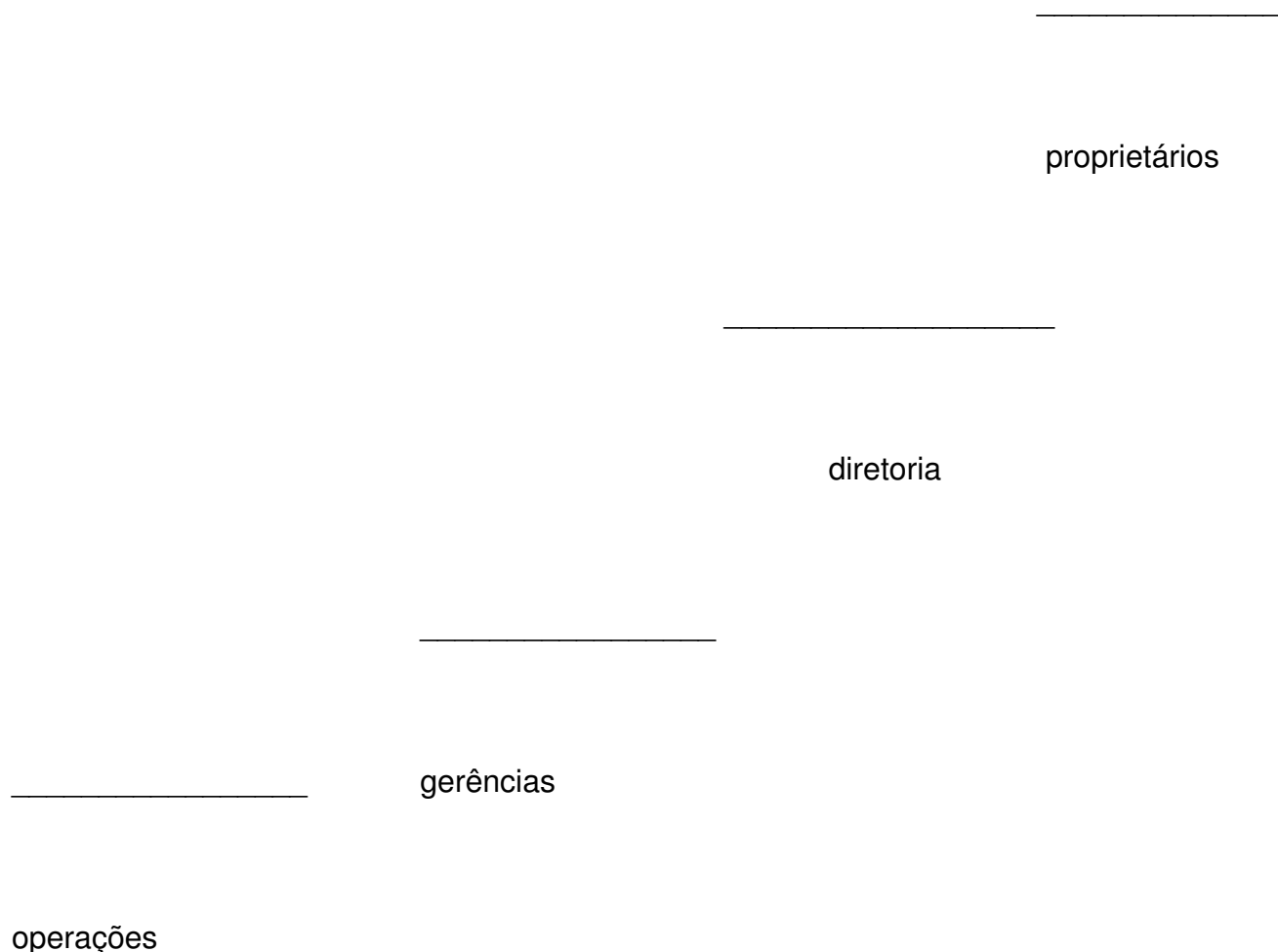


A escada da capacitação profissional

Escrito por Prof. João Mariano de Almeida
Ter, 01 de Fevereiro de 2011 15:09

Por que a maior parte das grandes e bem sucedidas empresas consideram horas de treinamento por pessoa como um indicador bom?

Imagine uma escada com 04 degraus:



No degrau 1 - operações, estão os processos, tarefas, atividades, papelada, burocracia e as pessoas ficam ACOSTUMADAS A FAZER O QUE PEDEM, cumprir rotinas, sem sair da linha,

A escada da capacitação profissional

Escrito por Prof. João Mariano de Almeida
Ter, 01 de Fevereiro de 2011 15:09

“sem arriscar o pescoço”...Com isso, estacionam e começam a falhar em novas situações não previstas.... Se as pessoas que lidam com a operação não forem desenvolvidas, à medida que as operações se tornarem mais complexas, elas se tornarão descartáveis, em função do limite de competência bater no “teto” e terão que ser substituídas por outras com formação melhor e capacitação mais abrangente.

É quase uma questão de sobrevivência das empresas, manter um processo de capacitação constante e crescente destas pessoas, mesmo porque são elas que estão na batalha diária, que gera os resultados.

Esta capacitação poderá ser melhorada e agilizada, se houver uma formação universitária, abrindo-se as cabeças para novos conceitos, alterando-se o ambiente para novidades gerenciais e operacionais, quebrando-se a resistência a mudanças, através do aumento da percepção que virá dos estudos. Recomenda-se para este nível : participar em eventos setorializados, palestras e cursos de formação e aperfeiçoamento, cursos universitários direcionados (sequenciais).

No degrau 2 – gerências, estão em primeiro nível, decisões gerenciais ligadas ao degrau 1 – operações, que precisam ser tomadas para evitar problemas maiores, como aprovação dos cheques que são dados pelos clientes, liberar entrega das mercadorias, viajar e fazer contatos pessoais com clientes, fazer contatos telefônicos com clientes e fornecedores. É o chamado DEGRAU CORAÇÃO, porque movimenta a empresa e precisa ter as pessoas MELHOR PREPARADAS.

Quando os gerentes são oriundos do nível 1- operações e permanecem apenas com a vivência prática, empírica e experiência adquirida em anos de labuta, seu grau de resistência a mudanças é muito alto, seja de forma direta (...eu não vou.....), ou indireta (...ok, eu vou....., só que depois não vai e arruma desculpas).... Essa é uma situação que atinge a maior parte das equipes gerenciais de muitas empresas, sem formação adequada e com grande resistência a mudanças, fugindo dos eventos e cursos e somente indo quando a diretoria “pede” ou “obriga”. Recomenda-se para esse nível : participar de cursos, palestras, eventos, como um meio de alterar sua percepção do ambiente, quebrar sua resistência a mudanças e melhorar seu perfil executivo e capacitação. Cabe à Diretoria “estimular” essa participação dos gerentes, com foco num objetivo maior, suas metas.

No degrau 3 – diretoria , estão as decisões de maior peso corporativo, como compras e vendas de ativos (veículos, imóveis, máquinas, equipamentos, contratação de executivos e serviços). Seus diretores, que também podem ser executivos contratados, precisam ter formação e experiência suficiente para surfar nas ondas das mudanças políticas e econômicas, sem cair da prancha.....Precisam ter visão geral do negócio (todos os setores) e conviver bem tanto com seus clientes como seus fornecedores principais, visando torná-los parte do sucesso, na sua cadeia produtiva..... O grande risco de não desenvolver os níveis anteriores é que a empresa correrá o risco de não ter pessoas capacitadas a dirigir novas unidades de negócios, porque suas gerências e encarregados são limitados, não se interessaram em estudar e também a diretoria não incentivou.

A escada da capacitação profissional

Escrito por Prof. João Mariano de Almeida
Ter, 01 de Fevereiro de 2011 15:09

Recomenda-se para este nível : uma formação mínima de curso superior e aperfeiçoamentos em MBA empresarial, cursos rápidos, palestras, seminários, visitas ao mercado (concorrentes, parceiros, fornecedores, clientes), para ter uma visão ampla dos negócios. Ou contratar profissionais de fora, executivos do mercado, com essa capacitação.

No degrau 4 – proprietários : estão as decisões que podem tornar a sobrevivência dos negócios melhor ou pior. Uma canetada errada, pode acabar com uma empresa, num investimento errado. Um acerto pode trazer milhões de lucro.

Recomenda-se para este nível : viagens constantes ao mercado, eventos e feiras do setor, viagens ao exterior para ver modelos mais atualizados, conhecer concorrentes melhor aparelhados tecnicamente, estreita parceria com seus fornecedores e clientes, criando um elo, uma cadeia produtiva forte. Não poderá se esquecer da formação, com no mínimo curso superior e MBA executivo, em escolas de renome, além de comparecer a palestras do setor e grandes eventos corporativos.