



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Segundo os dicionários, ESPECIALISTA é o "Profissional treinado para uma atividade específica, técnica ou não; homem ou mulher com elevado conhecimento teórico e prático sobre determinada atividade profissional ou ciência; pessoa dedicada a determinada atividade técnica ou artística possuidora de grande conhecimento teórico e experiência prática elevada". A mesma palavra tem como sinônimos "PERITO, PROFISSIONAL E TÉCNICO".

Em termos de conhecimentos acadêmicos, ESPECIALISTA é a pessoa que obtém um diploma outorgado por uma Instituição de Ensino Superior devidamente reconhecida pelo MEC ou de Associações, Sindicatos, Conselhos de Classe e outras instituições correlatas perfeitamente constituídas junto aos órgãos públicos, assim como, é óbvio, o referido curso.

Faço referência a definição constante nos dicionários, devido ouvir constantemente de empreendedores que "SOU PROFISSIONAL", "SOU ESPECIALISTA", quando na realidade o mesmo faz (ou exerce) a mesma ATIVIDADE durante um longo período de tempo sem nenhum foco, sem nenhuma especificidade. Para esses, ser ESPECIALISTA ou PROFISSIONAL é fazer a mesma coisa – ou atividade - repetidas vezes durante muitos anos. Por esse conceito, uma pessoa que durante 10 anos somente receba documentos e carimbe os mesmos é um ESPECIALISTA.

Entendam que, fazer a mesma coisa durante muito tempo não torna ninguém um ESPECIALISTA, mas estudar muito, fazer vários cursos específicos, transformar todo esse conhecimento adquirido em EXPERIÊNCIA naquela ESPECIALIDADE de mercado, por exemplo, DJ, boleira, recepcionista, assessor de eventos, garçon, somente para citar alguns fornecedores e parceiros em eventos, isso sim, o torna UM ESPECIALISTA EM CADA UMA DESSAS ATIVIDADES.

Também já fui perguntado por uma assessora de eventos em uma oportunidade quando proferia uma palestra, se eu indicava que ela "assumisse outros nichos de mercado além daquele que ela fazia atualmente". Argumentei que seria melhor ela permanecer no mesmo nicho de mercado se ESPECIALIZANDO (fazendo cursos) no mesmo. Isso é MANTER O FOCO naquilo que você é bom, naquilo que VOCÊ FAZ DE MELHOR.

Entendam que somente os "ESPECIALISTAS" obtêm projeção e credibilidade junto aos clientes. INCLUINDO VOCÊ quando não é prestador de serviços e passa a ser um cliente. Poucos se dispõem a ouvir opiniões de quem "entende um pouco de tudo" (os curiosos). As pessoas procuram REFERÊNCIAS de especialistas. Quando um palestrante é apresentado, normalmente ouvimos algo como "um dos maiores especialistas em seja-lá-o-que-for". Portanto, se você quer ter SUCESSO PESSOAL E PROFISSIONAL,

ESPECIALIZE-SE.

Ninguém pode ser bom em tudo. Escolha alguma área – ou nicho de mercado - na sua profissão ou atividade que você goste mais e passe a dar mais atenção a esse assunto. Leia livros, participe de cursos, assista a seminários, participe de feiras e congressos. Procure realmente conhecer mais que os outros sobre aquele tema. SEJA O MELHOR NAQUILO QUE VOCÊ FAZ DE MELHOR.

Isso não é difícil, desde que você realmente se ESPECIALIZE. Uma vez estabelecida a sua "ESPECIALIDADE", passe a divulgar seu nome sempre ligado a ela. Escreva artigos nas mídias sociais, dê palestras e cursos, preste consultorias, divulgue contratos, mas somente quando forem ligados a essa especialidade.

Você pode falar de outras coisas ou fazer trabalhos em outras áreas. Apenas não deve utilizá-los na divulgação de seu trabalho ou serviço, porque isso tiraria o "FOCO" da sua especialidade, fundamental para transformar você em "REFERÊNCIA" daquele assunto.

Escolher a especialidade não significa abdicar de fazer trabalhos em outras áreas ou setores, apenas de divulgar a notícia. Se precisar sair da sua "especialidade", faça-o às escondidas, sem divulgação. Principalmente quando se está em princípio de carreira ou de prestação de serviços, é muito difícil dizer não a uma oferta de trabalho. Nem precisa. Procure fazer as coisas dando o melhor de si e cuide da QUALIDADE DO SEU TRABALHO para ser indicado a outros clientes no futuro. Mas, quando tiver a oportunidade de fazer algo dentro de sua "especialidade", CAPRICHE MAIS. E DIVULGUE O FATOS.

Lembre-se de que quanto mais esdrúxula for sua especialidade, menor será a concorrência e maior será a probabilidade de você se projetar.

ESPECIALIZAR-SE É REDUZIR O FOCO PARA AUMENTAR A EFICIÊNCIA.