

A sua rota rumo aos 15 mil reais mensais começa aqui.

Antes de mais nada, você precisa entender os 4 ciclos da formação e os seus respectivos módulos.

- Ciclo 1: Alicerce do profissional mais bem pago do mercado, inclui os módulos: Boas vindas e Construindo o alicerce.
- Ciclo 2: Excelência em gestão e geração de resultados, inclui os módulos: Geração de resultados, Fluxo de atendimento, Gestão de projetos, Reunião de integração, Concepção de planejamento e apresentação.
- Ciclo 3: Maestria em vendas, inclui os módulos: Mapa da prospecção, Embalando uma proposta de alto valor e Maestria em negociação.
- Ciclo 4: Caixa de ferramentas, inclui os módulos: Meta Ads, Google Ads, Elementor, Wordpress, Photoshop, Premiere, ClickUp e Power BI.

Cada ciclo tem duração de 7 dias e possui aulas gravadas, exercícios práticos, materiais complementares e livros recomendados.

Estamos constantemente aprimorando a formação com o objetivo de torná-la cada vez mais transformadora, obrigado por estar aqui, vamos dominar esse mercado! ☑

Alicerce do profissional mais bem pago do mercado.

☑ *Duração: 7 dias.*

Módulos: Boas vindas e fundamentos.

Introdução e porque você deve aprender isso.

Um dos erros mais comuns entre os profissionais de marketing é entender muito das ferramentas e pouco da essência de um negócio.

Nesse ciclo, você desenvolverá uma visão ampla sobre gestão e marketing, entendendo o fluxo percorrido pelo consumidor da descoberta até a compra e indicação. É aqui que você criará o alicerce necessário para se tornar um profissional de alto impacto.

Você será capaz de pensar estrategicamente para gerar valor para diferentes tipos de negócio, baseado nos princípios da geração de resultados. Além disso, desenvolverá repertório para falar de igual para igual com o seu cliente, entenderá seus problemas e desafios mais profundos e terá conhecimento suficiente para ser um parceiro estratégico, e não só um prestador de serviços qualquer.

☑ Dia 1

- ☑ Assistir ao módulo de boas vindas.
- ☑ Ouça o **Áudio 1: Por que devemos aprender em uma ordem específica para ter resultado mais rápido e que ordem é essa.**

(você vai encontrar todos os áudios no módulo "Pílulas de conteúdo em áudio").

1. **Entre no canal do Discord:** <https://discord.gg/XuYcX6MnXd>

Dúvidas para entrar? Assista esse vídeo: <https://youtu.be/jLKd4CjFtQ>

2. **Grupo de alunos no WhatsApp.**

Para entrar no grupo de alunos no WhatsApp, basta preencher o formulário que você recebeu no WhatsApp e e-mail ao finalizar a sua compra.

- [opcional]** crie um post no núcleo de membros do discord dizendo quem você é, de onde é, seus objetivos e metas, daqui há 6 meses você vai querer ver onde estava e avaliar o seu progresso

Antes de mais nada, lembre-se: estamos falando de uma formação para te transformar em um profissional capaz de vender projetos de alto valor e reter esses clientes por anos através da geração de resultados e do relacionamento, não é um conteúdo simples, você precisará dominar conceitos profundos ao longo dos ciclos, então, antes de começarmos, quero te entregar um conjunto de ferramentas que vão te auxiliar nessa jornada.

Nos colocaram na escola, mas nunca nos ensinaram a aprender, na nossa formação, começaremos isso do jeito certo, antes de ir para o conteúdo do curso, assista ao resumo do livro ultra-aprendizado: [Lucas Felix \(@lucasfelix\)](#) • [Fotos e vídeos do Instagram](#)

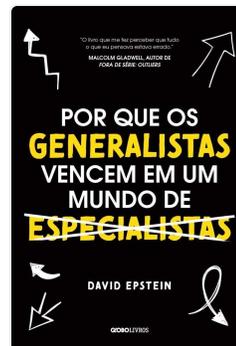
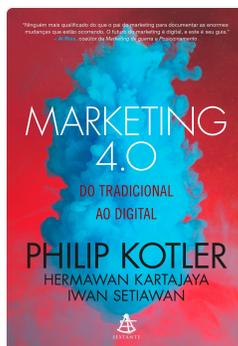
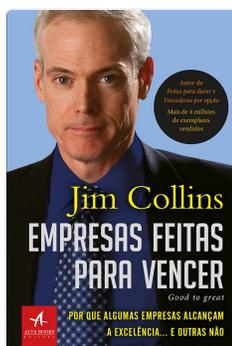
Esse resumo tem conceitos valiosos sobre como aprender da forma mais eficiente possível.

Se você puder, compre o livro, não é uma leitura obrigatória, nem faz parte do programa da formação, mas é válido que entre na sua lista após a leitura dos livros indicados para cada ciclo (PS: somente após a leitura de cada ciclo, você já terá 11 livros para ler ao longo dos seus estudos).



- [opcional, mas altamente recomendado]** comprar os livros indicados para o ciclo 1 de aprendizado.

O conteúdo necessário para a realização do trabalho estará nas aulas, mas para cada ciclo, selecionei livros a dedo para complementar a sua formação, é extremamente desejável que você os leia ao longo do seu percurso.



⚠️**Importante:** embora esses livros tenham sido selecionados para o ciclo 1 da formação, não significa que você deve lê-los em uma semana, eu nem considero que isso seja possível, não com uma leitura realmente aprofundada (o único tipo de leitura que vai te fazer aprender de verdade).

Não leia as pressas, esses são livros de cabeceira, eu, Lucas, os consulto frequentemente para tomada de decisões, refinamento de conhecimento, para aprender coisas novas (cada releitura é uma oportunidade de obtenção de novos aprendizados, eu sou completamente contra uma leitura "scan", cujo único foco é terminar rápido o livro para ir ao próximo) esses autores estudaram e trabalharam por uma vida para te entregar esse conhecimento, não espere absorvê-lo em uma semana).

○ **[plus-ultra, mais além, em latim]**

□□ **Assista a live 21**, ela explica de forma aprofundada o plano que você vai seguir ao longo dos próximos 45 dias.

O plus-ultra é um convite para que você faça mais e, por consequência, colha mais frutos. Sempre que você se deparar com uma atividade dessa categoria, entenda que ela é opcional, mas é um opcional que pode ser o que vai te levar ao topo.

⚠️ **Você encontrará todas as lives no módulo de lives semanais.**

□ **Dia 2**

○ Assistir a parte 1 do módulo "Construindo o Alicerce":

1. □ **Introdução**
2. □ **Fundamentos de marketing**
3. □ **Funil de vendas como um guia do seu trabalho**
4. □ **A classificação dos negócios de acordo com a complexidade do funil**

⚠️**Atenção:** não é só assistir, faça anotações, resumos, reflita sobre o que está sendo dito, se possível, explique a outra pessoa o que você aprendeu. Estude com seriedade para internalizar o conhecimento, assistir por assistir não vai ser suficiente.

○ □ **[opcional, mas altamente recomendado]** inicie a leitura do livro marketing 4.0.

○ □ **[aprofundamento]**

□□ Assista as lives 04 e 05, **existe um profissional antes dessas lives e um profissional completamente diferente depois delas**, é aqui que você vai entender o quão fundo podemos ir no fluxo de vendas do cliente, e, acima de tudo, é aqui que você vai entender como entregar resultados de verdade em aumento de receita e o quão profundo pode ser o seu trabalho como profissional de marketing.

○ □ **[material extra]** faça o download do fluxo da jornada do consumidor.

Fluxo - Rugido.png

 <https://drive.google.com/file/d/19UOFiDe0S40Ur22j9ztTLwC8ewgbajN/view?usp=sharing>

□ Dia 3

- □[**exercício prático**] descrever um possível fluxo de 5 etapas para uma academia de boxe, sugerindo ações práticas para incentivar a passagem do consumidor ao longo da sua jornada, bem como maneiras de medir o percentual de pessoas que passaram de uma etapa a outra.

Nota: não se preocupe caso sinta dificuldade em descrever alguma das etapas, especialmente na medição dos percentuais, você aprenderá isso ao longo da formação, no entanto, parte da nossa filosofia de ensino consiste em estimular a sua curiosidade e proatividade, então, não pule essa etapa! Se esforce e faça o seu melhor para detalhar o fluxo, isso enriquecerá o seu processo de aprendizado.

- □[**opcional**] publique no núcleo de membros o resultado do seu exercício, a troca de conhecimento com outros membros é outro ativo que irá aprimorar o seu aprendizado.
-

□ Dia 4

- Assistir a parte 2 do módulo "Construindo o Alicerce":

1. □ **Qual a relação do seu cliente com o dinheiro**
2. □ **O método de 4 etapas para vender através da internet**
3. □ **Visão macro da linha do tempo do projeto**
4. □ **Pré-venda (BANT)**

- □ Ouça o **Áudio 2: se você já perdeu algum cliente, foi por uma dessas 4 variáveis.**

△ (você vai encontrar todos os áudios no módulo "Pílulas de conteúdo em áudio").

- □[**exercício prático**] tente imaginar o que acontece em cada etapa do projeto, você aprenderá isso em detalhes nas aulas do ciclo de gestão, mas antes de assistir elas, refletir com a mente "limpa" sobre as etapas pode te trazer bons insights e é um exercício mental que vai te ajudar a ter as perguntas certas para quando chegar no ciclo de gestão.

- □[**plus-ultra**] se você está com sangue nos olhos para chegar no próximo nível, ligue para 5 empresas da sua cidade e tente extrair informações para marcar reuniões com clientes qualificados com base nos critérios BANT.

Nota: não se preocupe caso não se sinta 100% seguro(a) pra isso, no 3º ciclo você vai entender a fundo o nosso processo de prospecção e vendas e terá os recursos pra realizar isso com mais segurança, não há problema em deixar as primeiras prospecções pra esse momento. A ideia do "plus-ultra" é não limitar suas ações e te entregar opções para, literalmente, ir além.

- Assistir as aulas:

5. □ **Princípio Nº 1 - Velocidade de Execução**
 6. □ **Princípio Nº 2 - O Plano Existe para ser Quebrado**
-

□ Dias 5, 6 e 7

- Se você comprou os livros indicados, foque seus esforços na leitura deles (leitura ativa! Com marcações, resumos, etc, não tenha medo de marcar seus livros). □

Ordem sugerida, mas não obrigatória: empresas feitas para vencer, marketing 4.0, gestão de alta performance e generalistas x especialistas.

- Se não comprou os livros, leia os seguintes artigos disponíveis gratuitamente:

[Resumo do livro "Empresas feitas para vencer" de Jim Collins \(egestor.com.br\)](https://egestor.com.br/)

[Marketing 4.0: o que é e como fazer a transição do tradicional para digital \(rockcontent.com\)](https://rockcontent.com/)

[G4 Books: Gestão de Alta Performance \[Principais Conceitos\] - G4 Educação Portal \(g4educacao.com\)](https://g4educacao.com/)

<https://www.linkedin.com/pulse/resenha-cr%C3%ADtica-por-que-os-generalistas-vencem-em-um-mundo-f%C3%B3z/>

- Assista o nosso resumo do livro **Porque os generalistas vencem em um mundo de especialistas:** [Lucas Felix \(@lucaslfelix\)](#) • [Fotos e vídeos do Instagram](#)

Se você chegou até aqui e finalizou os primeiros 7 dias, **assista a primeira aula do módulo de geração de resultados.**