



Newsletter Janeiro 2011

## Este Mês:

- **Iniciativas de Ano Novo para Líderes**
- **Pergunta & Resposta**
- **Inquérito — Qual foi o maior desafio profissional que enfrentou em 2010?**
- **Sugestão do Mês**

"Nenhuma pessoa é tão sábia ao ponto de não necessitar dos conselhos de outras pessoas."  
**Frei António de Guevara**

Impõe-se começarmos por reafirmar os votos de um bom ano 2011.

Os desafios a superar obrigam-nos, sem dúvida, a exceder-nos em criatividade, inovação, iniciativa e na aplicação de muitas outras qualidades que, por certo, todos nós possuímos.

E, por isso, desta vez, trazemos-lhe os modestos contributos acima elencados, bem como as sugestões, na margem, para ampliação e reforço das competências, sem as quais aquelas qualidades dificilmente sobressaem.

Obrigado pela sua constância e boa leitura.

## Iniciativas de Ano Novo para Líderes

Se está a ponderar algumas iniciativas para 2011, reflecta no que pode fazer para melhorar o seu papel de líder e, concomitantemente, os contributos dos seus colaboradores.

Abaixo, deixamos à consideração, seis iniciativas para todos os líderes:

**1. Reflecta profundamente sobre 2010.** Uma das maiores qualidades de um verdadeiro líder reside na sua capacidade de reflectir sobre as motivações, acções, atitudes e convicções do passado. Os líderes deverão perguntar-se:

- "Assumi a responsabilidade dos meus erros e não apenas dos meus sucessos?"
- "Que lições aprendi que me poderão ajudar no futuro?"
- "De que modo respondem as pessoas, ao meu estilo de liderança?"

**2. Decida-se pela ética e equidade.** A turbulência de 2010 – tanto na economia, como nos desastres ambientais, ou no tratamento inadequado dos colaboradores – levou várias pessoas a sentirem-se menosprezadas ou desanimadas. Enquanto líder, resolva viver de acordo com os princípios da equidade e do respeito. Quando tomar decisões, certifique-se que equilibra as necessidades individuais com a do "bem maior". Líderes que resolvam ser justos e éticos deverão:

- Encorajar as suas equipas e empresas a executar acções socialmente responsáveis;
- Desafiar abertamente decisões ou acções antiéticas;
- Reconhecer e recompensar os outros de acordo com o mérito e não com as políticas momentâneas.

**3. Decida ser agregador nos pensamentos e nas acções.** O valor de ter uma diversidade de origens, pensamentos e perspectivas dentro da sua equipa nunca será demasiado reconhecido. Os líderes deverão resolver criar um ambiente de trabalho agregador que valoriza a diversidade e promove a colaboração. Líderes que resolvam ser agregadores deverão:

- Empenhar-se em responder às necessidades de clientes de diferentes culturas;
- Trabalhar para liderar eficazmente grupos constituídos por pessoas de diferentes origens;
- Mostrar sensibilidade ao gerir realidades culturais diversas.

**4. Decida inovar.** Um líder não consegue fazer tudo sozinho. Assim, um bom líder não apenas inova, como também cria um clima que encoraja a inovação e a resolução de problemas. Líderes que resolvem inovar deverão:

- Ajudar os outros a adaptar-se rapidamente à mudança;
- Encontrar formas de promover a rapidez, a flexibilidade e a inovação;
- Assegurar que a equipa tem, de facto, um objectivo comum.

**5. Decida conhecer a pessoa, não apenas o colaborador.** Num mundo pleno de actividade, é fácil esquecer que o seu colaborador é mais do que um trabalhador, mas sim uma pessoa. Os bons líderes valorizam e alavancam a ligação humana por todos partilhada para conquistarem compromisso e confiança e, assim, inspirarem maior empenho. Líderes que resolvam focar-se na relação humana deverão:

- Prestar atenção e ler a amplitude das emoções que as pessoas exibem, e responder em conformidade;
- Realizar um esforço diário para inspirar confiança nos outros;
- Comunicar adequadamente com os colegas a todos os níveis.

**6. Decida ser eficaz no negócio.** Deve ter presente que, no final, os líderes precisam de obter bons resultados de negócio. Líderes que decidam ser eficazes nos negócios deverão:

- Adaptar-se rapidamente aos mutáveis objectivos de negócio;
- Aprender novas formas de tornar o negócio competitivo;
- Acrescentar clareza às respectivas organizações.

## Quais são as suas iniciativas de liderança para 2011?

## Pergunta & Resposta

**Pergunta: "Que bases estratégicas deverão considerar-se para o sucesso das vendas em 2011?"**

**Resposta:** Pelo menos, deve ter-se em conta cinco:

- Comece pelo panorama geral. É realista afirmar que todas as pessoas, na sua organização de vendas, compreendem e executam a estratégia de vendas apropriada?

- Pesquise, constantemente, as ideias e melhores práticas de algumas das organizações líderes mundiais em vendas, para melhorar o seu negócio. Questione-se sobre quais dessas práticas precisa de adoptar.

- Adopte uma aproximação holística face às mudanças organizacionais. Nos seus processos de planeamento, inclua os sistemas de: compensações, gestão do desempenho, recrutamento, selecção, avaliação e formação e treino.

- Fomente a sistemática partilha de ideias. Evite sobrecargas de informação, centrando a comunicação com a força de vendas numa ou duas mensagens chave, em cada momento.

- Privilegie uma abordagem de longo prazo em matéria de consolidação de competências. A despeito da renovação das competências, na força de vendas, não acontecer da noite para o dia e a consolidação de uma cultura poder demorar anos, deve persistir no destaque dos resultados positivos que, a longo prazo, irão acontecer. Não se deixe constar por táticas de curto prazo para se obter números de curto prazo.

As oportunidades continuam a existir – mesmo perante os desafios da economia. Embora, no presente, o modelo operacional comum pareça mais reactivo, a necessidade de uma abordagem mais estratégica para o desenvolvimento do negócio constitui um requisito crítico para conquistar vendas em 2011.

## Inquérito:

### Qual foi o maior desafio profissional que enfrentou em 2010?

- Pressão da concorrência;
- Exigências do cliente quanto à entrega, qualidade e preço;
- Exigências dos gestores para exceder as metas de facturação;
- Reduções / reestruturações na organização.

Para responder

[Clique aqui](#)

## Sugestão do mês

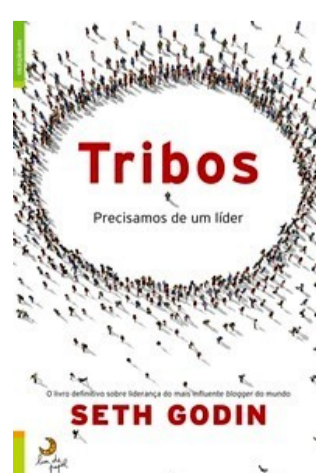
### Tribos — Precisamos de um líder, de Seth Godin

#### Sinopse:

Qualquer pessoa pode ser um líder, diz Seth Godin, um dos mais conhecidos gurus de marketing norte-americanos. Só que a maior parte das pessoas não consegue aperceber-se do potencial que tem por medo.

Este livro mostra, através de uma série de *case studies*, que todos nós podemos ser líderes, se acreditarmos, e que as tribos são os movimentos do futuro. E o que é uma tribo? É um grupo de pessoas ligadas umas às outras, por um líder e por uma ideia. Inovadores inteligentes conseguem criar produtos, serviços e passar mensagens que mantêm estas tribos a funcionar.

E o autor dá o exemplo de casos de sucesso como a campanha de Barak Obama, o Facebook ou o Hi5.



Para remover o seu nome da nossa lista de correio, [clique aqui](#).

Perguntas ou comentários? Envie-nos uma mensagem de correio electrónico para [basilaris@basilaris.com](mailto:basilaris@basilaris.com) ou ligue para 214 697 973.