

**COMO DESENVOLVER UMA**  
**MENTALIDADE**  
**VENCEDORA**



© Copyright 2019 by Fabio Azevedo

Todos os direitos desta edição reservados ao autor. Proibida a reprodução total ou parcial, por qualquer meio ou processo, com finalidade de comercialização ou aproveitamento de lucro ou vantagens, com observância da Lei de regência. Poderá ser reproduzido texto, entre aspas, desde que haja clara menção do nome da autora, título da obra, edição e paginação. A violação dos direitos do autor (Lei nº 9.610/98) é crime estabelecido pelo artigo 184 do Código Penal.



**Consultoria • Treinamentos • Coaching • Palestras**

**FABIO AZEVEDO**

Consultor • Coach • Trainer • Palestrante

Rua Vila Cristina 382 - Aracaju/SE

Tel: (79) 98100-1370 • 3043-0166

prof.fabioazevedo@yahoo.com.br

**Capa e Diagramação**

Joselito Miranda



**Editora ArtNer Comunicação**

joselitomkt@hotmail.com

Tel.: (79) 99131-7653 • 3043-1744

## SOBRE O AUTOR



**F**abio Azevedo é fundador do IFAZ PNL COACHING e Master Coach Trainer Internacional, especialista em Processos de Desenvolvimento de Profissionais, Organizações e Equipes. Master, Business & Executive Coach, Consultor e Behavioral Analyst. Master Practitioner em PNL pela The Society of NLP/EUA. Head Trainer credenciado pelo INCTA/NLP de Portugal e com formação em treinamento comportamental pelo IFT/Massaru Ogata. Membro da SPCP – Sociedade Portuguesa de Coaching Profissional. Certificação internacional em Hipnose terapêutica pela AHICE/ESP e OMNI Internacional. Autor do Livro: “O Mistério do Cliente que Sempre Volta!” com Prefácio de Eduardo Shinyashiki. Consultor, Professor e Palestrante. Especialista em Pedagogia Empresarial e Educação Corporativa e Business Games pela – Unimonte, Santos/SP. MBA Executive – em Marketing e Vendas pela Fundação Getúlio Vargas/ FGV – SP. Fundador e CEO do IFAZ Coaching e da Faz

Soluções, atualmente é responsável pelo desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais do Banco do Estado de Sergipe no Programa Atendimento e Vendas 2.0 e possui mais de 2.000 horas de atendimento como Coaching Profissional.

[www.profissaoderesultado.com](http://www.profissaoderesultado.com)



## Qual o objetivo deste e-book?

**O objetivo é ajudar você a desenvolver uma atitude positiva e produtiva em direção a seus objetivos.**

**N**este e-book compartilharei histórias, técnicas, conteúdos relevantes, dicas de filmes, livros e vídeos para que você invista na pessoa mais importante do mundo! Preciso dizer quem é? Assuma a responsabilidade da mudança para construir um resultado melhor em sua vida. O grande gênio Albert Einstein dizia que insanidade é “fazer sempre as mesmas coisas e esperar um resultado diferente!” Desenvolvo um trabalho com executivos, empreendedores e profissionais liberais, entendendo seus problemas, anseios, necessidades, sonhos e, principalmente, suas crenças.

Em meu treinamento de vendas, realizo um diagnóstico e uma imersão sobre as seis etapas das vendas, desde o desenvolvimento de uma MENTALIDADE VENCEDORA, até o pós-venda. Percebo que neste primeiro item, os líderes de mercado se diferenciam. Desenvolvo técnicas de programação neurolinguística e gamification, dentre outras.

Os participantes se emocionam, sensibilizam-se para mudar e agirem alcançando os melhores resultados.

O problema é que uma mentalidade vencedora deve ser construída através de pequenas escolhas do dia a dia. É preciso promover disciplina e produtividade e a melhor forma para isso é a construção de uma inquestionável integridade pessoal, ou seja, programar seu cérebro para entender que tudo que você disser é uma verdade inquestionável. Se você disser algo, não procrastine, não negocie, cumpra. Apenas praticando o valor de sua palavra fará com que você construa uma disciplina produtiva para acelerar seus resultados.

E a integridade pessoal pode garantir a permanência de sua mentalidade vencedora. Depende muito mais de uma conscientização individual do que de uma capacitação. Comecei a refletir: “E se as pessoas comessem a perceber o impacto de uma mentalidade vencedora em suas vidas antes de meus treinamentos? ”. Não falo de autoajuda, nem de palavras vazias. Falo de preparar-se para vencer. Nadar de braçada contra a corrente do derrotismo. Aprender e se adaptar a realidade.

Com esta competência estabelecida, qualquer um terá o poder de transformar uma sala de treinamento em uma pista de decolagem.

Desenvolver uma mentalidade vencedora irá impactar positivamente em todos a sua volta, família, funcionários, clientes, amigos... irá melhorar sua saúde, seus

relacionamentos, e, principalmente, suas vendas!

Envolva e incentive quantas pessoas você puder neste desafio de criar uma mentalidade vencedora, principalmente as mais próximas a você. O que você ganha com isso?

Zig Ziglar, um dos maiores especialistas em vendas no mundo, dizia: “O seu sucesso é diretamente proporcional ao valor que você agrega na vida das pessoas”

Que tal começarmos por este ponto? Mãos à obra!

