

## Exercício: A GRANDE JORNADA (prof. Wilson Oliveira)

**Nome da Jornada:**

**Motivo/Ganhos da Jornada** (Por que eu quero muito esse destino?)

O que vou ganhar quando chegar lá?)

---

---

---

### O Seu Grande Porquê

Antes de mergulharmos nos elementos essenciais, quero compartilhar uma dica muito importante que é fundamental se você estiver comprometido e sério sobre construir seu Negócio (interno ou externo), que é descobrir o seu Porquê interior.

Por que você quer ajudar pessoas?

Por que isso é importante para você?

Que tipo de impacto você acha que você terá sendo um profissional bem sucedido?

Será porque você quer dar suporte a mais clientes?

Talvez você queira fazer mais dinheiro?

O que esse dinheiro vai te trazer de bom?

Se pensado no dinheiro, não como um fim, mas sim como um meio, como fazer o seu Negócio de Coaching dar certo vai te ajudar a impactar ainda mais vidas?

O seu questionador Porquê e o seu compromisso vão inspirar você a tomar as medidas necessárias, seguir em frente e fazer o que for preciso.

Exercício: descobrindo o seu porquê.

### **Parte 1 – Seus motivos**

Liste os motivos porque você quer que o seu Negócio (interno ou externo) funcione ou cresça ainda mais?

---

---

---

---

---

---

---

---

### **Parte 2 – O que eu ganho**

O que ser bem sucedido nessa carreira de Coach vai te trazer de bom?

---

---

---

---

---

---

---

### **Parte 3 – Porquê?**

Qual o seu grande Porquê?

---

---

---

---

---

---

---

**3 Metas Tangíveis (com números ou detalhes específicos, realistas)**

PLANO DE AÇÃO – METAS TANGÍVEIS			
AÇÃO			
O QUE SERÁ FEITO			
QUEM FARÁ			
QUANDO SERÁ FEITO			
ONDE SERÁ FEITO			
PORQUE SERÁ FEITO			
COMO SERÁ FEITO			

QUANTO CUSTARÁ			
META			
INDICADOR			

**3 Habilidades ou Conhecimentos a desenvolver (vou treinar)**

PLANO DE AÇÃO – HABILIDADES / CONHECIMENTOS			
AÇÃO			
O QUE SERÁ FEITO			
QUEM FARÁ			
QUANDO SERÁ FEITO			

ONDE SERÁ FEITO			
PORQUE SERÁ FEITO			
COMO SERÁ FEITO			
QUANTO CUSTARÁ			
META			
INDICADOR			

**3 Eu vou ser mais (características e comportamentos de modelos a seguir)**

PLANO DE AÇÃO – HABILIDADES / CONHECIMENTOS			
AÇÃO			
O QUE SERÁ FEITO			
QUEM FARÁ			
QUANDO SERÁ FEITO			
ONDE SERÁ FEITO			
PORQUE SERÁ FEITO			
COMO SERÁ FEITO			

QUANTO CUSTARÁ			
META			
INDICADOR			