

INÉRCIA

MOBILIZAMOS NEGÓCIOS

PeopleFirst

Introdução

A razão para uma empresa não ter lucro infinito é sempre a mesma: existe, pelo menos, uma **restrição** (impeditiva).

E sabemos que ao **explorar as restrições**, os resultados são sempre imediatos e sonantes.

Se alguém for privado de respirar, o foco não está no que comer ou com quem socializar. Sim, comer e socializar é importante, mas diz-se que, de momento, a falta de ar é a **restrição** e, como tal, **qualquer pequeno incremento** no fornecimento de oxigénio conduzirá a resultados imediatos e sonantes.

Também nas empresas é assim: qualquer pequena melhoria na **restrição**, conduz a um impacto global, imediato e sonante. Concorda por isso que importa e muito, começar por identificar as restrições?

Veremos que as empresas que valorizam a solução **PeopleFirst** sabem, de antemão, que a sua **restrição** está no número e na qualidade das ordens recebidas.

Na qualidade porque
não queremos dizer sim
a encomendas de 50 cêntimos.
No número porque o volume
não é menos importante.

Entendamos isto tudo
muito melhor.

Índice

Cap 01.	O que mudar, e o que mudar agora?	10
Cap 02.	Qual o tempo produtivo atual?	15
Cap 03.	Afinal, quanto me está a custar tudo isto?	20
Cap 04.	Qual a causa para um baixo tempo produtivo?	23
Cap 05.	O ingrediente secreto da eficácia	28
Cap 06.	A solução PeopleFirst	39
Cap 07.	A implementação da solução	46
Cap 08.	Uma aplicação real	55
Cap 09.	Vlog sobre a PeopleFirst	62
	Notas finais	64

PeopleFirst

PARTE I

Da consciência do problema
à direção da solução

Capítulo 1

O que mudar,
e o que mudar agora?

A solução **PeopleFirst** assenta na premissa de que a **restrição** da empresa está nas ordens recebidas.

E, se o esforço de trazer essas ordens vem da área comercial, e o **tempo produtivo** da mesma está longe das 8 horas diárias, então a restrição pode ser amplamente explorada, se aumentarmos esse **tempo produtivo**.
Concorda? Se não concorda, não precisa ler o resto.

Mas antes de vermos como libertar esse **tempo produtivo na área comercial** e o que a solução **PeopleFirst** tem para nos oferecer, vejamos primeiro as consequências positivas, no caso de alcançarmos esse objetivo.

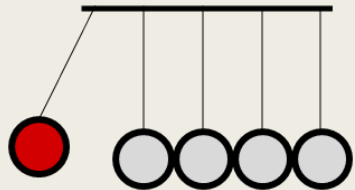


A **produtividade aumenta** porque ela é igual à margem bruta a dividir pelas despesas operacionais da empresa: mais tempo produtivo dos comerciais significa mais vendas, e mais vendas implica mais margem bruta.



A **estabilidade das relações aumenta** porque a libertação de tempo conduz sempre a estados de menor stresse. E já agora, onde prefere trabalhar: numa empresa com dinheiro ou sem dinheiro?

“É preciso **libertar**
tempo produtivo
à equipa comercial
e garantir que o mesmo é
corretamente explorado.
É esse o propósito da
PeopleFirst”.



Capítulo 2

Qual o tempo
produtivo atual?

Apenas **30% do tempo total**
de um dia de trabalho é utilizado
em **tarefas produtivas.**



Fonte: <https://www.workfront.com/resources/workfront-tei-report>

70% do **potencial** é desaproveitado.
Porquê isto?



Fonte: <https://hbr.org/2009/10/making-time-off-predictable-and-required>

*“Sim, sei que os emails
ou as reuniões intermináveis
não ajudam...”*



**Demasiados
emails**



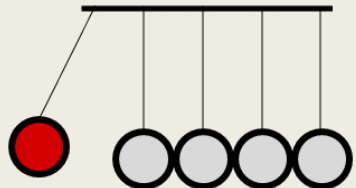
**Tarefas
administrativas**



**Reuniões
desnecessárias**

*...mas serão essas as **razões primárias** para tamanho desperdício?”.*

“Precisamos identificar, primeiro, o **ponto de causa** para o baixo **tempo produtivo**, mas apenas se os ganhos (potenciais) assim justificarem”.



Capítulo 3

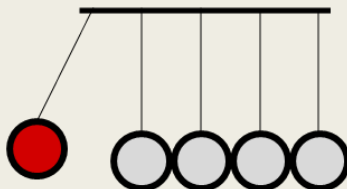
Afinal, quanto
me está a custar
tudo isto?

Consideremos uma empresa que fatura 50M€, apresenta um COGS de 50% e uma margem líquida de 5%.

Considerando que a área comercial ou a própria gestão tem a responsabilidade de trazer novos negócios, e que atualmente esse volume corresponde a 20% dos 50 M€, o que significa, em termos de **delta lucro líquido**, libertar uma hora produtiva, por dia, por comercial, se o número atual de horas produtivas é de três?

Tipo de cenário	Muito conservador	Mais provável
# horas diárias produtivas	3	3
# horas diárias libertadas	0,5	1,0
Delta Lucro líquido (M€)	0,6	1,2
Variação na Margem Líquida	17%	28%

“Nada mau, mesmo”.



Capítulo 4

Qual a causa para um baixo tempo produtivo (e o que fazer a respeito)?



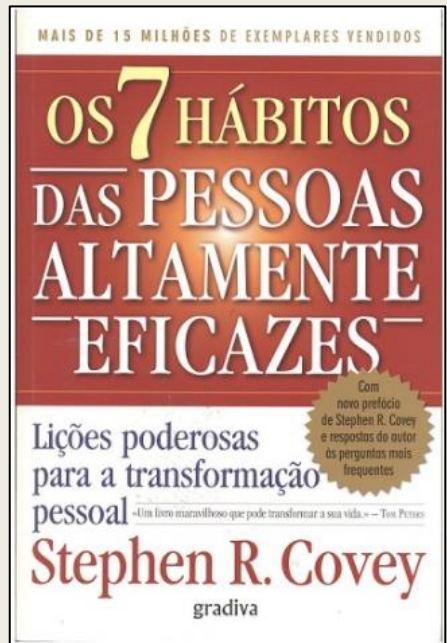
“most managers claim that more than half of their time is devoted to fighting fires”.

Dr. Eli Goldratt

Se os fogos contribuem para um elevado tempo não produtivo, o que fazer para os reduzir drasticamente?

Ler livros é fácil!
Difícil é pô-los em prática.

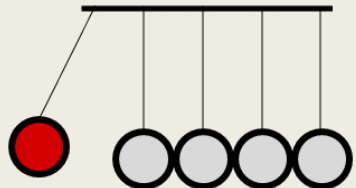
...mas é um facto que as pessoas **altamente eficazes** conseguem **libertar mais tempo** do que as demais (e ter menos fogos)!



Sem nos querermos adiantar,
a solução **PeopleFirst** põe em prática
os **7 hábitos** deste *bestseller* da
gestão (mas de forma prática!):

1. Ser proativo
2. Começar com o fim em mente
3. Priorizar o que é prioritário
4. Estabelecer relações win-win
5. Entender, antes de ser entendido
6. Criar sinergias
7. Melhorar os hábitos anteriores

“A **falta de eficácia** potencia a existência dos **fogos**. É por isso fundamental entender o que dita o nosso nível de (in)eficácia”.



Capítulo 5

O ingrediente-secreto
da eficácia

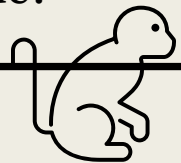
Por que razão, duas pessoas do mesmo departamento, expostas à **mesma realidade**, têm **eficácias** tão **distintas**?

...e não vale usar ‘desculpas’ como as diferenças na motivação, na resiliência ou culpabilizar os outros.

*“É bom que o **ingrediente-secreto** esteja sob o meu **controle**. De contrário, prefiro continuar a rogar pragas”.*

Imagine uma criança e um macaco.

- Ambos de 5 anos e que viveram sempre na mesma casa.
- Têm ambos o objetivo de ligar um fogão que nunca viram.
- Quem conseguirá fazê-lo mais rapidamente e porquê?



Responda primeiro, de forma muito **precisa e objetiva**, antes de ver a resposta!

O **ingrediente-secreto** é (ou está) na **qualidade do raciocínio**.

Não diga já que não, ou que há também outros fatores que influenciam a eficácia das equipas. Não há.

Tudo vem do pensamento. É ele que processa a informação captada e decide como atuar. Mesmo as emoções têm que ser processadas e, mais cedo ou mais tarde, ganhamos consciência do que estamos a sentir.

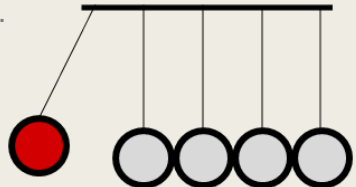
Temos um consenso? Sim? O que é então a qualidade do raciocínio?

qualidade do raciocínio
=
lógica

*“E a lógica pode ser **ensinada, treinada, e replicada.** Isto é muito reconfortante!”.*



Círculo virtuoso agora completo.



RESUMO

PARTE I

Da consciência do problema
à direção da solução

- O **tempo produtivo** dos comerciais é limitado, está subaproveitado e condiciona a produtividade e a estabilidade da própria empresa.
- Ter apenas 3 horas produtivas diárias é um claro sinal de um elevado desperdício.
- Os **fogos** são uma razão primária desse elevado desperdício e é preciso eliminá-los.

- As pessoas altamente eficazes libertam mais tempo produtivo do que as demais, porque praticam os 7 hábitos.
- Os 7 hábitos não são inatos na maioria de nós, mas podem ser praticados a partir da **qualidade do raciocínio (lógica)**. Falta agora saber como operacionalizar essa prática.

PeopleFirst

PARTE II

Da solução
à sua implementação

Capítulo 6

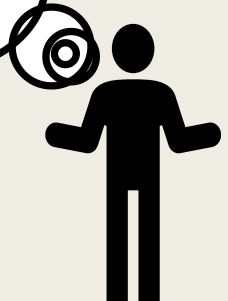
A solução

PeopleFirst

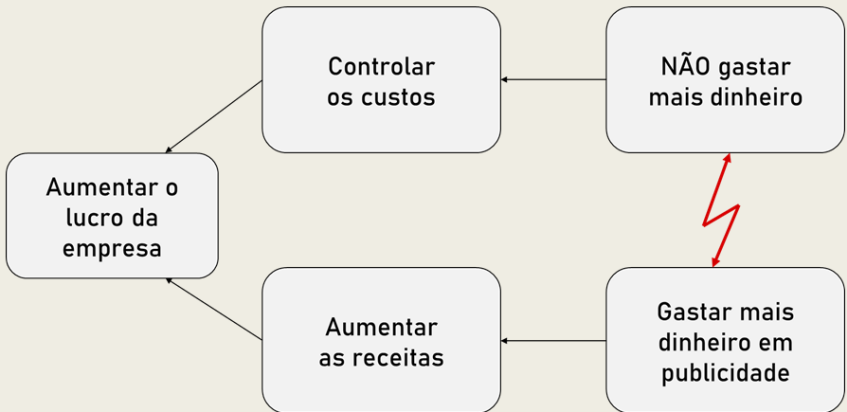
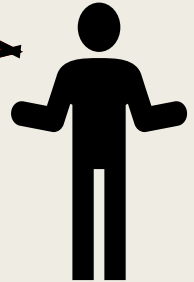


Acredito que precisamos fazer isto ou aquilo.

Discordo, mas como verbalizar as minhas reservas, protegendo a relação e atingindo em simultâneo um resultado melhor?

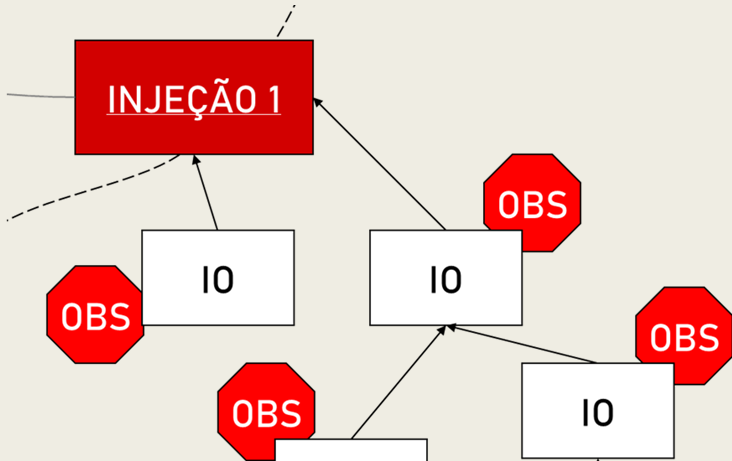
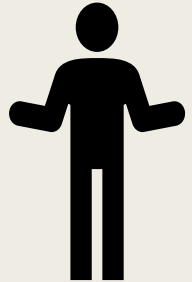


Deixa-me ajudar através da lógica! Seja por uma delegação de poderes que funciona,



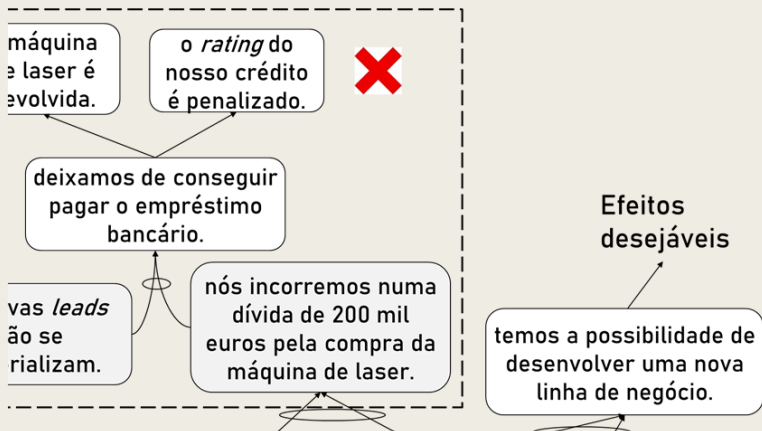
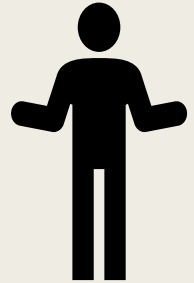
GESTÃO DOS FOGOS

...seja fechando temas difíceis de fechar,



GESTÃO DA IMPLEMENTAÇÃO

...seja
capitalizando
novas ideias.



GESTÃO DAS IDEIAS

Os **7 hábitos** das pessoas altamente eficazes são postos em prática, a partir de 3 poderosas ferramentas de **lógica** (fase I da solução).

Prevenir fogos

- Estabelecer relações win-win
- Criar sinergias

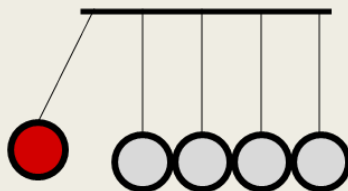
Fechar temas difíceis de fechar

- Começar com o fim em mente
- Priorizar o que é prioritário

Capitalizar as novas ideias

- Entender, antes de ser entendido
- Criar sinergias

“E, medindo o tempo que se demora a usar cada ferramenta permite, à empresa, medir a **evolução** quanto ao **nível de maturidade do seu raciocínio**”.



Capítulo 7








Implementação da solução

Cada bloco de trabalho é executado a partir dos **Pilotos de Aceleração Rápida – PAR** e das reuniões de acompanhamento:

- Os **PAR** são eventos de dois dias a tempo inteiro, onde se trabalham e resolvem **problemas reais**
- Têm sempre uma componente de formação, treino e consultoria
- Estão profissionalmente documentados, para que o risco de insucesso seja mínimo

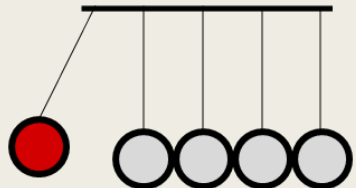
- As reuniões de acompanhamento são reuniões de coaching e de follow-up aos **PAR**
- Acontecem ao longo de toda a implementação
- Servem para solidificar os assuntos abordados nos **PAR** e fechar eventuais pontas soltas.

CRONOGRAMA

MACRO ATIVIDADES	SEMANA 1	SEMANA 3	SEMANA 6	SEMANA 9
Definição dos meios de suporte à iniciativa				
Realização dos PAR				
Reuniões de Acompanhamento				

- A sequência de implementação é um modelo testado e comprovado.

“De pouco serve ter uma boa solução se não se souber o modo e a sequência pela qual ela deve ser implementada”.



RESUMO

PARTE II

Da solução
à sua implementação

- Os três pilares da solução **PeopleFirst** (gestão dos fogos, gestão da implementação e gestão das ideias), todos assentes numa lógica poderosa, têm por objetivo primário **libertar tempo aos comerciais.**
- A implementação é feita a partir de **Pilotos de Aceleração Rápida:** um por cada pilar, e por reuniões de acompanhamento.

Notas finais

A **capacidade** das suas operações não é infinita, especialmente com o crescimento das vendas. Haverá um momento que será preciso libertar essa **capacidade** e aí a solução **PeopleFirst** não só deve, como precisa ser aplicada a outras áreas da empresa.

E já agora, o que pensa ser mais difícil, ou o que demora mais tempo para ser copiado: uma nova tecnologia, ou a forma de pensar das pessoas que constituem uma empresa?

Então não é óbvio que a solução **PeopleFirst** endereça tanto o curto prazo (resolução dos problemas reais do dia-a-dia), como também o longo prazo (a criação de uma decisiva vantagem competitiva, para a sua empresa, baseada na qualidade do raciocínio)?

Em conclusão, se o conhecimento e as ferramentas estão disponíveis, então o nível de desempenho que procura só depende de si.

Apenas precisa ter cuidado e não deixar que a sua **INÉRCIA** seja a sua pior inimiga.

Liberte **tempo produtivo**
a si e à sua equipa e faça **mais**
dinheiro com **menos stress**.



Responda ao questionário
PeopleFirst para se qualificar
enquanto lead. Envie-nos um
email com o título: “**I’m in!**”,
para:

cliente.primeiro@inercia-mn.com



INÉRCIA

MOBILIZAMOS NEGÓCIOS