

CONSTRUINDO *uma* MENTALIDADE *EMPREENDEDORA*



AVISO LEGAL

O Autor se esforçou para ser o mais preciso e completo possível na criação deste relatório, não obstante o fato de ele não garante ou representa em qualquer momento que o conteúdo contido seja preciso devido à natureza em rápida mudança da Internet.

Embora tenham sido feitas todas as tentativas para verificar as informações fornecidas!

O Autor não se responsabiliza por erros, omissões ou interpretação contrária do assunto aqui. Quaisquer negligências percebidas de pessoas, povos ou organizações específicas não são intencionais.

Nos livros de conselhos práticos, como qualquer outra coisa na vida, não há garantias de resultados obtidos. Os leitores são aconselhados a responder pelo seu próprio julgamento sobre suas circunstâncias individuais para agir adequadamente.

Este livro não se destina a ser usado como fonte legal, comercial, consultoria contábil ou financeira. Todos os leitores são aconselhados a procurar serviços profissionais competentes nas áreas jurídica, comercial, contábil e financeira, entre outras...

Sumário

CAPÍTULO 01: QUAL MENTALIDADE QUE VOCÊ TEM?	5
Quem é você?	6
CAPÍTULO 02: FOLHEANDO O SONHO	13
Mentalidade positiva e produtividade	15
CAPÍTULO 03: APRENDA A OUVIR OS CLIENTES.....	21
CAPÍTULO 04: SEJA UM BOM FORNECEDOR.....	26
CAPÍTULO 05: ENCONTRE UM MENTOR E COACHING.....	30
Aprenda com os outros!	31
Como descobrir um mentor:	34

PREFÁCIO

Uma das transições mais difíceis para os indivíduos é sair de empregado para a mentalidade empreendedora.

A ideia de ter seu próprio negócio é fantástica, também é o desejo de muitas pessoas, deixarem seus empregos e serem empresários bem sucedidos. No entanto, existe uma transição que deve ser feita para que isso aconteça.

Leia e aplique os preceitos deste livro, pois a partir de agora você vai aprender várias maneiras de fazer essa transição e fazer de sua vida um grande sucesso!

Para uma melhor interpretação do conteúdo, não pule nenhum dos capítulos adiante e procure se colocar dentro de cada situação criada no decorrer deste relatório! Tenha uma ótima leitura. ..

CAPÍTULO 01: QUAL MENTALIDADE QUE VOCÊ TEM?

Muitos pequenos empresários e empreendedores começaram como um empregado, ou seja eles trabalharam para outras pessoas. O problema é que, se você é empregado há mais de anos, pode ser difícil sacudir os títulos da mentalidade de funcionário.

O que isto significa?

Se você tem uma mentalidade de funcionário, é mais provável que procure outras pessoas para lhe dizer o que fazer. Você provavelmente achará difícil se responsabilizar pelo sucesso ou fracasso do seu empreendimento.

Como funcionário, você não tem voz a dizer o que acha sobre a empresa ou o que poderia ser feito para evoluir seus rendimentos; Você apenas trabalha duro para provar seu valor e dessa maneira mostrar para os seus patrões que merece continuar empregado.

Quem é você?

Se você é um empregado provavelmente tem pensamentos bem diferentes de um empresário,. Essencialmente sobre dinheiro e sobre como começar novos negócios.

Você é o único responsável pelo sucesso e fracasso do seu empreendimento. Também é aquele que toma todas as grandes decisões, incluindo a de escolher pessoas para designar tarefas menores.



Para descobrir se você está pensando como um funcionário ou empresário, responda as seguintes perguntas:

- *Você limita suas tarefas ou responsabilidades a um subconjunto do que é necessário para o seu negócio florescer?*
- *Você baseia seu estilo de vida em sua receita?*
- *Se ocorrer um contratempo, você reduz seu orçamento para se adaptar para a redução da receita?*
- *Você procura constantemente conselhos externos para tomar decisões?*

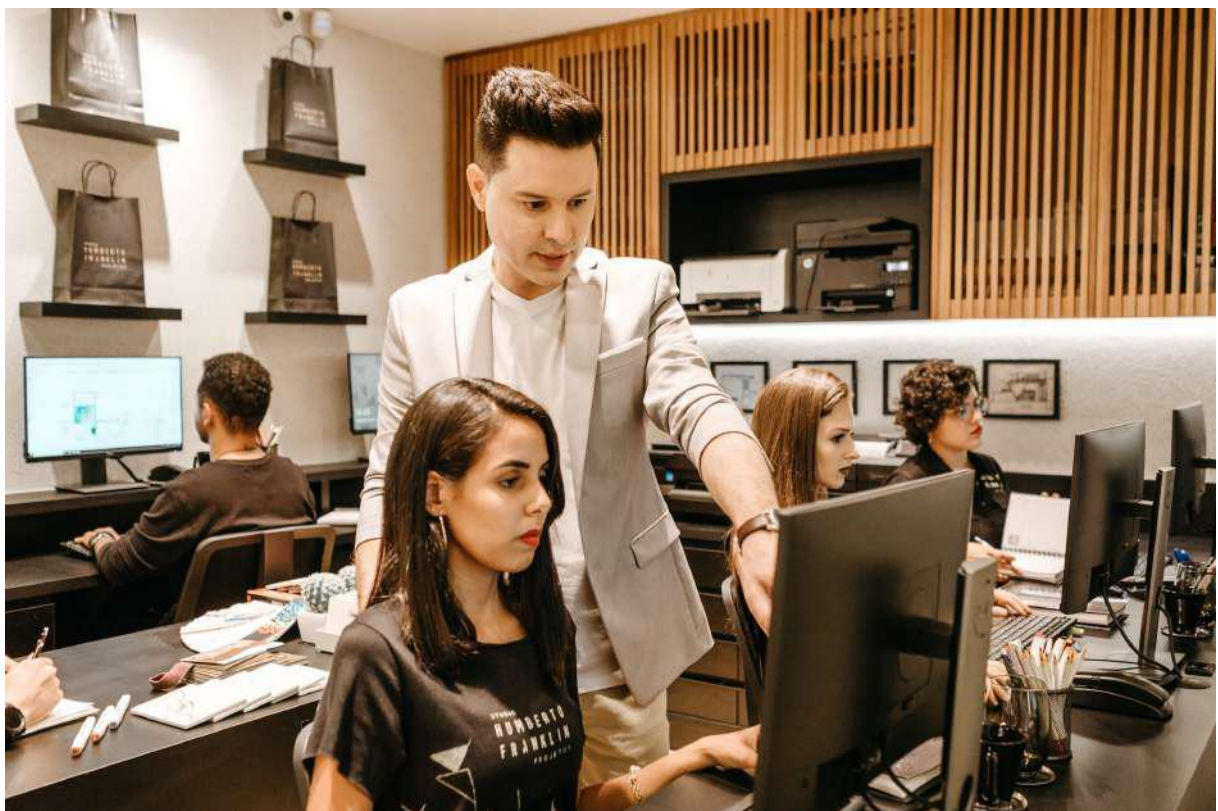
Se você respondeu "sim" para à maioria dessas perguntas, é provável que você tenha uma mentalidade de empregado.

Veja por que aqueles com mentalidade empreendedora responderia "não".

Você limita suas tarefas ou responsabilidades a um subconjunto do que é necessário para o seu negócio florescer?

Os empresários entendem que, ocasionalmente, precisam fazer coisas que estão acima ou abaixo do seu nível de habilidades.

Sua atitude é: Se tem que ser realizado, se envolva e se for necessário erga as mangas de sua camisa e suje as mãos, mas tome as rédeas do futuro do seu negócio!!!



Você baseia seu estilo de vida em sua receita?

Os empreendedores buscarão desenvolver seus negócios, ampliar sua linha de produtos e ampliar seus serviços quando ocorrerem contratemplos.

Eles não se permitem ser ou permanecer vítimas das condições impostas pelo mercado.

Se ocorrer um contratempo, você reduz seu orçamento para acomodar a redução de receita?

Os empresários enviam os pagamentos para si mesmos primeiro. Eles centralizam em trazer o dinheiro necessário para sustentar o estilo de vida que eles querem e investem o restante em seus negócios.

Dito isso, eles também são conhecedor em aceitar os sacrifícios fugazes que talvez precisem ser feito para atingir suas metas.

Você procura constantemente conselhos externos para fazer tomar decisões?

Os empresários lidam com seu tempo e assumem a responsabilidade por suas ações.

Embora possam procurar mentores para guiá-los em seu crescimento expandido, eles estão no controle de suas ações diárias e não precisam de mais ninguém para lhes dizer o que fazer.

Os empresários de sucesso só chegaram onde chegaram por que tiveram coragem de assumir riscos!



Vamos ver mais algumas diferenças:

Mentalidade de segunda-feira.

Os funcionários temem a segunda-feira ou qualquer que seja o dia inicial da semana de trabalho.

Os empresários não são presos em uma semana de trabalho. Eles enxergam cada dia como uma chance diferente de perseguir seus sonhos e por isso são empresários.

Os funcionários têm a mentalidade de ver tudo no trabalho, como se é ou não problema deles.

Os empresários veem tudo como seu dever, pois é propriedade do que está acontecendo em seus negócios.

Os funcionários estão sempre ansiosos por seus dias de folga. G. D. S. F. (Graças a Deus é sexta-feira).

Os empresários estão sempre buscando maneiras de expandir seus negócios mesmo quando não estão "trabalhando", ainda assim eles estão considerando maneiras diferentes de ampliar seus talentos empresariais.

Quando vou receber um aumento?

Os funcionários acham que os aumentos devem ocorrer de acordo com o calendário, em vez de ser de acordo com o trabalho deles.

Os empresários raramente consideram quando receberão um aumento. Eles percebem que quanto mais eles trabalham para ajudar outras pessoas, maior será sua recompensa.

Oh não, o que será dessa vez?

Os funcionários participam de reuniões com uma mentalidade de “oh não”. Como se fosse o fim do mundo!

Empresários iniciam reuniões com uma mentalidade de um idealizador. Eles percebem que excelentes idéias surgem dessas reuniões.



CAPÍTULO 02: FOLHEANDO O SONHO

Muitos funcionários desejam ser seu próprio chefe, mas ainda assim temem o futuro que lhes aguardam caso sejam proprietários de seus próprios negócios.

Gostaria de aconselhar que se você estiver entre essas pessoas, você faria bem em se tornar um ótimo funcionário primeiro!

Eu passei muitos anos como funcionário e fui constantemente considerado um funcionário modelo.

Meus chefes de negócios constantemente me davam altas avaliações. Eles faziam uma lista de mentalidades dos funcionários e posso dizer com toda franqueza que na época eu não tinha esse tipo de mentalidade.

Mesmo assim me sobressaia em relação aos outros funcionários, por isso acho que nasci pra ser um empregador !!!

Eu fui um ótimo funcionário!

Se você quer estar por conta própria um dia, indo atrás dos seus sonhos como empresário, você pode começar agora.

Aproxime-se de sua ocupação como se você fosse o dono da empresa onde trabalha. Ter esse espírito de propriedade o recompensará no trabalho e te deixará preparado para o dia em que for capaz de prosseguir com seu próprio negócio.

Você pode ser um empreendedor mesmo enquanto for funcionário. Esse espírito o excitará a seguir seus próprios esforços quando você não estiver na folha de ponto do seu empregador.



Mentalidade positiva e produtividade

Você gasta cerca de um terço da sua vida no trabalho. Se você está gastando seu tempo com pensamentos limitados, isso pode realmente afetá-lo e trazê-lo altas consequências.

Elimine pensamentos negativos quando eles entrarem nos seus ouvidos, não deixe eles avançarem em sua cabeça, caso não faça isso você terá muito trabalho para se permanecer positivo em uma situação negativa.

Aqui estão algumas maneiras de impedir que situações horríveis sobre seu trabalho atrapalhem sua vida pessoal:

- Possua uma vida fora do seu trabalho. Mantenha-se próximo de pessoas que tenham uma boa noção da realidade e com quem você é capaz de compartilhar uma vida totalmente não relacionada ao trabalho que realiza.*
- Recuse-se a discutir sobre seu trabalho fora do horário comercial, principalmente se o ambiente é tóxico, exceto quando se trata das idéias para o seu próprio negócio.*

- *Reconheça que a maior parte do que acontece no seu trabalho ou que a maioria dos comentários negativos sobre um setor de produção, mesmo aquele direcionado a você, não é sobre você.*
- *Pense no estresse que seus colegas estão enfrentando no trabalho, em casa e em suas vidas pessoais; Entenda que é possível que eles possam está deslocando sua raiva para você e as outras pessoas ao seu redor.*



Lembre-se de que lidar com pessoas é crucial para ser um empresário de sucesso.

- *Defenda seus pensamentos, eles mais cedo ou mais tarde se tornaram sua realidade. É fácil começar a permitir que comportamentos negativos entrem em cena, concordando com as perspectivas. Em vez disso, escolha subir acima de tudo mantendo-se motivado.*
- *Certifique-se de que o negativismo ao seu redor não continue jogando com sua cabeça. Procure ouvir músicas em um volume razoável, se você acha que o ajuda a centralizar seus pensamentos.*
- *Alguns chefes podem ser emocionalmente abusivos; Se a empresa em que você trabalha parece ser desse tipo, avalie se isso é de fato o melhor lugar para você e busque maneiras de começar sua própria empresa.*
- *Observe desperdícios de tempo. Os culpados geralmente são mensagens instantâneas, navegação na Internet, chamadas pessoais e fofocar com os colegas. Os minutos gastos nessas orientações incorretas podem tornar-se horas de tempo perdido e produtividade perdida. Determine limites para essas ações e descubra maneiras de terminar educadamente esse tipo de conversa!*

- *Programe horários para acompanhar e responder a mensagens, e-mail ou comentários em suas publicações. Se possível, desligue os programas de mensagens instantâneas e não atenda chamadas pessoais enquanto trabalha em outras tarefas.*
- *Coordenar e priorizar. Se você estiver constantemente procurando itens em sua mesa desordenada, tire um tempo para organizar arquivos, ferramentas e equipamentos.*
- *Mantenha papel e arquivos eletrônicos em pastas marcadas no seu PC, crie atalhos e favoritos para ajudar a encontrar itens de maneira rápida e fácil.*
- *Utilize um único calendário portátil para acompanhar todas as reuniões, datas e prazos. Elabore um cronograma para começar e terminar uma tarefa. Uma lista de tarefas diárias ou semanais pode ser uma ferramenta útil para te ajudar a permanecer no caminho certo e continuar produtivo.*

- *Seja sincero consigo mesmo sobre seus pontos fortes e fracos, procure fazer as coisas que você menos gosta primeiro, pois elas podem consumir mais do seu tempo, também é mais provável que você termine-as logo pra fazer as coisas que mais se identifica!*
- *Elabore agendas para reuniões e permaneça dentro do tempo alocado. Reuniões ineficientes que se atrasam são uma grande causa de perda de produtividade.*
- *Coloque todas as informações importantes, como data, hora, participantes, faça a programação de cada item de ação ao fazer suas anotações. Isso pode economizar adivinhações e surpresa mais tarde; Em caso de dúvida, documente.*



- *Aprenda a utilizar novas e melhores ferramentas para realizar seu trabalho e invista um pouco de tempo aprendendo a utilizar as ferramentas existentes com mais eficiência.*
- *Descubra um treinador ou mentor ou faça uma aula de gerenciamento de tempo, estratégias organizacionais e comunicação comercial produtiva.*
- *Faça pausas. Isso pode parecer conflitante quando você está acarretado de problemas, porém mesmo em "tempos de crise" é crucial que você se mantenha lúcido e centrado.*
- *É fácil cometer erros quando você se sente atarefado.*
- *Por isso faça uma curta caminhada entorno do seu edifício pra clarear sua mente e diminuir o estresse que promove a produtividade.*



CAPÍTULO 03: APRENDA A OUVIR OS CLIENTES

Assista e aprenda com os clientes com quem trabalha, porque eles demonstram com freqüência os hábitos que você precisará ter quando estiver vivendo a vida de um empreendedor, e precisará saber como ouvir os seus clientes.

Observe o que as pessoas querem, ouvir é entre as habilidades mais cruciais que você será capaz de aprender. Se você é capaz de ouvir seus clientes, você pode pavimentar o caminho para o sucesso contínuo dos negócios.

Ouvir exige atenção e reação às necessidades e desejos dos clientes. Se você quer ter seu próprio negócio, você tem que praticar a arte de ouvir ativamente.

Apenas reagir aos clientes não é o suficiente, você precisa ser capaz de antecipar suas necessidades.

Ouvir os clientes é colocar o seu negócio e sua empresa em resposta as necessidades do comprador.

Ouvir também é envolver-se com seus clientes, isso inclui realmente gastar tempo com eles, explorando coisas que são importante para eles, estudando revistas, artigos ou livros como esse, para que você seja uma autoridade nas coisas que são importantes para eles.

Sua empresa deve ter um padrão de cliente ideal. Me refiro a um público segmentado, pessoas que de fato estão a procura dos serviços que sua empresa oferece, este é o protótipo do cliente perfeito para você.

Por isso você precisa atrair esse tipo de cliente, e quanto mais clientes se encaixarem no ideal, melhor.



Um cliente é alguém que comprou de você ou da empresa que você trabalha, mas também é alguém que pode comprar de você novamente. Você deve tratar o cliente atual e seus futuros clientes com igualdade e respeito.

Mesmo assim, você deve gastar seu tempo ouvindo os indivíduos que você mais deseja ter como clientes. Dito isto, seja capaz de aprimorar sua audição utilizando ferramentas e técnicas estratégicas.

Off-line: *Você deve fazer pesquisas com clientes e estar conversando com essas pessoas, vá para feiras e conferências que também são frequentadas pelos seus clientes ideais.*

Se não existir algo do tipo na sua região, crie um evento desse tipo e a medida que sua experiência aumentar, você pode pensar em fazer algumas palestras. Esta é uma maneira incrível de conhecer pessoas. E criar uma nova fonte de renda.

Online: As possibilidades são infinitas.

Você pode ouvir seus clientes no Twitter com a ajuda da pesquisa do Twitter. Você é capaz de rastrear palavras-chave e frases na rede utilizando Alertas do Google.

Os fóruns também são um ótimo lugar para ouvir seus clientes e prospectos; Você também pode produzir suas próprias postagens de pesquisa com um blog ou podcast. Claro que isso é sobre você está falando, mas também o forçará a explorar e aprender com os comentários da sua audiência.

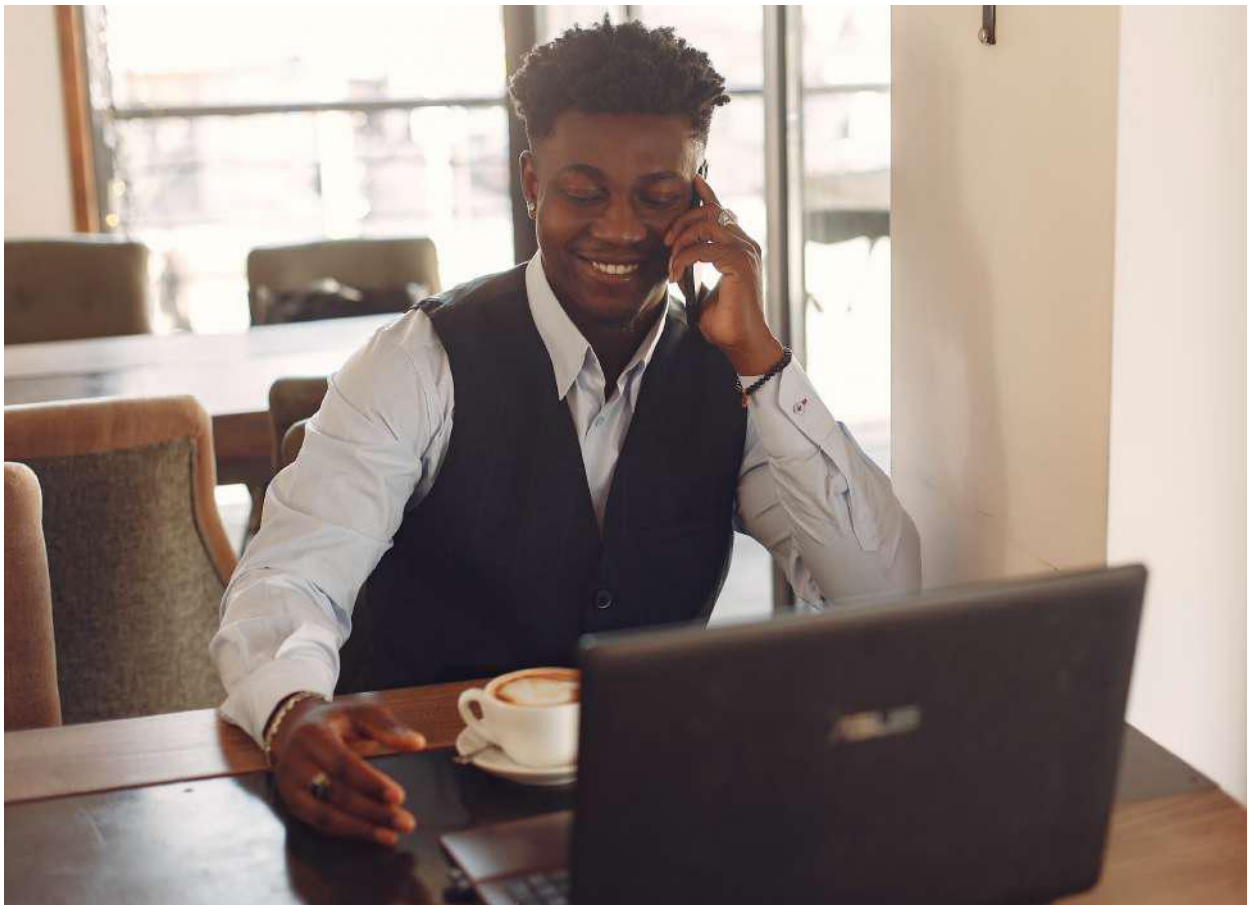
Certifique-se de saber onde os clientes se encontram.

Se você conseguir saber onde os clientes ideais se reúnem, online ou offline, então você também tem que estar lá.



A escuta ativa ajudará você a compreender e se conectar melhor com seus clientes. Isso facilitará as vendas e o marketing, pois você poderá posicionar-se entre o cliente e a sua necessidade.

Tornar-se um grande ouvinte também o ajudará e encontrar as pessoas certas para usar seus serviços ou comprar seus produtos.



CAPÍTULO 04: SEJA UM BOM FORNECEDOR

Todos nós fornecemos algum tipo de valor no local de trabalho, seja pelo trabalho que injetamos como funcionário ou com os produtos e serviços que vendemos em nosso o negócio.

Uma ótima análise de desempenho pode não ser suficiente para garantir uma promoção ou mesmo para manter sua linha de trabalho. Além disso, um produto ou serviço de alta qualidade pode não ser suficiente por si só.

O olho do dono é que engorda o boi, (pense em quanto você pode pagar por um guarda-chuva em um dia chuvoso).

Trabalhadores simples podem ser mais confiáveis e úteis com suas tarefas do que alguém que produz estresse em reuniões de equipe e regularmente perde prazos.

Resumindo, fique de olho em tudo mas não se esqueça de valorizar quem realmente ajuda sua marca a crescer! Os seus clientes percebem quando o produto é feito com amor e dedicação.

Além disso, um produto será mais útil para um consumidor se sua marca for famosa e se for a marca favorita dela, ou se você incluir alguma promoção no produto.

Dica, tenha cuidado com ofertas de bônus, upsells e complementos. Estamos procurando autenticidade, é isso que os clientes valorizam hoje em dia.

Dada a crescente rivalidade no mercado de trabalho, os trabalhadores precisam estabelecer seu valor para a empresa a fim de obter e manter suas linhas de trabalho, bem como avançar para posições mais altas.

Muitos consumidores estão se sentindo chicoteados, preocupados e estão fazendo suas compras com cautela. Por outro lado, estamos no meio de uma inundação virtual de ofertas de vendas (sem déficit).

Os consumidores estão escolhendo os produtos e serviços que percebem ser o mais útil. Você absolutamente precisa maximizar o valor detectado do que você oferece. Mas você também precisa apoiar a si mesmo e ao seu entes queridos.

Então, o que fazer?

Procure coisas que você possa adicionar aos seus produtos e serviços que não lhe custará muito, mas ainda é realmente útil, por exemplo, um e-book para download ou um treinamento sobre como fazer seu produto render mais porções.

Aborde alguém que tenha um negócio complementar que atenda seu mercado e peça a ele para comprar um produto adicional ou serviço. É uma situação em que todos saem ganhando, pois você adquire visibilidade diante dos seus clientes e eles obtém um valor extra por sua oferta.



Aumente o valor do seu produto ou serviço, incluindo o estudos de caso ou recomendações. Pense em quem pode ter o nível máximo social para atender o seu público.

Normalmente, será alguém com quem seus leads possam se relacionar ou alguém que eles admiram por terem realizado o que estão tentando realizar.

Depois de considerar maneiras de aumentar o valor do produto que você está fornecendo, coloque-se no lugar do seu cliente e se pergunte: Tem algo sobre o meu produto ou serviço que eu deixei de lado, mas que para as outras pessoas possa ser útil?

Se você não tiver certeza, pesquise os compradores satisfeitos e peça sugestões sinceras, dessa maneira você aumenta o preço mas melhora a qualidade do produto!

CAPÍTULO 05: ENCONTRE UM MENTOR E COACHING

Um mentor é um indivíduo com mais experiência em negócios ou apenas alguém com mais experiência na vida e que pode aconselhá-lo a pilotar novos desafios.

Um mentor pode ser um benefício para um empreendedor em uma ampla variedade de cenários. Geralmente eles fornecem indicadores sobre técnicas de negócios, reforçam suas cruzadas de rede ou agem como confidentes quando o seu equilíbrio entre vida profissional e pessoal fica fora de sintonia.

No entanto, a primeira coisa que você precisa saber quando for procurar um mentor é o que você realmente está procurando no arranjo.

É como ter um personal trainer para te ajudar a cuidar do seu corpo, ou ter um coach que esteja na sua mente te auxiliando no que for preciso.

A utilização de um mentor é uma das maneira mais usadas para algumas pessoas que querem avançar no mundo dos negócios na atualidade.

Aprenda com os outros!

O que seu mentor pode fazer por você?

Determinar que tipo de recursos são necessário para o seu negócio é um primeiro passo imperativo na busca por mentores.

Comece com uma lista de de prováveis situações que seu mentor pode te ajudar, escolha por alguém que seja um ótimo ouvinte, alguém conectado socialmente, que tenha experiência em marketing e seja uma pessoa acessível.

Geralmente, você pode encontrar um mentor com todos esses atributos, mas a realidade é que você tem que se comprometer com seu sucesso antes de tudo.



O passo a seguir é fazer uma entrevista informativa com alguns candidatos, em seguida, volte aos seus padrões para que você não fique deslumbrado com tudo o que ouvir.

Ao julgar uma combinação das propriedades qualitativas e quantitativas de cada um de seus prováveis mentores, um candidato principal aparecerá.



Lembre-se de que pode ser vantajoso ter mais de um mentor. Se você acha que pode arcar com os custos de mentoria, então vários mentores podem ser a resposta aos seus problemas.

Os benefícios de ter vários mentores é que você pode obter pontos de vista diferentes e quando você tem muitos mentores ao mesmo tempo e se por acaso eles estão sentados ao redor da sua mesa, a sinergia entre os mentores realmente vai te ajuda a levar o seu pensamento adiante e obter os resultados inimagináveis.



Como descobrir um mentor:

Comece com entes queridos e amigos; Ao procurar um mentor, comece perto de casa, ocasionalmente você pode falar para seus próprios parentes ou amigos, pessoas em quem você confia e sabe que vão estar ao seu lado quando precisar.

Amplie sua rede de amigos e pense em pessoas que seus entes queridos já deram uma boa informação sobre seu caráter, suas opções restantes são indivíduos que não o conhecem tão bem ou que não o conhecem de forma alguma.

Agora fica a pergunta:

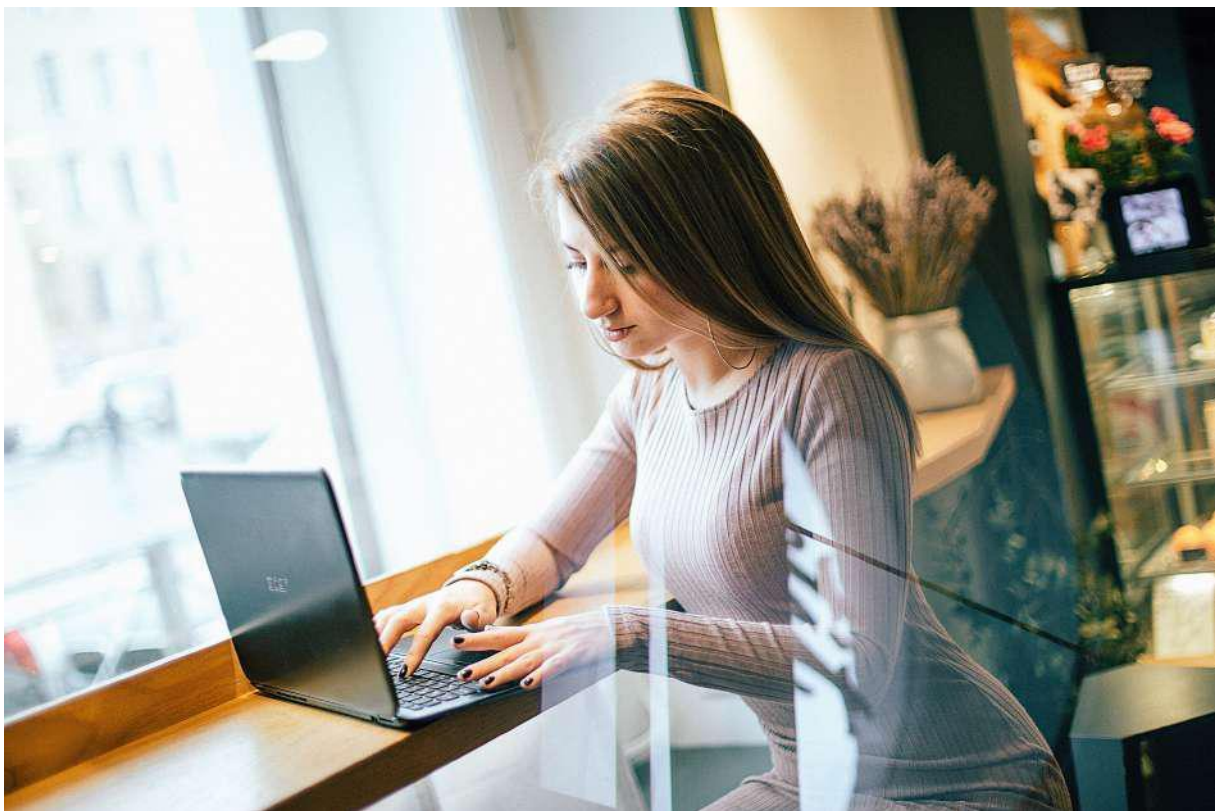
Como você pede ter um compromisso tão grande com um estranho virtual? afinal um dos seus primeiros passos é se apossar da sua rede de contatos.

_ Uma frase positiva de um conhecido é: "Percorra um longo caminho para começar um ótimo relacionamento com o seu mentor" Isso é extremamente importante para alcançar o resultado desejado!

Outra dica,... você não deve escolher um mentor da noite para o dia, você deve manter sua antena pronta para captar mentores em conferências, feiras e assim por diante.

Se reunir com um futuro mentor pessoalmente ajuda a construir um relacionamento e você pode desejar esperar até que essa conexão se desenvolva antes de fazer a proposta final.

Pense no total de estranhos - talvez nenhum dos indivíduos ao seu redor parece ser uma ótima opção. Por isso faça uma pequena pesquisa na internet.



Descubra o máximo possível sobre o provável mentor e tente agendar uma breve entrevista por telefone dizendo que você tem algumas perguntas específicas ou simplesmente gostaria de conhecê-lo pessoalmente.

No final da sua entrevista inicial, se tudo ocorrer bem, você pode abordar a ideia de conversarem mais uma vez, seja por telefone ou pessoalmente, em algum momento no futuro.

Com o tempo, se eles se sentirem receptivos, você poderá trazer a ideia de uma relação de orientação convencional com parâmetros mais específicos e objetivos.

Uma dica diferente seria procurar aconselhamento de alguém em uma empresa maior que a sua e possivelmente eles não te verão como uma ameaça comercial.

Procure no seu campo de atuação, entre seus fornecedores, sua câmara de comércio local ou em publicações comerciais.

Por fim, depois que você se tornar um empresário de sucesso e possuir um conhecimento muito amplo em sua área, você pode comercializar seu conhecimento com outras pessoas.

Você pode se tornar um treinador ou coaching e ficar mundialmente conhecido por seu talento em ajudar pessoas a resolverem seus problemas. Outros empresários utilizam seus treinadores para ajudá-los a pensar estrategicamente sobre os seus negócios.

Pense no efeito que você pode ter, oferecendo-se para treinar seus parceiros, funcionários e clientes. Você pode ser um treinador para as pessoas ao seu redor e ajudá-los a alcançar seus objetivos de forma mais rápida e efetiva.

Os indivíduos procuram treinadores por 2 causas básicas:

- Algumas pessoas procuram treinadores para ajudá-los a descobrir um equilíbrio entre suas vidas pessoais e profissionais.*
- Outras pessoas querem treinadores para ajudá-los a obter mais produtividade em seus negócios ou ajudar a intensificá-los.*



Um treinador é uma espécie de consultor que trabalha com os clientes para criar suas próprias mudanças duradouras e fazer com que eles se maravilhem por alcançar patamares altíssimos em suas carreiras.

As pessoas não estão mais procurando apenas respostas rápidas, elas estão buscando maneiras de produzir mudanças duradouras, que de fato sejam eficazes e que tragam satisfação em todos os campos de suas vidas!

Seja você um mentor para aqueles que sabem menos que você, te garanto que vai descobrir que sua capacidade é algo que não tem fim e que as limitações só existem nos seus pensamentos!

Fico grato por chegar até aqui, espero sinceramente que sua vida seja transformada e que o sucesso seja algo que você respire todos os dias!!!

APRENDA TODOS OS DETALHES E AS **TÉCNICAS** **AVANÇADAS** DE UNHAS ENCAPSULADAS



NAIL ADVANCED - JAMILE SANTOS

Veja como nosso curso vai te ajudar...



Adquirindo hoje o seu curso você vai ter total acesso a + de **60 VÍDEO AULAS COMPLETAS + 3 BÔNUS**

ESPECIAIS contendo todos os detalhes passo a passo para dominar técnicas avançadas em Nail Art Encapsuladas e em Esmaltação em Gel. Todo o ensinamento é transmitido de maneira simples e prática, com aulas que vão direto ao ponto.



[Para saber mais, CLICK AQUI](#)