

Quais os diferenciais da sua empresa para começar bem o ano?

Para começar bem o ano, vou dar 10 DICAS de como uma empresa deve proceder para manter um time de colaboradores com objetivos alinhados aos seus, disposto a trabalhar no sentido de que todos sejam vitoriosos: clientes, empresa e funcionários



[Antonio Braga](#), 16 de dezembro de 2013

Imagino que a resposta de muitos gestores a esta pergunta tem como base o tripé: produtos/serviços de qualidade, preços baixos e bom atendimento. Até concordo que os dois primeiros fatores sejam facilmente encontrados em grande parte das empresas. Com relação ao bom atendimento, acredito que esteja mais presente no discurso do que nas ações de muitas pessoas que lidam com clientes.

Costumo dizer que nada vai adiantar uma empresa ter bons produtos e preços, excelentes processos, estoques, maquinários modernos, tecnologia, imóveis etc., se não tiver uma boa carteira de clientes satisfeitos e fieis, pois é este o seu verdadeiro patrimônio. Mas é bom lembrar que esse patrimônio depende de outro ativo, de igual importância, porém nem sempre tão valorizado como deveria – os colaboradores. São eles que fazem a GRANDE DIFERENÇA para que tudo funcione em perfeita sintonia em qualquer empresa.

Para começar bem o ano, vou dar 10 DICAS de como uma empresa deve proceder para manter um time de colaboradores com objetivos alinhados aos seus, disposto a trabalhar no sentido de que todos sejam vitoriosos: clientes, empresa e funcionários.

1) O PATRIMÔNIO MAIS IMPORTANTE DE QUALQUER EMPRESA É GENTE COMPETENTE E VALORIZADA: Mantenha na empresa colaboradores com alto nível de competência técnica e atitude proativa. Sei que muitos gestores dizem que isso é difícil, pois o mercado está escasso de gente com essas qualidades. Será que a empresa está contratando e valorizando as pessoas certas?

2) ESTIMULE O ESPÍRITO DE EQUIPE NA EMPRESA, DE MODO A SEMPRE PERSEGUIR OBJETIVOS COMUNS: Para isso, é fundamental que haja entre os

funcionários harmonia, compreensão, respeito, comunicação, colaboração etc. Tudo vai depender da liderança, pois o exemplo deve partir dos gestores.

3) QUALIFIQUE OS COLABORADORES E REMUNERE-OS DE FORMA JUSTA: Invista em capacitação, mas lembrando que é difícil manter na empresa profissionais qualificados com salários abaixo do que merecem. Funcionários competentes e proativos devem ter remuneração justa, de acordo ou ligeiramente acima da média do mercado.

4) COLOQUE EM PRÁTICA A VERDADEIRA POLÍTICA DA MERITOCRACIA: Nas empresas de sucesso não existe a política do “QI” (Quem Indica) para promover seus colaboradores. Ao contrário, desenvolvem a cultura da promoção por mérito, estimulando e dando oportunidade a todos.

5) CERQUE-SE DE PESSOAS MAIS COMPETENTES QUE VOCÊ: Os gestores têm conhecimento conceitual, ficando os conhecimentos específicos para os colaboradores que executam tarefas específicas. Os gestores de sucesso são conscientes de que não são mais competentes que todos na empresa e por isso estimulam o trabalho em equipe.

6) ANTES DE PRATICAR O MARKETING EXTERNO, DESENVOLVA BOAS AÇÕES DE MARKETING INTERNO: Antes de querer “vender” a empresa para os clientes externos, é fundamental “vendê-la” para os clientes internos. Desenvolver ações criativas de endomarketing contribui para fidelizar colaboradores, que por sua vez fidelizam clientes, os quais mantêm negócios lucrativos com a empresa. É o que Paul Spiegelman chama de Círculo do Crescimento (Livro: Por que todos estão sorrindo?).

7) LIDERE PELA INFLUÊNCIA E EXEMPLO: Profissionais competentes não aceitam mais a liderança pela força do cargo, mas sim pelo convencimento e exemplo. São profissionais empregáveis, bastante solicitados no mercado.

8) DESBUROCRATIZE A EMPRESA: Quando há boa liderança e bom trabalho em equipe, os processos fluem normalmente. Nessas empresas há delegação de tarefas e autonomia de acordo com as responsabilidades hierárquicas dos colaboradores.

9) ESTIMULE E VALORIZE A CRIATIVIDADE DOS COLABORADORES: As boas ideias não partem somente dos gestores e líderes. Colaboradores que estão no operacional também têm excelentes ideias, mas não as externam por falta de estímulos e oportunidades.

10) ESTIMULE A PRÁTICA DA ÉTICA E COMPROMETIMENTO: Ética e comprometimento andam de mãos dadas. Portanto, é fundamental a honestidade e o cumprimento rigoroso de todas as promessas feitas tanto aos clientes como aos colaboradores, onde o foco é o sucesso de todos.

Desejo a todos os meus clientes e assinantes do Consagra um 2014 de grandes realizações e sucesso.