

# MANUAL DA GESTÃO EMPREENDEDORA E LIDERANÇA

NA PRÁTICA

# **Manual da gestão empreendedora e liderança, na prática.**

Se você precisa saber como funciona a liderança, na prática, saiba que esse manual trará todas as respostas para suas perguntas. Reunimos nossos mentores Raphael Lassance, Thiago Concer e Gustavo Mota para entender desses mestres o conceito de liderança e como aplicar a gestão empreendedora focada em resultados.

Quer saber tudo sobre o alinhamento dessas duas frentes na sua vida profissional, não desgrude desse play book e prepare-se para anotar todos os pontos importantes.



## Conceito de gestão empreendedora:

Primeiramente, para gerenciar uma empresa é necessário se apaixonar pela dor do seu cliente, oferecer para ele conteúdos realmente relevantes, que falem sobre as soluções que você proporciona.

Geralmente, vemos muitos líderes, principalmente B2B, deixando o processo de comunicação de lado, acreditando que atitudes como essas não vendem. Essa é uma visão falha sobre o seu empreendimento, considerando

que boa parte das conversões são feitas com base na comunicação.

Atualmente, poucos clientes optam pela decisão de compra antes de efetivamente conhecer a empresa, segui-la no Instagram, acompanhar os conteúdos e verificar a eficiência dela, no seu segmento. A maior fonte de conteúdos públicos e gratuitos é a internet e fundamentalmente as redes sociais.

Não existe mais essa separação entre online e offline, afinal o seu cliente só irá comprar de você presencial, se a sua loja online, conteúdo e comunicação estiverem alinhados.

Pense bem, se você gosta de um produto anunciado, entra no Instagram da loja e ela não tem um conteúdo atualizado, ou não identifica a usabilidade do produto, isso irá te convencer que essa não é a melhor escolha.

Agora, quando você busca uma solução completa de vendas para sua empresa, investindo em conteúdos relevantes, que falem sobre o seu produto, como ele funciona e suas vantagens, a possibilidade de conversão será muito maior.

A gestão empreendedora não consiste exclusivamente em fazer um gerenciamento de negócios, consiste em trazer soluções

claras para a empresa, de forma que a equipe sinta segurança e proporcione uma entrega maior ou igual ao esperado.

Um bom formato de liderança sempre irá priorizar fatores que ativam a lucratividade, consolidando o produto no mercado e tornando a empresa competitiva, isso é uma gestão visionária e empreendedora.

Assim, comunicar-se com o seu público é importante para trazer mais proximidade e elevar o nível de confiança dele nas soluções que a sua empresa possui. Considerando isso, você terá leads mais qualificados, possibilidades maiores de fechamento e maior solidez no processo de vendas.



## Como o gestor influencia no setor de vendas:

O líder sempre irá influenciar o setor de vendas de alguma forma, agora cabe a você decidir se será uma boa ou má influência. Quando falamos de liderança para o time de vendas, temos que saber o tamanho, a importância e o quanto esse time pode se desenvolver.

Muitos empreendedores acreditam que o vendedor bom é aquele que prospecta e vende, esse é o maior erro da “humanidade”, o



vendedor bom, ele não prospecta, ele fecha venda. Por isso, o gestor precisa ter um time específico para prospecção, nossos famosos SDRs (Sales Development Representative) e BDRs (Business Development Representative).

**Não basta você sair contratando esse time sem saber qual deles é para o seu perfil de vendas, por isso, vou te indicar a leitura de um artigo do Sales Clube, falando exatamente sobre isso,**

**CLIQUE AQUI E VEJA**

Para você contratar o time ideal é necessário ter estratégia e saber qual o perfil de crescimento que você busca. Analisar o desempe-

nho, a agilidade e a comunicação do seu time é muito importante para encontrar o candidato certo.

Como diz o nosso monstro das vendas, Thiago Concer, não adianta contratar um vendedor diferente de todos que você tem na empresa, você precisa de uma contratação estratégica, pensando com quem ele vai se comunicar, quem vai treiná-lo e quais serão os desafios que você irá propor para ele.

Sendo assim, para influenciar no time de vendas você precisa conhecê-lo, focar nos objetivos e desafios da empresa e estruturar uma operação que funcione com processos claros e bem definidos.

Escolher um bom time leva tempo e atenção, considerando que vendedores bons devem receber uma remuneração alinhada com a sua senioridade, por isso, pense bem antes de contratar, porque não existe nada mais caro que o vendedor barato.



## O gestor precisa entender de Gente e Gestão?

Aqui no Sales Clube, nossos mentores sempre destacam a importância de ter alguém em Gente e Gestão que tenham um projeto sólido de atração de talentos. Mas, sim, o gestor precisa entender sobre o assunto para saber se

o contratado tem o mesmo propósito que a empresa.

Analisar o desempenho, objetivos, conhecimento e afinidade do candidato com os valores da empresa podem ser passos importantes para a fase final da contratação. Assim, ter alguém de Gente e Gestão é fundamental, mas, o gestor precisa conhecer esse candidato em algum momento para saber quais são os propósitos dele e se concordam com os da empresa.

Temos que pensar que toda estrutura, visão, valores e regras são feitas pelo gestor e isso impacta diretamente no processo de contratação de funcionários, portanto, vale lembrar que estar presente

é importante, mas, não será você que fará a contratação.

Ter esse pensamento irá acarretar muitos resultados positivos para o seu método de gestão, assim você pode dar um perfil preciso do colaborador que está buscando e verificar ao final da jornada de contratação se ele tem propósitos alinhados com os da empresa.



## O gestor que gera o pensamento empreendedor do seu time?

Não necessariamente, por isso a importância de selecionar bem os colaboradores, não adianta você estabelecer um pensamento empreendedor para sua equipe, motivar, alinhar expectativas e manter os processos do mesmo jeito.

Uma situação que acontece muito em empresas familiares é a próxima geração assumir e o time de vendas não acompanhar os novos raciocínios apenas pela comodi-

dade de se manter no posto, acreditando que “em time que está ganhando não se mexe.”

Esse é o momento que o novo gestor precisa provar que as novas teorias funcionam, não adianta ele enfrentar os funcionários que conhecem um método que funciona há anos para implantar algo novo de uma hora para outra.

Para que esse pensamento mude, por parte do vendedor, é necessário que o gestor contrate alguém para treinamento, implemente um pequeno time com os novos métodos e mostre os resultados.

Isso despertará a necessidade de mudança de comportamento, o



desenvolvimento profissional para quem já está na empresa e novas formas de pensamento empreendedor para equipe e para empresa, que poderá mesclar os processos, ou usar a experiência para comparar os ciclos de compras.

O gestor também precisa incentivar o mindset da sua equipe, estimulando a criação de novas soluções que possam facilitar o processo de vendas e a análise de resultados para todos o time.

Esse incentivo pode ser uma forma de valorizar quem está ao seu lado, é necessário às vezes ouvir quem fala diretamente com o cliente, para entender as dores e assim saber quais são as reais oportuni-

dades de mercado.

Serão atitudes como essa do gestor que trará o pensamento empreendedor para equipe, salientando o quando feedbacks como esses podem mudar a empresa, levando novas soluções para o mercado e com a possibilidade de gerar um novo produto.



## **Quais são as principais estratégias que um empreendedor pode ter para encontrar seu público ideal?**

O primeiro passo é saber onde o seu público está, hoje boa parte dos consumidores estão na internet e buscam primeiramente as soluções por lá. Ou seja, se você ainda não investe no marketing digital, está na hora.

Muitos empreendedores no ramo B2B acreditam que o Instagram não é a solução para o seu público, isso é um grande erro. Para gerar

soluções, primeiramente seu público precisa saber que possui um problema, esse é o seu desafio nas redes sociais.

Para gerar conversão você precisa de uma excelente comunicação e a construção de conteúdos de qualidade, que instruem o seu cliente e estimulem o processo decisório dele. Quanto mais ele conhecer sobre o problema, maior será a segurança dele, na sua solução.

Além disso, uma boa comunicação pode ser um divisor de águas para quem busca um bom posicionamento nas redes sociais e usá-las como máquina de captação de leads ou forma de conversão.

Como você se comunica com o seu público diz muito sobre a sua empresa e pode trazer uma mudança repentina de resultados positivos quando bem utilizada. Portanto, explore a personalização durante a criação de conteúdos.

Esse é um fator que pode gerar mais personalidade com o cliente, dando a sensação de aconselhamento e conquistando a atenção dele apenas por ofertar algo específico para aquela dor.

Quanto mais pessoal e direcionada for a sua comunicação, mais assertiva serão as ofertas feitas dentro das redes sociais. Tendo essa visão como ponto de partida, você

poderá gerar um alto engajamento e intensificar a geração de possíveis compradores para a sua empresa.

Esse é um fator importante a ser ressaltado, quando percebemos que nosso público consome nossos conteúdos, eles são pessoas que podem estar no perfil de cliente ideal e podem tornar-se compradores. Então, valorizem essa experiência de reconhecimento da marca, pois pode mudar o processo de compra do seu consumidor.



## O que é preciso para implantar uma gestão empreendedora:

Para implementar esse modelo de negócio em sua empresa entre os funcionários, primeiro você deve entender como novas ideias podem afetar a rotina, sua produtividade e principalmente a redução de custos.

Para que a nova metodologia seja aplicada de forma satisfatória, é necessário atentar para quatro pilares responsáveis por isso:

- **Formação de pessoas e adequação da equipe de trabalho;**

- **Estratégia e clareza nas evoluções que surgem durante o processo de adaptação;**

- **Processos eficientes;**

- **Recursos necessários para a adequação dos objetivos traçados no planejamento da implantação da gestão empresaria;**

- **É preciso entender como esse tipo de ideia pode afetar o desenvolvimento do seu trabalho e como isso afetará a competitividade da empresa e dos funcionários.**



Após esses itens bem definidos, mensure e monitore as ações com base em critérios que façam sentido para o seu negócio, como gestão de mercado, sustentabilidade, gestão de projetos, finanças, entre outros.



## Como realizar uma gestão empreendedora:

Vimos que o grande diferencial é investir em ideias criativas e aspectos que desafiem tanto funcionários quanto clientes. Mas também sabemos que nem sempre essa é uma das tarefas mais fáceis de se fazer na prática.

Por isso, separamos algumas dicas para você de como começar a aplicar a nova gestão. Além de melhorar o seu negócio, você poderá acompanhar as

novas tendências que o mundo tecnológico nos oferece e utilizá-las a seu favor:

Fique sempre de olho no que há de novo em seu mercado e no que seus concorrentes estão apresentando. Uma ótima maneira de se manter atualizado é participar de feiras nacionais e internacionais, desenvolver relacionamentos produtivos com demais fornecedores do seu segmento e buscar compreender as necessidades do seu cliente para criar um produto ou serviço.

Fique atento ao comportamento das pessoas diante das situações. Como eles respondem ao conteúdo publicado pela sua empresa? Como ele vê o seu mercado? Acompanhar as ações e improvisos realizados pelo seu negócio pode ser fundamental para analisar os resultados.

**Sensibilizar todos os colaboradores da organização. É uma ótima maneira de implementar conceitos de governança corporativa no local de trabalho. Como grandes mudanças afetam a vida de todos; do auxiliar administrativo ao gerente geral do site, é importante que todos estejam ligados ao mesmo ideal.**

**Implemente a gestão de negócios na mente de todos em seu grupo de trabalho. A partir do momento que você decide modernizar as coisas (seja na forma de uma estratégia de marketing ou automatizando a documentação local), todos devem estar em sintonia para que os planos e projetos sejam executados corretamente e sem muitos arranhões.**

**Abra sua mente para o desconhecido, pois esse é um dos grandes aliados dos bons gestores. Livre-se de quaisquer noções preconcebidas de suas experiências passadas ou preconceitos que você traz de sua vida privada. Esteja disposto a ouvir opiniões, procure sempre informações e novidades (como acima). Certifique-se sempre de que, antes de qualquer decisão ser tomada, ela seja julgada com imparcialidade e sem nenhum interesse especial.**



## **Características de uma gestão empreendedora:**

Gerir equipes, implementar novas ideias, transformar algo em um negócio lucrativo e ainda entregar resultados é uma das grandes tarefas dos novos gestores. Portanto, esse tipo de gestão empresarial trouxe algumas especificidades que podem ser bem definidas e implementadas em qualquer tipo de segmento.

A seguir abordaremos algumas

das principais que se destacaram e ganharam espaço:

## **Geração de ideias:**

Um dos maiores motivos de infelicidade no ambiente de trabalho, além do salário, é a falta de motivação e oportunidades para descobrir novas ideias. Até a última década, ser empregado significava cumprir ordens sem direito a opinião ou iniciativa superior.

Hoje em dia, é praticamente impossível não ouvir o que os funcionários têm a dizer, inclusive os mais jovens. São eles que têm novas ideias, uma forma de ver o mundo de forma visionária e energia suficiente para lutar por seus ideais e criar um mundo mais justo.

Filtrar e considerar o que deve e o que não deve ser usado é uma marca de ser um bom

**líder e administrar um negócio com sucesso.**

**Comece quebrando o gelo entre pessoas que trabalham no mesmo ambiente, mostrando que todos, independentemente do status, são iguais. Portanto, incentive sua equipe a apresentar ideias e apontar soluções e melhorias para o setor, como o próprio local de trabalho.**

**Por exemplo, você pode organizar reuniões regulares para que todos exponham suas posições e possam apresentar soluções diferentes e inovadoras.**

**Uma cultura de valorização humana, engajamento e proximidade é uma das maiores armas a favor das empresas sobre seus colaboradores. Além de fazer com que o colaborador se sinta parte do local onde trabalha, ele se sentirá cada vez mais estimulado a produzir e atingir mais metas.**



## **Avaliações e motivações:**

Ao mesmo tempo em que o administrador está pronto para ouvir boas ideias, ele também deve ser capaz de fazer uma boa triagem de tudo o que ouve, sabe e descobre; quer pessoal, cursos ou outras experiências.

Você precisa pensar em como lidar com uma ideia dada no grupo por um colega que não soa muito bem ou que não se encaixa no momento sem criar um clima desconfortável ou causar alguma polêmica depois de um tempo no grupo.

É por isso que a revisão por pares é essencial!

Envolver toda a comunidade nesse processo pode ser ainda mais benéfico para o clima da sua empresa. Oferecer benefícios e pre-

miações são, em alguns casos, excelentes formas de reconhecer uma ideia produtiva e fazer uma avaliação positiva para o setor ou ambiente de trabalho em geral.

É interessante pegar o exemplo acima como uma ideia e adaptá-lo à rotina do local onde você trabalha. Procure maneiras de reconhecer o trabalho das pessoas ao seu redor sem negligenciar outros funcionários e suas funções.

É uma etapa que demanda tempo, planejamento e muita determinação. Mas também, quando implementado e aprovado, torna-se uma das características mais distintivas de uma boa gestão empresarial.

## **Experimentação:**

Como mencionamos acima, experimentar algo novo pode causar algum medo, mas precisa ser testado e avaliado. Nada melhor do que deixar o período de teste sob o controle de quem projetou tal ação.

A cultura corporativa de que o novo pode ser ruim e não deve ser ignorada precisa ser desmistificada agora! Ou seja, se você realmente se interessou e pretende seguir o caminho dessa nova gestão empresarial.

Hoje, grandes empresas vivem em constante mudança e inovação e estão sempre buscando oferecer melhores serviços, experiências aos clientes e colaboradores. Mostram a atitude de que errar é possível, mas não continuar inovando é um grande problema.


Mudar estratégias e ajustar a mentalidade or-

ganizacional para melhoria é indicado quando as coisas estão indo bem. Dessa forma, caso os novos testes não funcionem, você poderá ajustar por onde passou e buscar uma nova rota.

É importante buscar constantemente novas técnicas e tendências do seu mercado em combinação com esse tipo de gestão. Afinal, para tornar a gestão empresarial bem-sucedida é necessário um conjunto de ideias e ações.

Para saber mais sobre como ter uma boa gestão empreendedora participe da nossa imersão, que já está com data marcada, acesse o link abaixo e garanta agora a avaliação do seu perfil para estar entre os melhores profissionais do mercado.

# Manual da gestão empreendedora e liderança, na prática.

A man in a dark suit and white shirt is shown from the back, looking out a large window. The view outside shows a city skyline with several skyscrapers under a cloudy sky. The lighting is dim, suggesting dusk or dawn.

# MANUAL DA GESTÃO EMPREENDEDORA E LIDERANÇA

NA PRÁTICA

 SALESCLUBE

[www.salesclube.com.br](http://www.salesclube.com.br)

© 2023 | @salesclube