

Fatores que aumentam a produtividade de uma empresa

eqgconsultoria.com.br



Estamos vivendo em um período de instabilidade econômica e esse cenário faz com que muitas empresas revejam os seus métodos de trabalho. Atualmente, uma das grandes necessidades dos executivos e gestores é encontrar meios de otimizar os seus processos e, conseqüentemente, aumentar a produtividade da equipe.

Por isso, pensando em formas de contribuir com o aumento da produtividade, selecionei cinco dicas, que vão ajudar as empresas a organizarem seus processos e poderão tornar o ambiente de trabalho muito melhor. Confira:

- **Se tudo é prioridade, nada é prioridade:** Qual a prioridade número um da empresa nos próximos três meses? Será que toda a equipe sabe disso? Se você não souber a resposta para essas perguntas, é bem provável que a sua empresa esteja sofrendo com o excesso de prioridades, fazendo de tudo um pouco e deixando de lado o que de fato precisa ser feito. Se você quiser transformar realmente a empresa, divida o ano em quatro períodos de três meses e, para cada um deles, defina as prioridades que

devem mesmo ser executadas. Crie um quadro com indicadores, um plano de comunicação e um programa de recompensa.

- **Você precisa de softwares certos:** com a tecnologia na nuvem, você pode ter softwares de rápida implementação a um custo acessível. O ideal é investir em tecnologias que auxiliem na gestão empresarial para controlar as atividades, gerir as tarefas diárias da equipe, fazer a gestão dos clientes e administrar os e-mails. Experimente as soluções disponíveis no mercado, pesquise os concorrentes e veja o que eles podem fazer para tornar a sua empresa mais eficiente.

- **Não perca tempo com pessoas erradas:** O mercado é voraz, por isso temos que ser rápidos para contratar pessoas talentosas e ainda mais ágeis para demitir aquelas que não ajudam a empresa a obter o máximo de sua produtividade. Em minhas empresas, implantei a regra das três mancadas. Funciona assim: na primeira, chamo para um feedback, treino, ensino e apoio para que o erro não se repita; na segunda, repito todo o procedimento; na terceira, pedirei a ajuda de alguém, afinal posso estar errando também. Porém, se passar da terceira vez, não haverá desculpa. Às vezes o profissional é talentoso, mas não se adapta ao seu jeito de liderar, por isso a demissão poderá fazer bem a todos.

- **Nem todo o cliente é igual:** Uma das coisas que mais prejudicam a empresa é achar que o cliente sempre tem razão.

Não é bem assim. Ouvir o cliente é importante, mas conseguir perceber o que ele nem sequer sabe que precisa é uma grande virtude também. Isto gera inovação, novos mercados e mais renda. Outra vantagem é ajudar sua equipe a distinguir entre cliente importante, que de fato contribui para a empresa, e aquele que só faz você perder tempo. Saber dispensar clientes é uma das virtudes das empresas lucrativas, que se concentram basicamente naqueles que são essenciais.

- **Contra dados não há argumentos:** Eu gosto de números, mas há quem não os suporte. Se você é um empreendedor, precisa definir indicadores que possam dizer como andam suas atividades. É necessário ter um painel mostrando se seu empreendimento está indo para o lado certo ou se é preciso fazer um desvio. Isso também vale para a sua equipe, para seus clientes, etc. Pense em indicadores, números, dados; contra eles não há argumentos. Essa é a forma mais direta de o empreendedor ter um feedback sobre seu resultado.

Experimente aplicar esses conceitos no dia a dia da sua empresa, certamente os resultados vão aparecer. Com uma estratégia e ações bem definidas, é muito mais fácil ter um ambiente de trabalho produtivo.

Christian Barbosa - Maior especialista do Brasil em administração de tempo e produtividade, além de CEO da Triad PS, ministro de treinamentos e palestras para as maiores empresas do país.