



# Você é boa no que faz. Mas o mercado sabe disso?

O guia prático para fortalecer seu posicionamento profissional e criar mais oportunidades.

ABRICCÓ

# Apresentação

Você pode ser extremamente competente e, ainda assim, passar despercebida.

O mercado mudou. Hoje, conhecimento e experiência continuam sendo importantes, mas já não são suficientes para garantir crescimento. Este e-book foi criado para ajudar você a compreender como o posicionamento influencia sua carreira, seus negócios e as oportunidades que chegam até você.

Boa leitura!



# Índice

01

---

## Capítulo 1

O mito que trava milhares de carreiras

03

---

## Capítulo 3

Os 5 sinais de que seu posicionamento está enfraquecido

05

---

## Capítulo 5

Posicionamento na carreira e nos negócios

02

---

## Capítulo 2

A diferença entre ser competente e ser percebida

04

---

## Capítulo 4

Os quatro pilares de um posicionamento forte

06

---

## Capítulos 6 & 7

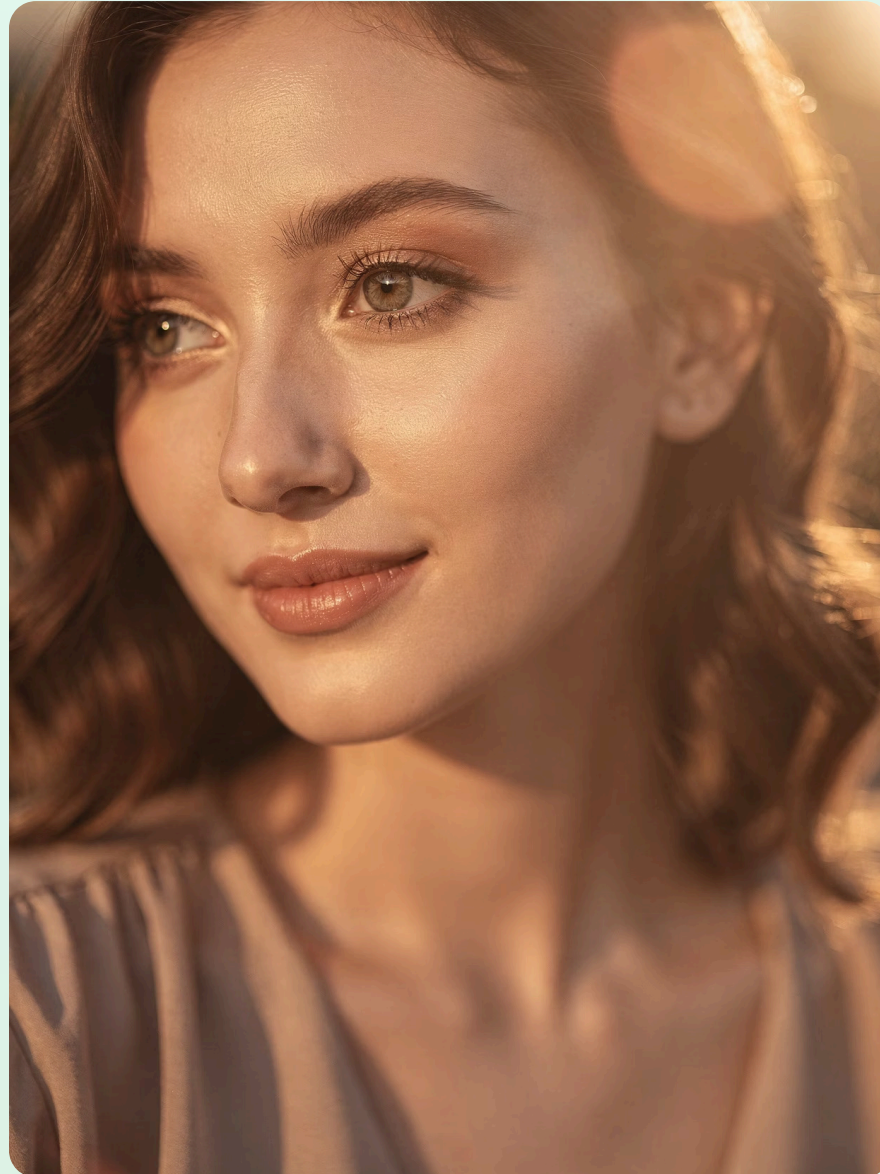
Raio-X do seu posicionamento e o próximo passo

# Responda sem pensar muito:

Se hoje surgisse a oportunidade que você deseja, seu nome seria lembrado?

- Sim
- Não tenho certeza
- Provavelmente não

Guarde essa resposta. Ao final deste e-book, você voltará a ela.



# Capítulo 1 — O mito que trava milhares de carreiras


Durante muito tempo, fomos ensinadas a acreditar que fazer um bom trabalho seria suficiente para crescer. A lógica parecia simples: quanto mais competência, mais reconhecimento.

Mas o mercado mudou.

Hoje, milhares de profissionais altamente qualificadas convivem com uma sensação frustrante. Trabalham muito, entregam resultados, resolvem problemas importantes e, ainda assim, veem oportunidades passarem para outras pessoas.

Não é porque lhes falta capacidade. Na maioria das vezes, **falta percepção de valor.**

O mercado não consegue enxergar tudo o que você sabe. Ele enxerga aquilo que você comunica, demonstra e constrói ao longo do tempo. Competência continua sendo essencial. Mas ela deixou de ser suficiente.

 **Pare e reflita:** Você acredita que as pessoas conhecem o seu verdadeiro potencial ou apenas aquilo que conseguem observar no dia a dia?

# Capítulo 2 — A diferença entre ser competente e ser percebida

Imagine duas profissionais com a mesma formação, experiência e resultados.

Uma delas é frequentemente convidada para liderar projetos, representar a empresa ou atender grandes clientes. A outra permanece nos bastidores.

O que explica essa diferença?

## Posicionamento.

Posicionamento não significa autopromoção. Também não significa aparecer o tempo todo. Significa construir uma percepção clara sobre quem você é, o valor que entrega e por que as pessoas podem confiar em você.

Quando isso acontece, oportunidades deixam de depender apenas da sorte. Elas passam a ser consequência da reputação construída.



**Pergunta para reflexão:**  
Se alguém perguntasse hoje: "Por que eu deveria escolher você?", sua resposta seria clara e objetiva?



# Capítulo 3 — Os cinco sinais de que seu posicionamento precisa evoluir

Talvez você esteja vivendo um ou mais destes sinais:

## Invisibilidade

Você trabalha muito, mas é pouco lembrada.

## Prova constante

Precisa provar sua competência repetidamente.

## Oportunidades perdidas

Pessoas menos preparadas ocupam oportunidades que você gostaria de conquistar.

## Crescimento estagnado

Seu crescimento parece ter estacionado.

## Potencial não reconhecido

Você sabe que pode entregar muito mais do que o mercado reconhece.

Esses sinais raramente estão relacionados à falta de conhecimento. Eles costumam indicar que chegou a hora de fortalecer seu posicionamento.



**Exercício:** Marque quais desses sinais fazem parte da sua realidade.

# Capítulo 4 — Os quatro pilares de um posicionamento forte

Construir um posicionamento profissional não depende de sorte nem de talento natural. É resultado de escolhas consistentes ao longo do tempo.

Esses quatro pilares ajudam a explicar por que algumas pessoas se tornam referência enquanto outras, mesmo sendo muito competentes, continuam invisíveis para o mercado.



## Clareza

Saber exatamente quem você é e o valor que entrega.



## Comunicação

Fazer com que sua mensagem seja compreendida.



## Autoridade

Inspira segurança e ser reconhecida como referência.



## Relacionamentos

Construir conexões de qualidade que ampliam oportunidades.

PILAR 1

# Clareza

Antes de convencer alguém sobre seu valor, você precisa ter clareza sobre ele.

Quem não consegue responder perguntas simples como "o que faço de melhor?" ou "qual problema resolvo?" transmite insegurança. Pessoas bem posicionadas sabem exatamente como desejam ser reconhecidas.

---

## Pergunte a si mesma:

- Eu consigo explicar meu diferencial em menos de um minuto?
- As pessoas entendem rapidamente o valor que entrego?



# Comunicação

## O

Não basta fazer um excelente trabalho. É preciso comunicar resultados.

Muitas profissionais acreditam que seu desempenho falará por si só. Na prática, o mercado percebe aquilo que é comunicado de forma clara, objetiva e consistente.

Comunicação não é falar mais. É fazer com que sua mensagem seja compreendida.

---

### Pergunte a si mesma:

- As pessoas conhecem meus resultados?
- Eu comunico impacto ou apenas atividades?



# Pilar 3 — Autoridade & Pilar 4 — Relacionamentos

## PILAR 3

### Autoridade

Autoridade não depende de cargo. Nem de tempo de experiência. Ela nasce quando conhecimento, atitude e confiança caminham juntos.

Pessoas com autoridade inspiram segurança. Suas opiniões são consideradas. Seu nome é lembrado. Autoridade é construída todos os dias.

- As pessoas procuram minha opinião?
- Sou reconhecida como referência naquilo que faço?

## PILAR 4

### Relacionamentos

Nenhuma carreira cresce isoladamente. As oportunidades mais importantes costumam surgir por meio de pessoas.

Relacionamentos profissionais não significam conhecer muita gente. Significam construir confiança. Quem investe em conexões de qualidade amplia naturalmente sua visibilidade e suas oportunidades.

- As pessoas lembram de mim quando surge uma oportunidade?
- Tenho cultivado relacionamentos estratégicos?



# Faça um diagnóstico rápido

Dê uma nota de 1 a 10 para cada pilar.

Pilar	Nota (1 a 10)
Clareza	----
Comunicação	----
Autoridade	----
Relacionamentos	----

- 📌 Agora observe: qual pilar recebeu a menor nota? Provavelmente é nele que está a maior oportunidade de crescimento neste momento.

# Capítulo 5 — Posicionamento na carreira e nos negócios

Existe uma crença comum de que posicionamento é importante apenas para quem empreende ou aparece nas redes sociais. Não é.

Toda profissional possui uma marca, mesmo que nunca tenha pensado nisso. A diferença é que algumas constroem essa percepção de forma estratégica, enquanto outras deixam que ela seja criada pelos outros.

Independentemente da sua área de atuação, existe uma pergunta que o mercado responde todos os dias: **"Por que eu escolheria você?"**

Quem trabalha em empresas	Quem empreende
Busca reconhecimento	Busca clientes
Quer promoções	Quer vendas
Quer liderar projetos	Quer fechar contratos
Quer crescer na carreira	Quer crescer no negócio

Se essa resposta não estiver clara, dificilmente as oportunidades chegarão até você.

# Capítulo 6 — Raio-X do seu posicionamento



Agora chegou o momento de olhar para você. Responda com sinceridade.

- Quando as pessoas pensam no seu nome, qual é a primeira qualidade que vem à mente?
- Qual problema você resolve melhor do que a maioria das pessoas?
- Você é lembrada pelo que faz ou pelo valor que representa?
- Qual oportunidade você acredita que deveria estar vivendo hoje?
- O que pode estar impedindo essa oportunidade?



**Complete a frase:** Hoje eu percebi que...

# Capítulo 7 — O próximo passo

Existe uma diferença importante entre conhecimento e transformação.


Ler este e-book talvez tenha feito você perceber que seu desafio não está apenas na competência. Talvez esteja na forma como o mercado percebe essa competência.

Essa descoberta já representa um passo importante. Mas fortalecer um posicionamento exige continuidade.

O mercado continuará mudando. Novas competências serão exigidas. Novas oportunidades surgirão.

A pergunta é: quando elas aparecerem, você estará preparada para ser lembrada?

Na **ABRICCÓ** acreditamos que mulheres preparadas criam mais oportunidades, ampliam sua influência e fortalecem sua trajetória profissional em um mundo que está em constante transformação.



# Você já deu o primeiro passo.

Volte àquela primeira pergunta: **Se hoje surgisse a oportunidade que você deseja, seu nome seria lembrado?**

Agora você tem as ferramentas para mudar essa resposta.

ABRICCÓ

*Mulheres preparadas criam mais oportunidades.*