

Academia do conhecimento em Vendas e Lideranças



*“A experiência é um troféu composto por todas as armas que nos feriram.”
Marco Aurélio*

Liderar uma equipe para reerguer sua empresa depois das adversidades de 2020 será mais complicado do que estabelecer as metas para 2021. Por quê? Porque a gestão de lideranças trata todos os dias de gerenciar mudanças que é algo extremamente caótico, confuso e imprevisível. Tudo que você quiser fazer você irá depender de alguém, queira você ou não. Desde um membro improdutivo que está sugando sua empresa e/ou até mesmo os comportamentos dos clientes. Inclusive os seus comportamentos.

O fluxo de crescimento é controlado pelo ambiente. Caso o seu ambiente não possua uma harmonia entre o que precisa ser feito e quem precisa fazer o que tem que ser feito, pode esperar o CAOS dentro do seu atual planejamento. Você precisa mudar urgentemente o que poderá afundar o seu barco empresarial.

Toda mudança é necessária. Gostemos ou não, nas adversidades que as empresas estão inseridas hoje, haver ou não mudanças não é uma questão de escolha é uma questão de que vai e tem que acontecer. Tudo está mudando muito rápido, mas milhares de pessoas que trabalham em empresas se mantem como os mesmos comportamentos de 1,2...anos atrás. As pessoas tem preguiça de estudar, de trabalhar e de crescer. Tudo isso incomoda. E quem que ser incomodado? Somente 1 a 3% da população mundial que está inserida dentro do mercado. Eles sim gostam e precisam do incômodo para gerar mais resultados. ELES AMAM ISSO TODOS OS DIAS. Uma curiosidade: Sabe de onde se originou a palavra trabalho?

*A palavra trabalho deriva do latim tripalium ou tripalus, uma ferramenta de três pernas que imobilizava cavalos e bois para serem ferrados. **Curiosamente era também o nome de um instrumento de tortura usado contra escravos e presos**, que originou o verbo tripaliare cujo primeiro significado era "torturar"*

Ou seja, trabalhar virou uma tortura. Enquanto as pessoas dentro da sua empresa não souberem reestruturar o significado do trabalho o dia a dia, você acredita que elas irão produzir como devem? NÃO!!!!

Um exemplo claro para que você possa entender, é perguntar durante a seletiva para o seu setor de vendas qual foi a média salarial (fixo mais comissão) do(a) candidato(a) nos últimos 3 anos. Se ele(a) comentar que foi R\$ 1.700,00 é isso que o sistema mental dele(a) reconhece como produtividade/resultado. Você acha que essa pessoa irá se esforçar para vender bem? Claro que não! O sistema de representação mental dela não entende o que é receber uma média R\$ 4.000,00 por mês de forma contínua.

Como se pode mudar um cenário improdutivo?

1. Definir uma agenda do aprendizado para você e para a sua equipe: envolver-se em um processo sistemático de aprendizado, criando um ciclo virtuoso de ganhos de conhecimento, testar, analisar, ter hipóteses e tomar decisões.
2. Critérios de contratação: Leia o artigo "O desafio das lideranças 1: <https://www.estimulodeideias.com.br/compartilhando>
3. Visão estratégica: Possui? Coloca em prática? Analisa?
4. Pessoas: Quem tem capacidade? Quem não tem? Quem fica? Quem sai? Quem fica deve seguir a cultura da empresa. Sua empresa tem um manual de cultura?
5. Processos: Quais são os principais processos da sua empresa? Como são colocados em prática?
6. Desempenho: Como você mede o desempenho da empresa? Como você mede o desempenho da equipe?

7. Desafios e oportunidades: Quais os principais desafios e oportunidades para a sua empresa nos próximos 3 anos?
8. Cultura: Que elementos da sua cultura precisam ser respeitados e preservados? Quais precisam de mudanças imediatas?
9. Clientes: Qual a opinião dos clientes em relação a sua empresa? Sua empresa estuda as tendências comportamentais dos atuais e futuros clientes?
10. Equipe: Quem são eles? Você teria coragem de chamar eles para serem sócios no atual negócio? E em algo novo? Eles estudam e trazem novas ideias junto ao planejamento detalhado? Você contratou para pagar pouco ou para ter um resultado fora da média?

Empresas de alto desempenho buscam sair da normalidade todos os dias. Concentre-se em buscar a excelência e ter pessoas que abracem a causa dentro do seu negócio.