

# SOMOSPROFISSAS

EBOOK COMPLETO

# COMO SER UM FREELANCER DE SUCESSO

01

## **INTRODUÇÃO**

06

**#1 |** SEPARANDO O “HOME” DO “OFFICE”

09

**#2 |** MONTANDO O PORTFÓLIO ADEQUADO

11

**#3 |** ORGANIZANDO FLUXO DE CAIXA

14

**#4 |** NÃO DISCUTA COM CLIENTES

16

**#5 |** SEPARANDO O “HOME” DO “OFFICE”

18

**#6 |** SE ATUALIZE CONSTANTEMENTE!

20

**#7 |** ESTABELEÇA CONTRATOS DE SERVIÇO

22

**CONCLUSÃO**

# // INTRODUÇÃO

Houve um tempo em que todo mundo no mundo **sonhava com um emprego fixo**: carteira assinada, plano de saúde, férias, 13o salário...

tudo isso era muito atraente e parecia ser a solução para todos os problemas das pessoas. Reza a lenda que era por isso, inclusive, que elas iam para a faculdade e faziam cursos superiores.

## **HOJE, A SITUAÇÃO MUDOU UM POUCO.**

Ou foi mudada: ainda há quem queira emprego fixo, é verdade, embora muita gente entenda que sua felicidade esteja no empreender ou no experimentar. Tem gente que concluiu vários ensinos superiores e ainda não sabe que tipo de carreira quer. E tem gente que, ainda que tenha paixão pela área em que se formou, não consegue se colocar no mercado de trabalho.

Motivos para ser freelancer, ou seja, emprestar sua capacidade técnica sem vínculos trabalhistas, horário fixo ou presença dentro da empresa, não faltam. Para cada lado que a gente olha vai ter alguém querendo apostar nessa saída, mesmo que tenha um emprego fixo e queira aumentar a renda com suas horas vagas.

O importante, então, **é encontrar as razões para dar uma chance à vida de freela**, como a atuação é carinhosamente chamada, e abraçar novas oportunidades de forma cada vez mais centrada e profissional.



PARA COMEÇAR, SE VOCÊ AINDA NÃO SABE SE O FREELANCER É SEU IDEAL DE CARREIRA, É PRECISO DESCOBRIR SE ESSE TIPO DE TRABALHO, QUE REQUER **ORGANIZAÇÃO, DEDICAÇÃO E DISCIPLINA**, SE ENQUADRARIA NO QUE VOCÊ QUER PARA A VIDA.

EIS **TRÊS RAZÕES** PELAS QUAIS AS PESSOAS, GERALMENTE, COMEÇAM A FAZER FREELAS:

1

# Experiência

Ao aceitar fazer um freela, você está se disponibilizando a gerar mais experiência na sua área de atuação – ou em sua área de habilidade, mesmo que as duas coisas andem por caminhos diferentes – através de autogerenciamento (ninguém te fala seus horários ou suas obrigações, além de você), precificação (quem define quanto custa seu trabalho é você mesmo), qualidade do serviço prestado (para conseguir mais freelas, o trabalho não pode ser meia boca) e definição de prazos (é você e você, então o atrasado, se houver, será creditado na sua conta). isso só para começar a conversa...

Por isso, o freela é uma possibilidade de você adquirir mais experiência dentro daquilo que quer fazer como fonte de renda na vida. Levar a sério essa oportunidade pode te abrir portas incríveis no futuro.

## 2. Contatos

Afinal, quem abre as portas são justamente os contatos que você faz.

Quando um trabalho é bem executado, seu cliente vai te indicar a outros que, frente a novos bons trabalhos, vão te indicar a outros e, de repente, você pode estar fazendo mais renda como freelancer do que como empregado.

Ou, quem sabe, pode até descolar o emprego na empresa dos sonhos, justamente porque já começou a mostrar seu talento através de um freela que pegou.

# 3. Autonomia

No trabalho freelancer não existe carteira assinada, férias, 13° ou qualquer outro “benefício” de uma relação formal de trabalho, mas também não existe ter boa parte do pagamento engolido por impostos, horas de trânsito, alimentação precária para caber no vale-refeição...

Resumindo: você tem autonomia completa sobre quanto ganha e quais escolhas vai fazer com sua rotina. Se seus freelas acontecem dentro da sua casa, por exemplo, você pode se organizar para gastar bem menos, aproveitar a estrutura da residência e dar destinos mais interessantes ao dinheiro que iria para os impostos, como o investimento.

Complementar a renda é uma das principais razões pelas quais as pessoas se tornam freelas, mas a chance de dobrar ou triplicar o que ganha como funcionário é o que faz muita gente escolher essa vida como carreira.

Se você se identificou com pelo menos uma dessas três razões para tentar novas oportunidades como freelancer, parabéns: este e-book é para você e vai te ajudar a profissionalizar seu trabalho para conseguir cada vez mais clientes. Separamos oito dicas muito úteis para que você consiga crescer ainda mais a demanda de seus potenciais contratantes a partir de uma oferta mais apresentável, madura e, claro, com um serviço de encher os olhos.

## AQUI VOCÊ TAMBÉM VAI APRENDER A:

X ORGANIZAR SEU TEMPO E A URGÊNCIA DAS SUAS DEMANDAS;

X ENTENDER O QUE É UM FLUXO DE CAIXA;

X CRIAR UM PORTFÓLIO DE PRODUTOS OU SERVIÇOS;

X DESENVOLVER UM MINDSET EMPREENDEDOR;

X ENTENDER O QUE É UM MEI,

... dentre várias outras coisas para que sua vida de freela seja mais tranquila, apesar de extremamente lucrativa, daqui pra frente.

E, se você achar, depois de ler o e-book, que o freelancer não é pra você, tudo bem: ter uma sólida carreira ainda pode ser o sonho de muita gente, mas isso não significa que as pessoas não possam ganhar mais experiência, mais contatos e mais autonomia, além de um pouco de diversão, enquanto caminham rumo a uma realidade mais estável. ;)

*Boa Leitura!*



## SEPARANDO O “HOME” DO “OFFICE”

Um dos conceitos de trabalho alternativo que mais foi propagado nos últimos tempos é o de home office, ou “escritório em casa”. Como todas as coisas na vida, colocar esse conceito em prática traz vantagens e desvantagens – e seu primeiro passo, como freela, é potencializar o que o home office tem de bom e minimizar o que ele pode causar de ruim.

**PARA COMEÇAR, HOME OFFICE TEM QUE SER HOME OFFICE, E NÃO “TRABALHO NA SALA DE CASA”.**

Isso significa que, mesmo que você utilize sua sala como escritório de trabalho, tem que aprender a impor limites entre o que é a casa e o que é o escritório, senão, com o tempo, não vai conseguir separar o que é trabalho e o que é lazer dentro da sua própria casa.

## SALA DE CASA COMO MOMENTO DE LAZER

- . NADA DE POLUIÇÃO SONORA NO HORÁRIO DE TRABALHO;
- . AMBIENTE VOLTADO À CONCENTRAÇÃO;
- . NÃO HÁ ESPAÇO PARA DISTRAÇÕES;
- . A PESSOA ESTÁ MINIMAMENTE VESTIDA.

## ESCRITÓRIO NA SALA DE CASA

- . TELEVISÃO ALTA E NINGUÉM LIGA;
- . A SALA ESTÁ UMA BAGUNÇA, MAS DEPOIS VOCÊ ARRUMA;
- . O VÍDEO GAME TÁ TE CHAMANDO... E VOCÊ VAI;
- . QUEM VAI ACHAR RUIM SE VOCÊ ESTIVER SÓ DE CUECA?

Percebe como as duas coisas, misturadas, **não dariam muito certo?**  
Alguém sempre sairia perdendo, ou você, ou seu trabalho, ou tudo.

Você pode e deve usar os espaços do seu lar para trabalhar como freela, mas lembre-se de impor limites a você mesmo e a seus familiares quando for a hora de trabalhar, pois é essa diferenciação que vai te permitir um ambiente adequado para o desenvolvimento das suas tarefas.

NESSA LINHA DE RACIOCÍNIO:

**EVITE TRABALHAR SENTADO NA CAMA, OU DE PIJAMA.**

Ainda que você vá passar o dia todo em frente ao computador, saia do quarto e vista-se confortavelmente. Não precisa caprichar no visual, como se estivesse indo para uma reunião, mas opte por peças que você usaria na frente de outras pessoas ou, até mesmo, de colegas de trabalho.

Andar pela casa de pijama, camisola ou cueca no meio do horário de serviço ajuda o cérebro a não estabelecer os limites necessários. Só o fato de tirar a roupa de trabalho e colocar um pijama no fim do dia vai fazer o corpo entender que a sala, agora, é para comer, ver TV e descansar, e não para trabalhar mais.

Quer que seu cérebro entenda ainda mais seus objetivos? Imponha a si mesmo horários de trabalho, de almoço e de pausas para o lanche. Criar uma rotina com clareza de quanto tempo se dedica por dia ao serviço é uma forma de evitar que você trabalhe além da conta, sobrecarregando seu corpo e mente de maneira desnecessária.



## MONTANDO O PORTFÓLIO ADEQUADO

Se seu produto ou serviço é algo que você pode mostrar aos outros – e, talvez, conquistar ainda mais sua segurança e assegurá-los de que você é a pessoa certa para o trabalho –, isso significa que você precisa ter um portfólio adequado.

O portfólio pode ser uma pasta (preferencialmente digital) em que você vai separar aquilo que mais gosta de fazer e, principalmente, aquilo que fez muito bem para outras pessoas. Digamos, por exemplo, que você é designer de sites e fez um do qual você se orgulha muito, pois ele é incrivelmente navegável, bonito, intuitivo, passou a mensagem do cliente e, ainda, não custou o próximo prêmio da Mega Sena. Esse é um trabalho que, com certeza, deve estar em seu portfólio.

Agora, se teve um que o cliente pediu tantas refações (das quais você não concordou do ponto de vista técnico) que acabaram por desfigurar seu projeto inicial, pode deixar esse trabalho fora da sua pastinha de referências – a menos, claro, que ele seja o único que você já fez na vida.

Afinal, as pessoas que veem seu portfolio e pensam em te contratar precisam saber o que você faz de melhor, e não tudo o que você já fez na vida. No portfolio também vale colocar:



TRABALHOS QUE TIVERAM A PARTICIPAÇÃO ATIVA DO CLIENTE, DESDE QUE ESSA PARTICIPAÇÃO TENHA RESULTADO EM UM TRABALHO MELHOR, E NÃO EM UM CONFLITO TÉCNICO.



TRABALHOS CONCEITUAIS, QUE PASSAM UMA MENSAGEM DO QUE VOCÊ FAZ, AINDA QUE NÃO VENDAM UM PRODUTO OU SERVIÇO ESPECÍFICO;



TRABALHOS PREMIADOS, AINDA QUE ELES FORAM DE FACULDADE;



TRABALHOS QUE GERARAM BONS RESULTADOS;

SEPARE OS MELHORES TRABALHOS, MONTE UM PORTFÓLIO DIGITAL E **ENVIE PARA CADA POTENCIAL CLIENTE QUE APARECER.**



## ORGANIZANDO O FLUXO DE CAIXA

Você já deve ter ouvido por aí que o freela é sua própria empresa, e isso é verdade, ainda que você não tenha um CNPJ para chamar de seu.

Se você resolveu começar a fazer trabalhos freelancer porque quer aumentar a renda, tem que ter controle sobre essa renda extra, para saber se está valendo a pena se esforçar no seu horário de descanso para trabalhar ainda mais.

Se o que você busca é uma carreira de freela, aí a coisa fica ainda mais séria: é preciso ter controle de todo o seu caixa e saber exatamente o que entra e o que sai, como se isso fosse a empresa de uma pessoa só, porque é.

### **NUNCA OUVIU FALAR EM FLUXO DE CAIXA?**

Não se desespere: tente aprender, inclusive gratuitamente, pela internet (nosso blog está cheio de conteúdos técnicos, a propósito!) o básico de administração para não ficar perdido na hora de enviar orçamentos, fechar contratos, distribuir as tarefas para equipes de trabalho, criar um caixa e tirar dele seu pró-labore, impostos e investimentos dentro da empresa.

Quando você é um freela que emite RPA, ou Registro de Profissional Autônomo, uma planilha básica de entrada e saída de grana vai resolver a situação. O problema é que, cada vez mais, o RPA não é aceito para determinadas empresas, que só emitem pagamento mediante comprovação de pessoa física – ou seja, o famoso CNPJ.

**TER UM REGISTRO DE MEI  
(MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL) OU  
UMA ME (MICRO EMPRESA) E CRIAR UMA  
CONTA CNPJ NO SEU BANCO PODE SER  
UMA BOA IDEIA PARA DIVIDIR O QUE É  
PESSOALMENTE SEU E O QUE VEM DOS  
SEUS FREELAS.**

O MEI é um recurso muito simples criado pelo Governo Federal para que você possa emitir notas em seu nome e pagar o mínimo de imposto possível, em diversas áreas de atuação (**veja aqui** quem pode ser MEI). Basicamente, as duas principais regras para não poder ter MEI é ser sócio ou titular de outra empresa ou emitir mais de 60 mil reais por ano em notas fiscais (a partir de Janeiro de 2018 esse teto muda para 81 mil reais).

Se você se enquadra em algum contrato social ou vai fazer mais de 60 mil por ano com seu freela (em uma média de 5 mil reais por mês), a ME (Micro Empresa) é a melhor saída. Com impostos mais simples e acessíveis, e com a ajuda de um contador qualificado, você conseguirá emitir notas fiscais, recolher o mínimo de impostos e conquistar a chance de atender clientes que necessitem de um CNPJ para contratar o seu serviço.

**AGORA QUE VOCÊ JÁ SABE COMO ABRIR SUA EMPRESA-FREELA, MONTAR UM PORTFÓLIO E TRABALHAR DE CASA, É HORA DE ENTENDER COMO SE PORTAR COMO UM PROFISSIONAL AUTÔNOMO QUALIFICADO PARA A SUA ÁREA DE ATUAÇÃO.**



## NÃO DISCUTA COM CLIENTES!

Se nos empregos que você já teve – ou já viu seus colegas terem – não participou de negociações diretas com clientes, virar freela vai ser um desafio para você. Contudo, como sempre, há o que se tirar de bom disso, se você tiver paciência e, principalmente, conhecimento da regra de ouro do marketing: sim, o cliente tem sempre razão.

### **TEM CLIENTE QUE VAI SER CHATO, VAI QUESTIONAR, VAI CRIAR CASO...**

que vai te pedir para abaixar o preço, dividir de mais vezes do que você pode contar ou te desafiar a cobrir o valor estipulado pelo sobrinho dele para a mesma função. Às vezes, eles fazem isso por insegurança ou por desconhecer o valor da técnica do seu trabalho, e às vezes eles fazem isso por maldade, mesmo.

Mas a premissa básica de qualquer negócio é aquela que falamos ali em cima, e vamos falar várias vezes para que você entenda e absorva corretamente esse conhecimento: o cliente tem sempre razão, mesmo quando ele não tem razão nenhuma.

## **ISSO NÃO SIGNIFICA, PORÉM, QUE VOCÊ VAI FAZER TUDO O QUE ELE QUER...**

mas sim que vai negociar com paciência e elegância qualquer conflito que ele queira propor. Se receber um e-mail, mensagem ou ligação que te tira do sério, peça para avaliar a demanda e ligar em seguida. Nesse meio tempo, respire, inspire, grite, xingue todo mundo – mas pra você mesmo, ou desabafando com alguém próximo. Jamais com o cliente.

Se ele estiver muito fora da realidade, argumente com números e cenários de mercado porque acha que ele está errado e nunca, jamais, em tempo algum, leve essas questões para o lado pessoal.

Se o cliente for grosso e intragável por uma reação natural – ele é assim e você não aguenta mais –, demita-o. Você pode fazer isso. Mas, ainda assim, explique com elegância porque vocês não podem trabalhar juntos e tente deixar a porta aberta, para que ele te indique para mais gente ou para que, pelo menos, não tenha razão para te queimar no mercado.





## DIVERSIFIQUE SUAS FONTES DE RENDA

Como já dissemos ali em cima, o freela pode ser tanto um complemento de sua renda em outra empresa quanto a sua busca por uma carreira mais autônoma. Se você está no primeiro grupo, esse item já se auto-explicou para você.

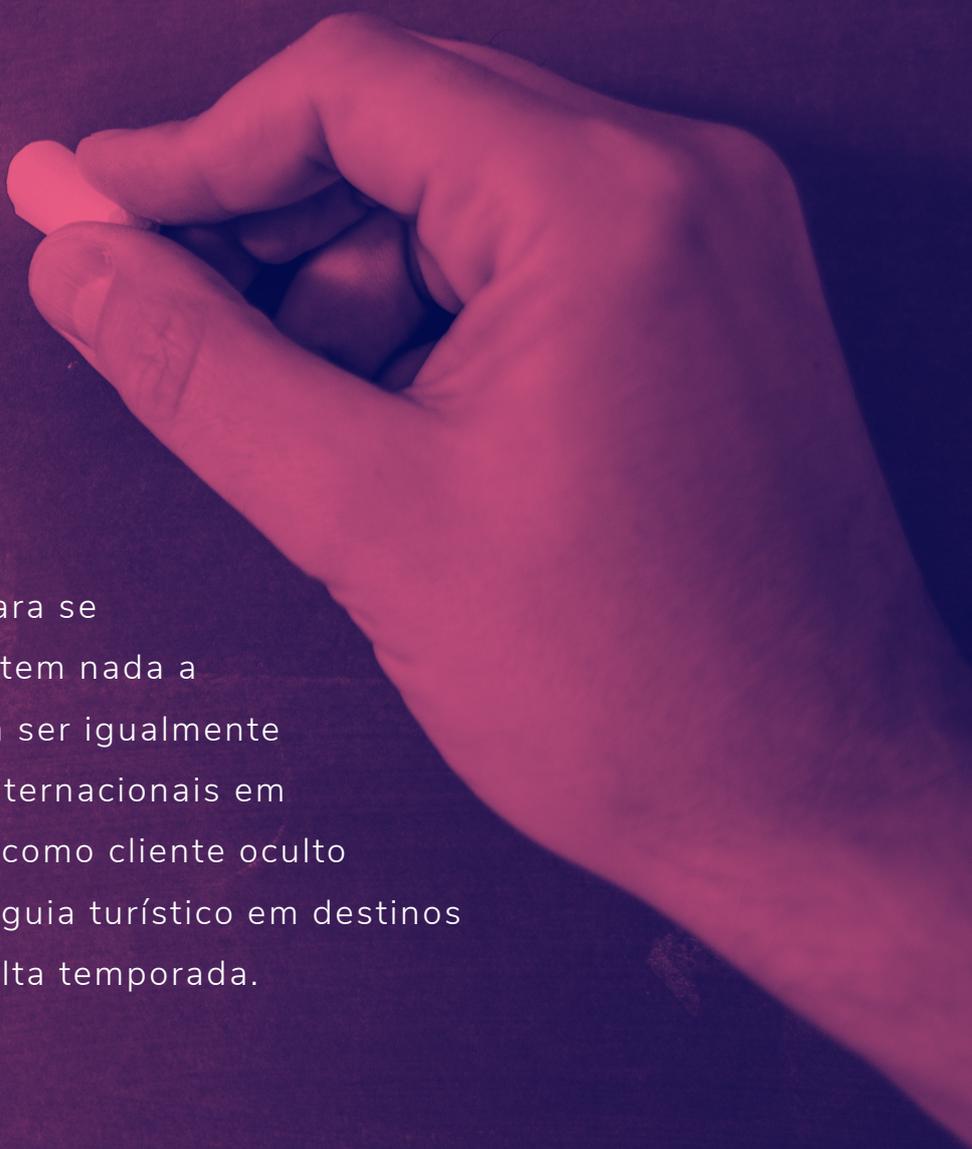
Mas, se você está vivendo só de freela, lembre-se de cuidar muito bem do seu caixa, para que seu salário se cubra em tempos de vacas magras, ou de diversificar suas fontes de renda. Afinal, qualquer mercado está à mercê de uma crise inesperada que gere queda em vendas ou contratações.

**SE VOCÊ NÃO TIVER SE PREPARADO MUITO BEM PARA ESSE MOMENTO, CORRE O RISCO DE SER TRAGADO PELO DESESPERO E CUSTAR A ENXERGAR UMA LUZ NO FIM DO TÚNEL.**

**UM EXEMPLO DE COMO DIVERSIFICAR SUA RENDA COMO FREELA É DANDO CURSOS DENTRO DA SUA ÁREA DE ATUAÇÃO, OU PLEITEANDO UMA VAGA COMO PROFESSOR EM CURSOS DE GRADUAÇÃO OU PÓS-GRADUAÇÃO, CASO TENHA A QUALIFICAÇÃO PARA ISSO.**

Dessa forma, você tem a renda que ganha com o seu trabalho e pode diversificá-la ao escolher ensinar as pessoas algo que, para você, é uma habilidade nata.

Se tiver tempo, também dá para se arriscar em serviços que não tem nada a ver com sua área, mas podem ser igualmente lucrativos, como demandas internacionais em sites de freelas, participação como cliente oculto em institutos de pesquisa ou guia turístico em destinos muito procurados durante a alta temporada.





## SE ATUALIZE CONSTANTEMENTE!

Não é porque você tem um pós-doutorado que sua pesquisa acabou. Ok, talvez na academia ela seja o suficiente, mas, no mercado, quem não se atualiza perde a vez para pessoas que estão mais por dentro das tendências de sua área.

A sua busca por cursos, sejam rápidos, de extensão, novas graduações e intercâmbios não precisa ser contada ao cliente como o grande diferencial do seu trabalho, mas com certeza deverá ser sentido por ele na qualidade das suas entregas.

**QUEM PARA NO TEMPO FICA, INVARIAVELMENTE, COM UM SERVIÇO MUITO AQUÉM DO ESPERADO, ENQUANTO QUEM SE DEDICA A SEMPRE ESTUDAR MAIS, MESMO EM OUTRAS VERTENTES DO CONHECIMENTO, TENDE A TER A CABEÇA ABERTA E AS PRIORIDADES MAIS ALINHADAS COM SEU PROPÓSITO DE VIDA, O QUE É A MISTURA CERTA PARA UM FREELA DE RESPEITO.**

E a melhor parte é que, hoje, toda essa sabedoria está acessível com pouco (ou nenhum) custo, através de materiais e cursos online.

**UM EXEMPLO É A PROFISSAS: ATUALIZAMOS SEMPRE [NOSSO BLOG](#) COM DICAS DE COMO MELHORAR NA CARREIRA QUE VOCÊ ESCOLHEU E NA VIDA - E [NOSSOS CURSOS](#) OFERTADOS SEGUEM PELO MESMO CAMINHO.**

Além de nós, temos certeza absoluta que sua área de atuação tem um vasto material de apoio na internet. Por isso, não use a falta de recursos como desculpa: use como uma ponte para conseguir ainda mais conhecimento e, com ele, conseguir virar uma referência forte dentro do que você faz.

Algumas boas fontes de ideias e ferramentas para manter-se atualizado:



**MEDIUM**

Publicar e ler ideias de pessoas



**LINKEDIN**

Interagir com outros profissionais referência



**SPOTIFY**

Lá você pode encontrar diversos podcasts



**FACEBOOK**

Frequentar grupos da área



**TWITTER**

Interagir e saber de notícias de última hora



**INSTAGRAM**

Seguir referências no seu mercado

*Fique atento(a):*



**YOUTUBE**

Inscrever-se em canais do seu mercado



## ESTABELEÇA CONTRATOS DE SERVIÇO

Não é porque você é freela que não pode ser levado a sério pelo cliente. Ao contrário: um freelancer profissional coloca seu trabalho em níveis exemplares de contratação, inclusive mostrando ao cliente as consequências de um serviço não entregue ou não pago.

**TODO O ACORDADO, MESMO COM O FREELA, TEM QUE ESTAR EM CONTRATO, AINDA QUE SEJA PARA SEU GRANDE AMIGO DO PEITO.**

Senão, corre o risco de alguém sair no prejuízo quando o papo for “ah, mas nós combinamos que...” e não houver prova nenhuma de que o combinado foi aquele mesmo.

Com as seguintes informações, ambas as partes saberão exatamente o que fazer, quando fazer, quando pagar e quais as consequências de algo fora do combinado.

## **PARA UM CONTRATO EFICAZ, CERTIFIQUE-SE DE COLOCAR NO PAPEL:**

- O NOME, DOCUMENTO, CNPJ, ENDEREÇO E ESTADO CIVIL DA PESSOA QUE TE CONTRATA, E AS MESMAS INFORMAÇÕES VINDAS DE VOCÊ;
- A DESCRIÇÃO DETALHADA DO SERVIÇO, COM TODAS AS MINÚCIAS COM QUE FORAM CONVERSADAS;
- O TEMPO DE EXECUÇÃO PREVISTO PARA O TRABALHO;
- O VALOR DO PAGAMENTO E A FORMA DE PAGAMENTO COMBINADA, DE MANEIRA DETALHADA (INCLUSIVE COLOCANDO A SUA CONTA BANCÁRIA, PARA O CASO DE TRANSFERÊNCIAS);
- A MULTA PARA A NÃO ENTREGA DO SERVIÇO, POR SUA PARTE;
- A MULTA PELO NÃO PAGAMENTO DO SERVIÇO, POR PARTE DO CLIENTE;
- A COMARCA (CIDADE) ONDE O CONTRATO SERÁ CELEBRADO, PARA O CASO DE ELE PRECISAR SER PROTESTADO NA JUSTIÇA;
- A DATA DE CELEBRAÇÃO DO CONTRATO;
- A SUA ASSINATURA E A DO CLIENTE E, QUANDO POSSÍVEL, A DE DUAS TESTEMUNHAS.



Ao assinar um contrato, no Brasil, a pessoa não tem como alegar, posteriormente, que não sabia do que se tratava aquele papel. Por isso, o contrato é o melhor amigo de um freela que quer evitar calotes ou mal entendidos com os clientes.

# // CONCLUSÃO

SER FREELA DESENVOLVE  
O MINDSET EMPREENDEDOR!

Como você pode ver nas dicas acima, freelancer não é uma diversão e nem uma forma fácil de ganhar dinheiro: exige dedicação, disciplina, profissionalismo, habilidade técnica e muito jogo de cintura para dar certo.

No mundo ideal, o freela não deveria ser o ponto de partida de nenhuma carreira, e sim uma alternativa às pessoas que já trabalharam em seus mercados, adquiriram experiência com outras pessoas e empresas e, agora, estão prontos para dar um passo a mais.

## POR QUE?

Porque não é só saber do riscado: você precisa entender de prazos, muitas vezes vai ter que trabalhar em equipe, ter noções de precificação, produção e negociação, além de atendimento ao cliente e criação de novas soluções. Ver uma pessoa que saiu da universidade e já está apta a fazer tudo isso ao mesmo tempo é muito raro.

Além disso, é muito mais fácil errar – e, no mercado, isso pode ser algo indelével – quando não temos um acompanhamento prévio ou maturidade para gerenciar sonhos. Aliás, é disso que você deve sempre se lembrar: cada novo serviço, por menor que seja, é um sonho para quem te contrata. Não levar isso em consideração é maldoso e antiético.

Por outro lado, não é mandatório ter vários anos de carreira antes de se empenhar para realizar um trabalho por conta própria. Quando você tiver a sensibilidade de entender que a sua responsabilidade é que ditará o ritmo das realizações de um potencial cliente, e a coragem para enfrentar diversos desafios de cara limpa, aí sim você estará pronto para ser um freela.

BATEU A CERTEZA DE QUE ESSA VIDA É  
REALMENTE PRA VOCÊ?  
**DEIXE A PROFISSAS FAZER PARTE DESSE  
SEU PLANO DE CARREIRA.**

Além de um blog sempre recheado de novidades técnicas e filosóficas sobre o que você pensa para sua profissão, nós **disponibilizamos um curso intensivo de freela para te ajudar a estocar conhecimento e partir logo para a prática do que quer que você pense em fazer.**

A melhor parte é que nós sabemos que os freelas não começam com capital inicial de multinacional... então pode esperar preços bem acessíveis para nossos conteúdos – isso quando eles não forem completamente de graça.

Afinal, queremos um mundo de gente como você sonhando cada vez mais alto e com um objetivo claro na cabeça para realizar todos esses sonhos: ser cada vez mais profissa.

# Somos Profissas

UMA ESCOLA PARA  
**PROFISSIONALIZAR HUMANOS**  
E **HUMANIZAR PROFSSIONAIS**

