

OPINIÃO

Resiliência e liderança para o momento atual

Luis Norberto Pascoal (*)

Durante esse período de transformação, gostaria de reforçar um aspecto importante: a questão da resiliência

Isso é necessário por conta de várias situações e desafios que devemos lidar neste momento - o de construí-la, treiná-la e gerenciá-la em nossa equipe. Essa capacidade requer uma perspectiva diferente: aproveitar cada um com suas competências e sua resiliência natural, em prol de um desempenho mais sustentável no futuro.

O conceito é importante nestes dias para podermos trabalhar com o que é desconhecido e imprevisível, mas que tem consequências muito significativas. Desenvolvê-la e gerenciá-la requer mais do que apenas melhorar o que existe.

Devemos imaginar novas ideias ou sistemas, como o BrainThon (um programa inovador para desenvolver soluções rápidas e transformadoras) de engenharia reversa, em tudo o que foi positivo, para valorizar a nossa equipe, assim como as ações sistêmicas.

O mundo atual requer um modelo mental de negócios fundamentalmente diferente, que abraça a complexidade, a incerteza, a interdependência, o pensamento sistêmico e uma perspectiva em várias escalas de tempo, principalmente, o estudo de cenários, desde o menos desejável, porém, o mais demandante.

Somente uma equipe valorizada, auto-reconhecida e motivada conseguirá. Além disso, ela deve lidar com riscos não identificados e considerar as adaptações e transformações que cada um de nós e a nossa empresa devem fazer, entendendo o desafio ambiental, econômico ou sistêmico, e encontrando uma nova visão.

Desafios mais comuns: insistência nas mesmas ideias sem olhar ao redor e não querer ver os fatos, criando um bloqueio que amortece as mudanças necessárias. O bloqueio humano em mudar é conhecido, mas quando torna-se redundante, é perigoso. Ele geralmente nega o quadro que já mostra sinais claros e o debate se

torna inócua, o que pode ser inconsciente.

A diversidade de respostas a um novo desafio ajuda os sistemas mentais e gerenciais a entenderem os movimentos, às vezes invisíveis. Melhorar o que está bom sem entender onde a empresa precisa chegar, cega o futuro. O design organizacional deve oferecer sistemas de conexão humanos totalmente integrados, com responsabilidade individual e que coloque ritmo a partir da demanda dos cenários mais prováveis.

Por isso, a adaptabilidade é uma importante capacidade de evoluir por tentativa e erro. Requer um nível de abertura mental e diversidade, quase como um laboratório de pesquisa. A prudência envolve precaução e se algo puder acontecer, acabará ocorrendo. Isso exige o desenvolvimento de planos de contingência e testes de estresse para riscos plausíveis com consequências significativas, que podem ser previstos e preparados por meio de planejamentos de cenários.

Com isso, é preciso articular um propósito, ou seja, a maneira pela qual iremos atender aos importantes fatores da sociedade, de nossos clientes e fornecedores. Um conceito-chave é a capacidade de preparar recursos humanos para essa empreitada. Somente as organizações que alocam recursos suficientes conseguirão mudar o centro de gravidade de negócios.

A liderança situacional é fundamental e a colaboração responsável será a maior transformação para as companhias aumentarem sua resiliência através da colaboração com outros players. Os ecossistemas de negócios, como plataformas digitais, podem aumentá-la através do acesso a novos recursos, maior flexibilidade e redução do custo fixo de entrada em empresas, no qual os ativos agora podem ser compartilhados.

Finalmente, os benefícios da resiliência são visíveis quando a empresa é confrontada com um estresse imprevisto e calmamente, que se coloca como protagonista atuante.

(*) - É presidente da Companhia DPascoal de Participações (www.dpascoal.com.br).

Workshop online para auxiliar candidatos a prefeito a montar planos de governo

Os candidatos ao cargo de prefeito não só aprenderão a traçar um plano sobre como continuar lidando com o Coronavírus, como também a administrar cidades com queda na arrecadação e aumento da desigualdade social. Para resumir: menos recursos e um grande pacote extra de problemas. Diante deste contexto, o foco na melhoria da gestão administrativa dos municípios fica ainda mais imperativo e evidente. Foi pensando nisso que a organização da sociedade civil Comunitas criou o curso online Jornada Para Futuros Prefeitos e Prefeitas - Como criar Programas de Governo para candidatos após a crise da Covid-19, uma forma de disseminar o conhecimento dos especialistas e gestores que

fazem parte da rede da Comunitas. A jornada é totalmente gratuita e suprapartidária. Para participar da 1ª etapa é muito simples: basta se inscrever na plataforma <http://redejuntos.org.br/>, que pertence a Comunitas.

As inscrições começam dia 10 de agosto (segunda-feira) e vão até 17 de agosto. A construção da jornada contou com a parceria de mais de 80 especialistas e gestores, além de grandes organizações como a Frente Nacional dos Prefeitos (FNP) e o Columbia Global Centers do RJ, escritório que representa a Universidade de Columbia (EUA) no Brasil. Quem completar 70% do curso ganhará um certificado validado pelo Columbia Global Centers Rio.

Saiba como adaptar seu time comercial ao novo jeito de trabalhar

A digitalização dos processos comerciais trouxe novas formas de se fazer negócio, confira dicas para sua empresa não ficar para trás

Há quem diga que a pandemia veio para mudar coisas que realmente precisavam de ajustes. Mas, analisando algumas situações essa afirmação faz muito sentido. É o exemplo dos processos comerciais das empresas. O que antes era feito pessoalmente, perdendo horas em trânsito, reuniões, encontros, agora foi otimizado em suas versões online, abrindo um leque de novas possibilidades para o setor.

É o que comenta o diretor comercial da Winov, Miguel Zavlinski. "Antes da pandemia nós estávamos acostumados a trabalhar em um processo de agendamento de visitas presenciais para apresentar a empresa, viagens para São Paulo, e agora isso tudo é feito de uma forma completamente virtual. A forma de atuação agora, nos permite atingir clientes sem limites geográfico, o que antes fazíamos cadenciado em agendas presenciais, um a um, tinha uma morosidade e lentidão enorme no desenvolvimento do processo comercial, além de altos investimentos em geral".

No Brasil, 28% das organizações B2B aumentaram seu uso de vendas digitais, o maior aumento de todos os canais de vendas. É o que diz uma recente pesquisa do LinkedIn, sobre o cenário de vendas no país em 2020. Mas, apesar do número crescente a mudança para o formato digital pegou muitas empresas de surpresa e a adaptação ao novo modelo de trabalho foi o maior desafio. "Tivemos um período, no início da pandemia, de adaptação e conscientização do time, de que agora seria desta nova forma o trabalho. Acho que o maior desafio foi realmente esta rápida adaptação para o novo normal", destacou Miguel. Porém, apesar da dificuldade inicial muitas empresas organizaram sua rotinas e continuaram seus negócios.

O cenário apresentado na pesquisa do LinkedIn também apontou que 59% dos líderes B2B acreditam que seu novo modelo é tão eficiente quanto ou mais do que as vendas tradicionais e 69% dizem que adotarão esta nova realidade comercial para além do próximo ano. "Este novo modelo tem sido excelente para nós. Agora nós podemos atingir o cliente em qualquer lugar, com uma velocidade muito maior, produtividade e velocidade de prospecção aumentou no mínimo 300% em nossas



Miguel Zavlinski, diretor comercial da Winov, declarou que uma das coisas que mais ajudou o time a superar as dificuldades do novo trabalho foi a disciplina e a organização.

“Agora nós podemos atingir o cliente em qualquer lugar, com uma velocidade muito maior, produtividade e velocidade de prospecção aumentou no mínimo 300% em nossas estimativas feitas no mês de julho.”

estimativas feitas no mês de julho. Além disso, adotamos, junto ao nosso time de marketing, estratégias bem delineadas de Outbound, Inbound e Canais. Estamos conseguindo no novo modelo atingir e abrir portas com uma velocidade muito maior, consequentemente refletindo em nosso resultado”, declarou Miguel.

Além das estratégias citadas, Miguel comentou que a rotina do time passou a funcionar melhor com atividades específicas, criadas para executar as tarefas do dia a dia, agora, de um jeito

digital. “Para nosso time essas ações deram muito certo e espero que elas possam ajudar outras empresas a superar esta fase da melhor forma possível”, comentou. Então, para ajudar seu time de vendas neste novo jeito de fazer negócio, as dicas são:

- Ações e reuniões 100% virtuais;
- Revisão do processo comercial;
- Qualificação dos negócios: este é um dos principais pontos para se ter um excelente resultado, saiba para quem você quer vender e como vender;
- Desenvolvimento dos negócios: procure entender muito bem a necessidade do cliente e atender a sua expectativa;
- Metas e Milestones muito bem ajustadas e claras para todo time;
- Diário de tarefas do dia, para melhor acompanhamento de todas as ações;
- CRM: deve estar sempre impecável, com todas as informações pertinentes aos negócios atualizadas;

Por fim, Miguel ainda dá uma dica de ouro. “Seja uma liderança servidora. O objetivo do líder é liberar caminhos, tornar o trabalho de todos do time livre de barreiras, orientando e ajustando quando necessário e incentivando para com os objetivos da empresa. Na área comercial precisamos sempre estar com o emocional 100%, resilientes e com foco no objetivo”, finalizou.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

SoftExpert e Deloitte firmam parceria estratégica

@ A SoftExpert – fornecedora de soluções para a gestão de processos de negócio, conformidade regulamentar e governança corporativa – fechou uma parceria com a Deloitte para oferecer soluções completas de governança e gestão corporativa com sustentabilidade financeira e operacional. A aliança tem como objetivo viabilizar a transformação digital de corporações altamente reguladas, oferecendo credibilidade e tranquilidade para as empresas que buscam introduzir a tecnologia da informação como alicerce de sustentação em seus modelos de governança e gestão. O CEO da SoftExpert, Ricardo Lepper, comenta que a parceria irá potencializar as particularidades e características de cada organização, fundamental para garantir uma entrega mais completa.

União digital do personal trainer com o aluno

@ Uma nova startup chega ao mercado brasileiro apostando na retomada das rotinas de academias para unir o personal trainer ao seu aluno sem a intermediação dos repasses financeiros, um modelo inédito de negociação que promete mudar a forma de se contratar orientação de preparo físico. “A tecnologia não precifica o trabalho do profissional contratado, ele tem liberdade para gerir seus rendimentos”, informa Marcos Rodolfo Ramos Paunksnis, CEO da Sprylife. O modelo funcional do negócio é simples. O personal trainer paga apenas uma mensalidade fixa à Sprylife referente à vitrine digital. O preço, os treinos e a forma de pagamento são negociados entre professor e aluno, sem nenhum repasse ou custo extra com a Sprylife. Nesse momento do mercado, a plataforma ainda está concedendo isenção de pagamento da mensalidade (<http://www.sprylife.com.br>).

Entre as 20 principais empresas líderes em inteligência artificial para o setor de saúde

@ A Wolters Kluwer, Health, fornecedora líder global de tecnologia clínica confiável e soluções baseadas em evidências, foi reconhecida pela Frost & Sullivan como líder global do Frost Radar™ em inteligência artificial (IA) para TI em saúde. A análise independente avaliou mais de 200 empresas de TI da área de saúde e classificou a Wolters Kluwer entre as 20 principais em inovação contínua e crescimento orientado por soluções de inteligência artificial, nas áreas de maior relevância para hospitais, médicos e pagadores (operadoras de saúde) (<http://healthclarity.wolterskluwer.com>).

Axis lança câmera dupla

@ A Axis Communications desenvolveu uma combinação de duas câmeras em uma, para reduzir o custo de projetos que demandam dois equipamentos instalados lado a lado, como corredores. Com um design inovador, a câmera AXIS P3715-PLVE reduz o tempo de instalação em 50% e requer apenas um cabo de rede e uma única licença de software. A combinação de lentes varifocais controláveis separadamente permite gerar uma imagem com visão abrangente mostrando o contexto e outra com zoom para capturar detalhes, de forma contínua e sem pontos cegos. Essa flexibilidade é um dos principais diferenciais do produto. Ambas as lentes possuem capacidade de pan, tilt e rotação, com zoom e foco remotos. Os LEDs também são controláveis individualmente.

