



PROFISSÃO MENTORA:

OS PRIMEIROS PASSOS DE UMA MENTORA DE SUCESSO

Carol Fortaleza

Mentora de Mulheres



Depois de 17 anos de experiência no mundo corporativo e mais 6 anos no universo do desenvolvimento humano, ajudando mais de 5000 alunos a transformarem seus relacionamentos, carreiras e negócios, decidi abraçar a missão de levantar mulheres para se tornarem mentoras, usando seu conhecimento ou experiência para ajudar o próximo e, ao mesmo tempo, crescendo financeiramente e profissionalmente, conciliando melhor seus papéis de mulher.

Introdução

Alguma vez, em um momento difícil da sua vida ou carreira profissional, você parou para pensar que essa mesma dificuldade já foi vivenciada e superada por outras pessoas e que hoje elas acumulam essa experiência?

Você pensou no quão útil seria, se essas pessoas pudessem te orientar sobre o que fazer para sair dessa situação problemática?

E se você for essa pessoa com a solução? Certamente, ao longo da sua vida, você já enfrentou muitos desafios. Por que não usar essa experiência para ajudar pessoas que estão passando por isso hoje?

Essa é justamente a ideia de um processo chamado mentoria.

Provavelmente você deve conhecer o ditado popular que diz “melhor do que aprender com os próprios erros, é aprender com os erros dos outros”. Essa máxima se aplica muito bem ao universo profissional se todos pensarmos em aprender também com os acertos e vivências de outras pessoas.

A mentoria tem como ideia principal unir pessoas com níveis diferentes de experiência e possibilitar o aconselhamento e troca de aprendizados entre elas.

Neste livro digital, você vai aprender o essencial sobre o processo de mentoria. Vou te explicar como funciona, quais os tipos, te dar direção para começar a sua própria mentoria e mostrar como você pode aproveitar ao máximo esse universo.



CAPÍTULO 1

AFINAL, O QUE É UMA MENTORIA?

Antes de começar, te convido a fazer um exercício: liste mentalmente alguns profissionais e empresas que você mais admira – seja no seu ramo de atividade ou não.

Se você chegasse para conversar com essas pessoas, certamente elas te diriam que, em algum momento da carreira profissional delas, já receberam conselhos e orientação de pessoas mais experientes no mercado de trabalho.

Essas orientações são o que chamamos de mentoria.

MENTORIA. [s. f]

1. Ofício, trabalho ou cargo do mentor, daquele que aconselha; aconselhamento.
2. Prática de ajudar ou de aconselhar uma pessoa menos experiente, durante um determinado período.
3. Sistema em que alguém mais experiente ou mais velho dá orientação e direcionamentos a alguém mais jovem e inexperiente.
4. Relação estabelecida entre quem aconselha e quem recebe conselhos.
5. Etimologia (origem da palavra mentoria). Mentor + ia; do inglês mentoring.



Algumas empresas até já aderiram à mentoria como substituição dos treinamentos convencionais, inclusive, chegando a convidar antigos colaboradores para serem mentores dos novos contratados. Com essa informação, você pode tirar a primeira chave sobre a mentoria.

O mentor não é somente aquela pessoa que tem o domínio teórico sobre determinado assunto. Aqui, a sua experiência e a sua vivência pessoal e profissional valem muito, ou seja, se você é uma pessoa que já superou muitos desafios ao longo da sua vida, seja na sua área de atuação profissional ou na vida pessoal, você pode sim, ser um mentor.



Por esse motivo, existem os mais diversos tipos de mentoria. Os principais e mais conhecidos são as mentorias de carreira, empresarial, finanças, mentorias voltadas para relacionamentos, para a área da saúde e emagrecimento, para estética e beleza etc.

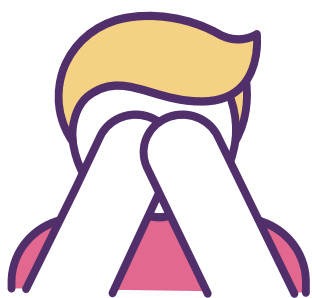


A mentoria chamada de carreira ou profissional, é direcionada para auxiliar a carreira do mentorado, ajudando-o a traçar seus objetivos e a escolher o melhor caminho para conseguir alcançá-los.

Esse tipo de mentoria é indicada tanto para profissionais que desejam entrar no mercado de trabalho, quanto para aqueles que já estão inseridos no mercado e querem crescer na sua profissão.

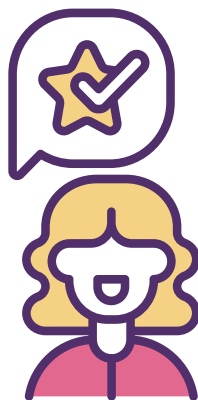


Já a mentoria voltada para relacionamentos, por exemplo, ajuda o mentorado nas relações afetivas, na gestão das crises ou resgate de relacionamentos, seja entre casais, pais e filhos, questões familiares e situações afins.



Em uma mentoria voltada para a área da saúde, é possível trabalhar questões como: qualidade de vida, emagrecimento, alimentação saudável, etc. As possibilidades são muito variadas.

Como você viu, o mercado de mentorias é amplo e cheio de oportunidades, desde que você defina a área de atuação e caminho que quer trilhar.



CAPÍTULO 2

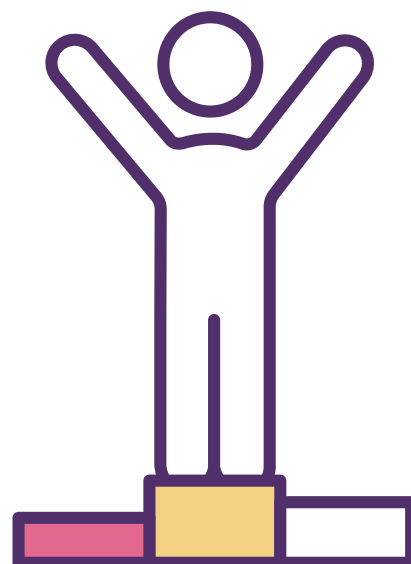
NO QUE UM MENTOR PODE AJUDAR?

A mentoria, como você viu, é um processo de orientação onde ocorre troca de experiências entre pessoas que já estão há mais tempo no mercado e as que estão iniciando agora a sua jornada.

Portanto, o objetivo de uma mentoria é auxiliar o mentorado na área que ele deseja, ensinando como fazer o planejamento e a execução de ações estratégicas para atingir os seus objetivos definidos.

Assim, o mentor facilita a jornada do mentorado e garante que o sucesso esteja mais próximo dele. Lembra da frase “melhor do que aprender com os próprios erros, é aprender com os erros dos outros”? É sobre isso que mentoria trata. A seguir, veja algumas vantagens da mentoria para o mentorado:

- ⚙️ Aumento da autoconfiança;
- ⚙️ Tomadas de decisão;
- ⚙️ Auxílio para resolver problemas;
- ⚙️ Construção de ações estratégicas;
- ⚙️ Crescimento pessoal e/ou profissional.



A relação estabelecida entre o mentor e os mentorados tende a ser mais informal, porque se trata de conversas estratégicas para alcançar um plano maior na carreira. Traduzindo, os mentorados receberão conselhos de um mentor experiente para chegar a um patamar mais elevado na carreira e até na própria vida.

Vou te dar um exemplo: imagina que uma mulher queira se tornar uma grande empreendedora no ramo da beleza. Esse objetivo está muito claro para ela, ok? E ela sabe que precisa de ajuda para que seu negócio prospere e tenha o melhor desempenho possível.

Se você é especialista nisso, já obteve excelentes resultados como empreendedora do ramo da beleza, por que não mentora-la? Se você já trilhou o mesmo percurso, errou, corrigiu, acertou e obteve excelentes resultados, por que não ser a mentora de quem está começando?



Ela terá como uma aliada, alguém experiente que irá lhe explicar como atingiu esses resultados, compartilhando todas as experiências pessoais sobre os erros e também os acertos que fez você chegar aonde chegou.

A partir do momento em que essas conversas, ou seja, a mentoria vai acontecendo, sua mentorada vai tendo clareza do caminho a seguir e absorvendo a responsabilidade para agir, indo por um caminho mais seguro para chegar aonde deseja.

Esse é o grande segredo do funcionamento da mentoria. Ela é feita baseada em experiências reais de quem já chegou aonde os mentorados desejam chegar. **É como ter um mapa que leva direto ao ponto onde seus mentorados querem chegar.**

Existe até uma máxima japonesa que casa muito bem com isso: “se alguém pode fazer, significa que eu também posso”. Ou seja, se alguém chegou aonde você quer chegar, significa que é possível e que você também consegue.



Eu, particularmente, acho fascinante a profissão de mentoria. A oportunidade de ajudar outras pessoas a atingirem suas metas e realizarem seus sonhos é indescritível. Realizar os nossos sonhos como mentora então, profissionais e pessoais, torna tudo ainda melhor e mais motivador.



Antes de seguirmos para o próximo capítulo, quero trazer algumas reflexões para você analisar suas possibilidades de trabalhar com mentorias.

1) Qual experiência profissional, experiência de vida ou resultado positivo você tem, que muita gente gostaria de conquistar também?

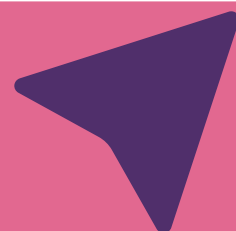
2) Você estaria disposta a ajudar outras pessoas a conquistarem o que você conquistou ou fazer o que você faz? Sabendo que impactará positivamente a vida delas e ainda vai faturar com isso?

3) Qual conhecimento você domina ou o que você sabe fazer muito bem feito e que poderia ensinar com segurança?

4) Qual benefício as pessoas teriam, aprendendo isso com você?

5) Quanto você acha que vale (em dinheiro mesmo), a transformação/benefício que você gera para elas?

Se o exercício acima trouxe novas percepções para você, me envie uma mensagem pelo direct do instagram compartilhando. Eu vou amar saber.





CAPÍTULO 3

O QUE É PRECISO PARA TER SUCESSO COMO MENTORA

O termo “mentor” não é algo que surgiu agora, pelo contrário, existe há bastante tempo, mas somente há poucos anos ele começou a ganhar força, sendo difundido principalmente no mercado empresarial.

Como você já aprendeu, um mentor deve ser um guia, usando de sua vivência para transferir conhecimento e experiência.

Para ser uma boa mentora é preciso estar disposta a ajudar pessoas e ter paciência para dialogar com elas, portanto, se deseja seguir e ter destaque nessa profissão, é importante exercitar a prática de ouvir com atenção, a fim de entender as dores do mentorado. A mentoria requer contato e envolvimento. É preciso também, estar disposta a compartilhar suas experiências pessoais.



Eu preparei abaixo um resumo das habilidades que você precisa para ser uma mentora de sucesso. Dê uma nota de 0 a 10 para cada uma. Considere notas maiores se você está bem nessa habilidade e notas menores se você precisa melhorar ou desenvolver:

As 13 Habilidades da Mentora de Sucesso	Nota
1. Ser especialista em determinado assunto por ter estudado a respeito, por experiência própria (prática) ou resultado alcançado.	
2. Ter interesse genuíno em ajudar o próximo, contribuindo para um mundo melhor.	
3. Ser honesta para ensinar sobre algo que você realmente vive e acredita	
4. Ser confiável para ouvir as dores dos seus mentorados e direcionar de forma eficaz	
5. Ter paciência para ouvir e ensinar o que seu mentorado precisa, desenvolvendo um bom relacionamento com ele.	
6. Estar aberta a receber feedback para sua constante evolução como mentora	
7. Estar disponível para dar feedback aos seus mentorados de maneira clara e real, mas sem desmotivá-los quando errarem.	
8. Ter paciência e dedicação para aprender o que você ainda não sabe e que vai alavancar seus resultados como mentora.	
9. Ter um desejo grande de aprender e se superar a cada dia.	
10. Não ter medo de se expor em suas redes sociais, através de lives, vídeos ou ao dar suas aulas de mentoria.	
11. Ser objetiva e assertiva para direcionar soluções	
12. Ter clareza do seu papel e do papel do mentorado. Você direciona, dá o método, tira as dúvidas e ele executa. Não fazer por ele.	
13. Ter ousadia para empreender no mundo digital, estando aberta às tendências da internet, eliminando qualquer desculpa que te impeça de agir na direção do sucesso das suas mentorias.	

Conclusão:

1 - Marque de caneta azul as 5 melhores notas e tenha em mente que estas habilidades são seus pontos fortes como mentora. Devem ser potencializados e mostrados.

2 - Marque de caneta vermelha as 5 piores notas e tenha em mente que falam de habilidades que você precisa melhorar

Como você pode perceber, as pessoas que ocupam o título de mentores são aquelas que possuem uma trajetória de sucesso em determinado assunto ou resultado.

Portanto, se você tem uma trajetória bem-sucedida em algo e entende a fundo um determinado assunto, você pode ser uma mentora. Assim, pode inspirar e influenciar pessoas em suas tomadas de decisões pessoais e/ou profissionais. Além disso, existem outros ganhos que uma mentora pode ter.

Uma mentora tem a chance de transformar a realidade de alguém e todo seu entorno, através da mentoria, evitando erros e até mesmo antecipando imprevistos, gerando um impacto imenso na vida dessa pessoa e ao redor dela – gerando renda, relacionamentos melhores, desenvolvendo outras pessoas, abrindo oportunidades de trabalho, etc.

Assim como a mentora pode definir o sucesso de um negócio, ela também pode descobrir novos talentos. Ela tem nas mãos a oportunidade de desafiar o mentorado para se tornar um grande talento e, assim, acompanhá-lo em todo seu desenvolvimento.



É importante frisar que a troca de experiência é recíproca. A mentora compartilha muito da sua experiência e conhecimentos para guiar o seu mentorado, mas também aprende muito nessa relação.

Ao ouvir a história do mentorado, suas perspectivas, opiniões e experiências, a mentora pode somar diferentes visões da vida do outro, à sua própria e, nessa relação, passa a entender e se adaptar a outras realidades, desenvolvendo empatia para ajudar ou desafiar seu mentorado.

Outro ganho forte é que a mentora sai da sua própria bolha de trabalho e rede de contatos e se conecta com novos espaços, pessoas, opiniões distintas. Ou seja, tem a oportunidade de estabelecer novas redes e multiplicar seus contatos.

Além disso, ganha também novas oportunidade de networking para crescimento tanto pessoal como do seu próprio negócio e mergulha em um mundo de atualidades, novas informações e opiniões.

Outro benefício é que o fato do mentorado estar iniciando sua jornada significa que ele está vivendo novas experiências todos os dias, estimulado pelas possibilidades que tem em frente.

Na relação que se estabelece entre os dois, mentora e mentorado, esses sentimentos se partilham e a mentora é contagiada por essa ambição, que acaba renovando suas próprias energias.

A chance de rever suas próprias perspectivas também é outro ganho forte. Conviver com uma pessoa que vive outra realidade, tem opiniões, visões e perspectivas de vida diferentes da sua, por si só, já é engrandecedor.



Viver uma relação dessas só aumenta nossa bagagem, nos faz conhecer as diferenças e aprender a respeitá-las. E, mais que isso, nos faz rever as nossas próprias perspectivas e escolhas de vida.

Na relação de mentoria, a mentora encontra a possibilidade de voltar a pensar sobre sua caminhada e, quem sabe, decidir novos caminhos e possibilidades para si mesmo.

É um trabalho muito desafiante no sentido que o traz a viver situações e dilemas pelos quais nunca passou antes, a buscar respostas a novas perguntas, considerar novas possibilidades e tomar novos desafios.

Como você viu, a mentoria é uma oportunidade de desenvolver uma relação guiada por confiança, companheirismo, crescimento pessoal e profissional.

Você ficou com interesse em desenvolver todas essas habilidades e ainda gerar um impacto sendo mentora de alguém? Neste capítulo você aprendeu os ganhos pessoais e profissionais que a profissão de mentora traz. Mas e os ganhos financeiros? A seguir, você vai descobrir o quanto um mentor pode ganhar com a profissão.



CAPÍTULO 4

QUANTO COBRAR PELA MINHA MENTORIA?

Para chegar a essa resposta, você deve passar por algumas etapas. A primeira é identificar qual problema você resolve através dela, ou seja, qual transformação você gera em seu público-alvo.

A partir daí, você deve definir o seu público-alvo, com suas necessidades e desejos específicos. Isso é essencial. É por meio desse mapeamento que você vai definir as ferramentas do programa, a estrutura dos encontros e as experiências que irá compartilhar.

Também irá definir o número de aulas, o tempo de duração, se serão realizadas em grupo ou individualmente para então definir o valor a ser cobrado nesse processo.

Há duas questões importantes na definição do preço:

- 1** A expectativa, contexto e condições do seu público
- 2** O seu tempo de experiência, seu conhecimento e resultados



Na mentoria individual, por exemplo, mentores podem cobrar de R\$ 2 mil até R\$ 30.000 ou mais, por processo (números de encontros variam). O que define exatamente é a expectativa do cliente x sua capacidade de entrega.

Agora imagine você decidiu começar uma mentoria on-line e pretende fazer isso em grupo, ok? Durante a estruturação do seu programa, você definiu que vai fechar turmas com até 25 pessoas.

Analisando sua expertise, a solução que você leva e qualidade da sua entrega, você definiu que o valor a ser pago por cada pessoa para entrar na sua turma de mentoria é de R\$ 1.000,00.

Ao fechar uma turma completa de mentoria, você terá faturado um total de R\$ 25 mil. Por ser on-line, os seus custos com a entrega serão ainda mais baixos, o que faz o seu lucro ainda maior.

E tem mais, esse valor pode multiplicar quando você fecha outras turmas de mentoria simultaneamente. A quantidade de turmas ao mesmo tempo depende do seu planejamento e da sua disponibilidade para absorver a demanda. Eu prefiro ter no máximo duas turmas grandes, a ter várias pequenas.

Outro benefício da mentoria em grupo é que você pode alcançar mais pessoas, com menos tempo de entrega. Isso porque o tempo de mentoria que você gasta com 25 pessoas, é o mesmo que você vai gastar para 30, 40, 50 pessoas.

Assim, o negócio de mentoria on-line e em grupo, se torna mais escalável e não ocupa tanto espaço na sua agenda, como nos atendimentos individuais e presenciais.

O benefício se estende para o mentorado porque, quem não tem poder aquisitivo para pagar uma mentoria individual, consegue ser acompanhado em uma mentoria coletiva, pagando muito menos.

O que importa é que, ao final do processo, o cliente tenha a sensação de que suas expectativas foram superadas e que, a sua entrega foi além do que ele contratou.

Tem mais um detalhe: o fim das sessões de mentoria não precisa ser o fim do seu relacionamento com o cliente. Pelo contrário, se você se sentir à vontade, pode aproveitar a oportunidade para elevar o nível dos seus serviços



Você pode oferecer outras soluções para ele. Algo mais personalizado ainda. Algumas pessoas pagariam muito bem para ter um expert resolvendo algo para elas ou levando-as para um nível ainda mais alto.

Neste caso, você oferece um certo número de encontros por certo valor. Simples assim.

Agora uma pergunta que recebo muito é: Carol, quanto devo cobrar exatamente pela minha mentoria em grupo?

Considerando que mentoria é pegar na mão do seu cliente para fazê-lo chegar aonde você já chegou, reflita: se você pudesse voltar no tempo, quanto você pagaria para ter uma pessoa e orientando e evitar que você cometesse os erros que você cometeu no passado? Quanto você pagaria para ter um mentor e não ter os prejuízos que você já teve?

Por isso, o valor inicial sugerido para uma mentoria em grupo, por exemplo, não deve ser menor que R\$ 1.000,00. Só cobre menos se você estiver começando e não estiver segura da sua capacidade de entregar, mas se sua entrega vale isso ou mais, não tenha medo de cobrar. Caso precise cobrar menos, comece com o preço que você acha ideal e aumente já na turma seguinte.

Por fim, o seu trabalho como especialista e mentora é colocar seus clientes no caminho do sucesso para alcançar seus sonhos, que podem ir, desde a mudança de estilo de vida na área de saúde e bem-estar, a soluções para suas dores, novas conquistas profissionais, financeiras e melhores relacionamentos.

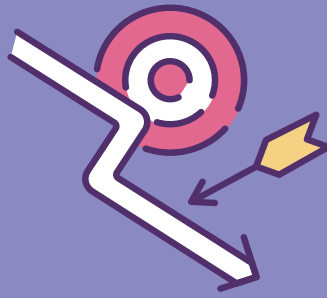
Não conseguimos mensurar exatamente a quantidade de ganhos para mentorados e mentoras em um processo juntos. Nem dá para monetizar exatamente o valor de ajudar pessoas a serem melhores e realizarem seus objetivos, **mas uma coisa é certa: as pessoas ficam felizes em pagar pela sua ajuda. Aproveite isso!**

Agora que tal fazermos uma projeção de possibilidades para sua mentoria? Com base no que você leu anteriormente, escreva:

1) Transformação que você proporciona:

2) Olhe para o processo de transformação e responda: quantas aulas você acha que o seu público precisa para viver essa transformação, supondo que ele está meio perdido, começando do zero?

3) Agora olhando para a quantidade de aulas/encontros e para a transformação que você entrega, quanto você acha que vale o processo todo de mentoria com você?



CAPÍTULO 5

POR QUE EU DEVO SER UMA MENTORA?

Agora eu quero mostrar para você quais são os maiores benefícios de se ter um negócio de mentoria on-line e viver disso. São benefícios para a sua vida. Foram estes fatores que me fizeram largar o topo da carreira como coach e treinadora em uma grande instituição de desenvolvimento humano para me dedicar exclusivamente às mentorias:

1- Mais liberdade e flexibilidade de tempo

Muitas mulheres têm o desafio de conciliar casa, marido, filho, trabalho e ficam ansiosas para dar conta, se cobram muito, querem ter o controle de tudo e acabam ficando descontroladas.

Quando você trabalha com mentorias on-line, você é a dona da sua agenda e tem total flexibilidade de horários, podendo realizar seus encontros no horário que for mais conveniente para você o seu público. Suas aulas podem ser dadas de qualquer lugar, desde que tenha o seu computador, internet boa e fones de ouvido.



2 – Impactar positivamente cada vez mais pessoas

Quando você trabalha com grupos de mentoria, o custo para seus clientes é muito mais baixo do que na mentoria individual, possibilitando que, aqueles que não podem pagar pelo seu acompanhamento individual, usufruam dos seus serviços de maneira coletiva

3 – Focar em um negócio com infinitas possibilidades de crescimento financeiro

Trabalhando com grupos de mentoria, além de você alcançar muito mais pessoas ao mesmo tempo e você ganhar no volume de mentorados, o tempo que você gasta para mentorar uma turma é o mesmo que você levaria para atender um só cliente.

Isso que dizer que, no atendimento individual, se quiser faturar mais, terá que aumentar seu preço e ainda assim, o tempo é um fator limitante, porque se você lotar sua agenda para aumentar seus ganhos financeiros, acabará comprometendo outras áreas da sua vida.

Pensa comigo: quanto tempo você levaria para mentorar 25 pessoas individualmente? Quanto tempo te sobraria para outras coisas importantes na sua vida?

Entendeu agora, as vantagens de focar em fechar grupos? Você atende a todos ao mesmo tempo, pode escalar seu preço de acordo com o crescimento da demanda ou a transformação que você gera, sem comprometer tanto a sua agenda.



4 - Tornar-se referência naquilo que faz e fortalecer sua marca pessoal

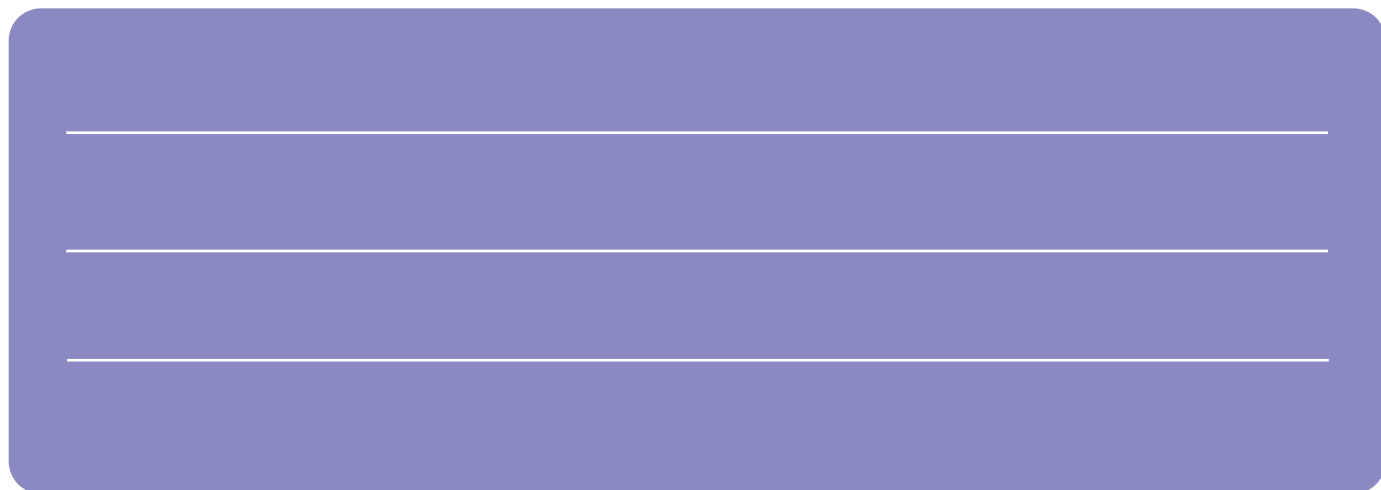
Quando você se posiciona como mentora de determinado nicho, com um público claro e específico, comunicando para as dores dele, você acaba se tornando referência na transformação que você gera.

Investir em construir sua imagem como mentora, fortalecerá sua marca e fará de você autoridade naquilo que faz.

5 - Viver o seu propósito

Imagine um negócio onde você trabalha com o que ama, ou ainda, em uma área em que você é muito boa e domina completamente o assunto, levando solução e realização para a vida das pessoas, ganhando dinheiro com isso? Já pensou? Isso é viver o seu propósito. Trabalhar com o que você gosta, usando seus talentos, contribuindo com a vida do próximo, também crescendo profissionalmente e financeiramente.

Escreva aqui, entre estes benefícios de ser mentora, quais você mais precisa ou deseja viver hoje?





Agora é a sua vez. Se você chegou até aqui, é porque entendeu as possibilidades de crescimento e ficou interessada em se tornar uma mentora, para conquistar sua realização pessoal, profissional e financeira, através de um negócio de mentoria.

Meu convite para você hoje é que abrace a oportunidade e conquiste sua liberdade, assim como eu fiz. Uma decisão muda tudo.

O caminho está livre para você!

Compartilhe comigo o que esse livro digital despertou em você. Vou adorar saber.

Um abraço,
Carol Fortaleza.



ACOMPANHE O CANAL NO YOUTUBE



NOS ACOMPANHE NO INSTAGRAM



JUNTE-SE AO NOSSO GRUPO NO TELEGRAM