

# Crise de Bons Profissionais!

*“Sobra emprego no topo da pirâmide... Falta emprego na base”*

\* **Gilclér Regina**

**O Brasil está em crise!** Calma, se você pensou que eu estou me referindo à economia, está enganado, esta vai bem, está embalada... Estamos em crise sim, mas de bons profissionais.

O mercado está pagando a **preço de ouro** os bons e talentosos profissionais que além de conhecimento, também investiram em comportamentos como atitude pró ativa, iniciativa e de bom relacionamento com pessoas, portanto, com o mercado.

Quem está em crise são **pessoas e empresas não cumpridoras de promessas** que praticam um mau atendimento e um descompromisso com prazos, qualidade, custos,...

Veja o mercado de confecções, por exemplo, que contrata grandes nomes na criação de produtos e na fábrica falta mão de obra especializada, apesar de todos os esforços do **SENAI**, do **SEBRAE**, das associações da classe e das empresas mesmo, colocando no chão muitos projetos de ampliação e de novos mercados.

**O campeão de vendas faz o que todo mundo sabe, mas não faz.** Aliás, as pessoas sabem 90% do que devem fazer, mas não fazem.

Quem não está em crise no mercado? Resposta: Quem tem foco, cria espaço, busca a excelência, mantém a humildade e faz acontecer.

**As empresas que conseguem reter 2% dos seus clientes aumentam em 10% o seu faturamento.** Quando se trabalha esse foco, enxerga o óbvio. Conquistar um novo cliente custa 5 vezes mais caro que manter um que já existe.

Empresas com **crise de competência** fazem propaganda e não cuidam daqueles que vão atender as pessoas que a propaganda trouxe.

Se você lançar um novo produto ou serviço, cuide bem dessa comunicação com seu cliente atual, nós temos uma leitura de **65%** deste contingente que **fecharão negócios com você.**

Por outro lado, o índice de fechamento de negócios indicados é de **85%**. Essa é a base do bom negócio.

Você acha que um cliente insatisfeito indica você? E sua empresa, tem treinado a equipe chamando a responsabilidade para este foco? A verdade é que esse *“cliente insatisfeito”* indica sim, **a manter distância de você.**

**O foco do sucesso é:** treinar sua equipe, sempre... Repetir, continuar, trabalhar, não há outro caminho.

**O mercado está em crise sim, mas de bons profissionais...** O topo da pirâmide conta com poucas pessoas e que ganham muito bem. O pódio é mesmo para poucos.

O sopé da montanha está lotado de pessoas que ganham mal e daquelas que reforçam o time dos desempregados por falta de qualificação profissional.

E no primeiro sinal de fumaça de uma **crise de verdade**, corta-se o principal, o **treinamento**. E depois querem resultados com pessoas não preparadas. Esta é a crise, isto é, crise da falta de gente preparada para trabalhar.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

\* **GILCLÉR REGINA - Palestrante de sucesso**, escritor de vários livros, entre eles os best sellers “No Topo do Mundo” e “Idéias que nascem do nada para o Estrelato” e “Sua vida não é uma questão de Sorte”. Já realizou mais

de 1500 palestras. Tem clientes como General Motors, ZF do Brasil, ABAD, ABIN, Beauty Color, Pernod Ricard, Basf, Avon, Bacardi, Souza Cruz. Tem experiência internacional com palestras no Japão, Estados Unidos, Alemanha, Espanha, Portugal e outros países.

Contato: [www.ceag.com.br](http://www.ceag.com.br) [ceag@ceag.com.br](mailto:ceag@ceag.com.br)