

10 Perguntas que toda profissional de *Desenvolvimento* Humano já fez

Descubra as respostas que **desbloqueiam sua jornada** rumo a um negócio com alma, estrutura e retorno real.

você nunca
teve repostas
tão claras
quanto as que
verá aqui...

Liana Gomes
@lianagomes_mentora

Se você é uma **profissional de desenvolvimento humano**, provavelmente já se fez essas perguntas.

Mas a verdade é que o mercado responde de forma rasa — **e você continua travada.**

Aqui estão **respostas estratégicas**, profundas e práticas, baseadas no **Método MPSV**, para te ajudar a dar os próximos passos com clareza.



1. Por *onde* eu começo?

Você começa entendendo que tem um negócio, e que ele **precisa de estrutura**.

No **MPSV**, você vai montar essa base com clareza de identidade, cliente e entrega.

2. Como *estruturar* um *negócio rentável* nessa área?

Com estes **4 pilares**:

- Mentalidade
- Posicionamento
- Serviços
- Vendas

Não é sobre saber mais — é sobre organizar o que você já sabe.

3. Como *acreditar mais em mim* e parar de me auto sabotar?

Sabotagem é sinal de desalinhamento entre **quem você é** e o modelo que tenta seguir.

Quando o negócio é construído respeitando seu perfil, **tudo flui**.

4. Qual *formação* vale a pena?

A formação que faz sentido depois que você já tem **clareza de quem é**, quem ajuda e como resolve uma dor real.

Senão, vira só mais um certificado guardado.

5. Como me *destacar* no mercado?

Se **posicionando com verdade** e clareza. Não é sobre ser a melhor — é sobre **ser única**.

6. Como *comunicar* o que eu faço com *clareza*?

Começa entendendo **quem é seu cliente**, qual a dor dele e como sua entrega resolve isso.

Só aí vem o pitch.

7. Como *escalar* meu conhecimento?

Tirando ele da sua cabeça e **transformando** em produtos e serviços estruturados.

8. Como *captar e fidelizar* clientes?

Com **narrativa, posicionamento e resultado**. O cliente certo volta — e indica.



9. Como *precificar* meu serviço?

Alinhando valor percebido, transformação e posicionamento de marca.

Preço é consequência da clareza.

10. Como *conciliar* vida pessoal com o *negócio*?

Criando um **modelo de negócio que respeita sua essência**. Não existe sucesso onde existe esgotamento.

Quer *viver* do que sabe
com *estrutura e clareza*?

Então participe da Imersão

—— VIVER DE ——
Desenvolvimento Humano

**É POSSÍVEL VIVER DA SUA PAIXÃO EM 2025
E EU VOU TE MOSTRAR COMO EM 4 PASSOS**

Online e gratuito | 12 de Abril



Liana Gomes
@lianagomes_mentora