

O PODER DOS PEQUENOS HÁBITOS

Como Aplicar Hábitos Atômicos
nos Negócios

por José Passos

Consultor e Professor
de Empreendedorismo



Pequenos hábitos,
grandes transformações.

@escola_de_negocios_osasco



Educação que transforma ação em resultado.

Índice

Apresentação

- Autor e Instituição

Módulo 1 – O Poder dos Pequenos Passos

- Introdução
- O que são hábitos?
- Por que hábitos definem resultados?
- O efeito composto: 1% melhor por dia = 37,78 vezes melhor no ano
- Como criar a rotina dos pequenos passos
- Dicas para começar seus pequenos hábitos
- Exemplo prático
- Campo de anotação: “Três pequenos hábitos que quero melhorar”
- Desafio prático
- Resumo rápido

Módulo 2 – Foque no Sistema, Não no Objetivo

- Por que empreendedores desistem cedo demais?
- A diferença entre metas e sistemas
- Como criar sistemas de progresso
- Exemplos de sistemas aplicados aos negócios
- Vantagens de adotar sistemas
- Desafio prático: Monte um mini-sistema para seu negócio
- Campo de anotação: “Meu mini-sistema para aplicar esta semana”
- Dicas para manter o sistema vivo
- Resumo rápido

Módulo 3 – As 4 Leis dos Hábitos Atômicos

- Introdução
- Contorno Geral das 4 Leis
- 1 Torne óbvio
- 2 Torne atraente
- 3 Torne fácil

Escola de Negócios Osasco

- 4 Torne satisfatório
- Dicas práticas para cada lei
- Infográfico visual (descrição)
- Exemplos na rotina empreendedora
- Campo de anotação: “Como aplicarei as 4 leis na minha rotina empreendedora”
- Exercício prático
- Resumo rápido

Módulo 4 – Como Quebrar Hábitos Ruins

- Identificando sabotadores e pontos de dispersão
- Os 4 passos para quebrar hábitos ruins
- Reduza a exposição
- Reformule o mindset
- Aumente a fricção
- Crie um contrato consigo mesmo
- Exercício prático
- Exemplos práticos no cotidiano empreendedor
- Dicas para manter o plano de ruptura
- Resumo rápido

Módulo 5 – Constância, Crescimento e Equilíbrio

- Como manter o ritmo sem sobrecarregar
- A importância de amar o processo (apaixone-se pelo tédio)
- O papel dos hábitos de crescimento
- Check-list interativo: meus hábitos de crescimento
- Balanceando vida pessoal e profissional
- Dicas para crescer sem perder o equilíbrio
- CTA Final
- Resumo rápido

Disclaimer

Este e-book/apostila foi elaborado com o objetivo de fornecer orientações práticas sobre hábitos atômicos e desenvolvimento empreendedor, baseando-se em experiências profissionais, referências reconhecidas e conhecimento técnico do autor e da Escola de Negócios Osasco.

O conteúdo apresentado não substitui aconselhamento personalizado de profissionais das áreas de psicologia, gestão empresarial, contabilidade ou outros ramos especializados. As sugestões, exemplos e exercícios incluídos são destinados ao uso educacional e reflexivo dos leitores, podendo ser adaptados conforme a realidade de cada negócio ou perfil empreendedor.

Nenhuma responsabilidade será assumida pelo autor ou pela instituição quanto a decisões tomadas exclusivamente com base neste material. Sempre consulte especialistas qualificados antes de realizar mudanças estruturais em sua empresa ou carreira.

Todos os direitos autorais são reservados a José Passos e à Escola de Negócios Osasco. É proibida a reprodução total ou parcial sem autorização expressa.

Escola de Negócios Osasco

Apresentação: Autor e Instituição

Bem-vindo(a) à apostila “O Poder dos Pequenos Hábitos – Como Aplicar Hábitos Atômicos nos Negócios”.

Este material foi desenvolvido por José Passos, consultor e professor dedicado ao tema do empreendedorismo, com ampla experiência na formação de empresários, gestores e profissionais inovadores. Ao longo de sua carreira, José Passos se destacou pela capacidade de traduzir teorias em práticas objetivas, sempre focando no desenvolvimento de sistemas eficazes para o sucesso individual e empresarial.

A apostila faz parte dos conteúdos da Escola de Negócios Osasco, instituição reconhecida por sua abordagem moderna, prática e transformadora na educação empreendedora. Nossa compromisso é oferecer ferramentas e metodologias que tornem o crescimento dos negócios acessível, sustentável e personalizado para cada perfil de empreendedor.

Na Escola de Negócios Osasco, acreditamos que a verdadeira transformação começa pela ação diária. Pequenos hábitos, somados de forma consistente, são responsáveis pela construção de carreiras brilhantes e empresas sólidas. Este e-book nasce do desejo de compartilhar conhecimento e inspirar você a assumir o controle da sua evolução, com leveza e praticidade.

Boa leitura e excelentes resultados!

Escola de Negócios Osasco

Módulo 1 – O Poder dos Pequenos Passos

Você já parou para pensar que boa parte dos resultados da sua vida e do seu negócio não são fruto de grandes eventos, mas sim de pequenas ações diárias? Este módulo vai mostrar como os pequenos hábitos podem transformar radicalmente seus resultados, construindo uma base sólida para crescimento pessoal e empresarial. Entender o poder dos passos mínimos será fundamental para o seu progresso sustentável.

O que são hábitos?

Hábitos são comportamentos que repetimos quase automaticamente, muitas vezes sem pensar. Imagine tomar café da manhã sempre no mesmo horário ou checar e-mails assim que chega ao escritório. Essas ações se repetem e formam padrões que afetam produtividade, saúde e resultados. Nos negócios, hábitos são ainda mais importantes: eles determinam a qualidade do serviço, o relacionamento com clientes e até mesmo as vendas.

Um hábito é, por definição, algo simples, mas sua influência pode ser profunda e duradoura. O nosso cérebro prefere automatizar tarefas para economizar energia. Assim, quanto mais repetimos uma ação, mais ela passa a acontecer sem esforço consciente.

Por que hábitos definem resultados?

Ao invés de grandes decisões momentâneas, são os pequenos hábitos que moldam nosso sucesso ao longo do tempo. Pense em um empreendedor que, todos os dias, dedica cinco minutos para prospectar novos clientes. Ao longo de semanas, meses e anos, essa rotina pode resultar em centenas ou milhares de potenciais negócios.

A repetição cria consistência. Por exemplo, um bom hábito de registrar gastos todos os dias evita surpresas financeiras negativas. Da mesma forma, enviar qualquer tipo de comunicação personalizada para clientes pode gerar

Escola de Negócios Osasco

relacionamento e retenção. Em suma, os detalhes diários são bem mais poderosos que grandes ações esporádicas.

O efeito composto: 1% melhor por dia = 37,78 vezes melhor no ano

Você sabia que, ao melhorar 1% por dia, pode ser 37,78 vezes melhor ao fim do ano? Essa é a lógica do efeito composto: pequenas melhorias se acumulam e multiplicam os resultados.

Vamos ver a matemática:

Se você começa hoje e se torna apenas 1% melhor amanhã, seu progresso será:

$$1,01365 \approx 37,78$$

Isso significa que, após um ano de pequenas melhorias diárias, você se torna quase quarenta vezes mais eficiente, produtivo ou competente em sua área.

Pense nos negócios: se sua empresa melhora ligeiramente a organização dos processos todos os dias, imagine os resultados em um ano comparado aos concorrentes que mantêm tudo igual. O composto faz com que microações diárias tenham impacto gigante lá na frente.

Como criar a rotina dos pequenos passos

Desenvolver hábitos exige disciplina, mas não precisa ser difícil. O segredo está na simplicidade. Escolha hábitos que fazem diferença concreta:

- Ligar para um cliente por dia.
- Revisar, no fim do dia, a lista de tarefas concluídas.
- Separar 10 minutos para estudar uma novidade do mercado.

Faça um breve planejamento e mantenha um registro dos seus avanços. Consistência é mais importante do que intensidade!

Escola de Negócios Osasco

Dicas para começar seus pequenos hábitos

- Escolha ações simples: Ações fáceis têm mais chance de virar hábitos.
- Seja consistente: É melhor fazer pouco todos os dias do que muito só de vez em quando.
- Anote seu compromisso: Escrever o hábito reforça sua intenção.
- Recompense-se: Depois de completar o hábito, dê uma pequena recompensa a si mesmo.

Exemplo Prático

Imagine que seu hábito seja enviar três mensagens de prospecção por dia. Faça uma tabela, marque as mensagens e veja quantos potenciais clientes serão tocados em um mês. Pequenos hábitos, implementados com constância, geram resultados exponenciais com o passar do tempo.

Campo de anotação

Três pequenos hábitos que quero melhorar:

Desafio prático

Liste três hábitos simples que você pode começar amanhã e que contribuirão diretamente para o seu negócio. Reflita sobre quais desses são mais fáceis de manter e por quê.

Resumo rápido

- Pequenos hábitos têm poder multiplicador.
- Melhore 1% por dia e potencialize seus resultados no ano.
- Automatize rotinas simples para garantir constância e crescimento.

Escola de Negócios Osasco

Quando busca transformação, lembre-se: grandes resultados são construídos por pequenas ações consistentes. Fale para mim: quais hábitos você sente que já domina? Há algum que gostaria de desenvolver? Se quiser, posso ajudar a personalizar exemplos para o seu ramo de atuação!

Escola de Negócios Osasco

Módulo 2 – Foque no Sistema, Não no Objetivo

Você certamente já traçou metas ousadas para o seu negócio: aumentar vendas, ganhar mais clientes ou alcançar determinado faturamento. O problema? A maioria dos empreendedores desiste cedo demais porque foca somente no objetivo final, e não na construção de sistemas que sustentam o progresso ao longo do tempo.

Neste capítulo, vamos analisar a diferença entre metas e sistemas, mostrando por que mudar o foco pode dar mais resultados e menos frustração.

Por que empreendedores desistem cedo demais?

Boa parte das desistências ocorre por fatores como ansiedade, impaciência e metas mal planejadas. Muitas vezes, queremos resultados rápidos e esquecemos que todo grande feito é fruto de uma sequência de pequenas ações. Quando não existe um sistema, falhar parece sinal de incapacidade, e a motivação pode desaparecer.

Além disso, muitos objetivos são muito vagos ou impossíveis de medir. Por exemplo, "quero ser líder do mercado" não indica como chegar lá nem que ações são necessárias.

A diferença entre metas e sistemas

- Metas: São o resultado que você deseja. Exemplo: vender 100 unidades em um mês.
- Sistemas: São o conjunto de ações repetidas diariamente que tornam possível alcançar as metas. Exemplo: fazer 5 ligações de prospecção por dia.

Se você monta um bom sistema, os resultados vêm naturalmente como consequência. Focar só na meta pode trazer frustração se ela demorar a acontecer. O sistema garante progresso visível e ajustável.

Escola de Negócios Osasco

Como criar sistemas de progresso

1. Divida sua meta em pequenas tarefas diárias ou semanais. Por exemplo, se quer melhorar o fluxo de caixa, crie o hábito de registrar todas as vendas e despesas assim que ocorrem.
2. Estabeleça rotinas fixas: Faça uma lista das coisas que precisam acontecer todos os dias para evoluir. Pode ser enviar postagens nas redes sociais, atualizar o cadastro de clientes ou revisar os preços.
3. Prefira o desapego ao resultado imediato: O que importa é a consistência no processo. Se a meta for batida ou não, seu sistema estará funcionando.
4. Monitore e ajuste: Se perceber que o sistema não está produzindo bons frutos, mude as tarefas ou inclua novas ações que agreguem valor.

Exemplos de sistemas aplicados aos negócios

- Rotina de prospecção: Agendar 3 reuniões de apresentação por semana.
- Controle financeiro: Registrar despesas e receitas diariamente em uma planilha simples.
- Marketing semanal: Publicar conteúdo relevante duas vezes por semana nas redes sociais.
- Acompanhamento de clientes: Entrar em contato com clientes inativos a cada 15 dias.

Perceba: cada sistema é composto de ações concretas e mensuráveis.

Vantagens de adotar sistemas

- Os sistemas reduzem a ansiedade, pois mostram progresso contínuo.
- Permitem ajustes rápidos, caso algo não funcione bem.
- Geram disciplina sem sobrecarga emocional.
- Reforçam a autoconfiança ao mostrar que você está fazendo a sua parte todos os dias.

Desafio prático

Escola de Negócios Osasco

Monte um mini-sistema para seu negócio. Pense nas tarefas críticas que, repetidas diariamente ou semanalmente, levarão você ao sucesso. Exemplo:

- Mini-sistema de prospecção:
- Listar 10 potenciais clientes toda segunda-feira
- Fazer ligação ou enviar mensagem para 5 clientes por dia
- Registrar o progresso em uma planilha

Campo de anotação

Meu mini-sistema para aplicar esta semana:

Dicas para manter o sistema vivo

- Ajuste o sistema ao seu ritmo de vida e de trabalho.
- Compartilhe seu sistema com colegas, sócios ou mentores e peça feedback.
- Use ferramentas digitais para facilitar o monitoramento (aplicativos, planilhas, lembretes).
- Evite sistemas muito complexos: comece simples!

Resumo rápido

- O segredo é agir todos os dias, não esperar a grande meta se concretizar.
- Sistemas são rotinas, listas e processos que mantêm seu negócio em movimento constante.
- Ajuste e adote sistemas para cada área da empresa.

Escola de Negócios Osasco

Agora, reflita: você já adota algum sistema em sua rotina? Qual deles trouxe mais resultados? Se precisar de ideias específicas para seu setor, posso ajudar a montar sistemas personalizados!

Escola de Negócios Osasco

Módulo 3 – As 4 Leis dos Hábitos Atômicos

Neste capítulo, vamos mergulhar profundamente nas 4 Leis dos Hábitos Atômicos, conceito amplamente difundido por James Clear, que são a base para criar hábitos eficazes e duradouros. Cada Lei representa uma etapa crucial na construção ou mudança de qualquer hábito — pessoal ou profissional.

Contorno Geral das 4 Leis

1. Torne óbvio: Como facilitar o início do hábito.
2. Torne atraente: Por que o hábito precisa ser motivador.
3. Torne fácil: Como simplificar ao máximo a execução.
4. Torne satisfatório: Como recompensar para fortalecer a rotina.

1 - Torne óbvio

A primeira etapa é criar sinais visíveis para os hábitos desejados. Quanto mais claro e fácil de ver, maior a probabilidade de realização. Por exemplo, se você quer fazer ligações diárias de prospecção, deixe um post-it com os nomes dos clientes na sua mesa ou configure um alerta no celular. Isso “lembra” sua rotina constantemente.

Dicas práticas:

- Use listas de tarefas visíveis.
- Deixe objetos ligados ao hábito sempre à vista.
- Amarre o novo hábito a uma rotina já existente: após o café, faça suas ligações.

Escola de Negócios Osasco

2 - Torne atraente

O hábito precisa trazer algum prazer ou valor imediato, ou pelo menos ser associado a algo positivo. O cérebro busca recompensas rápidas, então pense em mecanismos que tornem o hábito desejável. Exemplo: escute uma música que gosta enquanto finaliza sua planilha financeira.

Dicas práticas:

- Associe o hábito a uma atividade prazerosa.
- Compartilhe o hábito com amigos ou colegas.
- Crie desafios saudáveis e recompense-se ao completar etapas.

3 - Torne fácil

A complexidade é inimiga da constância. Deixe o hábito simples, com menos barreiras — comece pequeno para não assustar ou sobrecarregar. Se o hábito é escrever conteúdo semanal para suas redes, defina temas simples e pré-escreva tópicos principais.

Dicas práticas:

- Divida tarefas grandes em micro-tarefas.
- Prepare tudo que precisa de antemão (deixe materiais prontos).
- Automatize partes do processo quando possível.

4 - Torne satisfatório

Se a ação não traz recompensa, o cérebro perde interesse. Cada vez que você completa o hábito, crie uma forma de registrar, comemorar ou premiar a ação. Assim, o ciclo de reforço está completo.

Escola de Negócios Osasco

Dicas práticas:

- Marque a tarefa como concluída em uma lista (sensação de progresso).
- Compartilhe conquistas com colegas.
- Reserve um momento para celebrar vitórias — por menores que sejam.

Infográfico visual

Para ilustrar, imagine um diagrama circular, onde cada Lei é um quadrante. No centro, está o objetivo (hábito desejado). Os quadrantes incluem imagens:

- Um olho para “Torne óbvio”.
- Um coração para “Torne atraente”.
- Uma mão para “Torne fácil”.
- Um troféu para “Torne satisfatório”.

Exemplos na rotina empreendedora

- Torne óbvio: Caixa de entrada organizada com prioridade de tarefas de negócios.
- Torne atraente: Combine planejamento financeiro semanal com um café especial.
- Torne fácil: Use modelo de mensagens para agilizar contato com clientes.
- Torne satisfatório: Comemore pequenas vendas postando conquistas nas redes sociais.

Campo de anotação

Como aplicarei as 4 leis na minha rotina empreendedora:

Escola de Negócios Osasco

Exercício prático

Escolha um hábito que deseja criar para seu negócio e escreva como pode aplicar cada Lei:

- Torne óbvio:
- Torne atraente:
- Torne fácil:
- Torne satisfatório:

Resumo rápido

As 4 Leis dos Hábitos Atômicos formam um passo a passo para transformar ação em rotina, tornando os resultados inevitáveis no longo prazo. Ao aplicar os princípios com constância, você constrói uma cultura de crescimento empreendedor robusta. Quer criar um infográfico visual com os pontos principais? Eu posso ajudar a estilizar um modelo para uso prático.

Escola de Negócios Osasco

Módulo 4 – Como Quebrar Hábitos Ruins

Se construir bons hábitos é importante, eliminar os ruins é igualmente decisivo para o empreendedor superar sabotadores, aumentar produtividade e conservar energia. Neste módulo você verá como identificar pontos de dispersão, entender o que te impede de crescer e adotar estratégias práticas para quebrar essas rotinas negativas.

Identificando sabotadores e pontos de dispersão

Primeiro passo: observar sua rotina e anotar quais comportamentos realmente prejudicam seu negócio. Lembre-se: nem todo hábito ruim é óbvio; alguns são sutis, como checar redes sociais constantemente ou adiar tarefas importantes. O autoconhecimento é essencial para listar os "ladrões de tempo".

Pergunte-se:

- O que faço todos os dias que não agrega ao meu negócio?
- Quais comportamentos me impedem de ser mais produtivo?
- Que hábitos minam minha confiança ou energia?

Os 4 passos para quebrar hábitos ruins

1. Reduza a exposição

Retire gatilhos que iniciam o hábito ruim. Por exemplo, remova do seu local de trabalho aparelhos ou aplicativos que distraem. Se a dispersão ocorre pelo celular, mantenha-o longe enquanto trabalha em tarefas importantes.

Dicas práticas:

- Bloqueie notificações
- Mude objetos de lugar
- Reduza acessos a sites não relacionados ao trabalho

Escola de Negócios Osasco

2. Reformule o mindset

Mude a forma como enxerga o hábito ruim. Ao invés de encarar como “falha pessoal”, entenda que todos têm comportamentos problemáticos, e que querer mudá-los já é sinal de progresso. Reforce pensamentos positivos e visualize benefícios das mudanças que deseja implementar.

Dicas práticas:

- Escreva frases motivadoras
- Imagine o impacto positivo de abandonar o hábito ruim
- Compartilhe desafios com pessoas de confiança

3. Aumente a fricção

Dificulte o acesso ao hábito ruim. Quanto mais trabalhoso for executar, menos você fará.

Dicas práticas:

- Troque senha de aplicativos que distraem
- Use bloqueadores de sites
- Guarde o que causa distração fora do alcance

4. Crie um contrato consigo mesmo

Assuma compromisso público ou pessoal. O contrato pode ser escrito, compartilhado com colegas ou feito verbalmente. A pressão social e o registro do compromisso aumentam as chances de sucesso.

Dicas práticas:

- Escreva carta de compromisso
- Diga a familiares e colaboradores seu objetivo
- Estabeleça recompensa caso cumpra (ou penalização se não cumprir)

Escola de Negócios Osasco

Exercício prático

Faça uma análise:

Liste o hábito ruim que deseja eliminar.

Elabore um plano para evitar esse comportamento usando os 4 passos acima.

Descreva o que fará, como tornará o acesso difícil, e crie seu próprio contrato de comprometimento.

Modelo:

- Hábito ruim: _____
- Como vou substituir: _____
- Plano de ação: _____
- Meu contrato (assinado): _____

Exemplos práticos no cotidiano empreendedor

- Trocar o hábito de checar redes sociais por horários determinados de uso.
- Substituir o impulso de postergar tarefas por uma rotina de prioridades.
- Reduzir o snack de meio da tarde por frutas ao alcance da mão.

Dicas para manter o plano de ruptura

- Use lembretes visuais (post-its, alarmes)
- Celebre conquistas, mesmo que pequenas
- Compartilhe diariamente os avanços com um parceiro de responsabilidade

Escola de Negócios Osasco

Resumo rápido

Eliminar hábitos ruins exige tempo, paciência e ação planejada. O processo começa por listar sabotadores, criar obstáculos para a rotina negativa, reforçar o pensamento positivo e firmar um compromisso com a mudança. Qual hábito você acredita que mais te atrapalha hoje? Se quiser compartilhar comigo, posso ajudar a desenhar um plano prático para sua necessidade.

Escola de Negócios Osasco

Módulo 5 – Constância, Crescimento e Equilíbrio

Você já percebeu que empreender é como correr uma maratona, não apenas uma explosão de energia rápida? Crescer exige constância — avançar todo dia, mesmo quando parece desanimador. Neste capítulo, vamos mostrar como aliar crescimento sustentável com equilíbrio, para que o processo seja prazeroso e não desgastante.

Como manter o ritmo sem sobrecarregar

Empreendedores costumam querer fazer tudo ao mesmo tempo, mas isso gera ansiedade e esgotamento. O segredo está em priorizar rotinas, ajustar expectativas e entender que o verdadeiro progresso está nos avanços graduais, não na velocidade ou na quantidade.

Dicas de ritmo saudável:

- **Defina prioridades:** O que importa mais para o seu negócio agora?
- **Evite multitarefas:** Foco em uma ação por vez aumenta a eficiência.
- **Reveja metas ao longo do tempo:** Permita-se corrigir o rumo quando necessário.
- **Reserve tempo para pausas:** Descanso faz parte do crescimento.

A importância de amar o processo (apaixone-se pelo tédio)

Os grandes empreendedores não têm sucesso apenas pela paixão inicial, mas principalmente porque aprenderam a amar o processo — mesmo as tarefas mais tediosas. A rotina é onde a mágica acontece, e é nela que as transformações são construídas.

- Encontre beleza nas pequenas vitórias.
- Comemore disciplina, não só resultados.
- Crie momentos de reflexão para valorizar o próprio esforço.

Escola de Negócios Osasco

O papel dos hábitos de crescimento

Hábitos de crescimento são rotinas que alimentam tanto o lado profissional quanto o pessoal. Seja a leitura diária, o feedback do cliente ou o aperfeiçoamento contínuo, todos são fundamentais para manter o ritmo de evolução.

Exemplos de hábitos de crescimento:

- Estudo semanal de tendências do setor.
- Troca de experiências com outros empreendedores.
- Registro de aprendizados e ajustes.
- Autocuidado regular e exercícios físicos.

Check-list interativo: meus hábitos de crescimento

Marque os itens que já pratica e adicione novos:

- Leitura diária
- Anotações de progresso
- Feedback semanal
- Revisão mensal de metas
- Reserva de tempo para autocuidado
- Networking
- Planejamento financeiro semanal
- Treinamento de equipe

Inclua nesta lista suas próprias sugestões para manter evolução constante.

Escola de Negócios Osasco

Balanceando vida pessoal e profissional

O sucesso só é sustentável quando há equilíbrio entre crescimento nos negócios e qualidade de vida. Estabeleça limites de tempo, crie espaços para família e lazer, e não negligencie sua saúde física ou emocional.

Dicas para crescer sem perder o equilíbrio

- Estabeleça horário de início e fim de jornada.
- Crie momentos de desconexão digital.
- Planeje um dia livre de trabalho a cada semana ou mês.
- Invista em autoconhecimento.

Continue sua jornada empreendedora com a Escola de Negócios Osasco — Educação que transforma ação em resultado. Acompanhe nossos conteúdos no Instagram e acesse nosso site para novas ferramentas, cursos e desafios interativos.

Resumo rápido

Constância constrói resultados sólidos. Cresça diariamente, mantenha o equilíbrio e valorize a rotina. Posso ajudar você a montar um check-list personalizado de acordo com sua área de atuação e seus objetivos — que tal compartilhar comigo seus principais desafios agora?

Continue sua jornada empreendedora com a Escola de Negócios Osasco!

Transforme conhecimento em ação e eleve o seu negócio a um novo patamar. Acesse nossos cursos, conteúdos exclusivos e participe de uma comunidade que acredita na força dos pequenos hábitos diários.

Siga [@escoladenegociososasco](https://www.instagram.com/escoladenegociososasco) no Instagram e visite nosso site para mais ferramentas, desafios práticos e encontros ao vivo.

Educação que transforma ação em resultado.

Viva o crescimento que você merece!