melhorar a qualidade final do produto entregue ao cliente.



5. Comprometimento

O empreendedor assume responsabilidade pelos resultados do negócio.

Ele se compromete com clientes, parceiros, equipe e com o próprio sonho que está construindo.

Esse comprometimento faz com que ele esteja disposto a dedicar tempo, energia e esforço para garantir que o negócio funcione e evolua.



Exemplo prático:

Um empreendedor trabalha além do horário necessário para garantir que um pedido importante seja entregue com qualidade ao cliente.

6. Busca de Informações

Empreendedores buscam constantemente novas informações.

Eles estudam o mercado, observam concorrentes, conversam com clientes e analisam dados para tomar decisões melhores.



Quanto mais informações relevantes possuem, mais estratégicas são suas decisões.

Exemplo prático:

Um empreendedor pesquisa tendências de consumo e percebe uma mudança no comportamento dos clientes, ajustando seu negócio para atender essa nova demanda.

7. Estabelecimento de Metas

Empreendedores trabalham com objetivos claros.

Eles definem metas de curto, médio e longo prazo e acompanham constantemente os resultados para garantir que estão avançando na direção certa. Metas ajudam o empreendedor a transformar sonhos em planos concretos de ação.



Exemplo prático:

Um empreendedor define como meta aumentar o faturamento do negócio em 30% no próximo ano e cria estratégias específicas para alcançar esse objetivo.

8. Planejamento e Monitoramento Sistemático

Empreendedores organizam suas ações de forma estratégica.

Eles planejam o que precisa ser feito, definem etapas e acompanham constantemente os resultados para fazer ajustes quando necessário. Planejamento evita desperdícios e aumenta as chances de sucesso.



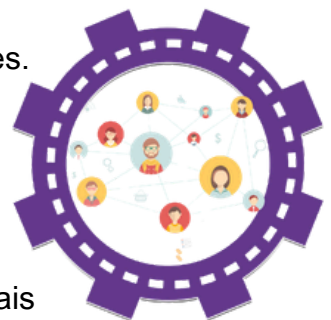
Exemplo prático:

Antes de lançar um novo produto, o empreendedor cria um plano de lançamento, define metas de venda e acompanha os indicadores semanais.

9. Mantém uma boa rede de relacionamentos

Empreendedores sabem que ninguém constrói grandes negócios sozinho.

Por isso desenvolvem e mantêm uma rede de relacionamentos com clientes, parceiros, fornecedores, mentores e outros empreendedores. Essas conexões ajudam a abrir oportunidades, resolver problemas e acelerar o crescimento do negócio.



Exemplo prático:

Um empreendedor cria parcerias estratégicas com outros profissionais para ampliar o alcance de seus produtos ou serviços.

10. Independência e Autoconfiança

Empreendedores confiam em sua capacidade de tomar decisões e assumir responsabilidades.

Mesmo diante de opiniões contrárias ou cenários incertos, eles mantêm a convicção de que são capazes de aprender, ajustar e seguir em frente. A autoconfiança é o que permite ao empreendedor agir mesmo quando não existe garantia de sucesso.



Exemplo prático:

Um empreendedor decide lançar um novo projeto em um mercado competitivo porque acredita na sua proposta de valor e na sua capacidade de execução.

O Empreendedorismo e o Desenvolvimento das Características Empreendedoras

O empreendedorismo é um dos principais motores de inovação, crescimento econômico e geração de valor na sociedade. As 10 características dos empreendedores de sucesso identificadas por David McClelland representam comportamentos fundamentais para quem deseja criar negócios, desenvolver soluções e transformar oportunidades em resultados concretos.

Essas características podem ser desenvolvidas por qualquer pessoa que deseje empreender. Ao cultivar esses comportamentos, o empreendedor aumenta sua capacidade de identificar oportunidades, criar soluções inovadoras, melhorar processos e gerar impacto no mercado.

Empreendedores que desenvolvem essas características tornam-se mais preparados para enfrentar desafios, tomar decisões estratégicas e construir negócios sustentáveis no longo prazo.

Além disso, empresas lideradas por empreendedores com essas competências tendem a se tornar mais competitivas, inovadoras e adaptáveis às mudanças do mercado.

Desenvolver atitudes empreendedoras é, portanto, um caminho seguro para construir negócios mais fortes, gerar valor para clientes e criar oportunidades de crescimento pessoal e profissional.

A seguir, apresentamos algumas práticas que ajudam a desenvolver e fortalecer o comportamento empreendedor.

1. Desenvolva Autonomia e Proatividade

Empreendedores não esperam que alguém diga o que precisa ser feito. Eles observam o ambiente, identificam necessidades e tomam iniciativa para agir.

A autonomia é uma das bases do empreendedorismo, pois exige capacidade de decisão e responsabilidade pelos resultados.

Dica prática:

Habitue-se a perguntar a si mesmo:

"O que pode ser melhorado aqui?"

"Existe alguma oportunidade que ainda não foi explorada?"

Esse tipo de questionamento desenvolve visão empreendedora e iniciativa.

2. Crie um Ambiente de Inovação e Experimentação

Empreender envolve testar ideias, experimentar soluções e aprender com os resultados. Nem todas as tentativas terão sucesso imediato, mas cada tentativa gera aprendizado e aproxima o empreendedor de uma solução melhor.

O medo de errar pode paralisar a inovação. Já a mentalidade de aprendizado transforma erros em evolução.

Dica prática:

Teste pequenas melhorias em seus produtos, serviços ou processos.

Observe os resultados e utilize essas informações para evoluir continuamente.

3. Valorize e Reconheça Boas Iniciativas

No ambiente empreendedor, boas ideias e iniciativas devem ser valorizadas.

Empreendedores que trabalham com equipes ou parceiros precisam reconhecer contribuições importantes e incentivar atitudes proativas.

Esse reconhecimento fortalece o engajamento e estimula novas iniciativas.

Dica prática:

Sempre que alguém contribuir com uma boa ideia ou solução, reconheça essa contribuição publicamente e incentive que novas ideias continuem surgindo.

4. Desenvolva Habilidades e Conhecimentos

Empreendedores estão em constante aprendizado.

Eles estudam o mercado, aprimoram suas habilidades e buscam novos conhecimentos para tomar decisões mais estratégicas.

O desenvolvimento contínuo é um dos fatores que diferenciam empreendedores de alto desempenho.

Dica prática:

Invista em cursos, leituras, eventos e mentorias que ampliem sua visão de negócios, inovação, liderança e gestão.

5. Estabeleça Metas Claras e Desafiadoras

Empreendedores transformam sonhos em metas concretas.

Eles definem objetivos claros, estabelecem prazos e acompanham indicadores que

mostram se estão avançando na direção correta.
Metas ajudam a manter foco e direcionar esforços.

Dica prática:

Defina metas de curto, médio e longo prazo para o seu negócio ou projeto e acompanhe regularmente os resultados alcançados.

6. Aprenda a Assumir Riscos Calculados

Todo empreendimento envolve riscos.

Empreendedores bem-sucedidos não evitam riscos, mas aprendem a avaliá-los e administrá-los.

Eles analisam informações, estudam cenários e tomam decisões conscientes antes de agir.

Dica prática:

Antes de tomar uma decisão importante, analise possíveis riscos, oportunidades e impactos.

Isso ajuda a transformar incerteza em estratégia.

7. Desenvolva Mentalidade de Dono

Empreendedores assumem responsabilidade total pelos resultados.

Eles entendem que suas decisões, atitudes e ações impactam diretamente o sucesso ou fracasso do negócio.

Ter mentalidade de dono significa agir com responsabilidade, visão de longo prazo e compromisso com resultados.

Dica prática:

Sempre que enfrentar um desafio, pergunte-se:

"Se este negócio fosse totalmente meu, o que eu faria para resolver isso?"

8. Fortaleça a Comunicação e os Relacionamentos

O crescimento de um negócio depende também da capacidade de construir relacionamentos.

Empreendedores precisam se comunicar bem, criar parcerias, fortalecer conexões e desenvolver uma rede de contatos estratégica.

Relacionamentos geram oportunidades e ampliam possibilidades de crescimento.

Dica prática:

Invista tempo em construir conexões com clientes, parceiros, fornecedores e outros empreendedores.

9. Desenvolva Resiliência e Capacidade de Adaptação

O caminho do empreendedor é marcado por desafios e mudanças constantes.

Por isso, resiliência é uma característica essencial.

Empreendedores resilientes aprendem com as dificuldades, ajustam estratégias e continuam avançando.

Dica prática:

Ao enfrentar dificuldades, concentre-se no aprendizado gerado pela experiência e utilize esse aprendizado para tomar decisões melhores no futuro.

10. Estimule a Criatividade e a Solução de Problemas

A criatividade é uma habilidade fundamental para empreendedores.

Ela permite encontrar novas soluções, desenvolver produtos inovadores e criar diferenciais competitivos no mercado.

Empreendedores criativos conseguem enxergar oportunidades onde outras pessoas veem apenas problemas.

Dica prática:

Ao enfrentar um desafio, pergunte-se:

"Existe uma forma diferente de resolver isso?"

Essa pergunta abre espaço para soluções inovadoras.



AS 10 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Preencha as lacunas abaixo com exemplos de ações que você já fez e que demonstram cada característica. Use a estrutura de tópicos para facilitar a identificação de cada ação realizada. Caso ainda não tenha feito algo relacionado, deixe o espaço em branco.



1. BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVAS

Você já tomou iniciativa sem que alguém pedisse?	a)	Você já agiu sobre uma oportunidade identificada por você?	c)
Você já identificou uma oportunidade real de melhoria ou negócio?	b)	Você já entregou algo além do que foi solicitado?	d)



2. PERSISTÊNCIA

Você já continuou um projeto mesmo enfrentando dificuldade relevante?	a)	Você já assumiu responsabilidade por um resultado, mesmo sendo desfavorável?	c)
Você já mudou a estratégia sem desistir da meta?	b)	Você já concluiu algo que exigiu esforço prolongado?	d)



3. DISPOSIÇÃO PARA CORRER RISCOS

Você já analisou possíveis perdas antes de tomar decisão importante?	a)	Você já assumiu um risco calculado para gerar avanço?	c)
Você já decidiu mesmo sem ter total garantia de sucesso?	b)	Você já acompanhou os resultados após assumir um risco?	d)



4. EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

Você já implementou melhoria concreta em um processo ou resultado?	a)	Você já definiu critérios claros antes de executar uma tarefa?	c)
Você já superou o padrão mínimo exigido em uma entrega?	b)	Você já cumpriu prazo mantendo padrão de qualidade?	d)



5. COMPROMETIMENTO

Você já assumiu responsabilidade adicional para garantir um resultado?	a)	Você já colocou o resultado coletivo acima do seu interesse pessoal?	c)
Você já apoiou ativamente alguém para garantir conclusão de um objetivo comum?	b)	Você já entregou algo que excedeu o que havia prometido?	d)



AS 10 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Preencha as lacunas abaixo com exemplos de ações que você já fez e que demonstram cada característica. Use a estrutura de tópicos para facilitar a identificação de cada ação realizada. Caso ainda não tenha feito algo relacionado, deixe o espaço em branco.



6. BUSCA DE INFORMAÇÃO

Você já buscou informações externas antes de decidir?	a)	Você já confirmou uma informação antes de utilizá-la?	c)
Você já consultou alguém com conhecimento técnico antes de agir?	b)	Você já fundamentou uma decisão com base em dados concretos?	d)



7. ESTABELECIMENTO DE METAS

Você já definiu uma meta específica e mensurável?	a)	Você já dividiu uma meta maior em etapas menores?	c)
Você já definiu uma meta com prazo determinado?	b)	Você já revisou metas para verificar progresso?	d)



8. PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO

Você já estruturou um plano antes de executar uma ação relevante?	a)	Você já registrou uso de recursos ou custos envolvidos?	c)
Você já acompanhou indicadores durante a execução?	b)	Você já ajustou o plano após analisar resultados parciais?	d)



9. MANTÉM UMA BOA REDE DE RELACIONAMENTOS

Você já criou uma parceria com objetivo definido?	a)	Você já utilizou sua rede para resolver problema concreto?	c)
Você já construiu relação profissional baseada em troca de valor?	b)	Você já manteve relacionamento ativo após atingir o objetivo inicial?	d)



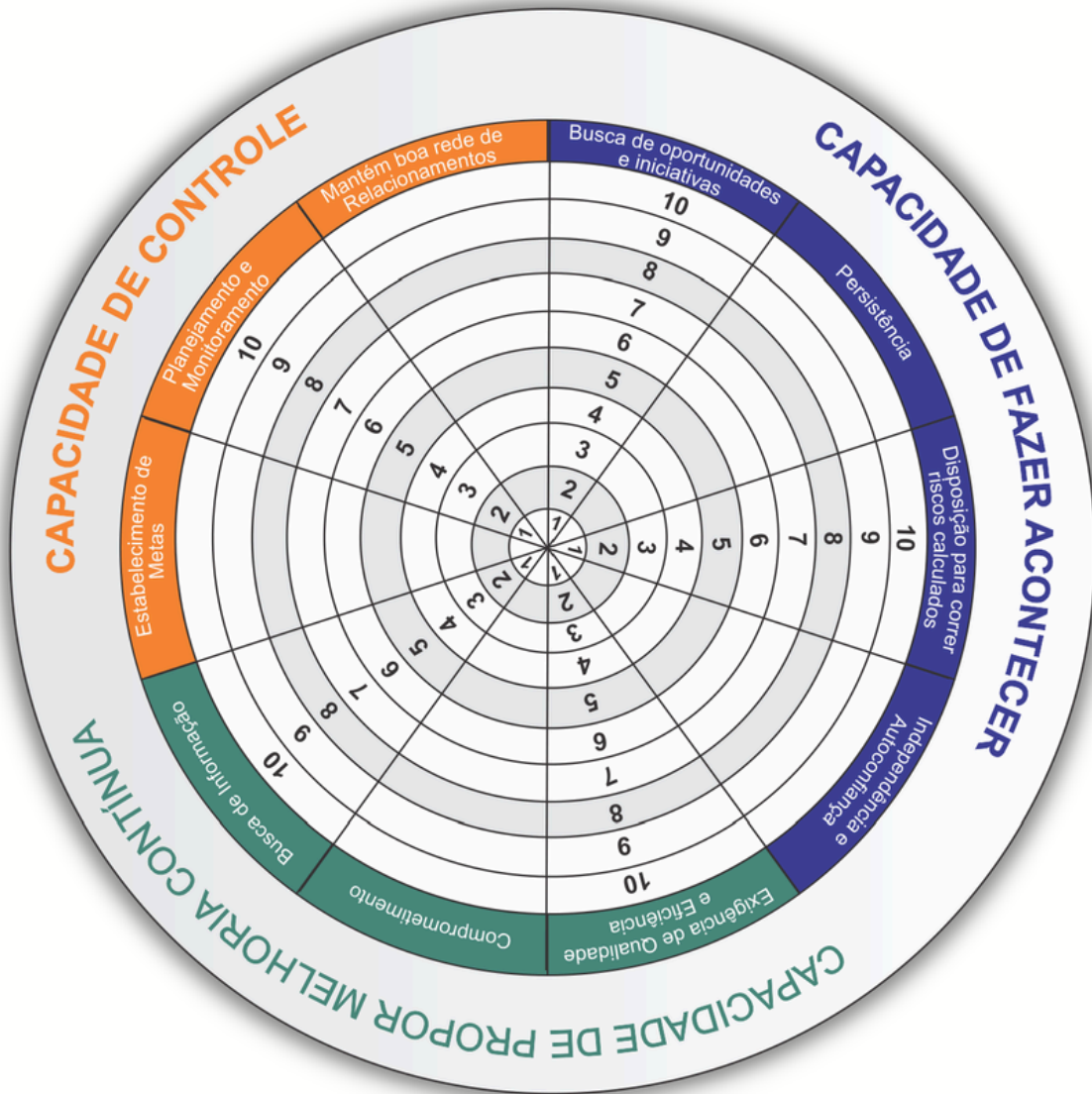
10. INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA

Você já tomou decisão relevante sem depender de aprovação constante?	a)	Você já executou tarefa desafiadora com convicção?	c)
Você já manteve sua posição mesmo diante de discordância?	b)	Você já assumiu as consequências de uma decisão tomada por você?	d)



AS 10 CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS

Faça uma autoavaliação em como está o seu nível de atuação em cada uma das características empreendedoras. Preencha de 0 a 10 e perceba onde é necessário evoluir para ter um melhor resultado em sua função.



1. O que você pode perceber ao realizar o preenchimento?

PLANO DE AÇÃO

Para cada item que ficou em branco desenvolva uma ação que te leve a adquirir a característica empreendedora. Quanto mais você evoluir no preenchimento, mais você se tornará um empreendedor de sucesso.

DESENVOLVENDO O EMPREENDEDORISMO COM GAMIFICAÇÃO



Sistema de Validação das 10 Características Empreendedoras

Para transformar o desenvolvimento empreendedor em uma experiência prática, cada característica pode ser validada por meio de ações reais realizadas pelo participante.

Cada comportamento empreendedor demonstrado pode gerar a conquista de um selo, representando o desenvolvimento daquela competência.

A validação pode ocorrer por meio de:

- evidência de ações realizadas
- apresentação de resultados
- validação entre participantes
- avaliação do facilitador do treinamento

1. Busca de Oportunidades e Iniciativa

- **Critério de Validação:** O empreendedor demonstra capacidade de identificar oportunidades de negócio, melhorias de mercado ou novas soluções. Ele toma iniciativa para agir antes que a oportunidade seja explorada por outros.
- **Como Validar:** Avaliar se o participante identificou uma oportunidade concreta e tomou alguma ação prática, como iniciar um projeto, testar uma ideia, desenvolver um produto ou oferecer uma solução para um problema existente.
- **Selo:** Visionário Proativo
- **Quando Conceder:** Quando o participante identifica e inicia pelo menos uma iniciativa real voltada para geração de valor, melhoria de processo ou criação de oportunidade de negócio.

2. Persistência

- **Critério de Validação:** O empreendedor demonstra capacidade de continuar avançando mesmo diante de dificuldades, rejeições ou falhas iniciais.
- **Como Validar:** Avaliar situações em que o participante enfrentou obstáculos em um projeto ou negócio e decidiu ajustar a estratégia em vez de desistir.
- **Selo:** "Persistente Imbatível"
- **Quando Conceder:** Quando o empreendedor demonstra esforço contínuo para alcançar um objetivo, superando dificuldades e buscando novas soluções.

3. Correr Riscos Calculados

- **Critério de Validação:** O empreendedor avalia riscos antes de tomar decisões importantes e assume desafios de forma estratégica.
- **Como Validar:** Avaliar decisões onde o participante analisou possíveis ganhos e perdas antes de investir recursos, iniciar um projeto ou testar uma nova estratégia.

- **Selo:** "Risco Inteligente"
- **Quando Conceder:** Quando o participante assume um risco calculado para avançar em um projeto ou negócio e demonstra aprendizado com os resultados.

4. Exigência de Qualidade e Eficiência

- **Critério de Validação:** O empreendedor demonstra compromisso com a melhoria contínua daquilo que entrega ao mercado.
- **Como Validar:** Avaliar melhorias implementadas em produtos, serviços, processos ou experiência do cliente.
- **Selo:** "Excelência em Ação"
- **Quando Conceder:** Quando o participante implementa melhorias claras que elevam a qualidade ou eficiência de uma solução ou entrega.

5. Comprometimento

- **Critério de Validação:** O empreendedor demonstra dedicação e responsabilidade pelos resultados do seu projeto ou negócio.
- **Como Validar:** Avaliar atitudes que demonstram responsabilidade, esforço adicional ou dedicação para garantir que um objetivo seja alcançado.
- **Selo:** "Comprometido com o Sucesso"
- **Quando Conceder:** Quando o empreendedor demonstra alto nível de envolvimento e assume responsabilidade direta pelos resultados de suas ações.

6. Busca de Informações

- **Critério de Validação:** O empreendedor demonstra o hábito de buscar informações relevantes antes de tomar decisões importantes.
- **Como Validar:** Avaliar pesquisas realizadas sobre mercado, clientes, concorrentes, tendências ou dados que contribuíram para melhorar uma decisão.
- **Selo:** "Investigador de Oportunidades"
- **Quando Conceder:** Quando o participante utiliza informações externas ou dados concretos para fundamentar decisões estratégicas.

7. Estabelecimento de Metas

- **Critério de Validação:** O empreendedor estabelece objetivos claros para seu negócio ou projeto.
- **Como Validar:** Avaliar se o participante definiu metas específicas, mensuráveis e com prazo para execução.
- **Selo:** "Mestre das Metas"
- **Quando Conceder:** Quando o empreendedor estabelece metas claras e demonstra progresso concreto em direção a elas.

8. Planejamento e Monitoramento Sistemático

- **Critério de Validação:** O empreendedor planeja suas ações e acompanha os resultados para ajustar estratégias quando necessário.
- **Como Validar:** Avaliar a existência de planejamento estruturado e acompanhamento de indicadores ou resultados.
- **Selo:** "Planejador Estratégico"
- **Quando Conceder:** Quando o participante demonstra capacidade de organizar ações, monitorar resultados e ajustar planos.

9. Persuasão e Rede de Contatos

- **Critério de Validação:** O empreendedor desenvolve relacionamentos estratégicos e influencia pessoas para viabilizar oportunidades.
- **Como Validar:** Avaliar parcerias criadas, networking realizado ou negociações que contribuíram para o avanço do negócio.
- **Selo:** "Conector de Impacto"
- **Quando Conceder:** Quando o empreendedor utiliza sua rede de contatos para abrir oportunidades, resolver problemas ou gerar crescimento.

10. Independência e Autoconfiança

- **Critério de Validação:** O empreendedor demonstra confiança para tomar decisões e assumir responsabilidades.
- **Como Validar:** Avaliar situações onde o participante tomou decisões relevantes sem depender constantemente da validação de outras pessoas.
- **Selo:** "Líder Autêntico"
- **Quando Conceder:** Quando o empreendedor age com convicção, assume decisões e demonstra postura de liderança sobre seu próprio projeto ou negócio.

Sistema de Selos: Como Implementar de Forma Lúdica

- **Atribuição de Selos:** Cada selo será concedido após uma avaliação que pode incluir autoavaliação, validação entre participantes, análise das ações realizadas e acompanhamento do facilitador do treinamento. Para conquistar um selo, o participante deve demonstrar que aplicou na prática os comportamentos empreendedores relacionados àquela característica. O processo pode ser gamificado, ou seja, os participantes podem jogar o game para validar as características empreendedoras de forma prática, dinâmica e envolvente.
- **Como Usar os Selos:** Os selos conquistados representam o desenvolvimento real das características empreendedoras ao longo da jornada do treinamento. Eles permitem que os participantes visualizem sua evolução como empreendedores, identifiquem quais competências já desenvolveram e quais ainda precisam fortalecer. A gamificação transforma esse processo em uma experiência lúdica de aprendizado, onde o participante avança no jogo enquanto desenvolve comportamentos empreendedores e conquista novos selos.
- **Benefícios:** A utilização de selos, especialmente de forma gamificada, torna o desenvolvimento das características empreendedoras mais interativo, motivador e prático. Esse sistema estimula a ação, incentiva a aplicação real dos conceitos aprendidos e ajuda o participante a perceber sua evolução como empreendedor. Ao transformar o aprendizado em desafios e conquistas, a gamificação cria uma jornada de crescimento onde cada selo representa um novo nível de desenvolvimento empreendedor.



DESAFIO EMPREENDEDOR

Realize ações concretas que comprovem seu mérito para conquistar este selo empreendedor.

Nome: _____ Data Início: ___/___/___ Término: ___/___/___

1. BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Identificar oportunidades e melhorias.
- Sugerir e implementar ideias com proatividade.
- Apresentar três iniciativas para gerar crescimento de um negócio, projeto ou oportunidade de mercado.
- Propor soluções criativas para desafios.



2. PERSISTÊNCIA

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Superar obstáculos e manter o foco nas metas.
- Buscar soluções alternativas quando necessário.
- Demonstrar persistência, sem desistir diante de falhas.
- Manter esforço contínuo para alcançar objetivos, mesmo diante de adversidades.
- Ajustar ou modificar abordagens conforme necessário.



3. CORRER RISCOS CALCULADOS

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

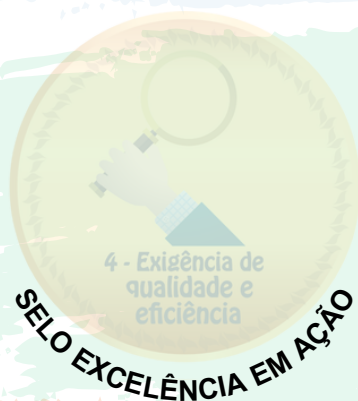
- Avaliar riscos e tomar decisões ousadas, mas informadas.
- Calcular riscos e aceitar desafios de forma controlada.
- Assumir riscos calculados com responsabilidade.
- Aprender e crescer com a experiência, mesmo diante de resultados imperfeitos.



4. EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Comprometer-se com qualidade, eficiência e melhoria contínua.
- Entregar resultados acima da média.
- Buscar aperfeiçoamento constante.
- Garantir alta qualidade com atenção aos detalhes.
- Melhorar processos de forma contínua.



5. COMPROMETIMENTO

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Comprometer-se com o propósito do seu negócio ou projeto.
- Assumir responsabilidade pelos resultados das próprias decisões e manter alto nível de dedicação para alcançar objetivos empreendedores.
- Avançar em metas mesmo diante de dificuldades ou esforço adicional.



6. BUSCA DE INFORMAÇÕES

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Buscar continuamente novas informações para aprimorar o desempenho.
- Pesquisar sobre mercado, concorrentes e clientes.
- Demonstrar curiosidade intelectual constante.

Utilizar as informações para gerar melhorias no negócio, projeto ou oportunidade identificada.



7. ESTABELECIMENTO DE METAS

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Definir objetivos claros e realizáveis, de curto e longo prazo.
- Estabelecer prazos definidos alinhados com a visão do negócio ou projeto empreendedor.
- Criar metas desafiadoras e mensuráveis.
- Cumprir prazos e indicadores de desempenho com sucesso.

8. PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Adotar uma abordagem organizada e sistemática para planejamento e monitoramento.
- Antecipar problemas e ajustar planos conforme necessário.
- Planejar de forma eficaz, adaptando-se às mudanças.
- Monitorar resultados de perto e usar feedbacks para melhorias contínuas.



9. PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Influenciar pessoas e construir uma rede estratégica de contatos.
- Criar e manter relacionamentos-chave.
- Influenciar pessoas e criar conexões que contribuam para o crescimento de projetos, negócios ou oportunidades.

10. INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA

CRITÉRIO DE VALIDAÇÃO:

- Demonstrar confiança nas próprias habilidades.
- Tomar decisões de forma independente, sem validação externa.
- Agir com confiança e postura de liderança em sua área.



SELOS PARA IMPRESSÃO EM ADESIVO



*"Empreendedores não se desenvolvem apenas com conhecimento.
Eles se desenvolvem através de ação.
Os desafios foram criados para validar, na prática, as 10 características empreendedoras."*