



Focusing on what's important

Concentrar-se no que é importante refere-se à capacidade de priorizar e concentrar-se nos elementos-chave que têm o impacto mais significativo no sucesso dos empreendedores e PME.

1. Envolve identificar e direcionar a atenção para tarefas, objetivos e estratégias cruciais que se alinham com a visão de longo prazo e a missão do negócio.
2. Permite aos empresários e PME otimizar os seus recursos, tomar decisões informadas e alocar o seu tempo e esforço de forma eficaz.
3. Também ajuda a evitar distrações, superar desafios e manter-se no caminho certo para alcançar qualquer resultado desejado.

Ao concentrar-se no que é importante, os empresários e as PME podem melhorar a sua produtividade, eficiência e desempenho empresarial global.

COMPETÊNCIAS

1. **Compreensão conceptual** de Focar-se no que é importante.
2. **Pensamento crítico** através da avaliação dos benefícios de focar no que é importante nos negócios
3. **Alinhamento dos objetivos de negócio.**
4. **Priorização de tarefas** utilizando a Matriz de Eisenhower, uma ferramenta popular de gerenciamento de tempo.
5. **Gestão do tempo e competências organizacionais** para otimizar a produtividade

OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

1. Entenda o conceito de focar no que é importante.
2. Reconheça os benefícios de se concentrar no que é importante nos negócios.
3. Definir metas e prioridades para alinhar com os objetivos de negócios.
4. Utilize a Matriz de Eisenhower para priorização eficaz de tarefas.
5. Desenvolver competências organizacionais e de gestão do tempo para otimizar a produtividade.

Este módulo contém vários exercícios que o ajudarão a desenvolver:

A1. Uma matriz Eisenhower para o seu negócio

A2. Objetivos SMART para o seu empreendimento empreendedor

A3. Exercício verdadeiro ou falso

Atividade 1:



Criando sua matriz de Eisenhower

Nesta atividade, você criará sua própria **Matriz de Eisenhower** para priorizar suas tarefas.

Reserve um momento para listar tarefas da sua jornada empreendedora e categorizá-las nos quatro quadrantes da matriz.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Refleta sobre a importância e a urgência de cada tarefa e considere como você pode alocar seu tempo e recursos de acordo.

Atividade 2:

Ser SMART!

Neste exercício irá desenvolver objetivos SMART para o seu negócio ou empreendimento empresarial.

O objetivo deste exercício é ajudá-lo a desenvolver metas específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e limitadas no tempo para o seu próprio negócio ou empreendimento empresarial.

Reserve alguns momentos para refletir sobre o seu negócio ou empreendimento empresarial. Considere as áreas-chave em que você gostaria de definir metas e progredir.

Usando a estrutura SMART, crie metas específicas, mensuráveis, atingíveis, relevantes e calendarizadas para cada uma das áreas identificadas. Aqui está um detalhamento de cada componente do SMART:

1. **Específico:** Torne seus objetivos claros, bem definidos e precisos. Evite declarações vagas. Responda às perguntas: O que você quer alcançar? Porque é importante?
2. **Mensurável:** inclua critérios concretos para medir o seu progresso. Quantifique os seus objetivos sempre que possível. Responda às perguntas: Como irá acompanhar o seu progresso? Como você saberá quando atingiu o objetivo?
3. **Atingível:** Certifique-se de que seus objetivos são realistas e alcançáveis, dados os recursos, habilidades e prazos disponíveis. Responda à pergunta: Este objetivo é realisticamente alcançável?
4. **Relevante:** alinhe suas metas com sua visão de longo prazo, missão e objetivos gerais de negócios. Certifique-se de que são relevantes para o crescimento e sucesso do seu negócio. Responda à pergunta: Este objetivo contribui para o sucesso global do seu negócio?
5. **Prazo:** defina prazos ou datas específicas para alcançar seus objetivos. Responda à pergunta: Quando você quer alcançar esse objetivo?

Anote os seus objetivos SMART para cada área de forma clara e concisa.

 Exemplo de um objetivo SMART:

Área: Vendas e Receita
Objetivo: Aumentar a receita mensal de vendas em 20% nos próximos seis meses, implementando uma campanha de marketing direcionada, expandindo o alcance do cliente e melhorando as estratégias de retenção de clientes.

Atividade 3:



Verdadeiro ou Falso

1. Concentrar-se no que é importante ajuda os empresários e as PME a otimizar os seus recursos e a tomar decisões informadas.
2. A Matriz de Eisenhower categoriza as tarefas em três quadrantes com base na sua urgência e importância.
3. Concentrar-se no que é importante pode melhorar o desempenho geral do negócio.
4. A Matriz de Eisenhower ajuda os empreendedores a se concentrarem em tarefas que se alinham com seus objetivos de curto prazo.
5. Uma gestão eficaz do tempo não é um benefício de se concentrar no que é importante.
6. Ao centrarem-se no que é importante, os empresários e as PME podem melhorar as suas capacidades de resolução de problemas.

Respostas corretas:

1. Verdadeiro
2. Falso
3. Verdadeiro
4. Falso
5. Falso
6. Verdadeiro



<https://youtu.be/XTEL76mlaL4>