



COMO SE TORNAR UM

CONSULTOR EM SUSTENTABILIDADE

E OBTER OPORTUNIDADES EM UM MERCADO
EM RÁPIDO CRESCIMENTO PELO MUNDO

FILIFE BONI

 UGREEN

Caro leitor, parabéns pela sua decisão.

Se você chegou até aqui, eu acredito que você no mínimo está curioso em saber como uma consultoria em sustentabilidade funciona. Ou nas melhores das expectativas, quer criar uma empresa de consultoria em sustentabilidade capaz de **fazer o bem para o mundo** enquanto bate resultados crescentes mensalmente.

Em outras palavras, estamos falando sobre criar, administrar, e escalar uma empresa que gera lucros consistentes todos os meses e cria **impacto social positivo**.

Esta é certamente uma das principais mudanças de mentalidade empresarial da última década. São as empresas que possuem o potencial de criar renda e impacto social positivo simultaneamente, sem pontos fracos em nenhuma parte do seu processo de gestão.

E é justamente aqui que consultores de sustentabilidade **podem ajudar**.

Alguns avisos importantes:

Devido a nossa ampla audiência nas línguas inglesa e portuguesa para o mercado da construção civil, talvez você esteja aqui porque faz parte de um dos **seguintes cenários**:

1. Você é um arquiteto, engenheiro ou designer que busca incluir consultorias em sustentabilidade como diferencial de negócio.
2. Você é um arquiteto, engenheiro ou designer que busca buscar alternativas fora de um mercado altamente competitivo e sem muitas possibilidades em sua região.
3. Você não é de nenhuma dessas áreas e quer encontrar uma oportunidade de fazer bem para o mundo e ao mesmo tempo ser muito bem pago para isso.

Para **qualquer um desses cenários**, trago boas notícias: ser um consultor em sustentabilidade é possível, e ajudamos milhares de pessoas a trilharem este caminho desde 2016.

Logo, quero apresentar **orientações** sobre as possibilidades, as vantagens e desvantagens desse nicho. Desta forma você pode tomar a decisão mais assertiva possível sobre fazer parte deste movimento do bem.

Estamos resolvidos? Vamos em frente!

A Função Essencial de um Consultor Em Sustentabilidade Nesta Década

Como você deve saber, sustentabilidade é um tema que nunca esteve tanto em pauta. Um dos motivos é que, pela primeira vez desde o seu surgimento em 1713, a sustentabilidade virou jargão do mundo empresarial, sendo propulsionado principalmente pelo mercado financeiro.

Em outras palavras, o mercado financeiro **compreendeu** que investir em sustentabilidade garante mais investidores para o seu portfólio, além de investimentos mais duradouros em seus negócios.

Para exemplificar essa mudança de pensamento do mercado financeiro: **imagine que você é um investidor** que decide colocar um capital considerável em uma empresa.

Logicamente, você espera que ela não tenha um escândalo ambiental, de corrupção ou direitos humanos sendo noticiado enquanto o seu dinheiro está alocado lá. Afinal, todos querem **investir com segurança**.

A lista de problemas que podem acontecer atualmente é bastante extensa.

É algo plausível de acontecer com empresas que não possuem práticas sustentáveis que estão inseridas em um mundo cada vez mais transparente e ciente dos problemas ambientais, sociais e de governança que precisam ser parte do passado.

Logo, investir em empresas com práticas sustentáveis é a garantia de **investimentos mais resilientes** ao longo do tempo. E é uma das razões principais do dinheiro do mercado financeiro fluir para a sustentabilidade.

Só que o resultado dos investimentos em sustentabilidade é uma transformação muito maior do que muitos imaginavam. Afinal, se o mercado financeiro propulsiona o mundo, logicamente todas as empresas conectadas também querem ser amigáveis a novos investimentos.

Isso está gerando um **efeito bola de neve** que seguramente atingirá todas as empresas do mundo, com impactos em diversas escalas.

Portanto, se a necessidade de práticas sustentáveis estão surgindo em todos os lugares, a necessidade de consultores em sustentabilidade também aumentará.

As expectativas são de um **crescimento de 17% anuais** até 2027 (Verdantix Research, ESG & Sustainability Consulting: Market Size & Forecast 2021-2027).

Porém, atenção a um **pequeno detalhe**.

Existe um porém que irá propulsionar essa equação de forma ainda mais drástica.

É notável que grande parte das empresas não sabem lidar com sustentabilidade. Se você duvida, é só ligar um canal de notícias por 15 minutos e você encontrará uma empresa enfrentando problemas ambientais, sociais ou de governança em algum lugar no mundo.

Logicamente que para que as mudanças ocorram, as empresas precisam compreender a sustentabilidade de uma **forma holística**. Apenas assim podemos tomar as devidas providências no campo da ação.

Comitês são reunidos todos os dias em grandes empresas para discutirem as demandas relacionadas à ESG. Porém, **muito pouco ainda foi feito**.

Logo, a necessidade de consultores em sustentabilidade capacitados que possam desatar esse quebra cabeça é algo ainda mais imprescindível.

É como sempre dissemos desde 2016: temos grandes problemas pela frente. E por consequência, grandes oportunidades.

Se a sustentabilidade fosse um teatro e as empresas fossem orquestras, um consultor em sustentabilidade **seria um**

maestro, ajudando todos a desempenharem um papel no mundo da sustentabilidade com excelência.

Se você já compreendeu o valor desta visão, agora quero falar sobre as vantagens e desvantagens de trabalhar neste campo.

Isso é crucial para que você entre neste campo com o pé direito, portanto leia com bastante atenção.

A "Nova" Oportunidade: Ser Um Consultor em Sustentabilidade

Ser um consultor em sustentabilidade possui vantagens e desvantagens, e quero te orientar para antecipar os próximos passos que talvez você queira tomar neste campo.

Entre as vantagens de se trabalhar como consultor em sustentabilidade, estão:

Mercado recente, portanto pouca concorrência: Logo, existe mais facilidade de se estabelecer e administrar um negócio de consultoria, diferentemente de outros campos já consolidados ao ponto de exaustão de mercado.

Liberdade geográfica: consultores possuem a facilidade de trabalhar em regiões distintas de forma remota. Portanto é

mais fácil de atuar caso sua região não seja tão favorável para você.

Foco mais na mente, e menos no braço: enquanto arquitetos, engenheiros e designers passam muito tempo no desenho, consultores em sustentabilidade passam mais tempo coletando, analisando e apresentando resultados frutos do seu poder de síntese de situações distintas.

Pode ser mais prazeroso que a arquitetura: se você procura fazer bem ao mundo e sentir mais diretamente estes impactos, ser um consultor pode ser um caminho para você.

O ganho pode ser maior que a arquitetura: devido a escalabilidade de um negócio de consultoria, com modelos prontos para partir, os ganhos podem ser maiores devido a escalabilidade das entregas. Devido à liberdade geográfica, existem menos restrições regionais, que também aumentam a escalabilidade.

Desvantagens dos serviços de consultoria

Se você é arquiteto ou designer e ama projetar, você projetará menos: O trabalho de consultoria envolve muito mais análises, tabelas e escrita do que criatividade. Portanto, você terá menos tempo para desenvolver estes projetos. A alternativa para este caso é trabalhar com consultorias paralelamente aos seus projetos de arquitetura. Existem

alguns bons exemplos de grandes escritórios espalhados pelo mundo que desenvolvem projetos desta maneira.

Algumas áreas precisam de mais educação para prosseguir com serviços de consultoria: quanto mais novo o tipo de serviço, mais explicações necessitam ser dadas, devido ao desconhecimento geral sobre o escopo dos serviços e os benefícios que podem ser alcançados por um consultor. Logo, saber educar é crucial para que você ganhe mais penetrabilidade no mercado.

Quais São As Áreas Possíveis De Se Atuar Como Consultor?

Devido ao nosso público principal ser da construção civil, vamos nos ater principalmente neste setor. Porém, existem **dezenas de nichos possíveis** para os consultores em sustentabilidade atuarem.

Muitas pessoas subestimam as possibilidades de trabalhar como consultor verde. E entendemos perfeitamente, pois esse conhecimento depende da região em que muitas pessoas vivem ou da conexão delas com o mundo da sustentabilidade.

Eu não sei em que passo você está neste campo, então eu queria lhe dar algumas ideias sobre essas possibilidades.

Talvez possa ser uma possibilidade para a sua prática?
Vamos lá!

Consultoria de sustentabilidade para certificações: aqui, podemos incluir certificações de construção verde como LEED, WELL, BREEAM, etc. Assim, os consultores aqui ajudam as empresas de construção a obter essas certificações e são pagos pelo trabalho de consultoria. Como muitos de nossos alunos, você pode trabalhar em uma empresa de consultoria ou como empreendedor individual.

Consultorias em seus projetos: as pessoas podem trabalhar aqui como designer e consultor simultaneamente. Então, se uma pessoa é arquiteta, por exemplo, ela está desenvolvendo os projetos e entregando consultorias de sustentabilidade como serviços adicionais, aumentando seu lucro por projeto. É uma maneira fantástica de aumentar as margens, melhorar a qualidade da entrega, diferenciar sua prática e aumentar as taxas de recomendação do cliente.

Consultoria para projetos de terceiros: aqui, consultores de sustentabilidade ajudam outras empresas a atingir metas sustentáveis em seus projetos. Assim, eles podem ajudá-los a alcançar melhor eficiência energética, diminuir a pegada de carbono, desenvolver especificações de materiais sustentáveis e muito mais. Normalmente, é uma excelente maneira de iniciar um negócio de consultoria para começar a

ajudar outros arquitetos, engenheiros e muito mais. É também onde mais atuamos na UGREEN.

Consultorias para outras indústrias: também há muitas possibilidades na indústria da moda, alimentação e cosmética, que sabemos que podem produzir muitos resíduos dependendo do país. As oportunidades são semelhantes aos projetos de terceiros, dependendo das circunstâncias da empresa.

Ótimo, não é? Mas este é apenas o começo das muitas possibilidades que você pode desenvolver como consultor de sustentabilidade. E existem formas de analisar qual é a melhor possibilidade para você, como veremos a seguir.

O Plano Para se Tornar um Consultor em Sustentabilidade do Zero

É uma pergunta que muitas pessoas nos fazem. Quero fazer bem ao mundo, mas... como iniciar?

Alguns **avisos importantes** sobre a possibilidade de você se tornar um consultor em sustentabilidade.

Como já dissemos, as oportunidades existem em grande quantidade. Porém, o **seu sucesso nesta área** está relacionado diretamente à parte estratégica do negócio.

Sua consolidação, impacto social e previsibilidade de lucros.

E lógico, eu quero focar também na **relevância** da empresa que consegue sucesso nesta área.

Porque, para uma empresa conseguir um grande resultados com consultorias em sustentabilidade, ela precisa ocupar um **espaço de autoridade e importância** dentro deste nicho.

Então vou te dar algumas orientações nesta área que, honestamente, nunca vi alguém dando de graça. Seguir esse plano trará muito mais resiliência ao seu negócio de consultoria em sustentabilidade.

Há **quatro passos principais** que você precisa fazer, precisamente nesta ordem que irei apresentar. Assim, você evitará o retrabalho e iniciará seu negócio de consultoria sustentável de maneira mais estável e escalável.

Nós chamamos isso de **Metodologia da Cultura UGREEN**, pois é o processo que criamos e que aplicamos todos os dias em nosso negócio. Nela, você encontra seu cliente ideal e cria uma estratégia educacional para obter novos clientes, poupando energia e ampliando drasticamente as possibilidades de sucesso.

Vou descrever cada uma dessas etapas para você. **Leia com atenção** e se possível anote:

1. Descubra as melhores oportunidades de consultoria

Esta é a principal coisa que separa as pessoas que vão se **preservar** neste campo e aquelas que vão desistir rapidamente.

Por quê? Simplesmente porque muitas pessoas tentam desenvolver consultorias em uma área que não trará um **bom retorno sobre o investimento de tempo**. Ou talvez seja algo que as pessoas estão procurando em sua região. Ou não tem escalabilidade.

Ou até mesmo você não tenha talento natural para um tipo específico de consultoria.

Sim, pode acontecer.

Adoro dizer que uma boa consultoria de sustentabilidade deve ser **uma relação entre o dentro e o fora**: se é algo que não está no seu coração, não vai dar certo. Se é algo que não é viável, também não vai funcionar.

2. Desenvolva formas de encontrar clientes:

Você tem o maior coração pelo que faz, mas não pode fazer as coisas acontecerem e crescer **se não conseguir encontrar clientes.**

Conseguir clientes para algumas pessoas pode ser uma boa sorte, mas na minha opinião, você pode superar a má sorte com bons processos. Segue nosso procedimento:

- **Ative a consciência do cliente ideal.** Você precisa ter uma rotina de criação de novas audiências. Fazem pessoas tornarem-se cientes do seu negócio. Isso pode ser feito online e offline, através de redes sociais e mesclando com momentos chave de contato com possíveis clientes.
- **Faça as pessoas se interessarem pelo seu trabalho.** Esta parte é a maior “dor” dos consultores. Eles precisam vender seus serviços e geralmente odeiam este processo, pois sentem que estão sendo intransigentes com os possíveis clientes (e muitas vezes estão sendo mesmo). Logo, é necessário aliviar o peso desta fase através de estratégias da educação, ativação e qualificação de novos clientes.
- **Crie processos de acompanhamento de fechamento.** Aqui é talvez o ponto de maior

esquecimento dos consultores. Eles se desgastam falando com novos clientes, mas se esquecem de acompanhá-los. E quando os clientes estão prontos para a compra, fecham negócio com outros consultores pois se esqueceram de você. Logo, ter um sistema de acompanhamento é crucial, e as boas notícias é que isso pode ser feito de forma automatizada em grande parte do processo.

- **Aumente o número de recomendações de clientes.**
O maior ouro do processo de aquisição de clientes não está no início, está aqui. A UGREEN possui uma audiência de mais de 600 mil pessoas considerando as redes sociais, e-mails, canais do Youtube, entre outros, e ainda hoje nossos projetos surgem 60% através de indicações. Logo, conhecer os momentos chave de ativação de indicações é crucial.

Resumindo, ter uma consultoria em sustentabilidade significa ter uma estratégia educacional contínua de conscientização de novos clientes sobre os benefícios da sustentabilidade.

Afinal, **todos querem ser sustentáveis**, mas isso não quer dizer que eles **entendem o que isso significa**, e muito menos os lucros que elas podem obter através da sua consultoria.

E é justamente aqui que 90% dos consultores falham, o que impossibilita seus crescimentos. Eles não estão dispostos a

desenvolver este processo. Querem uma grande colheita sem ter realizado **uma boa plantação**.

Na minha opinião, colocar em prática esse método de captação de clientes pode fazer toda a diferença para o seu negócio. Você deve anotar esse método e considerar como tornar isso possível para sua prática.

3. Defina seu escopo de trabalho como consultor de sustentabilidade

Acredite: entender o que você precisará analisar e entregar impacta diretamente na **escalabilidade e no sucesso** de um negócio de consultoria em sustentabilidade.

Desenvolver métodos de precificação, dividir corretamente as etapas de entrega e criar possibilidades de acordos ou taxas de sucesso são formas cruciais para aumentar a sustentabilidade do seu negócio.

Então você precisa pensar também na base de trabalho:

Quais são **as pessoas que eu vou contar**? Meu método de precificação é compatível com as contratações e parcerias adicionais que precisarei desenvolver? Este trabalho é no seu país ou no estrangeiro? Como serão os impostos?

As coisas podem ser mais simples ou complicadas, dependendo da equação.

4. Ofereça consultorias incríveis que gerem recomendações

O campo da consultoria tem possibilidades únicas de trabalho recorrente, muito mais do que campos como arquitetura ou design de interiores. Mas a **qualidade da entrega** impacta diretamente nessa possibilidade.

Eu não estou falando apenas sobre a qualidade de seus relatórios. Você também precisa apresentar isso corretamente para que os clientes possam tornar tangíveis os obstáculos que estão superando e os resultados que estão alcançando.

E não vou estender aqui as **possibilidades de recomendações**, que estão muito alinhadas com a qualidade da entrega e também com os principais momentos em que você pode ativar as recomendações dos clientes.

O Próximo Passo Para Se Tornar Um Consultor Em Sustentabilidade

Quem decidiu ler este material e **está nesta página** obviamente é uma pessoa dedicada, séria e comprometida. Esse é o público que buscamos atrair. São essas as pessoas que irão realmente **mudar o mundo**.

Agora, você precisa definir um plano.

Afinal, podemos ter o máximo de conhecimento e força de vontade, mas se não soubermos canalizar tudo isso em estratégias que gerem benefícios para o seu negócio, você poderá encontrar os mesmos problemas que **95% dos consultores possuem** neste mercado.

E falamos isso por experiência própria: atuamos com consultorias e educação em diversos países pelo mundo, e o que mais encontramos são pessoas cheias de vontade de mudar o mundo, mas **cansadas e a ponto de desistir** devido a falta de clientes.

Sobre o que você irá falar? Qual será a sua promessa? Como você pretende atrair a atenção do público? Qual o problema você irá resolver? Qual a oportunidade você pretende apresentar?

São perguntas muito importantes, algo que você deveria dedicar um **tempo especial** para encontrar as melhores respostas.

Esta é a estratégia que eu indico, em ordem de implementação para definir um processo **enxuto e efetivo** para ter um negócio consultoria em sustentabilidade de sucesso:

1. Descobrir as melhores oportunidades de consultoria
2. Desenvolver formas de encontrar clientes
3. Definir seu escopo de trabalho
4. Oferecer consultorias incríveis que gerem recomendações.

Iniciar uma consultoria em sustentabilidade ignorando o passo 1 pode envolver problemas no seu negócio. Tudo precisa ser implementado com muito cuidado.

A segunda parte envolve a sua rotina para a elaboração dos passos 2, 3 e 4. **Criar uma rotina** que você consiga manter para encontrar clientes, definir escopos de trabalho que agradem seus clientes e oferecer consultorias incríveis que gerem recomendações.

Na UGREEN criamos rotinas que funcionam e que geram lucro **consistentemente**. Nós criamos um sistema de agendamento para novos clientes e eliminamos todas as pessoas que possam gerar perda de tempo para o nosso negócio.

Desta forma, podemos focar em ótimas entregas e criar um sistema de recomendação para o nosso negócio, que geram clientes qualificados todos os meses.

O problema é que muitos decidem iniciar uma empresa de consultoria sem um processo definido, com **métodos ultrapassados** que não geram os melhores resultados.

Eu não sei o quanto você vem faturando hoje. Também não faço ideia do seu consolidado dos últimos dias. Mas eu posso **te garantir uma coisa**. Se você ativar a Metodologia de Cultura UGREEN na sua rotina, muita coisa pode mudar.

Você terá uma tendência de resultados mensais crescentes que tornarão não apenas possíveis seu trabalho de consultoria, mas também um negócio que **possui relevância** e impacta positivamente o mundo todos os dias.

Para você ter ideia, nós possuímos elementos educacionais criados em 2016 e que **até hoje** geram resultados. Clientes batendo à porta em 2022 devido a processos educacionais criados no passado. Mas para que isso aconteça tudo precisa ser criado de forma sistemática para que resultados assim aconteçam.

Logo, uma rotina validada cria uma escala de resultados mais previsível. Porém, tudo isso volta ao mesmo ponto central:

Como você irá apresentar a sua mensagem? Como você irá atrair o público? O que você irá falar? Que experiências você irá criar para a sua audiência?

E o mais importante, quais as **novas fontes de lucro** você irá criar para a sua empresa?

Por isso eu gosto de dividir essas peças.

1. Descobrir as melhores oportunidades de consultoria.
2. Desenvolver formas de encontrar clientes.
3. Definir seu escopo de trabalho.
4. Oferecer consultorias incríveis que gerem recomendações.

Desta forma você consegue monetizar de forma crescente enquanto **impacta o mundo** positivamente todos os dias.

Pegou a ideia? Maravilha.

Eu Entendi o Plano. O Que Fazer Agora?

Se você chegou até aqui, é provável que você esteja enxergando qual o modelo de negócios você pode seguir de agora em diante.

Eu precisava compartilhar todos esses bastidores primeiro, para somente depois, fazer uma **proposta exclusiva**.

Além disso, essa oferta aqui (um pouco escondida), é uma forma também de filtrar aqueles que sempre ficam pelo meio do caminho.

Eu decidi liberar algumas novas vagas para o nossa **Mentoria Consultor Sustentável**.

Essa é uma **mentoria em grupo**, com reuniões exclusivas no ZOOM.

O objetivo da mentoria é te ajudar na **construção de um plano** para você criar o seu negócio de Consultoria em Sustentabilidade.

Mas antes disso, validar uma estratégia. Uma análise completa e um plano de ação para o seu negócio.

Eu faço esse tipo de oferta por **dois motivos**.

01 - Porque é algo que conseguimos gerar resultados rápidos.

Afinal, é uma análise e conversa em um grupo pequeno de pessoas. Conseguimos criar planos personalizados.

02 - O público que investe em uma mentoria confia em nosso método e em nossa capacidade de gerar impacto social positivo.

Logo, são pessoas que não irão ficar discutindo, irão executar. Esse é o público que **gera resultado** e avança para os nossos grupos mais avançados.

Eu vejo também a Mentoria Consultor Sustentável como uma maneira rápida de atrair os melhores clientes do seu mercado.

A mentoria é dividida em duas fases.

A primeira fase acontece com os encontros em grupo. Elas ocorrem em quatro sextas-feiras, às 14:00. As reuniões terão aproximadamente 4 horas de duração cada.

Aqui nós entregamos cada etapa do processo da nossa Metodologia de Cultura UGREEN, **em todos os detalhes.**

Logo após esta entrega, acontece a etapa de **orientação**. Este é o momento para tirar suas dúvidas, definir o seu plano, entender o seu momento, analisar a sua mensagem, juntar todas as peças.

Após estes 4 encontros semanais, temos uma **segunda fase**, onde acompanhamos sua implementação de estratégia.

Aqui você terá contato direto conosco dentro do nosso canal de Telegram durante 30 dias. Esse é o momento para acompanhar a sua evolução.

Honestamente, 30 dias é o suficiente para destravar ou escalar o que você aprendeu na mentoria. Deixamos esse período complementar para te deixar mais seguro. Afinal, dúvidas podem surgir, obstáculos podem aparecer.

Eu tenho tido bons resultados com esse perfil de cliente que compartilha os seus bastidores de maneira **mais próxima e detalhada**.

Ajustes são feitos, melhorias são ativadas, e tudo isso acontece de uma maneira muito rápida.

No momento que o mercado está **avançando cada vez mais rápido para a sustentabilidade**, decidimos criar esta experiência diferente para gerar um impacto mais forte na jornada daqueles que buscam perseguir o caminho de fazer bem para o mundo e ganhar bem para isso.

Algo que você terá uma ajuda muito forte durante esse momento em grupo, envolve as 4 etapas:

1. Descobrir as melhores oportunidades de consultoria.
2. Desenvolver formas de encontrar clientes.
3. Definir seu escopo de trabalho.
4. Oferecer consultorias incríveis que gerem recomendações.

A maioria sente muita dificuldade em **validar essas etapas**.

Como devo me posicionar? Qual o público eu preciso me concentrar? Como melhorar a minha mensagem? Como deixar meus clientes mais aptos a fechar comigo? Quais produtos eu devo focar? Quais os produtos eu devo me concentrar?

Com a mentoria em grupo, **vamos te ajudar nessas metas.**

E o valor não será também nenhum grande obstáculo.

O investimento é de **R\$2.297** (pagamento único) ou 12 parcelas de R\$229.

Se você dividir o valor de R\$229 por 30, estou falando de R\$7,60 por dia.

Sim. R\$7,60 por dia.

Eu sei que parece meio exagerado o que eu vou falar agora. Mas é 100% verdade.

O mercado de consultoria em sustentabilidade ainda está **muito abaixo do seu real potencial.**

Como eu disse antes, o mercado está crescendo 17% ao ano, e as empresas estão apenas tomando consciência sobre o que precisam fazer dentro dos seus negócios.

A preocupação só aumenta em todos os lugares...

O que eu quero dizer é o seguinte: Eu faço parte desse mercado desde 2008. E nunca vi um **crescimento tão grande quanto no último ano.**

Em outras palavras, o momento para crescer é **agora**. Aproveitar as oportunidades, aproveitar as brechas de mercado e escalar.

A maioria ainda está presa em métodos ultrapassados...

Você pode assumir o **pioneirismo na sua região**, criar um plano de vendas eficiente e viável para a sua empresa crescer e impactar positivamente o mundo.

Se você quer **garantir uma das vagas** para a mentoria, você pode [conversar com a minha equipe clicando aqui.](#)

Se você gostou do que leu, quer implementar toda essa rotina na sua empresa durante os próximos meses, nós vamos te ajudar nessa implementação.

Resumindo: 30 dias com uma mentoria em grupo e mais 30 dias de acompanhamento direto para te ajudar em todos os pilares do seu negócio de consultoria sustentável.

5. **Descobrir as melhores oportunidades de consultoria**
6. **Desenvolver formas de encontrar clientes**
7. **Definir seu escopo de trabalho**
8. **Oferecer consultorias incríveis que gerem recomendações**

Se você quer viver essa experiência de uma mentoria premium, essa é a sua chance.

[**Clique aqui para adquirir acesso a Mentoria Consultor Sustentável**](#)

[**Clique aqui para conversar com a equipe**](#)

Vamos em frente!

Filipe Boni

Co-fundador

UGREEN

Dúvidas? Envie um email para o nosso canal de sucesso do cliente: contato@ugreen.com.br