

Soluções para prospectar em tempos de pandemia

A pandemia provocada pelo novo Coronavírus fez com que várias áreas precisassem se reinventar, pois tanto a rotina da população quanto a economia de todo o país foram afetadas

Com o retorno de algumas atividades, as empresas acabam necessitando de algumas estratégias e soluções para a retomada, principalmente quando se trata da prospecção de negócios.

Com foco na criação de oportunidades de negócios para seus clientes, a Prospect Brasil atua diretamente na otimização da área comercial das empresas, visando acelerar e aumentar as chances de novos contratos. Nessa nova fase, essas soluções são ainda mais importantes, pois somos desafiados a entender os processos e a quebrar paradigmas para alcançar o sucesso. Conheça 5 pontos importantes para retomar de forma inteligente:

1) Saiba qual é o ponto frágil do seu potencial cliente - para atender as expectativas, é necessário entender a real demanda das pessoas e



Prospecte muito para entender cada vez mais o mercado.

empresas. Faça uma boa pesquisa e ofereça soluções eficientes para os problemas do seu potencial cliente.

2) Vá além de apenas solucionar problemas - a empresa precisa perceber que a relação com você vai além de um contrato de prestação de serviço. Saiba ser solícito e conduza o atendimento para cultivar uma boa re-

lação, não apenas fechar negócio de forma imediata.

3) Seja claro e sucinto em seus contatos - você será o porto seguro na tempestade, então o seu contato com a empresa precisa ser direto e eficaz. Reuniões e encontros costumam ser mais eficientes do que e-mail para estreitar essa relação. Ligações e chamadas de vídeo são

fortes aliadas neste período

4) Sempre esteja disposto a procurar as soluções possíveis - por mais óbvio que pareça, colocar-se à disposição faz com que a troca entre contratado e contratante seja mais segura e confiável. Esteja sempre disponível para auxiliar e tirar dúvidas do seu cliente.

5) Prospecte muito para entender cada vez mais o mercado e encontrar soluções ideais - entender o funcionamento de qualquer setor requer prática. Tão importante quanto estar preparado e estudar sua área, é aplicar conhecimento e adquirir experiência para conduzir os atendimentos com excelência. Fonte: (www.prospectbrasil.com.br).

Tempos desafiadores impõem disciplina e agilidade na gestão de riscos

Leandro Soares (*)

Com o novo vírus se espalhando rapidamente, nenhuma organização está imune a seus efeitos

Mudanças no estilo de trabalho, redefinição de prioridades e a insegurança pairando no ar. As ameaças são inerentes a todos e, quando falamos sobre riscos, existem aqueles que conseguimos prever e evitar e os que nos surpreendem e nos forçam a atuar rapidamente para minimizar no que for possível seus impactos nos negócios.

Sabendo disso, fica evidente a necessidade das empresas se preocuparem em ter um plano de contingência, para tomar atitudes mais assertivas e eficientes ao enfrentar riscos inesperados. De forma geral, há cinco critérios básicos para um plano de gestão de risco:

- **Identificação:** mapeamento e compreensão dos riscos;
- **Análise do risco:** definição do peso de cada risco e a probabilidade de ocorrência;
- **Análise dos dados:** avaliação dos impactos e dos efeitos causados pelos riscos;
- **Plano de respostas:** definição das ações, em caso de ocorrência da ameaça, para minimizar os efeitos;
- **Monitoramento:** acompanhamento dos processos de prevenção, para garantir que sejam sempre executados.

Nas organizações com padrões maduros de gestão, esses itens são analisados criteriosamente, de preferência desde as fases iniciais dos projetos. Entretanto, até para os mais hábeis com essa metodologia a vida anda longe de estar tranquila e ordenada. Deslocamento em massa para o home office; maior dependência dos canais digitais; redefinição de prioridades comerciais e tantas outras mudanças ocorrem em um curto espaço de tempo.

Pode não ser fácil adaptar a análise sistemática desse passo a passo da Gestão de Riscos, diante da urgência das entregas e o ímpeto de manter o negócio rodando. Seria, contudo, o pior momento de deixar essa disciplina em desuso. Pelo contrário, muitos líderes de TI já aprendem a olhar esses itens em contextos de pressão e incertezas.

Mudanças de comporta-

mento e cibersegurança - É evidente que quando milhões de empregados se afastam de suas redes locais e os pen drives e uploads se tornam o grande "plano de contingência", ou se habilitam apressadamente acessos remotos, o noticiário criminal sobre incidentes de vazamentos e ransomware ganha assunto.

Nas organizações já preparadas com mecanismos de segurança de dados, segurança em nuvem e outros recursos de governança digital, a transição se dá de forma mais profissional, com muita pressão, mas sem tanto susto. Ainda assim, os desafios vão além do quantitativo, do volume de acessos, endpoints e postos de trabalho remotos a serem suportados.

As pessoas estão trabalhando de forma diferente. Nas conversas sobre Gestão de Riscos e cibersegurança com CIOs e CISOs, a pauta sobre tecnologia e enfrentamento a ameaças continua relevante, embora não seja mais o eixo. As inquietações e dúvidas sobre o "novo normal" têm mais a ver com produtividade, motivação, e alinhamento das pessoas. Essas questões afetam e são fortemente afetadas pela cibersegurança.

Em meio a tantas adversidades, a conjuntura acentuou a racionalidade da vida digital. Em vez de "presentes", as pessoas estão "disponíveis". Reuniões que antes eram postergadas ou atrasavam agora ocorrem imediata e pontualmente. Com a percepção simultânea tanto dos benefícios quanto da certeza de que são transformações inevitáveis, os stakeholders (sócios, funcionários, clientes etc.) querem "mergulhar de cabeça" no digital.

Ao mesmo tempo, em muitos casos, projetos que buscam grandes oportunidades dão lugar a iniciativas que procuram alguma chance. Ou seja, diante da necessidade de gerar caixa, compensar áreas estranguladas de geração de receita, ou preservar o próprio emprego, o pessoal é criativo para a oferta de facilidades, serviços e outras inovações.

O papel da Gestão de Risco é agregar boa informação a todo esse entusiasmo; prever tudo que tem que dar certo e o que fazer se der errado.

(*) - É gerente de projetos e serviços da Cylk Technologing.

Negócios devem voltar à normalidade no 1º semestre de 2021

O cenário econômico para os pequenos negócios deve voltar à normalidade no final do 1º semestre de 2021. A perspectiva é do presidente do Sebrae, Carlos Melles, que participou de uma live sobre o empreendedor contra a pandemia, promovido pelo canal Conexão Mais. O debate analisou o futuro das micro e pequenas empresas diante da crise. Um dos maiores desafios, segundo Melles, continua sendo a falta de crédito para o segmento.

O panorama no setor começa a ser retomado de forma lenta, mas a tendência é que volte à normalidade entre junho e julho do próximo ano. "É preciso que os donos de pequenos negócios renegociem com os bancos, com seus fornecedores e com os clientes", aconselhou. "O faturamento das empresas caiu com a pandemia, mas estamos retomando a movimentação aos poucos", observou, ressaltando que o Sebrae elaborou 47 protocolos para ajudar os pequenos negócios no retorno às suas atividades depois da pandemia.

Ressaltou ainda que a crise fez com que os pequenos negócios passassem a tomar novos rumos, como adotar o uso da tecnologia para a comercialização de serviços e produtos. No período da crise, os empresários também procuraram qualificação. "Estimulamos as micro e pequenas empresas a serem digitais e a procura pelos nossos cursos cresceram mais de 200%", disse Melles.

O Pronampe foi citado como uma alternativa de financiamento para o segmento. Para finalizar, Melles destacou que as micro e pequenas empresas atualmente representam 27% do PIB e que o objetivo é elevar o percentual para 40%, já que o setor é um dos mais gera empregos e renda no país (AI/Sebrae).

Como se realocar no mercado de trabalho na retomada econômica

A pandemia da Covid-19 gerou uma enorme onda de desemprego no País e um baque sem precedentes na economia mundial. Mesmo com a situação ainda não controlada totalmente, a economia começa a dar sinais de reconstrução e, aos poucos, as empresas acenam com novas oportunidades no mercado de trabalho.

Porém, com tantos desempregados e poucas vagas ainda disponíveis, os candidatos precisam estar atentos e atualizados para que tenham mais chances de serem reinseridos nas empresas. Gerente de seleção na Mrh, Valéria Mota alerta que esta época é bastante desafiadora e que exigirá bastante para candidatos a vagas de emprego. Segundo a gestora, algumas posturas e hábitos podem fazer toda a diferença na hora de colocar o currículo nas empresas.

"Estamos em uma época de retomada onde as empresas começam a se sentir confortáveis para abrir novas vagas. Entretanto esta ainda é uma época bastante desafiadora e os candidatos precisam estar antenados e mostrar conhecimento em suas áreas. Elaborar um currículo claro, simples e que detalhe cursos e outras experiências que agreguem



É preciso estar antenado em sites de vagas e sempre se candidatar aquilo que condiz com seu perfil.

valor ao profissional fazem toda a diferença. É preciso estar antenado em sites de vagas e sempre se candidatar aquilo que condiz com seu perfil", explica.

Ainda de acordo com Valéria um dos grandes aliados na hora de busca de empregos é a rede social LinkedIn. "Recomendo sempre estar atento ao LinkedIn, que é uma mídia profissional que auxilia o mercado. Manter seu LinkedIn sempre conectado, buscar fazer sempre novas conexões, aumentar seu networking e gerar conteúdo positivo é um grande passo e diferencial para quem quer retornar ao mercado de trabalho", sugeriu.

Além das dicas que considera fundamentais para quem participa de processos

seletivos, Valéria também cita algumas características que sempre pesam a favor de candidatos selecionados, como a flexibilidade. "Algumas competências comportamentais também agregam valor ao candidato. A flexibilidade é uma das principais.

É estar flexível a diferentes jornadas de trabalho, estilo de cada gestor, modelos de gestão, isso é muito importante. Além do mais, precisam estar sempre conectados às novas tecnologias, conhecer as características do mercado onde atuam, estarem sempre atualizados com mídias sociais e sempre, sempre buscando gerar conteúdos positivos", concluiu. Fonte: (mrhgestao.com.br).

Inflação pelo IGP-DI subiu 2,34% em julho

O Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI) teve inflação de 2,34% em julho, taxa superior à de 1,60% de junho, segundo dados divulgados ontem (6) pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Com isso, o indicador nacional acumula taxas de inflação de 6,98% no ano e de 10,37% em 12 meses. A alta foi puxada por aumentos nas taxas dos três subíndices que compõem o IGP-DI.

O Índice de Preços ao Produtor Amplo, que mede o atacado, subiu de 2,22% em junho para 3,14% em julho. Segundo a FGV, o Índice de Preços ao Consumidor, que mede o varejo, passou de 0,36% para 0,49% no período. Já o Índice Nacional de Custo da Construção subiu de 0,34% para 1,17%. O IGP-DI foi calculado com base em preços coletados entre os dias 1º e 31 de julho deste ano (ABR).

Que tal um sorriso todo dia?

"Sorria todo dia" é a mensagem estampada nas máscaras customizadas especialmente para toda a equipe de colaboradores da rede Rei do Mate utilizarem em todas as unidades da rede, distribuídas pelo país, na retomada econômica. Além de incentivar a proteção, a customização das máscaras propaga a importância de se preservar o otimismo sempre.

Para Antonio Carlos Nasraui, CEO da rede Rei do Mate, a mensagem estampada nas máscaras é uma forma carinhosa de receber os consumidores.

Ele sublinha: "Vamos continuar prestando o melhor atendimento aos clientes e tornar a retomada dos colaboradores totalmente segura, mantendo o nosso padrão de qualidade, seguindo as orientações da OMS, sempre pensando no bem estar de todos". A rede lançou um Ma-

nual de Retomada que inclui as medidas da rede pela retomada de todas as lojas. Veja algumas medidas adotadas:

Máscara: O uso da máscara é obrigatório, devendo ser de uso individual, bem ajustada ao rosto e cobrir totalmente a boca e o nariz do usuário, sem deixar espaços nas laterais. Se for descartável, a troca da máscara precisa ser feita no máximo a cada 2 horas; e quando rasgar ou quando estiver úmida;

Higienização pessoal: Os colaboradores devem lavar as mãos, os antebraços e rosto com água e sabão várias vezes durante o dia, mas principalmente ao chegarem para trabalhar; além de seguirem a higienização com álcool 70%, a cada troca de atividade ou cliente;

Higienização das dependências da loja: Caberá aos colaboradores higienização constante de balcão, máquina de café, má-



O sorriso da face foi para a máscara.

quina de cartão, dispenser com sabão, papel toalha, piso da loja e outros locais que possam ter contatos frequente da equipe e dos clientes;

Luvas: O uso de luvas deverá ser de acordo com o que determina cada cidade ou região. Se adotada a utilização das luvas, a recomendação é de que elas sejam utilizadas para a manipulação de alimentos prontos para o consumo e após a higienização correta das mãos. Fonte: (www.reidomate.com.br).