



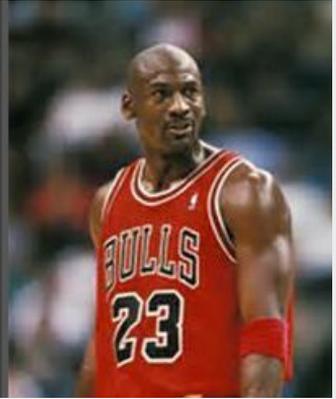
Equipes de Alto Desempenho

POR PAULO ARAÚJO



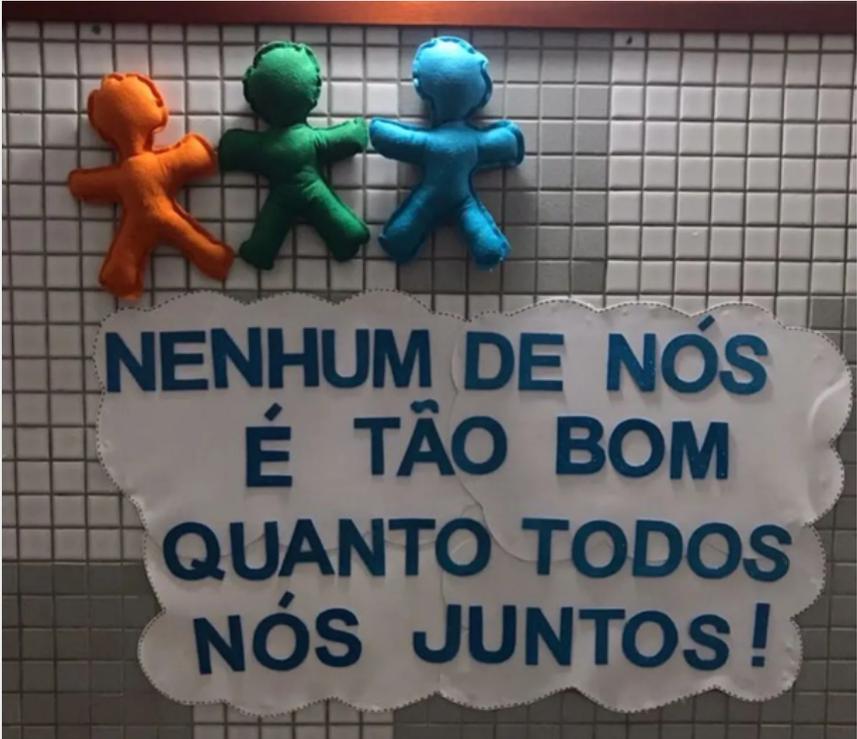
O talento vence
jogos, mas só o
trabalho em equipe
ganha campeonatos.

Michael Jordan





SABEDORIA POPULAR





QUEM PRODUZ RESULTADOS? PESSOAS!

O UNIVERSO CORPORATIVO TEM BONS EXEMPLOS DE EMPRESAS QUE BASEIAM SEU SUCESSO EM GENTE. E QUANDO UMA EMPRESA FAZ ISSO DE FORMA ADEQUADA ELA SE COLOCA NUMA POSIÇÃO MUITO VANTAJOSA. POR DUAS RAZÕES:

PRIMEIRA:

A empresa acaba criando um diferencial muito bom, porque vantagens competitivas baseadas em gente são difíceis de copiar, são difíceis de transferir e não podem ser compradas. Portanto elas se transformam em vantagens competitivas sustentáveis e colocam a empresa numa posição de destaque no seu mercado.

SEGUNDA:

A empresa que investe em gente produz vantagem competitiva de modo constante, permanente. O que contribui para a empresa se revitalizar e se arejar, condição fundamental na arena competitiva do mercado.





COMO TRABALHAR EM EQUIPE

01

//CONHECER AS PRÓPRIAS EMOÇÕES

É a área do autoconhecimento, o que permite entender como as emoções afetam o seu desempenho. Conhecer o que move os seus atos, o que atrapalha e como usar as emoções para potencializar a capacidade de eliminar obstáculos. Uma ferramenta muito importante é a disposição para ouvir o outro, a disposição de receber feedback. É a sobreposição da percepção das pessoas sobre si e a percepção do outro sobre ela que vai aumentar o autoconhecimento.



02

//LIDAR COM EMOÇÕES

Como usar as emoções a seu favor, principalmente canalizar as emoções para algo positivo. Ou seja, pensar antes de agir. Lidar com os sentimentos para que sejam apropriados é uma aptidão que se desenvolve na autoconsciência. É a capacidade de confortar-se e livrar-se da ansiedade, tristeza ou irritabilidade incapacitantes.

03

//MOTIVAR-SE

As pessoas têm um propósito, um motivo para agir. A motivação está dentro, é o que move as pessoas a fazerem o que têm que fazer. Os melhores resultados são obtidos pelas pessoas que fazem porque acreditam, não por obrigação.





COMO TRABALHAR EM EQUIPE

04

//RECONHECER EMOÇÕES NOS OUTROS

A ferramenta que potencializa a capacidade de conhecer os outros é a empatia, a capacidade de se colocar no lugar do outro. Entender o impacto que as suas emoções e comportamentos geram nos outros, como afetam o desempenho dos outros e considerar isso tudo na hora de escolher como se relacionar com as outras pessoas, de tomar decisões que vão impactar a vida e o trabalho das pessoas.

O papel do empreendedor: criar um ambiente onde a empatia seja valorizada, onde o convívio com a diversidade seja regulado por relações de justiça, respeito e transparência.

"A empatia alimenta-se da autoconsciência e quanto mais abertos estamos para nossas emoções, mais hábeis seremos na leitura de sentimentos".

Daniel Goleman, autor do livro *Inteligência Emocional* e PhD formado em Harvard.

05

//LIDAR COM RELACIONAMENTOS

A aptidão de lidar com a emoções dos outros. Gerenciar uma equipe é a capacidade de ampliar e aplicar as habilidades de relação humana e a capacidade de interagir de forma adequada. O que resume as habilidades anteriores.





TUDO SE RESUME A...

- Respeitar a individualidade.
- Apostar na diversidade de visões, experiências e conceitos.
- Resolver conflitos logo no começo.





FERRAMENTAS DE GESTÃO

Faça uso de ferramentas de gestão para monitorar processos e avaliar o desempenho da equipe.

Use dados e fatos em seu feedback.

Veja o exemplo abaixo.

CICLO PDCA (PLAN, DO, CHECK AND ACT)

Ciclo é um bom nome para o método PDCA - do inglês plan, do, check and act, ou planejar, fazer, revisar e agir. Basta conferir como esses quatro verbos se relacionam na imagem ao lado.

Ele foi criado por Walter A. Shewart na primeira metade do século XX, mas foi William Edward Deming, considerado o pai do controle de qualidade moderno, que disseminou seu uso. Ele foi difundido por Deming no Japão a partir da metade do século passado com o intuito de recuperar a competitividade da indústria japonesa.





FFERRAMENTAS DE GESTÃO

CICLO PDCA (PLAN, DO, CHECK AND ACT)

P, Planejar: identificar o problema, analisar o fenômeno e as causas, estabelecer os objetivos com base nas diretrizes ou políticas da empresa, e também o caminho a seguir e o método a ser usado. Um bom plano evita falhas nas próximas fases.

D, Fazer: executar as ações planejadas, treinar as equipes envolvidas no método a ser empregado, coletar dados para a próxima etapa.



CICLO PDCA (PLAN, DO, CHECK AND ACT)

C, Revisar: monitorar e medir os resultados, processos e produtos em relação aos objetivos e aos requisitos estabelecidos. Pode acontecer junto com a etapa "D", ou após sua execução. Aqui podem ser detectadas falhas no planejamento ou execução.

A, Agir: ações corretivas e padronização dos resultados positivos para promover a melhoria dos processos.

Repetir o Ciclo PDCA novamente para garantir que as falhas sejam corrigidas.





O QUE VOCÊ GANHA AO INVESTIR NA EQUIPE?

1. Melhor ambiente de trabalho.
2. Maiores chances de aprendizado.
3. Melhores e maiores vendas.





O QUE A EMPRESA GANHA COM A EQUIPE?

1. Melhor atendimento ao cliente.
2. Diferencial competitivo junto aos concorrentes.
3. Melhores resultados.





DICA DE VÍDEO

**Ernesto Sirolli: Quer ajudar alguém?
Fique quieto e escute!**

O vídeo fala sobre escutar as pessoas e a importância da equipe. O palestrante tem experiência em criar pequenos negócios na África.

Duração – 18min





E AÍ?
GOSTOU DESSE CONTEÚDO?

Conheça nosso
Software de CRM

AGENDE UMA CALL DE
APRESENTAÇÃO



Sistema de gestão da
carteira de clientes.



clientarcrm.com.br





CONHEÇA O AUTOR

Paulo Araújo

Fundador da Clientar CRM
Palestrante e Consultor de
Vendas



Autor dos livros

