

ESSÊNCIA E AS PRINCIPAIS NECESSIDADES CONTINUAM IGUAIS

OMNICHANNEL

CONCEITO OMNICHANNEL É A CONEXÃO COM O NOVO CONSUMIDOR

▶▶ Leia na página 6

## Preparação é peça-chave para o mercado de inovação e tecnologia

A aceleração do mundo e a sensação do relógio ser cada vez mais rápido parece indicar a emergência da falta de tempo para realizar as tarefas do dia a dia e entregar os resultados esperados.

Essa é uma realidade cada vez mais vivenciada por milhares de pessoas ao redor do mundo.

Contudo, é possível virar a página e seguir um novo caminho quando adotamos o melhor recurso: o da preparação. De acordo com grandes personalidades do mundo da inovação e tecnologia, a preparação é uma peça fundamental para uma nova guinada na carreira.

O mercado de trabalho busca pessoas preparadas para enfrentar as mais diversas situações. É preciso sair da "caixinha", expandir a visão e conseguir encontrar a melhor solução dentro do que foi proposto. Esse é um cenário atual vivenciado pelas organizações que visam profissionais que saibam lidar de forma estratégica e inovadora com as demandas do cotidiano. Por isso, estar preparado é mais do que uma opção, é uma exigência do mundo contemporâneo.

Afinal, a preparação é contínua e gradativa e faz parte da rotação certa das competências para o profissional do futuro. Hoje, um profissional tem que se preparar muito mais do que acontecia há 30 anos. E a forma de se preparar também mudou. Métodos, técnicas, ferramentas e tecnologia usadas estão completamente diferentes. A sala de aula tem outra contextualização e o professor é o mediador e estimulador de conhecimento, porque o protagonista é o próprio aluno.

Neste viés de mudanças abruptas, empresas onde os gestores já internalizaram esta mudança de mindset estão investindo fortemente na preparação e treinamento das pessoas, para se diferenciarem no mercado e crescerem ainda mais. Mas esse treinamento em tecnologia só é possível alinhado com as mudanças humanas de inteligência intra-

NEG@NINO CANVA



peçoal e interpessoal. É essencial que essa mudança de mindset se torne realidade. Para tanto, é necessário executar um trabalho de entrega de tecnologia, aprimorar processos em seus clientes e treinamento de produtos, além de praticar o desenvolvimento pessoal.

Já há disponível no mercado programas de treinamento para empresas, que levam em conta a transformação digital acoplada a técnicas e desenvolvimento de habilidades importantes, uma vez que o mundo corporativo exige flexibilidade, empatia, trabalho em equipe, criatividade, gestão emocional e de conflitos, entre tantos outros que pairam no cotidiano empresarial.

Com este foco, é que empresas com grande visão de mercado como a Ingram Micro, Microsoft, Scansource e Kaspersky têm realizado investimentos dedicados para treinar e levar conhecimento aos seus colaboradores e parceiros de negócios, incorporando parte estratégica nesta engrenagem da preparação.

O segredo da inovação está na preparação de pessoas sendo estimuladas, que podem trazer contribuições extraordinárias para as empresas, clientes e parceiros.

José Furst, Diretor Cloud Vendor Management da Ingram Micro para a América Latina,

por exemplo, enfatiza que "Para todas as empresas que participam da cadeia de valor do mercado de tecnologia, ou seja, fornecedores, distribuidores e revendas, dentre outros, é essencial que aqueles que representam estas companhias demonstrem ter conteúdo.

Não basta ter conhecimento superficial sobre os temas gerais, mas, sim, é preciso ser relevante. Este conteúdo e técnica vem como resultado da preparação e da capacitação de profissionais. Já Luciana Lovato, diretora comercial da Kaspersky, observa que "Quando você tem esse apoio diferenciado de ferramentas, de como vender e não só de produto, isso vai te ajudar muito no dia a dia". Dessa forma, visando a preparação e a transformação no mindset, o time estará mais preparado e conseguirá apresentar melhores resultados.

A preparação é o passo inicial para a transformação, ela é o motor que desperta os sentidos da ação e da mudança. E quando se trata do mercado de trabalho, estar preparado é mais que um diferencial, é uma peça-chave importante para se destacar e obter reconhecimento.

(Fonte: Shirley Fernandes é sócia-diretora Comercial e de Marketing da N1 IT Stefanini e idealizadora do Partner Coaching Program Brasil, que está presente em mais 14 países).

## Negócios em Pauta

Foto: @jaguarbrasil



### Jaguar: versão especial Black Edition

A Jaguar reafirma seu compromisso de trilhar um caminho mais tecnológico e sustentável ao anunciar a chegada do Jaguar I-PACE 2022. As principais novidades estão ligadas à conectividade, ao design e à chegada de uma nova versão: a Black Edition. Seu lançamento simboliza mais um passo importante dado pela montadora nos últimos anos, não só por sinalizar um movimento da marca em direção à eletrificação, mas por seu impacto geral de mercado. O modelo foi o primeiro SUV premium 100% elétrico do mundo e pioneiro na eletrificação no Brasil no segmento, com carregamento a bordo. Quando conectado a um wallbox de 11 kW, a bateria ganha até 53 km de autonomia por hora, enquanto uma carga completa leva apenas 8,6 horas – ideal para carregamento noturno em casa. O I-PACE já ganhou mais de 80 prêmios globais, incluindo o World Car of the Year 2019, o World Car Design of the Year e o World Green Car, reforçando seu status de melhor carro elétrico do segmento.

▶▶ Leia a coluna completa na página 3

## News@TI

AI/SL SUMMIT



### SL SUMMIT

Com o sucesso dos webinars realizados durante a pandemia da Covid-19, o Silva Lopes Advogados (SLADV) lança um novo formato de evento: o SL SUMMIT. O evento acontecerá de forma híbrida no dia 25 de novembro deste ano, às 19h. O SL SUMMIT une a transmissão online com o clima descontraído do Jantar SL (evento presencial também realizado pelo SLADV). O evento será dividido em três blocos, com temas que foram destacados no ecossistema de tecnologia e inovação neste ano. A mediação será por conta de Lopes. A primeira palestra será com o CEO da Exact Sales, Théo Orosco, que falará sobre vendas. Na sequência, será a vez da executiva de Sucesso do Cliente da Credits, Amanda Souza, trazendo a importância da experiência do consumidor. E encerrando as apresentações, o CEO e fundador da Udibank, Lauro Serrano, vai trazer informações sobre o maior mercado do ecossistema brasileiro: o das fintechs. Inscrição - Para assistir online ao evento é preciso fazer a inscrição na página no evento no Sympla ([https://www.sympla.com.br/sl-summit\\_\\_1372610](https://www.sympla.com.br/sl-summit__1372610)).

▶▶ Leia a coluna completa na página 2

## Empreendedorismo

Quem quer ser líder precisa saber disso antes de liderar uma equipe

Renato Martinelli



▶▶ Leia na página 6

## O inimigo invisível: as várias facetas dos ataques cibernéticos

Ele pode chegar a qualquer momento, sem avisar, e causar sérios problemas para a organização. Estamos falando dos criminosos ciberataques que acontecem com cada vez mais frequência. Assim como no mundo real, o digital também precisa de proteção. O fato é que a falta de estruturação e clareza sobre os perigos nas organizações podem abrir brechas para ameaças à segurança.

## Dicas para transformar seu negócio e desenvolver a liderança

Durante o período de pandemia, ficou ainda mais evidente a importância de trabalhar a adaptabilidade, desenvolvimento da confiança e de uma liderança com uma comunicação assertiva. Isso se torna ainda mais importante em um período em que o trabalho home office deixou de ser algo opcional, como aconteceu durante a pandemia. Para se ter uma ideia, de acordo com um levantamento feito pelo portal VAGAS.com, o número de vagas ofertadas em regime de trabalho flexível aumentou 309% em 2020. Números como estes mostram a importância das empresas adquirirem uma comunicação cada vez mais assertiva.

## Os principais mitos que cercam a previdência privada

Mesmo após a reforma da Previdência Social realizada em 2019, o assunto ainda desperta muitas dúvidas entre os brasileiros, não apenas no que diz respeito à aposentadoria pelo sistema público, mas também quanto ao papel da Previdência Privada na formação de uma reserva financeira de longo prazo. Com o propósito de desfazer conceitos equivocados, Marcelo Rosseti, superintendente executivo da Bradesco Vida e Previdência, esclarece sete mitos que cercam os planos de Previdência Privada.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

