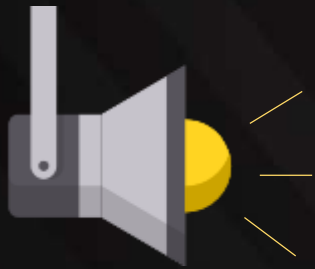




3 passos para ser um talento

Acho que ninguém duvida que o **maior** desafio atual de qualquer empresa é atrair, reter e manter talentos. Isso já é ponto batido.

A questão é como **VOCÊ**, sim **VOCÊ**, pode se tornar um profissional de vendas talentoso e requisitado no mercado.



O objetivo deste e-book é ajudá-lo a entender o que é um Talento, como as empresas identificam o Talento e quais os três passos que eu recomendo para que você saia do lugar comum dos profissionais medianos e se coloque sob os holofotes dos profissionais talentosos.

Afinal, o que
é um Talento?

De origem latina, a palavra **talentu** em sua essência significa balança, peso. Também já foi moeda na Roma e Grécia Antiga e citada nas parábolas de Cristo. Conta a história que o rei Salomão gastou em seu reinado cerca de cem mil talentos de ouro e um milhão de talentos de prata para a construção de um templo em homenagem a Deus. Foi um dinheirão para a época!

Nos tempos atuais e no atual dicionário corporativo, a palavra Talento logo nos lembra alguém com grande inteligência, extremamente hábil ou com alguma aptidão notável.

Talento não é algo único de alguns bem-nascidos, como muitos pensam, mas algo que **todo mundo** tem ou que pode ser desenvolvido. A questão é como despertar este talento e usá-lo em favor de sua carreira.



Como despertar esses dons únicos adormecidos dentro de você?

Tenha certeza que você tem algum tipo de talento todo especial aí dentro e que, descobri-lo, vai ser um grande passo em sua carreira.

Ainda no conceito de Talento é preciso deixar claro dois pontos. São eles:

1. Aptidões naturais

É tudo o que você tem facilidade para fazer, seja no trabalho, esportes, hobbies, enfim em vários aspectos da sua vida.

Já é um bom começo notar alguma competência reconhecida por quem convive com você. Essa competência, normalmente, é aquilo que todos o elegem como o melhor.

Use sua percepção e lembre-se de algumas situações onde você é requisitado naturalmente. Exemplo:

- É preciso negociar valores com o fornecedor? Chama o Sicrano que ele é bom nisso.
- É preciso conversar com as pessoas e resolver um determinado conflito? Chama Beltrana que ela é ótima nessas questões.

Note os talentos iminentes nos exemplos acima: negociação e capacidade de liderança.



Comece a perceber se você é sempre o escolhido para resolver determinada questão e use esse dom a seu **favor**, em áreas em que isso pode ser uma grande diferença.

2. Talento é diferente de dom

Dom é algo todo seu e um presente que a vida lhe deu. É uma aptidão natural, genuína e que o distingue facilmente das demais pessoas sem muito esforço. A pessoa faz quase sem pensar, exagerando, parece que “nasceu para aquilo”.

É mais notado nas artes, músicas e esportes, mas também podemos pensar nas pessoas que parecem que nasceram para liderar, negociar ou vender.

Dom é um talento nato, mas nem todo talento é um dom. É bom deixar claro que todos têm talento ou alguns talentos, mas que esses talentos precisam ser descobertos e, principalmente, desenvolvidos.

Os iluminados são os que desenvolvem e aperfeiçoam constantemente seus dons, esses são quase imbatíveis.

E as qualidades de um Talento?

É muito comum encontrar nos resultados de pesquisas sobre o tema as seguintes qualidades encontradas em pessoas talentosas:



Aberto a mudanças e criativo
Responsabilidade social

Domínio do inglês e espanhol
Domínio do computador

Ser uma autoridade no assunto
Capacidade de decisão
Foco no resultado



Perfil generalista
Conhecimento de
negócios internacionais

TALENTO

Conhecimento em Fusões, Aquisições e Parceria Internacionais
Formação superior e pós-graduação
Disposição para correr riscos

Ufa! Alguém conhece alguma pessoa com todas essas qualidades?
Eu só conheço duas. Veja a foto delas logo abaixo.



Como as empresas reconhecem o Talento?

Em anos de palestra e consultoria comecei a perceber alguns pontos em comuns na forma como as empresas reconhecem os profissionais talentos em seus quadros.

Para ajudar a você perceber como esse processo acontece criei o gráfico ao lado.





Imagine um quadrante onde temos a avaliação de 0 a 10 em apenas dois requisitos:

1. Capacidade que o vendedor tem de atingir as metas financeiras, e;
2. A sua forma de atuar, ou seja, o seu comportamento frente aos processos, procedimentos, uso das ferramentas disponíveis, cultura, crenças e valores da organização, enfim aspectos comportamentais.

Assim podemos perceber que:

- ...> Quanto mais próximo o profissional estiver em obter notas próximas de 10 em cada um dos requisitos citados mais valorizado ele é pela empresa. Esse é o **TALENTO**.
- ...> Quanto mais distante o profissional estiver das notas próximas de 10 em cada um dos requisitos citados maiores as chances de ser **ELIMINADO**, ou, demitido pela empresa.
- ...> Quanto mais próximo o profissional estiver em obter notas próximas de 10 no requisito Metas Financeiras, mas não segue os procedimentos desejados, não trabalha muito em equipe, não se enquadra muito na forma de atuar a empresa **SE PREOCUPA**, até mantêm a pessoa, mas se as metas financeiras deixarem de ser atingidas ele se coloca na linha de risco, e;
- ...> Quanto mais longe o profissional estiver em obter notas próximas de 10 no requisito Metas Financeiras, mas segue os procedimentos desejados, trabalha em equipe, se enquadra muito na forma de atuar a empresa **INVESTE** e tenta lapidar esse profissional para que comece a atingir os resultados financeiros desejados.

Agora que você já sabe o que é um **Talento** e como as empresas reconhecem esses Talentos na organização é hora de discutirmos quais são os **3 Passos para Ser um Talento**.

Sem mais delongas, vamos a cada um deles.



1º Passo | Capacidade de Inovar e Executar

Na obra “Execução – a disciplina para atingir resultados”, os autores Larry Bossidy e Ram Charan, editora Campus, afirmam que o sucesso está na sua capacidade de executar de forma eficaz, não basta ter o mais belo planejamento estratégico, reflexões e pensamentos, que são importantes, se a sua capacidade de executá-los não for condizente com a realidade.

Hoje, existe uma grande lacuna entre os estágios: Estratégia – Planejamento – Execução e é aí neste ponto que você como profissional **não** pode falhar, na hora de fazer acontecer os resultados que se espera.

Talento **sem** ação não gera **realização**. São suas iniciativas que abrem portas para novas oportunidades. A iniciativa é um dos ingredientes que não pode faltar na receita dos vencedores.

O verdadeiro talento não fica à espera de que as coisas aconteçam, cria soluções, agrega valor ao ambiente e sabe que velhas soluções não são mais a garantia de sucesso no presente.

O **Talento** não tem preguiça e nem medo de ser feliz.

Pessoas talentosas, mas sem iniciativa e criatividade se consideram injustiçadas e de pouca sorte. Pessoas pouco talentosas, mas com iniciativa e criatividade assumem a responsabilidade pela sua própria vida e não ficam à espera da oportunidade passar. Elas criam uma.

A verdadeira **INOVAÇÃO** está na melhoria dos processos que você executa! Use sempre a filosofia do Kaizen (melhoria contínua) na gestão da carteira dos seus clientes, sejam eles prospects, inativos ou ativos.



Iniciativa é sim, uma das qualidades mais valorizadas no mercado, mas existe o que chamo de competência oculta, aquela que ninguém quase fala, mas que vale muito.

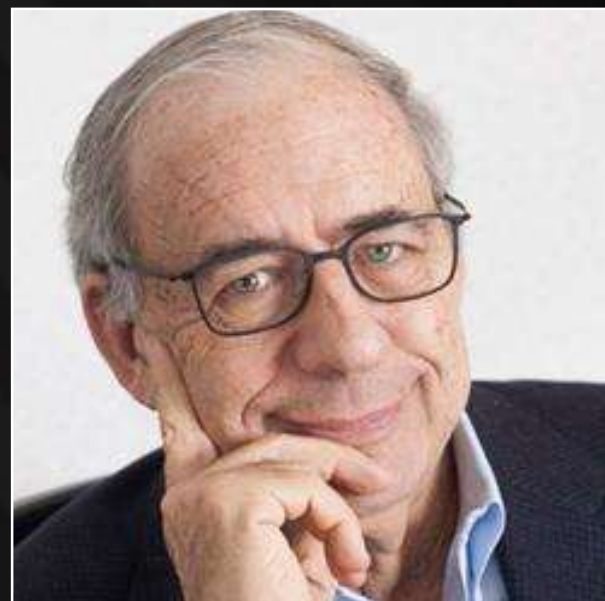
Chamo essa competência de **Acabativa**.

Acabativa é termo criado pelo economista **Stephen Kanitz**.

É a capacidade de terminar o que começou.

Planejar e executar o começo, meio e fim.

Em bom português é: terminar o que começou!





Pense • muita Iniciativa e pouca Acabativa gera descrédito e pouco confiança na sua pessoa.

Não seja um filósofo corporativo. Eles sabem muito, citam teorias, seus criadores, adoram um discurso, falam bonito, mas fazer que é bom, muito pouco.

O profissional Acabativo gosta de implantar projetos, mas presta **muita** atenção aos detalhes e na execução.

Os Acabativos sabem lidar muito bem com a dispersão, a chatice da rotina e as frustrações do processo. O Iniciativa é entusiasmante, a Acabativa é chata e muitas vezes tediosa e demora para dar os frutos desejados.

Iniciativa sem Acabativa, **fica a dica**, melhor nem ter.

Adora lembrar daquele ditado japonês: Preste atenção ao que as pessoas fazem, não ao que dizem.

O que você começa e termina, isso sim, é o que fará a diferença na sua carreira.

2º Passo | ILUMINE O AMBIENTE

Seja um Illuminati.

Lembra do Movimento Iluminista?
Um pouco de história sempre é bom, vamos a ela...

Este movimento surgiu na França do século XVII e defendia o domínio da razão sobre a visão teocêntrica que dominava a Europa desde a Idade Média.



Os quatro principais precursores do Iluminismo foram:



Francis
Bacon



Rene
descartes



John
Locke



Isaac
newton

O apogeu deste movimento foi atingido no século XVIII, e, este, passou a ser conhecido como o **Século das Luzes**.

O Iluminismo foi mais intenso na França, onde influenciou a Revolução Francesa através de seu lema: Liberdade, Igualdade e Fraternidade.

No auge do Movimento Iluminista pode citar filósofos e cientistas como:



John Locke



Voltaire



Jean Rousseau



Montesquieu



Denis Diderot

Para iluminar o ambiente é preciso agregar valor ao **Relacionamento com o Cliente** e a sua **Equipe de Trabalho**.

O talento pode ganhar um jogo, mas não ganha o campeonato.

O talento nasceu para servir, não para ser servido. Veio ao mundo para cooperar, compartilhar, ensinar e aprender. Sente prazer em se relacionar com outras pessoas e sabe que ninguém na história mundial fez algo grande sem uma grande equipe do lado.

Talento acompanhado de arrogância é um passo para o fracasso. Uma pessoa talentosa, que não se relaciona com as pessoas certas e não faz uso do poder da equipe, é só uma promessa.

O talento deve ter **coragem** para enfrentar adversidades. Não existe vida sem obstáculos, não existe crescimento sustentável sem crises.

Abandone o Método Avestruz, aquele em que dá vontade de colocar a cabeça dentro de um buraco até tudo passar. As adversidades existem para torná-lo um profissional e um ser humano melhor.

Eu o desafio a encontrar uma história de sucesso onde seu protagonista não tenha passado por situações difíceis e complicadas.



O talento deve ter coragem para ser ético e íntegro. No mundo de hoje temos a impressão que isso é uma grande bobagem.

Mas não basta ter essas qualidades somente em grandes atos. A ética e a integridade se fazem valer nos pequenos **desafios diários**, como respeitar seu concorrente, brigar por uma promoção ou por um aumento salarial tendo como base o seu desempenho e **resultados**.



O Talento acima de tudo é empático.

Entende que deve se colocar no lugar do outro e que o melhor estilo de liderança é aquela que se faz pelo **EXEMPLO**, demonstra atenção e confiança com as pessoas que trabalha.

3º Passo | CAPACIDADE DE APRENDER E DE APLICAR

Aprendizado permanente é um modo de vida, não uma obrigação.

Deve ser algo prazeroso, não uma angústia.

Aqueles que se julgam talentosos têm um sério problema: gostam de aprender, mas não gostam que ensinem.

O **verdadeiro** talento é humilde na hora de aprender e ensinar. Faz do aprendizado uma forma de vida e sabe que sempre existe alguém que sabe mais do que ele em determinado assunto e não sente necessidade de ser um especialista ou como diria Raul Seixas: “ter opinião formada sobre tudo”.

Compreende que seus talentos precisam sempre ser lapidados e que crescer na carreira e na vida é sempre uma consequência de boas ações no presente. Não vive se lamentando do passado ou sonhando com o futuro.

Mas só aprender e estudar de nada adianta se não aplicar.

Estude o que importa com **profundidade** e pratique.



Apreendi que menos é mais. Nada de enrolação e excessos. Estude poucos conteúdos, mas com **profundidade**. Treinamentos no estilo “50 técnicas de vendas em apenas 1h” resolvem quase nada.

Escolha assuntos que realmente fazem a diferença no seu desempenho e torne-se um expert.



O vendedor que diz que não tem tempo na verdade, não tem é **ORGANIZAÇÃO PESSOAL**.

Essa é uma das desculpas mais esfarrapadas que o profissional de vendas dá ao seu gestor e o pior engana a si mesmo. Ele até gosta do treinamento, mas em seu íntimo pensa que tudo isso não serve para a sua realidade e não tem tempo para aplicar.

Para praticar algo novo é preciso tirar algo velho! Entender que é preciso desapegar de velhos hábitos e vícios para dar uma guinada na carreira. Reorganizar a agenda mental, novas posturas e pensamentos são o começo para uma nova jornada.



Separe ao menos **1h** do seu dia para estudar, ler, assistir vídeos, enfim investir no seu capital intelectual.

O Talento sonha em deixar um **legado** para o Mundo.

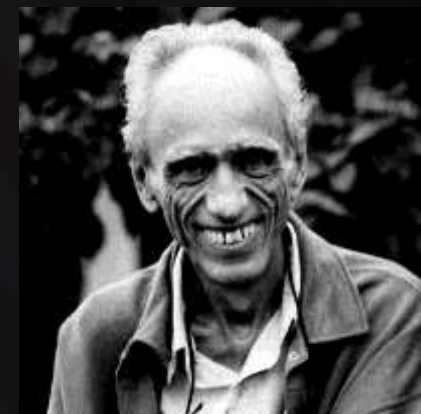


Dr.ª. Zil da Arns
Pastoral da criança

O talento não se preocupa em ser a estrela principal, mas sim o **criador da constelação**.

O talento compartilha conhecimentos, o poder, derrotas e vitórias. O talento não deixa ninguém da sua equipe se sentir só. Sabe que cada pessoa tem um papel importante na construção da sua história.

Não estar atento ao talento do próximo significa perder uma grande oportunidade para aprender a crescer com o outro.



betinho
Ação contra
a Fome e a Miséria

O Talento sonha em deixar um **legado** para o Mundo.

O Talento acredita no planejamento, tem foco nas suas ações, sabe que nada acontece por acaso e o que vale é a **AÇÃO!** O talento passa pouco tempo sentado e corre muito atrás dos seus objetivos.



GANDHI

Líder pacifista indiano



malala

Defesa dos direitos humanos das mulheres e da educação

O Talento **inspira**, tem uma causa forte e sabe que a sorte só existe para quem está preparado.

A construção do seu legado só se faz no presente. Então sugiro que você passe menos tempo no passado, preocupado com o futuro e viva mais o agora.

O Talento sonha em deixar um **legado** para o Mundo.



Ayrton Senna
Instituto Ayrton
Senna

Cada dia é uma **oportunidade** única para colocar mais um tijolinho na construção da sua história.

O Talento não perde uma oportunidade sequer para criar um final feliz e assim deixar um legado único e cheio de bons valores e exemplos.

Na minha humilde opinião é **exatamente isso** que o nosso mundo precisa hoje!



Irmã Dulce
Obras sociais Irmã
Dulce (Hospital Santo
Antônio)

3 passos para ser um talento - resumo





Resumo

1º Passo - Capacidade de Inovar e Executar

- Não resistir e extrair o melhor da mudança.
- Ser criativo e acabativo (ser autêntico, não ter medo de erar, romper preconceitos e não temer o ridículo).
- A inovação está nos processos. Pequenas inovações garantem a sustentabilidade do negócio.
- Filosofia do Kaizen (Melhoria Contínua) e Gestão da Carteira de Clientes.





Resumo

2º Passo - Ilumine o Ambiente

- Ser um Illuminati. Promover a igualdade e a justiça.
- Trabalhar em equipe.
- Ser empático.
- Saber ouvir.
- Agregar valor ao cliente e relacionamento de longo prazo.



3º Passo - Capacidade de Aprender e de Aplicar RAPIDAMENTE

Resumo

- A prática é a mãe da teoria.
- Pensar sempre: o que eu sei agrega valor a empresa e ao cliente.
- Criar uma rotina de constante de estudos.
- Disposição em aprender. O autodesenvolvimento é sua responsabilidade.



Quem é Paulo Araújo

www.pauloaraujo.com.br

Paulo Araújo é um dos melhores palestrantes de vendas e motivação da atualidade, é consultor e autor de vários livros.

Administrador de Empresas, pós-graduado em Marketing e em Gestão pela Qualidade e Produtividade.

Especialista em palestras motivacionais e de vendas, sempre brilha pelo conteúdo das informações e pela interação com o público em suas palestras de vendas.

O palestrante de vendas de Curitiba atua há mais de vinte anos no mercado e atende empresas em todo o país.

Busca atualização constante para trazer ao seu público o que há de mais novo em técnicas e tendências na área de vendas.



Autor dos Livros



Criador do canal no youtube
O papo é vendas

Criador do software de crm



Conheça mais em www.clientarcrm.com.br
ou ligue para (41) 3267-6761