

Esclerose múltipla

O Ministério da Saúde inicia hoje (27) a consulta pública que buscará contribuições para a proposta de atualização do Protocolo Clínico e Diretrizes Terapêuticas da Esclerose Múltipla. A consulta ficará aberta pelo prazo de 20 dias. De acordo com a pasta, as contribuições a serem apresentadas deverão estar "devidamente fundamentadas". A documentação relativa à consulta e o endereço para envio de contribuições estão à disposição dos interessados no endereço eletrônico (<http://conitec.gov.br/consultas-publicas>).

Andrea Piacquadio/Pexels

PONTOS FUNDAMENTAIS

CINCO DICAS PARA O CRESCIMENTO DO E-COMMERCE DURANTE A BLACK FRIDAY

▶▶ Leia na página 6

Sete dicas para empreender depois dos 50 anos

Não há idade para desenvolver uma atitude empreendedora.

Por isso, o "lifelong learning", conceito de aprender e se atualizar ao longo da vida, deve ser usado por profissionais diante de qualquer oportunidade na carreira e até mesmo para iniciar um novo negócio.

Paula Calil, professora do curso Mercado Sênior - Bora Empreender?, da ESPM Rio, dá sete dicas para pessoas acima dos 50 anos de idade que desejam entender as práticas do mercado e enfrentar as adversidades de um novo negócio.

"Há um certo grau de inquietação e alegria por estar diante da oportunidade de empreender após os 50", diz Paula. "Esse momento deve possibilitar a essas pessoas um espaço para reflexão não só para o autoconhecimento, mas especialmente para aprender e se capacitar a assumir seu próprio negócio".

Veja as sete dicas para quem quer empreender após os 50 anos:

1) Participe de eventos de empreendedorismo e inovação para estar atualizado em relação às diferentes tendências e modelos de negócios. Entidades reconhecidas, como o Sebrae e a Endeavor, oferecem cursos, palestras e uma série de outros benefícios. A ESPM, pelo seu programa de extensão tem se dedicado a oferecer programas que atendam os interessados em empreender, oferecendo uma base sólida com os professores altamente capacitados não só como acadêmicos, mas como profissionais de mercado.

Andrea Piacquadio/Pexels



2) Procure estar atualizado com novas tecnologias de gestão, assim como de comunicação e videoconferência. Inscreva-se em cursos que o capacitem em novas plataformas digitais, que ampliam sua visão de negócio, para que nesse momento de exceção seja possível usufruir de recursos digitais que contribuam à adesão ao home office.

3) Este é o momento de revisar sua história de vida e história profissional, para reconhecer suas competências e identificar suas fraquezas. Comece pelas competências de relacionamento: suas habilidades de comunicação, sua capacidade de resiliência, sua liderança, sua habilidade em se relacionar com as pessoas, seu conceito de bom atendimento, busca por inovação, entre outras.

4) Independentemente do negócio que for empreender, você irá utilizar fortemente sua rede de contatos (networking). Negociar fará parte do seu dia a partir de agora, lembrando que a base disso sempre será seus contatos.

5) Reveja suas crenças. Tenha sempre em mente que iniciar seu negócio exige um desapego de muitos conceitos e expectativas que você já teve. Além disso, vale lembrar que você não terá mais toda a infraestrutura da qual um dia se beneficiou como executivo.

6) Tenha em mente que a venda não é a atividade mais importante que planejamento ou gestão do seu negócio, seja ele produto ou serviço. Em outras palavras, vender compulsivamente de nada adianta se você não estiver atento à gestão do seu negócio e ao planejamento de suas atividades no curto, médio e longo prazos.

7) A Internet é a maior fonte de informações para qualquer tipo de negócio. Você poderá iniciar sua pesquisa buscando fontes seguras para entender os negócios existentes no mercado, seja local ou global. Além disso, diversas ferramentas e recursos de busca podem ajudá-lo a entender as melhores práticas (Benchmarking) para o negócio que você pretende empreender.

Fonte: ESPM/Rio.

Inovar na divulgação do seu pequeno negócio

Com as medidas de isolamento social impostas para evitar o contágio da doença, os empresários tiveram que buscar soluções inovadoras para continuar em contato com os clientes e oferecer seus produtos e serviços. Um tipo de inovação que ficou bastante evidente nos últimos meses diz respeito justamente às novas formas de ampliar a presença digital das empresas. Em outras palavras, essa inovação está relacionada aos canais de distribuição dos produtos ou serviços no mercado, bem como aos pontos de venda. ▶▶

Promover um mindset de crescimento

Que ano. O playbook de negócios foi reescrito mais vezes do que a maioria de nós pode contar. A pandemia da Covid-19 desencadeou mudanças sociais que ainda estão no processo de formação de um novo mundo - um mundo em que a liderança eficaz requer um mindset de crescimento. Empresas com um mindset de crescimento priorizam o desenvolvimento dos funcionários e permitem que suas pessoas melhorem constantemente suas habilidades e papéis dentro da organização. Além disso, organizações com essa mentalidade assumem mais riscos, colaboram mais e veem o fracasso como uma experiência de aprendizagem. ▶▶

Lições sobre educação financeira

Muitos brasileiros não estavam preparados financeiramente para passar pelo período de crise que o mundo viveu com o novo Coronavírus. Segundo um levantamento feito pelo Instituto Paraná Pesquisas, 82,8% dos entrevistados disseram ter sido impactados financeiramente durante a pandemia por terem perdido emprego, salário reduzido ou seu negócio fechado. Momentos como esse enfatizam ainda mais a importância da educação financeira e o quanto cuidar bem do dinheiro pode ser decisivo. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

blog.aainovacao.com/reprodução



Transformação Digital

O C6 Bank lançou o livro digital "6 passos para entrar no mundo digital – dicas e histórias para estimular você a modernizar o seu pequeno negócio", que ajuda o pequeno empreendedor a iniciar a transformação digital de sua empresa. O e-book está disponível para download em (c6bank.com.br/livroempreendedorismo). O objetivo é mostrar com alguma teoria e exemplos práticos que é possível transformar um pequeno empreendimento ou uma prestadora de serviços em um negócio dinâmico, capaz de se adaptar às mudanças de hábito do consumidor. O livro apresenta seis passos para iniciar a jornada digital. São eles: cultura digital, conhecimento, criatividade, conectividade, capacidade técnica e cliente. ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução



Mackenzie Campinas realiza curso sobre técnicas de negociação

@O Centro de Ciência e Tecnologia (CCT) da Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM) em Campinas realiza, hoje (27), mini-curso com a temática Técnicas de Negociação. O encontro online acontece às 16h, é aberto ao público e necessita de inscrição prévia. O curso tem o objetivo de explicar os tipos negociação e ajudar o participante a entrar neste mundo. Contará com a presença de Anaisa Gregorio, estagiária na área de Apuração de Resultados, responsável pelo cálculo dos KPIs de volume de vendas da South America Zone da Cervejaria Ambev. Os interessados em participar do evento podem se inscrever acessando bit.ly/2STOOqD e no dia, clique em bit.ly/36L29cN para participar. ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Política

O negacionismo

Por Gaudêncio Torquato



▶▶ Leia na página 2