01

SEU PRIMEIROS 30 DIAS NA CASA: COMECE COM TUDO!

Os Primeiros 30 Dias

1 Fale com o seu Gestor.

- Resumo do negócio, prioridades e projetos importantes
- Objetivos a curto e longo prazo
- Resultados esperados nos primeiros três meses

2 Defina as suas prioridades

Liste as prioridades mais importantes do negócio.	De que forma a sua função ajuda nisso?

3 Planeje as ações que precisa de tomar.

Encontro com o responsável	
Reunião com amigos	
Vitórias iniciais – chances	
Cultura empresarial e criação de redes	

4 Determine os seus resultados (atualize esta parte com frequência)

Analise a tua situação atual, desafios e oportunidades.	
Planeje os primeiros 30 dias.	

5 Identifique as suas necessidades de crescimento.

Mercado	
Clientes	
Produtos e serviços	
Sistemas e processos importantes	

©2025 Engenharia & Vendas. Todos direitos reservados

02

60 DIAS DE CASA: ACELERE OS RESULTADOS!

Os Primeiros 60 Dias

1 Fale com o seu Gestor.

- Falar sobre o plano para os primeiros três meses
- Combinar os próximos passos

2 Defina as suas prioridades

Revise a sua compreensão das prioridades empresariais.

Identifica as três principais áreas que podes influenciar.

3 Planeie as ações que precisa de tomar.

Partes interessadas principais	
Reuniões	
Molde a sua estratégia	
Áreas onde pode fazer mudanças positivas	

4 Determine os seus resultados (atualize esta parte com frequência)

Novos resultados e prioridades.	
Planeje os primeiros 60 dias (atualize o seu plano de 30 dias, se necessário).	

5 Identifique as suas necessidades de crescimento.

Mentor	
Avaliação de competências	
Conquistas	

©2025 Engenharia & Vendas. Todos direitos reservados

03

90 DIAS DE CASA: HORA DE CONSOLIDAR O SUCESSO!

Os Primeiros 90 Dias

1 Fale com o seu Gestor.

- Avaliar o progresso
- Conversar sobre os próximos passos
- Falar sobre as necessidades de desenvolvimento

2 Defina as suas prioridades

Atualize as suas prioridades de negócios, se for necessário.

Há outras prioridades nas quais você deve se focar?

3 Planeje as ações que precisa de tomar.

Vitórias iniciais	
Tarefas e projetos	

4 Determine os seus resultados (atualize esta parte com frequência)

Novos resultados e prioridades	
Planeje os primeiros 90 dias. (atualize os seus planos originais de 30 ou 60 dias sempre que necessário)	

5 Identifique as suas necessidades de crescimento.

Grupos, redes e eventos para se juntar	
Plano de crescimento pessoal	

©2025 Engenharia & Vendas. Todos direitos reservados