

Caixa de Ferramentas para Gestão de Pessoas



Recentemente fui convidado para ministrar uma aula sobre gestão de pessoas para uma turma de especialização, como especialista em [Marketing](#) e vendas, pensei se estaria a altura e teria material sobre o assunto, mas pensando bem: Quem coloca em prática a estratégia de marketing? Quem implementa nossas ações planejadas pela consultoria em todos os dias em que não estamos presentes? Quem faz o cliente voltar várias vezes em uma

empresa aonde nunca havia estado antes? PESSOAS !!!

Nesta hora ficou fácil, reuni minha caixa de [ferramentas](#) e as dez horas de aula até foram poucas.

Algumas destas ferramentas que você pode utilizar:

- Processo padronizado para seleção (procedimento para entrevista, formulário para currículo, testes específicos para a função);
- Processo de feedback e avaliação: avaliação periódica de desempenho, avaliação 360', ranking;
- Benefícios: participação nos lucros (diversos métodos adaptados para cada ramo e realidade), eleição do funcionário do mês (e do ano) calculado em planilha para não haver dúvidas, vou parar por aqui porque este tema é infinito;
- Programas de [treinamento](#) (horas/ano, métodos, vts, [dvds](#), treinamentos internos e externos);
- Manual do colaborador (descrição de cargos, integração, missão, valores, etc, etc);
- Avaliação de clima organizacional periódica;
- Técnicas de condução de reuniões;
- [Liderança](#).

Bem, como sou engenheiro por formação, uso e abuso desta caixa de ferramentas que desenvolvi em vários anos de [consultoria](#), garanto que todas são simples e já foram e são utilizadas por mim em várias empresas. Usá-las depende de preparo e treinamento do pessoal, uma vez formada uma equipe homogênea e interada da cultura da empresa os resultados são garantidos.

A tempo: se elas não resolverem na performance de algum colaborador resta a última ferramenta: COMO DEMITIR !!!

Abs.

Lorenzo Busato

www.gruposupera.com.br

Vídeo Treinamentos inéditos no site www.gruposupera.com.br
Eng Lorenzo Busato
especialista em marketing e vendas
46 8802-2735