



**WOMEN  
WINWIN**

*empreendedorismo*  
**NO**  
*Feminino*

P. 1

**SUGESTÕES**  

---

**& INSPIRAÇÕES**

P. 2



o q u e s i g n i f i c a m e n t o r i n g

# O PROGRAMA

*“A mentor is someone who sees more talent and ability within you, than you see in yourself and help bring it out of you.”*

*Bob Proctor*

**P. 3**

Esta compilação de inspirações, sugestões e dicas é uma homenagem singela, mas reconhecida, das mentees da 2ª edição do Programa de Mentoring da WomenWinWin aos seus mentores!!!

É o resultado também da partilha e sinergia de grupo, bem como da perspectiva de comunidade, três pilares importantes do programa.

Tem como intenção servir de memória futura, bem como de fonte de inspiração e motivação para o que vier a seguir...

O caminho faz-se caminhando, mas é bem mais fácil e recompensador quando podemos contar com quem nos inspira e é exemplo do que acreditamos!

Caros Mentores, MUITO BEM HAJAM!!!

## M A S Q U E M É Q U E P R E C I S A D E M E N T O R ?

Quando trabalhamos para nós próprios estamos na maioria das vezes por nossa conta. Estamos no comando, não há um chefe a quem recorrer ou colegas para discutir ideias. As responsabilidades são de uma ampla gama e profundidade e estão sempre a mudar. Nem sempre é claro o que devemos fazer e como fazê-lo. Assim, aceitar o risco de iniciar e gerir um negócio / empresa pode ser muito stressante: os altos e baixos emocionais (uma verdadeira montanha-russa emocional) resultantes da gestão de uma empresa, a incerteza e dúvidas, as expectativas externas, bem como “o medo de passar uma vergonha ou falhar” pode resultar tão negativamente como as condições pobres de mercado ou uma estratégia de negócio errada. É por isso que ter um mentor, alguém que “já calçou os mesmos sapatos” - passou pela mesma experiência e superou o desafio - pode ser uma ajuda inestimável para o sucesso do nosso percurso empresarial.

## A W O M E N W I N W I N

P. 4

WomenWinWin - Associação para o Desenvolvimento do Talento Humano e da Iniciativa Empreendedora Feminina, é uma associação sem fins lucrativos fundada em 2012 e presidida por Maria José Amich, fundadora da WOMENWINWIN.COM - Connecting Women & Business, a primeira comunidade online em Portugal para mulheres empreendedoras. Em estreita colaboração com a associação, esta comunidade tem como ambição tornar-se numa rede de referência para o empreendedorismo feminino português e um catalisador para o incentivo, desenvolvimento e fortalecimento da iniciativa empresarial feminina, de forma a contribuir para um crescimento económico mais equilibrado, inclusivo e sustentável.

## O S 3 P I L A R E S

- 1º – Constituição de uma comunidade que visa, através do apoio ao relacionamento e networking, a partilha de conhecimento e boas práticas.
- 2º – Desenvolvimento de competências, nomeadamente através da disponibilização de um programa de mentoring e de um ciclo de seminários online e workshops de formação.
- 3º – Promoção das empresas, projetos e atividades dos membros da comunidade, assim como a divulgação de casos de sucesso que possam servir de inspiração e aprendizagem para as atuais e futuras mulheres empreendedoras.

## O P R O G R A M A

O Programa de Mentoring WomenWinWin (PMWWW) tem a duração de um ano e está estruturado tendo por base os princípios e características do ISMPE – International Standards for Mentoring Programmes in Employment. Conta ainda com o *advisory* de David Clutterbuck, especialista mundial em *mentoring* e *coaching*, com mais de 25 anos de experiência, bem como com a parceria do Eckerd College Leadership Development Institute, que permite utilizar um instrumento de reflexão e autoconhecimento, o EMP- Entrepreneurial Mindset Profile.

O PMWWW considera duas vias de intervenção:

- uma, assente na relação individual que se estabelece entre a mentee (que é uma empreendedora ou empresária) e um mentor (homem ou mulher), cujo perfil é sénior e de sucesso (empresário ou executivo), com experiência e conhecimento relevantes em empreendedorismo, negócios e gestão. Esta relação visa disponibilizar à mentee um apoio personalizado para enfrentar melhor e com mais eficiência os seus desafios enquanto empreendedora/empresária. Em última instância, pretende-se que esta relação seja um veículo para incrementar o seu desempenho, que tal se traduza em melhores resultados de negócio e também proporcione à mentee um maior autoconhecimento e confiança em si e no seu negócio.
- outra na promoção de dinâmicas de sinergia e partilha em grupo, incluindo sessões de mentoring de grupo trimestrais, com base na filosofia de *Action Learning*, em que cada mentee apresenta uma questão concreta na sessão, que é subordinada a uma temática relevante para o grupo, e com o apoio de um mentor especializado na temática em análise, o grupo dá o seu contributo para a análise da questão e pistas de solução.

De mencionar ainda que o programa pauta-se por uma filosofia de acompanhamento e proximidade, que tem como objetivo reforçar a sustentabilidade e dinâmica do processo de mentoring e que se traduz nos seguintes aspetos essenciais :

- Seguimento periódico (telefone e/ou presencial, pelo menos quatro vezes ao longo do programa) dos mentores e mentees;
- O PMWWW pauta-se por uma filosofia de acompanhamento e proximidade, em lógica de grupo, com vista a contribuir para uma autoanálise mais substantiva do seu estilo e competências;
- Apoio na organização da comunidade de aprendizagem das mentees (*buddy approach*);
- Acesso a recursos diversos, como Manual e Guias Rápidos, Exercícios e Ferramentas de Apoio, Checklists em diferentes matérias.

Por último, o PMWWW tem a ambição de perceber e medir o seu impacto, pelo que se encoraja os participantes a definir, de forma muito clara, os critérios e resultados de sucesso relevantes para a participação no mesmo, bem como a ter uma perspetiva de melhoria contínua, traduzida na análise periódica e continuada dos indicadores de sucesso.

---

## O Q U E S I G N I F I C A S E R M E N T E E

Passar por este processo de mentoring transformou a visão que tenho do trabalho que faço e a visão que tenho de mim mesma enquanto pessoa.

Por um lado, este programa apoia-nos na criação do negócio, através da estruturação da ideia, do seu planeamento, da sua implementação, e no meu caso através do seu crescimento, da sua sustentabilidade e da sua potencial replicabilidade. Mas por outro lado faz algo que é menos palpável, prepara a mulher empreendedora por detrás do negócio, transformando-a no pilar forte e sólido que será a base deste negócio e/ou outros vindouros.

Há espaço para a procura interna, para a descoberta do eu, para o desenhar das relações entre trabalho e família, para a incubação daquilo que nos torna únicas.

À minha volta, as minhas colegas passaram por processos semelhantes, cada uma a seu tempo, a velocidades diferentes.

O programa acreditou em nós primeiro enquanto mulheres empreendedoras ou empreendedoras em potência, e depois na ideia ou negócio.

É esta a imagem holística que diferencia o Programa WomenWinWin de outros programas, a empreendedora está no centro de tudo, é o foco, é motivada mas também incubada para que possa revelar todo o seu potencial na altura certa através do seu negócio.

É com um sentimento de gratidão que compilo este livro de aprendizagens para a vida, que servem para o mundo dos negócios mas também para esfera social e pessoal. Ensinaamentos que os nossos mentores generosamente partilharam connosco, e que são ferramentas para sermos pessoas plenas, focadas, assertivas, que planeiam, que acreditam, e são apaixonadas pela vida, pelas suas famílias e pelos seus negócios.

Susana António

*/// Presidente da Associação Fermenta  
Fundadora da Avó Veio Trabalhar*

---

---

*insistir.*

*persistir.*

*persistir.*

---

---

**NÃO  
PODE  
QUERER  
FAZER  
TUDO.**

---

P. 8



---

**Não pode  
assumir a  
responsabilidade  
pela vida  
dos seus  
colaboradores.**

---

P. 9

P. 10

Tem de  
trabalhar  
sempre com  
números  
certos.

---

---

**É para  
fazer  
e fazer  
bem.**

---

P. 11

---

**É sempre  
possível  
reduzir custos.  
Há sempre por  
onde reduzir.**

---

---

# Quer pescar ou quer caçar?

P. 13

Quando caça escolhe o alvo que  
pretende e a arma certa para  
o alcançar.

---

---

**PROCURE  
FAZER  
O QUE  
LHE DÁ  
FELICIDADE.**

---

P. 14

---

**Escreva.  
Ajuda-a a  
organizar o  
pensamento  
e a eliminar  
o que não  
interessa.**

---

Tenha em consideração todos os gastos e custos de tudo o que envolve o seu negócio, e faça um orçamento anual em que inclua as férias, formações ou outras atividades.

P. 16

Irá ajudá-la a descobrir o pricing certo.

---



---

**Dê sempre  
valor ao cliente  
em cada uma das  
interações com  
ele.  
É importante  
como o faz sentir.**

---

---

**Crie oportunidades de  
comunicação informal  
com os seus clientes.**

P. 18

**Vai ajudá-la a  
caracterizá-los  
melhor e a identificar  
futuros parceiros.**

---

*Escreva os seus  
objetivos.  
Não é suficiente  
ter os objetivos  
em mente,  
é necessário  
escrevê-los.*

P. 19

*Ao fazer isto, fica mais comprometida  
consigo mesma, e os objetivos ficam  
mais fáceis de alcançar.*

---

Para além de pensar  
nos produtos  
e serviços  
é importante  
que faça campanhas  
de divulgação  
dos mesmos com  
regularidade.

---

**Divida os objetivos em metas tangíveis de 3 meses, 6 meses, 9 meses e 12 meses.**

**Deste modo consegue mais facilmente identificar as dificuldades, definir as estratégias e ações, e avaliar os recursos necessários para alcançar cada meta.**

---

---

**Nos momentos em que se sintam em baixo, com falta de confiança, a pensar que não consegue avançar, faça uma lista do que já conseguiu.**

P. 22

**Celebre as conquistas.**

**Vai ficar gratamente surpreendida com a energia positiva que sente.**

---

---

**Passa à ação.  
Identifique as ações  
concretas que pode  
realizar imediatamente  
para alcançar  
os objetivos.**

P. 23

**Se se focar em ações  
concretas, elas serão mais  
fáceis de converter em  
realidade.**

---

---

**Crie parcerias  
com pessoas  
ou empresas  
que tenham negócios  
complementares  
para gerar  
mais leads.**

---

P. 24



***Na negociação com os clientes, é importante ter presente o que pode oferecer, que seja valorizado por eles, mas que para si tenha um custo baixo, para evitar ter de descer o preço, mas consiga ganhar a venda.***

---

Há que obedecer a um  
planeamento do negócio e  
implementar uma rotina  
“ritualizada”, com cadência,  
criar um modelo  
que seja o seu  
“modelo de sucesso”.

---

**Num negócio é muito importante, definir a *direção* e a *velocidade*, saber para onde quer ir concretamente, e definir qual o tempo para lá chegar, tendo em conta que ambos são cruciais para que o negócio comece a ser, ou seja, rentável e viável.**

---

---

**DISCIPLINA e  
ORGANIZAÇÃO  
são fundamentais para o  
sucesso de um negócio,  
deixar para trás as  
coisas que não têm um  
impacto direto no  
seu objetivo principal.**

P. 28

**Apesar de tudo ser importante  
no negócio, há coisas  
mais importantes que outras.  
Existem tarefas de “alto impacto”  
e tarefas de “baixo impacto”  
para atingir o seu objetivo.**

---

**Aprenda a  
MAXIMIZAR e ANALISAR  
o potencial de cada cliente,  
para investir  
o seu tempo e esforço  
naqueles que lhe trazem  
o maior e mais rápido retorno.**

---

P. 29

**Deve compreender  
a importância  
de ter uma visão  
e uma missão clara  
para o seu negócio.**

P. 30

**Coloque-as à vista de todos, no espaço,  
no site e em todo o material de  
comunicação.**

---

*Numa reunião  
a primeira coisa  
a identificar é  
quem é  
o influenciador  
de opinião  
de entre os  
presentes.*

P. 31

O dia tem  
24 horas.

P. 32

O resto é viver na ilusão.  
Por isso escolha bem  
onde quer viver.

---



---

**Gritar faz parte da liderança e  
da conquista dos objetivos. Não  
se torna um mostro  
por isso.  
Por vezes é necessário.**

---

P. 33

---

**O advogado  
e o contabilista  
são os seus  
melhores amigos.**

---

---

*Tem de  
celebrar  
as suas vitórias  
e partilhar  
os seus triunfos.*

---

P. 35

---

**Se os números  
com que está  
a trabalhar  
a satisfazem,  
muito bem,  
se não tem de arranjar  
estratégias para criar  
outros.**

---

***Por vezes,  
a melhor coisa  
que lhe pode  
acontecer,  
é as coisas não  
resultarem  
como espera.***

P. 37

P. 38

*É importante  
cometer todos os  
erros possíveis  
numa fase inicial.*

---

---

**Quando  
se chega  
àquele momento  
em que já  
se conseguiu  
subir à prancha  
dos 10 metros  
é preciso  
coragem e saltar.**

---

---

**Tem de  
escolher  
se quer  
trabalhar no  
negócio ou  
para o negócio.**

---

P. 40



---

Quando necessitar de  
explicar uma atitude que  
foi mal interpretada,  
não peça desculpa,  
responda sempre  
com uma visão positiva  
e construtiva.

P. 41

Nunca irá controlar  
a opinião dos outros mas  
mantenha-se fiel à sua.

---

É importante  
oferecer aos  
sponsors e clientes  
algum tipo de  
exclusividade que  
os valorize.

P. 42

---

**O valor é  
o impacto  
percecionado  
por terceiros.**

P. 43

**Deixe que sejam outros  
os porta-vozes do impacto  
do seu negócio.**

---

P. 44

**Foque-se  
no objetivo  
para não dispersar  
e chegar mais rápido  
ao seu destino.**

---

***Especialize-se,  
para que possa  
tornar-se  
uma referência.***

P. 45

P. 46

*Esteja visível,  
faça-se notar,  
faça-se ver.*

---

---

**Tenha a  
coragem  
de dizer  
que não.**

---

P. 47

---

**A primeira coisa  
que uma empreendedora  
deve fazer bem é  
escolher o seu  
companheiro/a.  
Será a sua claque  
para a vida.**

---



---

**Contrate  
recursos válidos  
e que lhe retirem  
grande parte das  
preocupações  
diárias e ganhe  
tempo.**

---

P. 49

---

**E viva o  
meu  
mentor!**

---

P. 50

## OS NOSSOS MENTORES

Ana Paula Reis  
Ana Teresa Almeida  
António Leitão  
António Ramos Costa  
Carmen Vicente  
Gonçalo Nunes Rodrigues  
João Paulo Girbal  
João Pedro Tavares  
João Vitória  
José Galamba  
Luís Silvério  
Maria Júlia Nunes  
Nuno Godinho  
Patrícia Faro Antunes  
Pedro Tavares

P. 51

# Obrigada

Aproveitamos a oportunidade para agradecer a todas as mentees desta 2ª edição, Alexandra Pinheiro, Ana Domingues, Ana Fatia, Ana Relvas, Fernanda Freitas, Helena Neves Garcia, Ilse Noopen, Isabel Santos Ferreira, Liliana Domingues, Luisa Martinez, Maria Ribeiro Ferreira, Maria Vitoria Reyes, Ruth Bernard, Susana António e Vera Gomes. Obrigada também aos facilitadores das sessões de mentoring de grupo, Guida Figueira, Carla Bessa e Nelson Emílio, e a todas as *Angels*, que nos acompanharam em todos os momentos, os de euforia e vitórias, os de dúvida e desalento e os de assertividade e celebração. E acima de tudo à equipa que sonhou e construiu este programa, Maria José Amich, Brigitte Loureiro, Ana Oliveira Pinto, Adelaide Leitão, Gabriela Dias, Guida Figueira, Maria José Agostinho, Marina Ramos e Susana Brader. E como não podia deixar de ser à Gaby Marcon por nos ter inspirado com a sua primeira palestra, quando na apresentação do PMWWW nos lembrou porque queremos ser mais e melhor.

