



DICAS VALIOSAS DE COMO SE PREPARAR E FAZER NETWORKING VERDADEIRO NOS EVENTOS E PLATAFORMAS DOS AMIGOS NOS EUA.

PAULO PATERNES



Paulo Paternes

Fundador do maior e mais antigo podcast brasileiro nos EUA no Youtube, o Canal Perguntas, com mais de 4.000 entrevistas, fundador do Business Networking Amigos nos EUA e Paternes Investments.

Sumário

Mensagem de abertura	7
-----------------------------	---

Capítulo 1 – Introdução ao networking inteligente *(Por que e como criar conexões que mudam destinos)*

O mito do networking	8
A verdade sobre o networking de valor	9
Por que o networking é um ativo inestimável	9
Os 4 pilares do networking inteligente	10
Checklist prático – Ação imediata	10

Capítulo 2 – Preparando-se para o evento *(Chegue com confiança, saia com resultados concretos)*

1. Pesquise antes de sair de casa	11
2. Defina objetivos claros	12
3. Prepare o seu pitch matador	12
4. Cuide da sua imagem	12
5. Leve as ferramentas certas	13
6. Prepare perguntas estratégicas	13
7. Adote a mentalidade de contribuição	13
Checklist prático – Antes do evento	14

Capítulo 3 – Como se conectar com as pessoas *(Criando vínculos verdadeiros que abrem portas para a vida toda)*

1. Comece com energia positiva	15
2. Escute mais do que fala	16
3. Encontre pontos em comum	16
4. Conte histórias que conectam	16
5. Faça perguntas que aprofundam a conversa	17
6. Demonstre valor sem vender	17
7. Esteja presente de verdade	17
8. Seja autêntico	17
9. Encerre com um convite para continuar	18
Checklist prático – Durante a conexão	18

Capítulo 4 – Como ser interessante e memorável

(Transforme encontros breves em lembranças duradouras)

1. Tenha algo único para compartilhar	19
2. Use o poder das histórias	19
3. Seja uma fonte de valor	20
4. Demonstre paixão pelo que faz	20
5. Use comunicação clara e simples	20
6. Crie um “gancho” de lembrança	20
7. Surpreenda positivamente	21
Checklist prático – Para ser lembrado	21

Capítulo 5 – Follow-up que vale ouro

(O segredo para transformar conexões em negócios e parcerias de longo prazo)

1. Respeite o tempo de ouro: 48 horas	22
2. Personalize sua mensagem	22
3. Ofereça valor antes de pedir algo	23
4. Use múltiplos canais	23
5. Crie um sistema de acompanhamento	23
6. Mantenha o contato vivo	23
7. Saiba a hora de dar espaço	24
Checklist prático – Follow-Up de sucesso	24

Capítulo 6 – Postura do networker de sucesso

(Sua presença fala antes das suas palavras)

1. Chegue com presença marcante	25
2. Mantenha energia positiva	25
3. Cuide da comunicação não verbal	26
4. Equilibre falar e ouvir	26
5. Seja autêntico e humano	26
6. Respeite o tempo do outro	26
7. Tenha sensibilidade cultural	26
8. Aparência e cuidado pessoal	27
9. Gratidão em cada interação	27
Checklist prático – Postura vencedora	27

Capítulo 7 – Como encontrar e criar oportunidades no networking

(Transformando conversas em possibilidades reais)

1. Mantenha a mente aberta	28
2. Observe e ouça com atenção	28
3. Faça perguntas estratégicas	29
4. Posicione-se como um conector	29
5. Comece com algo pequeno	29
6. Aproveite o pós-evento	29
7. Participe ativamente da comunidade	30
8. Crie oportunidades para os outros	30
9. Pense colaboração, não competição	30
Checklist prático – Gerando oportunidades	31

Capítulo 8 – Ferramentas e recursos para potencializar seu networking

(Use a tecnologia e a organização a seu favor)

1. Cartão de visita digital	32
2. Gerenciadores de contatos (CRM)	32
3. Plataformas de networking	33
4. Aplicativos para agendamento	33
5. Redes sociais como vitrine	33
6. Anotações rápidas	34
7. Ferramentas de marketing pessoal	34
8. Alertas e lembretes importantes	34
9. Lives e conteúdos colaborativos	34
10. Treinamento contínuo	35
Checklist prático – Ferramentas e recursos	35

Capítulo 9 – Benefícios exclusivos da comunidade Amigos nos EUA

(Muito além de um grupo – um movimento que transforma vidas e negócios)

1. Regras de ouro da comunidade	36
2. Encontros quinzenais	37
3. Bate-papo digital exclusivo	37
4. Mural de informações estratégicas	37
5. Mastermind	37
6. Aulas ao vivo com especialistas	38
7. Sua marca no telão dos eventos	38
8. Oportunidade de palestrar	38
9. Propósito maior	39
Checklist prático – Como aproveitar ao máximo	39

Capítulo 10 – Resumo e chamado para ação

(Revise, pratique e compartilhe para multiplicar resultados)

Resumo rápido do que você aprendeu	40
Como usar este e-book para ter resultados reais	41
Convite para multiplicar este movimento	42
Agradecimento especial	43

Mensagem de abertura

Networking **não é** apenas trocar cartões de visita ou adicionar pessoas no WhatsApp.

Networking **verdadeiro** é criar **pontes sólidas** que unem histórias, sonhos, oportunidades e, principalmente, pessoas que querem crescer juntas.

No **Amigos nos EUA**, vivemos um princípio poderoso:

Amizades genuínas vêm antes dos negócios e é justamente isso que faz os negócios prosperarem.

Aqui, cada encontro é mais do que um evento.

É um espaço seguro, vibrante e cheio de energia positiva, onde você pode:

- Conhecer pessoas que vão abrir portas que você nem imaginava existir.
- Trocar experiências que aceleram seu crescimento.
- Receber apoio quando precisar e oferecer apoio quando puder.
- Fazer parte de um movimento que acredita que o sucesso de um fortalece o de todos.

"Assim como o ferro afia o ferro, o homem afia o seu companheiro."

PROVÉRBIOS 27:17

Este não é apenas um convite...

É um **chamado** para que você se una a algo muito maior que qualquer negócio ou interesse individual:

Um **movimento vivo**, que transforma vidas pessoais, familiares e profissionais.

Um lugar onde Deus conecta propósitos, abre caminhos e derrama bênçãos sobre aqueles que caminham juntos.

Seja bem-vindo a um ambiente onde a amizade abre portas, os negócios acontecem naturalmente e as oportunidades se multiplicam.

Aqui, **juntos somos mais fortes.**

Capítulo 1 – Introdução ao networking inteligente

(POR QUE E COMO CRIAR CONEXÕES QUE MUDAM DESTINOS)

Se eu tivesse que resumir em uma única frase o que transformou minha trajetória profissional e pessoal, eu diria sem hesitar:

“As pessoas que conheci abriram portas que eu jamais teria conseguido abrir sozinho.”

O verdadeiro networking não é sobre “pegar cartões” ou “fazer contatos”, mas sobre **plantar sementes de relacionamento que crescem e frutificam com o tempo.**

Ele não acontece apenas durante os eventos, ele é construído todos os dias, na forma como você interage, ajuda e mantém contato com as pessoas.

Quando você entende isso, começa a enxergar cada conversa, cada aperto de mão e cada mensagem como **uma oportunidade estratégica.** E mais: percebe que o networking não é uma tarefa, mas **um estilo de vida que, quando praticado corretamente, transforma destinos** inclusive o seu.

O mito do networking

Muita gente ainda acredita que networking é:

- Distribuir o máximo de cartões possível.
- Adicionar todo mundo no WhatsApp ou LinkedIn.
- Passar o tempo inteiro falando de si mesmo.
- “Caçar” clientes em eventos.

Essa é a **visão superficial**, e ela não gera raízes. No máximo, cria lembranças fracas e contatos frios que evaporam com o tempo.



A verdade sobre o networking de valor

Networking de verdade é **dar antes de pedir**. É **construir antes de cobrar**. É **servir antes de vender**.

Ele se baseia em quatro princípios:

- **Troca genuína** – Você oferece algo de valor antes de pedir qualquer coisa.
- **Interesse real** – Você quer conhecer a pessoa, não apenas a empresa dela.
- **Parceria de longo prazo** – Não é sobre uma venda única, é sobre uma construção que pode durar anos.
- **Consistência** – Você mantém o contato vivo e frequente.

Como disse Dale Carnegie:

“Você pode conquistar mais amigos em dois meses se interessando genuinamente pelos outros do que em dois anos tentando fazer com que os outros se interessem por você.”

Por que o networking é um ativo inestimável

Quando você constrói conexões certas, está investindo em um dos ativos mais poderosos que um profissional pode ter:

- **Multiplica oportunidades de negócio** que talvez nunca surgissem de outra forma.
- **Acelera sua curva de aprendizado** aproveitando a experiência de quem já passou pelo caminho.
- **Cria um sistema de suporte emocional e estratégico** que te fortalece nos momentos difíceis.
- **Aumenta sua visibilidade e autoridade** no mercado.

Exemplo real

No **Amigos nos EUA**, uma empresária do setor de seguros conheceu um corretor de imóveis. Eles decidiram se indicar mutuamente clientes. Em apenas seis meses, fecharam mais de 20 negócios juntos. Nenhum anúncio pago teria dado um retorno tão grande.

Os 4 pilares do networking inteligente

1. **Propósito** – Saiba exatamente por que quer se conectar e como pode ajudar.
2. **Presença** – Esteja 100% focado na pessoa enquanto conversa com ela.
3. **Persistência** – Não desapareça depois do primeiro contato; mantenha-se presente.
4. **Parceria** – Construa relações de ganha-ganha, onde ambos prosperam.

Versículo inspirador

“Assim como o ferro afia o ferro, o homem afia o seu companheiro.”

PROVÉRBIOS 27:17

Checklist prático – Ação imediata

- ✓ Defina hoje qual é o seu objetivo de networking para este mês.
- ✓ Adote a mentalidade de servir primeiro em todas as interações.
- ✓ Pratique escuta ativa em cada conversa.
- ✓ Esteja aberto a conhecer pessoas fora do seu nicho.

Missão para o próximo evento:

Quando entrar no seu próximo evento, escolha pelo menos 3 pessoas para ajudar antes mesmo de mencionar o seu negócio. Você vai se surpreender com o poder desse simples gesto.

Capítulo 2 – Preparando-se para o evento

(CHEGUE COM CONFIANÇA, SAIA COM RESULTADOS CONCRETOS)

O networking **não começa na porta do evento**. Ele começa **dias antes**, na sua preparação. É como um atleta que treina antes da competição: se você chega sem se preparar, estará apenas reagindo ao que acontece; mas se chega pronto, **você cria as oportunidades**.

Quem se prepara de forma estratégica não depende da sorte, cria intencionalmente as conexões certas, transforma conversas em reuniões e sai com contatos que realmente fazem diferença.

1. Pesquisa antes de sair de casa

Ir a um evento sem saber quem vai estar lá é como ir pescar sem saber se há peixe no lago. Você precisa mapear o terreno:

- **Conheça os organizadores** – Isso demonstra respeito e interesse genuíno.
- **Estude os palestrantes** – Descobrir afinidades cria pontos de conexão imediatos.
- **Identifique participantes-chave** – Se houver lista disponível, selecione quem deseja conhecer.
- **Domine o tema do evento** – Isso mantém seu discurso alinhado e relevante.

Exemplo real:

Em um evento do **Amigos nos EUA**, um participante descobriu que um dos palestrantes era apaixonado por formula 1. Na hora da apresentação, comentou sobre esse hobby. Resultado: a conversa fluiu de forma natural, e no final eles fecharam uma parceria comercial de longo prazo.



2. Defina objetivos claros

Ir “para ver o que acontece” é receita para perder tempo.

Defina metas específicas:

- Quantas pessoas você quer conhecer?
- Que tipo de contato é prioridade agora (cliente, parceiro, fornecedor)?
- Qual ação você quer gerar (marcar reunião, apresentar proposta, fechar parceria)?

Exemplo de meta de evento:

- Conhecer **cinco empresários** da área de construção.
- Marcar **duas reuniões** pós-evento.
- Garantir **uma parceria** estratégica até o final do mês.

3. Prepare o seu pitch matador

Seu **elevator pitch** é a apresentação rápida, de no máximo 30 segundos, que explica **quem você é, o que faz e como ajuda**. Ele deve ser:

- **Curto** – no máximo 3 frases.
- **Claro** – sem termos técnicos que confundam.
- **Direto** – destacando o benefício que você entrega.

Exemplo pronto:

“Sou Paulo, fundador do Amigos nos EUA. Ajudamos empresários brasileiros a se conectarem, crescerem e prosperarem juntos por meio de eventos, cursos e nossa comunidade online.”

4. Cuide da sua imagem

Sua presença comunica antes mesmo de você falar.

- **Vista-se adequadamente** ao perfil do público.
- **Evite exageros** que distraiam da sua mensagem.
- Use um **elemento marcante** (gravata, broche, acessório) que facilite ser lembrado.

5. Leve as ferramentas certas

Você não pode depender da memória das pessoas. Facilite o contato:

- Cartões de visita **físicos e digitais**.
- QR Code com link direto para WhatsApp ou Instagram.
- Portfólio simples no celular.

6. Prepare perguntas estratégicas

Ter perguntas prontas evita silêncios constrangedores e mostra interesse genuíno:

- "O que te motivou a vir a este evento?"
- "Qual é o seu maior desafio hoje?"
- "Como você começou nesse ramo?"
- "Qual é o próximo grande objetivo que você quer conquistar?"
- "Que tipo de parceria ou contato faria a maior diferença para você agora?"
- "O que você mais gosta no que faz?"

7. Adote a mentalidade de contribuição

Antes de entrar, pergunte-se: **"Como posso ajudar pelo menos 3 pessoas hoje?"**

Quando você entra oferecendo valor, as pessoas naturalmente se abrem para você.

Versículo inspirador

"Cada um exerça o dom que recebeu para servir aos outros, administrando fielmente a graça de Deus em suas múltiplas formas."

1 PEDRO 4:10

Checklist prático – Antes do evento

- ✓ Pesquisar organizadores, palestrantes e participantes.
- ✓ Definir metas claras de contatos e resultados.
- ✓ Treinar pitch de 30 segundos.
- ✓ Separar cartões de visita e QR code.
- ✓ Escolher roupa alinhada com o público.
- ✓ Criar 3 perguntas para iniciar conversas.

Missão para o próximo evento:

Ao entrar no local, repita mentalmente:

“Hoje vou conhecer pessoas incríveis e agregar valor à vida delas.”

E cumpra isso. O impacto dessa mentalidade é transformador.

Capítulo 3 – Como se conectar com as pessoas

(CRIANDO VÍNCULOS VERDADEIROS QUE ABREM PORTAS PARA A VIDA TODA)

No networking, não vence quem conhece mais gente , vence quem **cria conexões que importam**.

Você pode trocar cem cartões em um evento e não gerar nada. Por outro lado, **uma única conversa genuína** pode mudar seu negócio e a sua vida.

O segredo está em transformar encontros casuais em **relacionamentos memoráveis**, onde a pessoa se lembra de você, confia em você e quer continuar o contato.

1. Comece com energia positiva

Sua energia é seu cartão de visita invisível.

- Sorria de forma genuína (não de forma forçada).
- Mantenha postura aberta e receptiva.
- Olhe nos olhos com confiança.

Exemplo real:

Um membro dos **Amigos nos EUA** chegou a um evento cumprimentando todos com entusiasmo e sorriso no rosto. Não precisou “caçar” contatos, três empresários vieram até ele espontaneamente.



2. Escute mais do que fala

Um dos maiores erros é acreditar que “falar muito” cria conexão. Na verdade, **ouvir atentamente** é o que conquista.

Como aplicar:

- Faça perguntas abertas (que não se respondem com “sim” ou “não”).
- Repita palavras-chave do que a pessoa disser, mostrando que entendeu.
- Demonstre interesse com linguagem corporal: acenos, inclinar o corpo levemente para frente.

Lembre-se: pessoas gostam de falar sobre si mesmas, e gostam mais ainda de quem realmente as ouve.

3. Encontre pontos em comum

Afinidades criam pontes imediatas.

- Pergunte de onde a pessoa é.
- Descubra hobbies ou interesses compartilhados.
- Relacione experiências de vida semelhantes.

Dica prática:

ao perceber um sotaque, pergunte sobre sua cidade natal. Isso quase sempre abre um diálogo caloroso e genuíno.

4. Conte histórias que conectam

Números e títulos impressionam, mas histórias emocionam e **ficam na memória**.

- Compartilhe uma experiência curta e relevante.
- Mostre o problema, a ação e o resultado.
- Traga emoção e aprendizado.

Como disse Patrick Bet-David:

“Histórias são a moeda da conexão.”

5. Faça perguntas que aprofundam a conversa

Vá além do superficial:

- "O que mais te orgulha na sua trajetória?"
- "Qual foi o maior desafio que você superou no seu negócio?"
- "Se pudesse voltar atrás, o que faria diferente?"

Essas perguntas geram conversas com conteúdo, e é nelas que a conexão verdadeira nasce.

6. Demonstre valor sem vender

Conexão se constrói oferecendo algo que ajude:

- Indique um contato útil.
- Compartilhe uma dica prática.
- Ofereça uma apresentação para alguém que possa resolver um problema dela.

Exemplo real:

Durante um encontro, um empresário indicou um fornecedor confiável para outro que estava com dificuldades. Esse gesto gerou uma parceria muito legal.

7. Esteja presente de verdade

No momento da conversa:

- Esqueça o celular.
- Não fique olhando ao redor como se buscasse "alguém mais interessante".
- Mostre que **naquele momento, aquela pessoa é sua prioridade**.

8. Seja autêntico

Não tente impressionar com algo que não é. Pessoas sentem falsidade de longe. Autenticidade é a base de conexões que duram anos.

9. Encerre com um convite para continuar

Ao final da conversa:

- Combine de tomar um café ou marcar reunião online.
- Troque contatos.
- Prometa enviar algo útil (e cumpra).

Versículo inspirador

"Se um cair, o amigo pode ajudá-lo a levantar-se. Mas pobre do homem que cai e não tem quem o ajude a levantar-se!"

ECLESIASTES 4:10

Checklist prático – Durante a conexão

- ✓ Cumprimente com energia positiva.
- ✓ Escute mais do que fala.
- ✓ Descubra pontos em comum.
- ✓ Conte histórias curtas e relevantes.
- ✓ Faça perguntas profundas.
- ✓ Demonstre valor sem vender.
- ✓ Marque o próximo passo antes de encerrar.

Missão para o próximo evento:

Construa três conversas que durem mais de 5 minutos aplicando todos os passos acima. Ao final, garanta que cada uma tenha um próximo passo definido.

Capítulo 4 – Como ser interessante e memorável

(TRANSFORME ENCONTROS BREVES EM LEMBRANÇAS DURADOURAS)

No mundo do networking, ser simpático não é suficiente.

As pessoas encontram dezenas de rostos e ouvem dezenas de nomes em cada evento. Se você quer gerar negócios e parcerias, precisa **ficar na mente delas de forma positiva e marcante**.

Ser memorável significa que, quando surgir uma oportunidade, o seu nome será o primeiro que virá à cabeça.

1. Tenha algo único para compartilhar

Você não precisa ser o mais engraçado ou o mais extrovertido, mas deve oferecer um elemento que desperte atenção:

- Um **dado curioso** sobre seu setor.
- Uma **história de superação** curta e inspiradora.
- Uma **frase de impacto** que resuma seu trabalho.



Exemplo de impacto:

Em vez de dizer “Sou corretor de imóveis”, diga:

“Eu ajudo famílias a encontrarem não apenas uma casa, mas o lar dos sonhos delas.”

2. Use o poder das histórias

Histórias são mais poderosas que argumentos lógicos porque ativam emoção e criam conexão.

- Conte situações reais e curtas.
- Estruture em 3 partes: problema → ação → resultado.
- Inclua o aprendizado que veio dessa experiência.

Patrick Bet-David afirma:

“Histórias bem contadas abrem mais portas do que qualquer argumento lógico.”

3. Seja uma fonte de valor

Pessoas interessantes são aquelas que sempre têm algo útil para oferecer.

- Compartilhe informações práticas.
- Indique contatos relevantes.
- Traga ideias inspiradoras.

Exemplo real:

Em um evento do **Amigos nos EUA**, uma empresária levou um mini-guia impresso com “5 dicas para economizar no marketing digital” e entregava apenas para quem conversava com ela. Todos lembraram dela.

4. Demonstre paixão pelo que faz

Entusiasmo é contagiante. Quando você fala do seu negócio com brilho nos olhos, transmite energia e confiança.

Regra de ouro:

Se você não parecer apaixonado pelo que faz, por que outra pessoa se interessaria?

5. Use comunicação clara e simples

Nada afasta mais do que jargões técnicos ou explicações longas demais.

- Use linguagem fácil de entender.
- Vá direto ao ponto.
- Deixe claro **como você ajuda**.

6. Crie um “gancho” de lembrança

Algo que faça a pessoa associar imediatamente a você quando o ver ou ouvir:

- Uma **frase marcante**.
- Um **acessório ou roupa diferenciada**.
- Um **cartão de visita criativo**.

Exemplo real:

Um advogado de imigração sempre usa gravatas com bandeiras de países. Impossível esquecer.

7. Surpreenda positivamente

A surpresa cria memórias duradouras:

- Envie um artigo sobre algo que conversaram.
- Apresente alguém que possa ajudar a pessoa.
- Faça um elogio genuíno e específico.

Versículo inspirador

“Vocês são a luz do mundo. Não se pode esconder uma cidade construída sobre um monte.”

MATEUS 5:14

Checklist prático – Para ser lembrado

- ✓ Tenha uma frase ou história única.
- ✓ Compartilhe algo de valor em cada conversa.
- ✓ Demonstre paixão pelo que faz.
- ✓ Use linguagem simples e clara.
- ✓ Tenha um elemento visual ou verbal marcante.
- ✓ Surpreenda positivamente sempre que possível.

Missão para o próximo evento:

Antes de sair de casa, crie e memorize uma frase de impacto que resuma seu trabalho e o valor que entrega. Use essa frase nas apresentações e observe como as pessoas reagem.

Capítulo 5 – Follow-up que vale ouro

(O SEGREDO PARA TRANSFORMAR CONEXÕES EM NEGÓCIOS E PARCERIAS DE LONGO PRAZO)

Aqui está a verdade que poucos aplicam:

Networking sem follow-up é como plantar uma semente e nunca regar.

Você pode ter brilhado no evento, causado ótima impressão e feito conexões valiosas... mas se não fizer o movimento seguinte, **todo o esforço evapora.**

O follow-up é onde a **magia acontece**. É quando você sai do campo do “foi bom te conhecer” e entra no território do “vamos trabalhar juntos” ou “vamos criar algo juntos”.

1. Respeite o tempo de ouro: 48 horas



A ação deve ser rápida.

O ideal é entrar em contato **em até 48 horas** após o evento.

Assim, sua imagem e a conversa ainda estarão frescas na memória da pessoa.

Exemplo real:

Um empresário dos **Amigos nos EUA** enviou mensagens no mesmo dia para todos que conheceu. Em menos de uma semana, já tinha **três reuniões marcadas** e fechou **dois contratos**.

2. Personalize sua mensagem

Nada de textos genéricos. Mostre que você se lembra da conversa.

Modelo pronto:

“Olá [nome], foi um prazer conversar com você no evento dos Amigos nos EUA. Gostei muito de saber mais sobre seu trabalho em [área]. Conforme combinamos, segue o [material/contato/dica] que mencionei. Vamos marcar um café para continuarmos essa conversa?”

3. Ofereça valor antes de pedir algo

Quer se diferenciar de 90% das pessoas? **Dê algo primeiro.**

- Compartilhe um artigo ou vídeo relevante.
- Apresente um contato útil.
- Convide para um evento gratuito.

Isso constrói confiança e abre portas para parcerias.

4. Use múltiplos canais

Não dependa só do WhatsApp. Diversifique:

- **LinkedIn** – para contatos profissionais.
- **Instagram** – para acompanhar e interagir com postagens.
- **E-mail** – para mensagens mais formais e organizadas.

5. Crie um sistema de acompanhamento

Profissional de verdade **não deixa oportunidade se perder.**

- Registre todos os novos contatos em uma planilha ou CRM.
- Anote o que foi conversado e o próximo passo.
- Programe lembretes para manter o relacionamento ativo.

6. Mantenha o contato vivo

Não fale apenas quando precisar de algo.

- Parabenize por conquistas.
- Envie mensagem no aniversário.
- Comente nas publicações.

Exemplo real:

Um membro dos **Amigos nos EUA** tinha o hábito de enviar, no início de cada mês, uma mensagem positiva para três contatos diferentes. Isso gerou novas oportunidades durante o ano inteiro.

7. Saiba a hora de dar espaço

Se a pessoa não responder ou demonstrar interesse após algumas tentativas, respeite. Networking é uma via de mão dupla e precisa ser saudável.

Versículo inspirador

*"O homem que tem muitos amigos pode congratular-se,
mas há amigo mais chegado do que um irmão."*

PROVÉRBIOS 18:24

Checklist prático – Follow-Up de sucesso

- ✓ Fazer contato em até 48 horas.
- ✓ Personalizar a mensagem.
- ✓ Oferecer valor antes de pedir algo.
- ✓ Usar mais de um canal de comunicação.
- ✓ Ter sistema de acompanhamento.
- ✓ Manter contato ativo com frequência.
- ✓ Respeitar o tempo e espaço do outro.

Missão para o próximo evento:

Depois do seu próximo networking, envie **no mínimo 5 mensagens personalizadas** em até 48 horas, oferecendo algo de valor para cada pessoa.

Capítulo 6 – Postura do networker de sucesso

(SUA PRESENÇA FALA ANTES DAS SUAS PALAVRAS)

No networking, as pessoas começam a formar uma opinião sobre você **antes mesmo de você dizer “olá”**.

Sua postura, energia e atitude comunicam quem você é e o que as pessoas podem esperar de você.

A verdade é simples: **o modo como você entra em uma sala pode atrair ou afastar oportunidades**.

1. Chegue com presença marcante

Antes mesmo de falar, transmita segurança:

- Ombros para trás e cabeça erguida.
- Passos firmes e tranquilos.
- Sorriso leve e acolhedor.



Exemplo real:

Um membro dos **Amigos nos EUA** sempre chegava **15 minutos** antes dos eventos. Cumprimentava quem já estava presente, ficava em um local visível e acessível. **Resultado:** ele se tornou uma figura reconhecida e procurada nas reuniões.

2. Mantenha energia positiva

Energia positiva atrai, energia negativa repele.

Evite iniciar conversas reclamando ou trazendo assuntos pesados.

Sua meta: fazer com que as pessoas se sintam melhores depois de falar com você.

Maya Angelou disse:

“As pessoas esquecem o que você diz, mas não como as faz sentir.”

3. Cuide da comunicação não verbal

Mais de 70% da sua comunicação é transmitida pela linguagem corporal:

- Olhe nos olhos para demonstrar confiança.
- Gesticule de forma aberta, nunca defensiva.
- Evite cruzar os braços (passa a impressão de bloqueio).

4. Equilibre falar e ouvir

- Se você fala demais, parece egocêntrico.
- Se fala de menos, não mostra seu valor.

A regra: ouvir para entender, falar para agregar.

5. Seja autêntico e humano

As pessoas conectam com pessoas, não com personagens.

Não exagere conquistas e não esconda desafios, compartilhar aprendizados fortalece vínculos.

Exemplo real:

Um empresário da área de limpeza comercial contou no evento um desafio que superou. Isso gerou identificação e trouxe novos clientes e parceiros.

6. Respeite o tempo do outro

- Seja objetivo nas conversas.
- Se notar que a pessoa está com pressa, sugira continuar depois.
- Evite monopolizar o tempo de alguém.

7. Tenha sensibilidade cultural

No **Amigos nos EUA**, convivemos com pessoas de diferentes regiões, sotaques e culturas. Respeitar essas diferenças mostra maturidade e amplia conexões.

8. Aparência e cuidado pessoal

Networking é também sobre confiança visual:

- Roupas limpas e alinhadas ao perfil do evento.
- Higiene impecável.
- Detalhes organizados (sapatos, cabelo, unhas).

9. Gratidão em cada interação

Nunca subestime o poder de um “obrigado” genuíno.

Ao encerrar uma conversa, agradeça pelo tempo e pela troca.

Versículo inspirador

“Sejam todos prontos para ouvir, tardios para falar e tardios para irar-se.”

TIAGO 1:19

Checklist prático – Postura vencedora

- ✓ Chegar com postura confiante.
- ✓ Transmitir energia positiva.
- ✓ Usar comunicação corporal aberta.
- ✓ Equilibrar fala e escuta.
- ✓ Ser autêntico e verdadeiro.
- ✓ Respeitar o tempo do outro.
- ✓ Adaptar-se culturalmente.
- ✓ Cuidar da aparência e higiene.
- ✓ Agradecer sempre.

Missão para o próximo evento:

Entre no local sorrindo, cumprimente três pessoas que você não conhece e pratique escuta ativa antes de falar sobre si mesmo.

Capítulo 7 – Como encontrar e criar oportunidades no networking

(TRANSFORMANDO CONVERSAS EM POSSIBILIDADES REAIS)

Um networker de alto nível **não espera a oportunidade certa aparecer**. Ele cria um ambiente onde as oportunidades surgem naturalmente.

Muitas vezes, o melhor negócio, a melhor parceria ou a indicação mais valiosa vem de um contato que, à primeira vista, não parecia promissor.

Networking é sobre **ver além do óbvio** e enxergar potencial em lugares inesperados.

1. Mantenha a mente aberta

Nem toda conexão vai ser um cliente direto, e está tudo bem.

Às vezes, o maior valor está em quem essa pessoa conhece, e não nela diretamente.

Exemplo real:

Em um evento dos **Amigos nos EUA**, um empresário conheceu um fotógrafo. Ele não precisava de fotos, mas o fotógrafo apresentou um investidor que acabou se tornando sócio no negócio.

2. Observe e ouça com atenção

As pistas para oportunidades estão nas histórias das pessoas:

- Reclamações → revelam problemas que você pode resolver.
- Objetivos → mostram onde você pode ajudar.
- Projetos futuros → indicam onde você pode se encaixar.

Dica: anote mentalmente (ou no celular discretamente) para lembrar depois.



3. Faça perguntas estratégicas

Para descobrir onde você pode gerar valor, pergunte:

- "O que você está buscando no momento?"
- "Qual é o seu próximo grande projeto?"
- "O que faria diferença para o seu negócio este mês?"

Essas perguntas revelam **oportunidades escondidas**.

4. Posicione-se como um conector

- Seja lembrado como **a pessoa que conecta pessoas**.
- Sempre que possível, apresente dois contatos que possam se ajudar.

Frase de ouro de Ivan Misner:

"Seu valor é medido pelo número de pessoas que você ajuda a ter sucesso."

5. Comece com algo pequeno

Nem toda oportunidade precisa ser um grande contrato.

Comece com algo rápido e de baixo risco, isso gera confiança para colaborações maiores no futuro.

6. Aproveite o pós-evento

O evento é só o primeiro passo.

O momento de transformar conversa em oportunidade é **depois**, no contato de follow-up.

Exemplo real:

Uma empreendedora conheceu uma coach em um encontro dos **Amigos nos EUA**. No pós-evento, decidiram fazer uma live juntas. O resultado? Novos clientes para ambas.

7. Participe ativamente da comunidade

O networking mais poderoso acontece **de forma contínua**, e não apenas no dia do evento.

- Use grupos e comunidades online.
- Compartilhe informações e contatos.
- Mostre presença constante.

8. Crie oportunidades para os outros

Quando você ajuda alguém a fechar um negócio ou resolver um problema, essa pessoa naturalmente vai pensar em você quando surgir algo bom.

9. Pense colaboração, não competição

Mesmo no mesmo segmento, existem nichos e especializações diferentes.

Parcerias entre “concorrentes” podem ser extremamente lucrativas.

Versículo inspirador

“Dai, e ser-vos-á dado; boa medida, recalcada, sacudida e transbordante vos deitarão no regaço.”

LUCAS 6:38

Checklist prático – Gerando oportunidades

- ✓ Manter mente aberta sobre cada contato.
- ✓ Prestar atenção nas pistas nas conversas.
- ✓ Fazer perguntas estratégicas.
- ✓ Conectar pessoas sempre que possível.
- ✓ Oferecer algo pequeno para começar.
- ✓ Seguir no pós-evento para aprofundar.
- ✓ Participar ativamente das comunidades.
- ✓ Criar oportunidades para os outros.
- ✓ Buscar colaboração acima da competição.

Missão para o próximo evento:

Conecte **duas pessoas que não se conhecem**, mas podem se ajudar. Depois, acompanhe para ver o resultado e fortalecer ainda mais sua imagem de conector.

Capítulo 8 – Ferramentas e recursos para potencializar seu networking

(USE A TECNOLOGIA E A ORGANIZAÇÃO A SEU FAVOR)

Hoje, fazer networking vai muito além do aperto de mão.

Se você quer transformar cada contato em uma oportunidade real, precisa usar **ferramentas inteligentes** que ajudem a organizar, acompanhar e fortalecer seus relacionamentos.

A boa notícia é que **existem recursos simples e acessíveis** que podem multiplicar sua eficiência e vou te mostrar exatamente quais usar e como.

1. Cartão de visita digital

O cartão físico ainda é útil, mas o digital é prático, moderno e adaptável:

- Link direto para WhatsApp, Instagram ou site.
- Atualização fácil sem precisar imprimir novamente.
- Compartilhamento rápido por QR Code.

Sugestões: HiHello, Blinq, Canva.

Dica: sempre tenha o QR Code salvo no celular para mostrar na tela quando conhecer alguém.

2. Gerenciadores de contatos (CRM)

Organizar contatos é fundamental para não perder oportunidades.

- Registre nome, empresa, interesses e últimos contatos.
- Programe lembretes para follow-up.
- Mantenha histórico de interações.

Sugestões: HubSpot CRM (gratuito), Trello adaptado para contatos.



3. Plataformas de networking

Use o ambiente certo para cada tipo de conexão:

- **LinkedIn** – rede profissional número 1.
- **Grupos de WhatsApp/Telegram** – troca rápida de informações.
- **Comunidade Amigos nos EUA** – conexões direcionadas e eventos exclusivos.

4. Aplicativos para agendamento

Chega de trocas infinitas de mensagens para marcar reunião.

Sugestões: Calendly, Google Agenda.

Dica: envie o link de agendamento logo após a conversa para mostrar agilidade e profissionalismo.

5. Redes sociais como vitrine

Mantenha seus perfis atualizados para que as pessoas saibam **quem você é e o que faz**:

- Compartilhe dicas e conteúdos úteis.
- Poste cases e resultados.
- Interaja com o conteúdo dos seus contatos.

Tática rápida:

Comente de forma construtiva nas postagens das pessoas que deseja se aproximar.

6. Anotações rápidas

Durante o evento, registre informações importantes para não esquecer:

- Nome e cargo da pessoa.
- Detalhes da conversa.
- Próximo passo acordado.

Ferramentas: Google Keep, Notion, Evernote.

7. Ferramentas de marketing pessoal

Tenha material pronto para se apresentar com impacto:

- Portfólio online (Behance, Canva).
- Apresentação em PDF sobre o seu trabalho.
- Vídeo curto (1 min) explicando quem você é e como ajuda.

8. Alertas e lembretes importantes

Não dependa da memória. Crie alertas para:

- Datas de aniversário.
- Eventos importantes.
- Publicações relevantes dos seus contatos.

9. Lives e conteúdos colaborativos

Criar conteúdo com outros profissionais amplia alcance e fortalece conexões:

- Lives no Instagram.
- Webinars.
- Postagens colaborativas.

Exemplo real:

Dois membros do **Amigos nos EUA** fizeram uma live sobre “Finanças para empreendedores” e ambos conquistaram novos clientes.

10. Treinamento contínuo

Networking é uma habilidade em evolução. Invista tempo em:

- Livros de referência (Dale Carnegie, Keith Ferrazzi, Ivan Misner).
- Cursos online.
- Participar dos masterminds do **Amigos nos EUA**.

Versículo inspirador

“O coração do homem pode fazer planos, mas a resposta certa vem do Senhor.”

PROVÉRBIOS 16:1

Checklist prático – Ferramentas e recursos

- ✓ Criar cartão de visita digital.
- ✓ Usar CRM ou planilha para organizar contatos.
- ✓ Participar de plataformas de networking.
- ✓ Utilizar aplicativo de agendamento.
- ✓ Atualizar redes sociais como vitrine.
- ✓ Fazer anotações rápidas durante eventos.
- ✓ Ter portfólio e apresentação prontos.
- ✓ Criar alertas para datas importantes.
- ✓ Produzir conteúdo colaborativo.
- ✓ Investir em treinamento constante.

Missão para esta semana:

Escolha **duas ferramentas desta lista** e implemente antes do seu próximo evento. Depois, use-as para gerar e organizar seus novos contatos.

Capítulo 9 – Benefícios exclusivos da comunidade

Amigos nos EUA

(MUITO ALÉM DE UM GRUPO – UM MOVIMENTO QUE TRANSFORMA VIDAS E NEGÓCIOS)

O **Amigos nos EUA** não é apenas um lugar para trocar cartões e apertar mãos.

É um **ecossistema completo**, projetado para conectar empresários, empreendedores e profissionais brasileiros nos Estados Unidos em uma rede de apoio, negócios e conhecimento contínuo.

Se você já participou de eventos de networking, sabe que, muitas vezes, as conexões se perdem com o tempo.

No **Amigos nos EUA**, isso não acontece, porque criamos **um ambiente vivo**, onde cada membro tem acesso a recursos, encontros e oportunidades para crescer constantemente.

1. Regras de ouro da comunidade

Nossos valores mantêm a rede saudável e produtiva:

- Respeito absoluto em todas as interações.
- Trocas genuínas, sem foco exclusivo em vendas.
- Compartilhamento de oportunidades.
- Apoio mútuo nos bons e maus momentos.

Aqui, **amizades verdadeiras vêm antes dos negócios**, e é exatamente isso que faz os negócios prosperarem.



2. Encontros quinzenais

A cada duas semanas, nos reunimos para:

- Trocar experiências reais do mercado.
- Compartilhar novidades e estratégias.
- Criar parcerias no ato.

Prova social: muitos membros dizem que apenas uma reunião já valeu todo o investimento da anuidade.

3. Bate-papo digital exclusivo

Nosso grupo privado serve para:

- Troca rápida de contatos.
- Pedidos de indicação.
- Compartilhamento de ideias e soluções.

4. Mural de informações estratégicas

Acesso a um mural exclusivo com:

- Dicas práticas de negócios.
- Eventos importantes na comunidade.
- Oportunidades e vagas.
- Conteúdos exclusivos para membros.

5. Mastermind

O espaço onde ideias boas se transformam em ideias milionárias:

- Encontros online para discutir estratégias.
- Reuniões presenciais para networking profundo.
- Ferramentas e dinâmicas para gerar negócios.

6. Aulas ao vivo com especialistas

Conteúdo de alto nível, incluindo:

- Advogados de imigração.
- Advogados de negócios.
- Contadores e especialistas financeiros.
- Profissionais de gestão de imóveis comerciais.
- Professores de inglês (business e conversação).
- Especialistas em marketing digital.
- Palestras sobre princípios da prosperidade.
- Workshops práticos para crescimento rápido.
- Expansão e Estratégia.

7. Sua marca no telão dos eventos

Como membro, sua logomarca aparece no telão/LED do evento local na sua região, junto aos patrocinadores oficiais. Isso gera:

- Visibilidade local.
- Autoridade de mercado.
- Reconhecimento instantâneo.

8. Oportunidade de palestrar

Membros ativos podem ser convidados para ministrar palestras ou workshops, compartilhando conhecimento e aumentando sua autoridade.

9. Propósito maior

O **Amigos nos EUA** é movido por algo além do lucro:

- Acreditamos que juntos somos mais fortes.
- Sabemos que Deus nos usa para abençoar vidas.
- Colocamos família, fé e negócios no mesmo caminho.
- Crescemos ajudando uns aos outros.

Versículo inspirador

"Onde não há visão, o povo perece; mas o que guarda a lei, esse é feliz."

PROVÉRBIOS 29:18

Checklist prático – Como aproveitar ao máximo

- ✓ Participar dos encontros quinzenais.
- ✓ Interagir diariamente no bate-papo.
- ✓ Publicar informações úteis no mural.
- ✓ Integrar-se ao mastermind.
- ✓ Aproveitar as aulas ao vivo.
- ✓ Usar o telão para reforçar sua marca.
- ✓ Compartilhar conhecimento com outros membros.

Missão para esta semana:

Se você ainda não é membro, **entre hoje mesmo** e garanta sua presença no próximo encontro. Se já é membro, escolha **três recursos da comunidade** e use-os ainda nesta semana.

Capítulo 10 – Resumo e chamado para ação

(REVISE, PRATIQUE E COMPARTILHE PARA MULTIPLICAR RESULTADOS)

Você chegou até aqui e agora tem nas mãos **um mapa completo** para transformar cada evento, reunião e interação em oportunidades reais de crescimento.

Este e-book não é apenas um material para ser lido uma vez e esquecido.

Ele é um **manual vivo**, feito para ser revisitado, aplicado e aprimorado constantemente.

Resumo rápido do que você aprendeu

1. Preparação antes do evento

- Pesquise organizadores, palestrantes e participantes.
- Defina objetivos claros.
- Tenha seu pitch pronto e cartões/QR Code à mão.

2. Chegada e primeiros passos

- Entre com postura confiante, sorriso e energia positiva.
- Cumprimente organizadores e participantes logo no início.

3. Como se conectar com as pessoas

- Escute mais do que fala.
- Encontre pontos em comum e conte histórias curtas.
- Demonstre valor e já marque o próximo contato.

4. Como ser interessante e memorável

- Tenha frases e histórias únicas.
- Compartilhe valor e crie um “gancho” de lembrança.

5. Follow-up que vale ouro

- Faça contato em até 48 horas.
- Ofereça algo antes de pedir.
- Use mais de um canal de comunicação.



6. Postura do networker de sucesso

- Equilibre fala e escuta.
- Mantenha energia positiva e aparência profissional.
- Respeite o tempo e o espaço dos outros.

7. Como encontrar e criar oportunidades

- Seja um conector de pessoas.
- Pergunte de forma estratégica.
- Pense colaboração antes de competição.

8. Ferramentas e recursos para potencializar seu networking

- Use cartões digitais, CRM e redes sociais de forma estratégica.
- Tenha materiais prontos para apresentar seu trabalho.

9. Benefícios da Comunidade Amigos nos EUA

- Networking contínuo.
- Encontros quinzenais e mastermind.
- Aulas ao vivo, mural, bate-papo e visibilidade da marca.

Como usar este e-book para ter resultados reais

- Leia novamente pelo menos **uma vez por semana** até aplicar naturalmente cada técnica.
- Escolha **uma ação por dia** para colocar em prática.
- Marque no checklist o que já foi implementado.

Convite para multiplicar este movimento

O **Amigos nos EUA** não é apenas uma rede de contatos, é um movimento que já transformou a vida de milhares de brasileiros nos Estados Unidos. Agora é a sua vez de fazer parte e viver essa transformação.

Seu próximo passo é claro:

1. Se ainda não é membro, **faça sua inscrição hoje mesmo** e garanta sua participação no próximo evento.
2. Convide **três empresários ou empreendedores** que você conhece para também entrar na comunidade.
3. Compartilhe este e-book com pelo menos **cinco pessoas** que podem se beneficiar dele.

Versículo final para sua jornada

"Entrega o teu caminho ao Senhor, confia nele, e o mais ele fará."

SALMOS 37:5

Aplicação imediata:

Escolha o próximo evento ou reunião que você vai participar e use o checklist completo deste e-book como preparação. Depois, entre em contato comigo para contar seus resultados, vou adorar saber como você está colocando tudo em prática.



Agradecimento especial

Obrigado por dedicar seu tempo para ler este material e me permitir fazer parte da sua jornada.

Tenho certeza de que, com **foco em Deus, na família e nos negócios**, aliado a energia, dedicação e perseverança, tudo dará certo para você.

Lembre-se: você não está sozinho. Eu e toda a comunidade **Amigos nos EUA** estamos aqui para apoiar, incentivar e celebrar cada conquista sua.

Conte comigo sempre!

Paulo Paternes

Instagram: @amigosnoseua | @paulopaternes

Sites: amigosnoseua.com | paternes.com



Pronto para dar o próximo passo?

Você acabou de acessar um conteúdo que pode transformar a forma como você se conecta e faz **negócios nos EUA**. Mas isso é apenas o começo!

Se você quer aprofundar, aprender com quem já construiu resultados reais na América e ter acesso a uma **comunidade que abre portas** de verdade, o seu próximo passo é o **The Black Room** o ecossistema de **mentoria** dos **Amigos nos EUA**.

QUEM TEM AMIGOS NUNCA ESTÁ SOZINHO!

**ESCANEE O QR CODE E FAÇA PARTE
DESTA COMUNIDADE**

