PÓLI

MARKETING & VENDAS

Desde 1990



José Carlos Póli

BEM-VINDOS!



José Carlos Póli

ORAÇÃO DOS CAMPEÕES



QUE O DIA DE HOJE SEJA PRÓSPERO E ABUNDANTE!

MINI TREINAMENTO:

PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

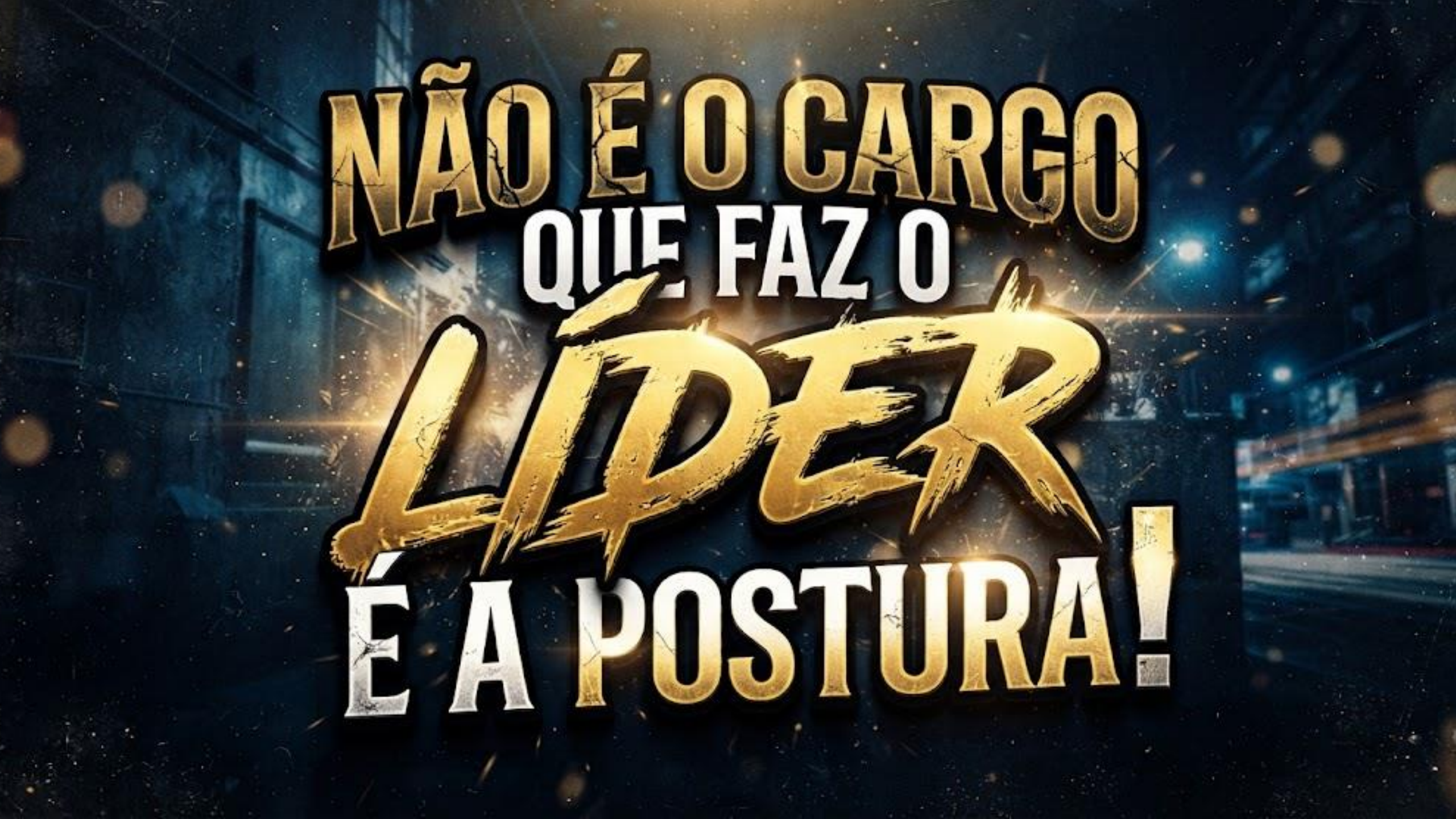
LIDERANÇA
& GESTÃO DE PESSOAS

Voa alto quem enxerga longe!

SUPERMERCADOS



LIDERANÇAS PREPARADAS.
EQUIPES MAIS FORTES!


NÃO É O CARGO
QUE FAZ O
LÍDER
É A POSTURA!

PÓLI

MARKETING & VENDAS

Desde 1990



O DOUTOR E O GUIA



BIOLOGIA
(é o estudo dos seres vivos)

GEOGRAFIA
(é o estudo da superficie terrestre)

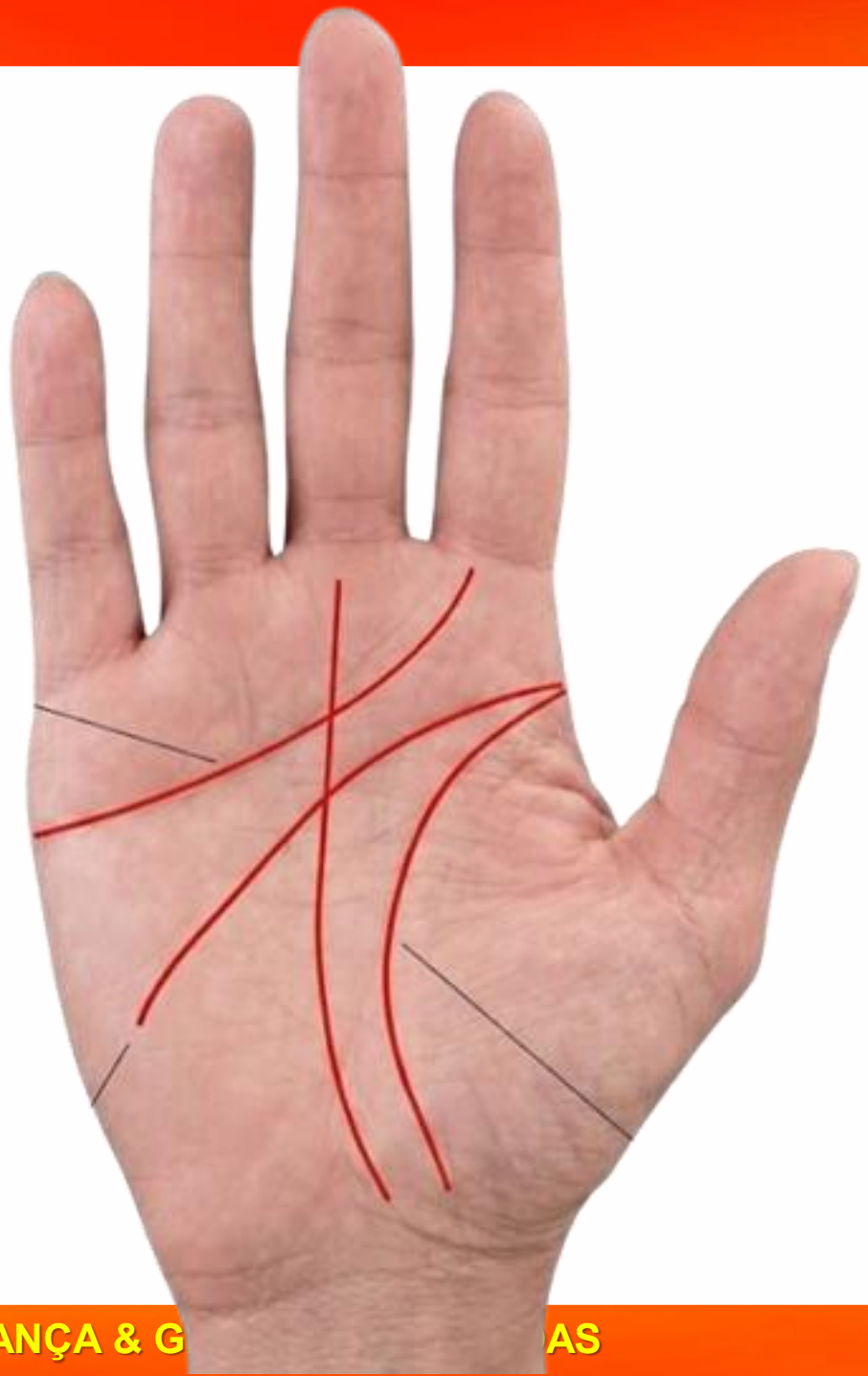
ASTRONOMIA
(é o estudo dos astros, dos planetas)


MUITOS QUEREM VENCER, MAS
POUCOS GOSTAM DE TREINAR
A VITÓRIA ESTÁ PARA AQUELE
QUE É MAIS PREPARADO!


PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990
TEM ALGUM
Campeão
AQUI HOJE?

A CORRIDA DA VIDA





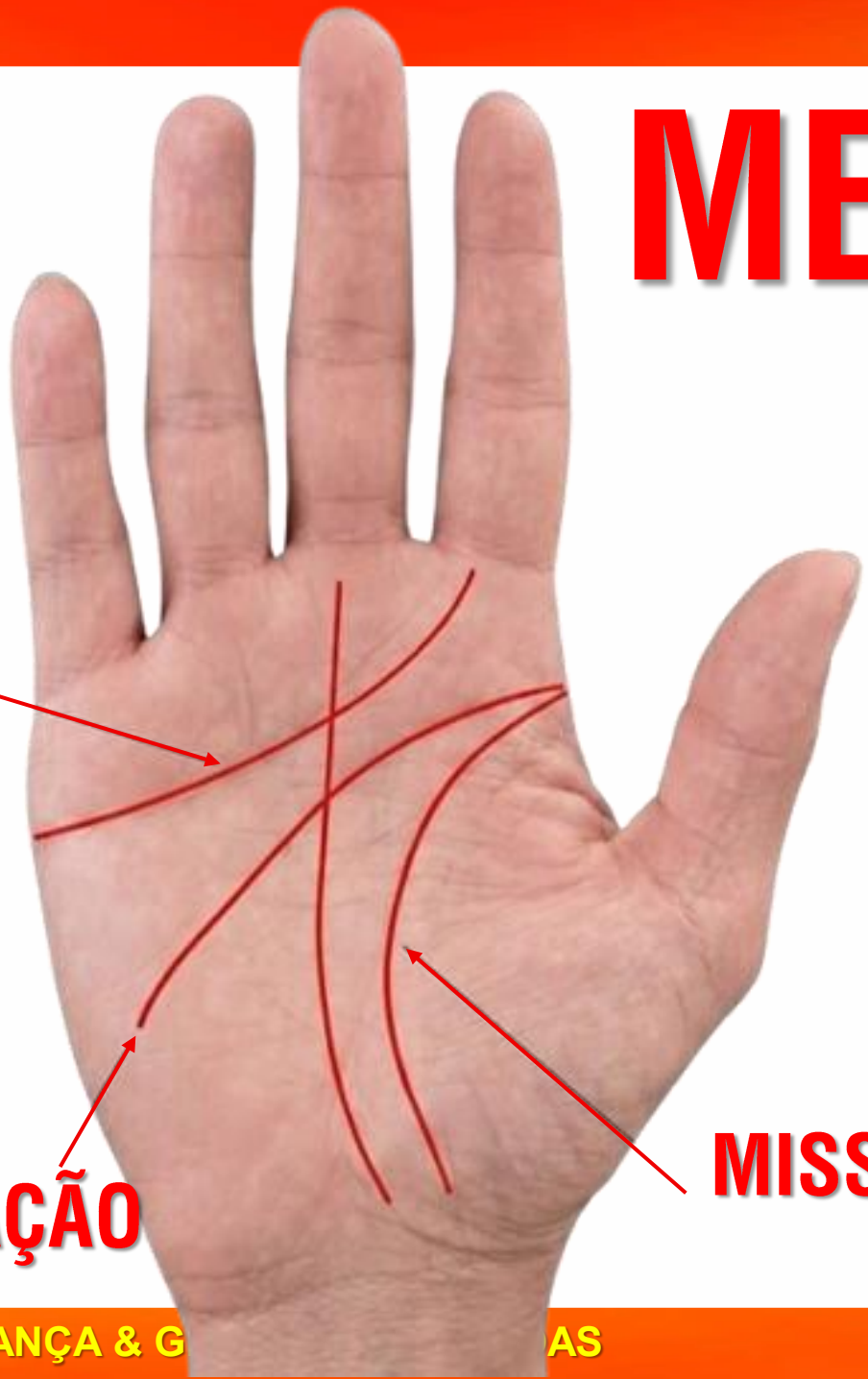
PALAVRA COM A LETRA "M" QUE + TE REPRESENTA COMO LÍDER?

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli



MELHORAR



PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990


VOCÊ SE
RELACIONA BEM
COM OUTRAS PESSOAS?

ADULTO
A GENTE NÃO ENSINA,
ADULTO
A GENTE RELEMBRA!!!



NOSSO OBETIVO:





- INSPIRAR
- CAUSAR REFLEXÃO
- PO-TEN-CIA-LI-ZAR
- ACORDAR

VAMOS

ACORDAR



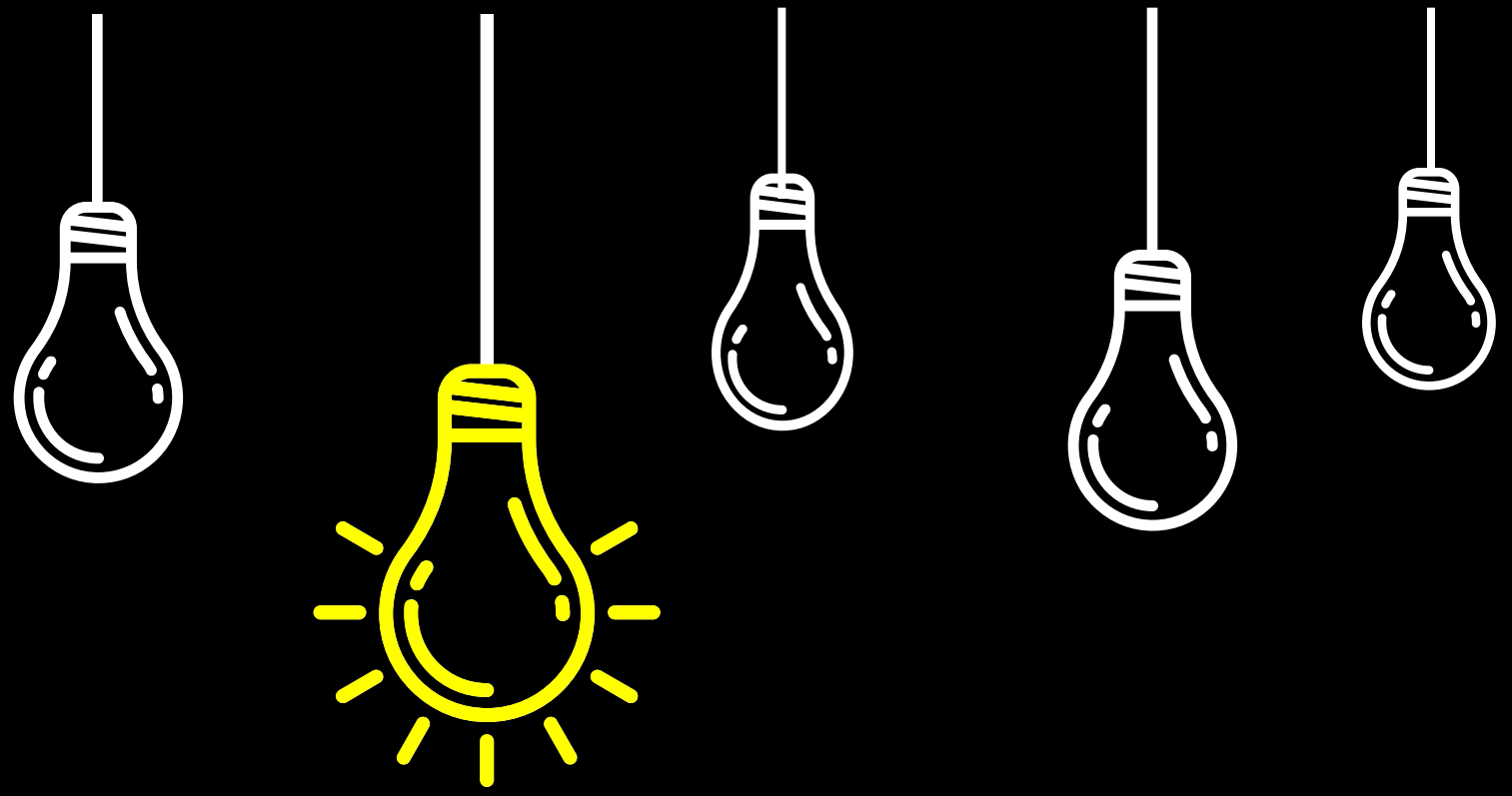
NOSSO OBJETIVO:

TREINAR O OGRO



NOSSO OBJETIVO:

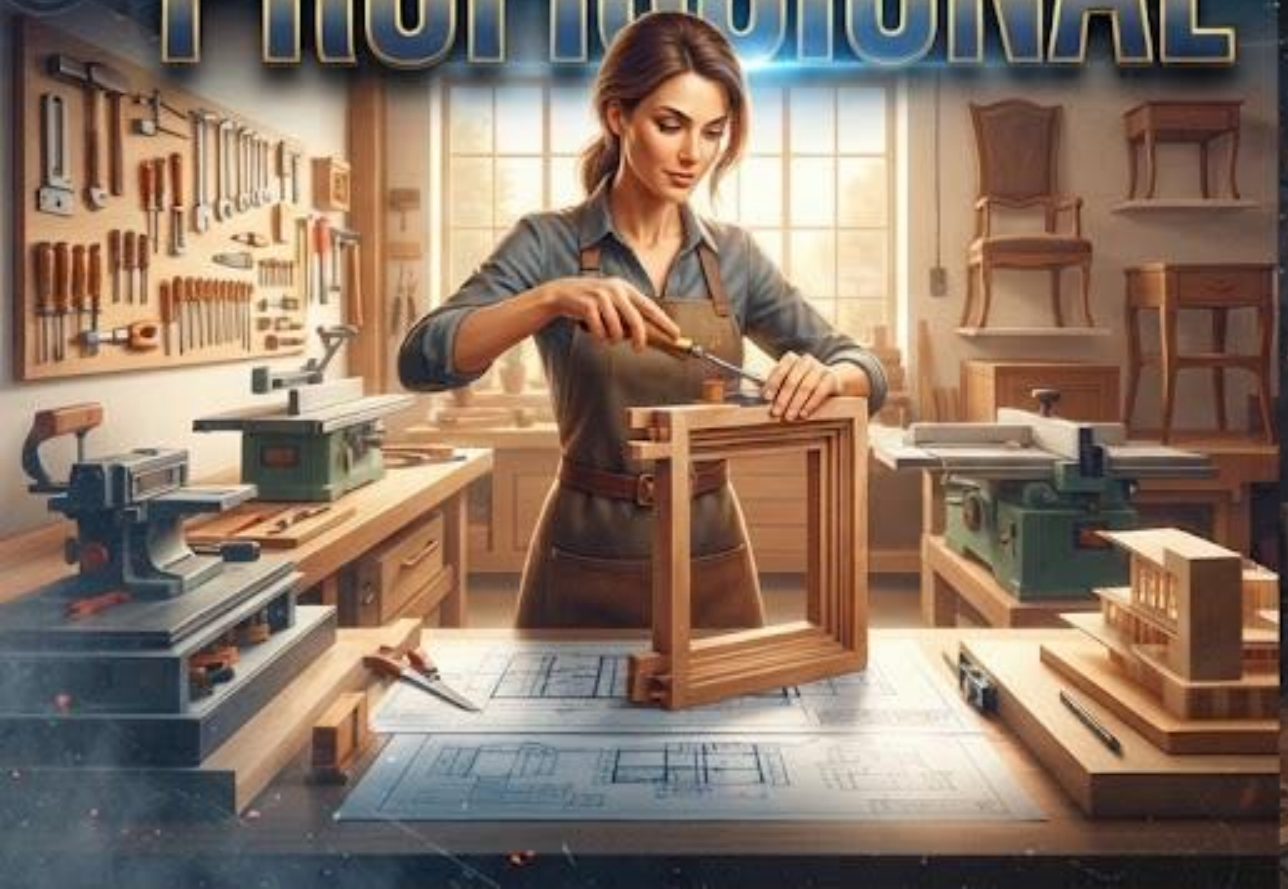
DESPERTAR NOVAS IDEIAS




MERCADO MODELO
PASSARELA 5
Alimentos e Mercearia
OFERTAS
7,50
CAIXA
FRUTAS E VERDURAS
ON
PROFISSIONALIZAR
É O NOSSO OBJETIVO!!!

O MUNDO TEM DOIS TIPOS DE PESSOAS,

PROFISSIONAL



AMADOR

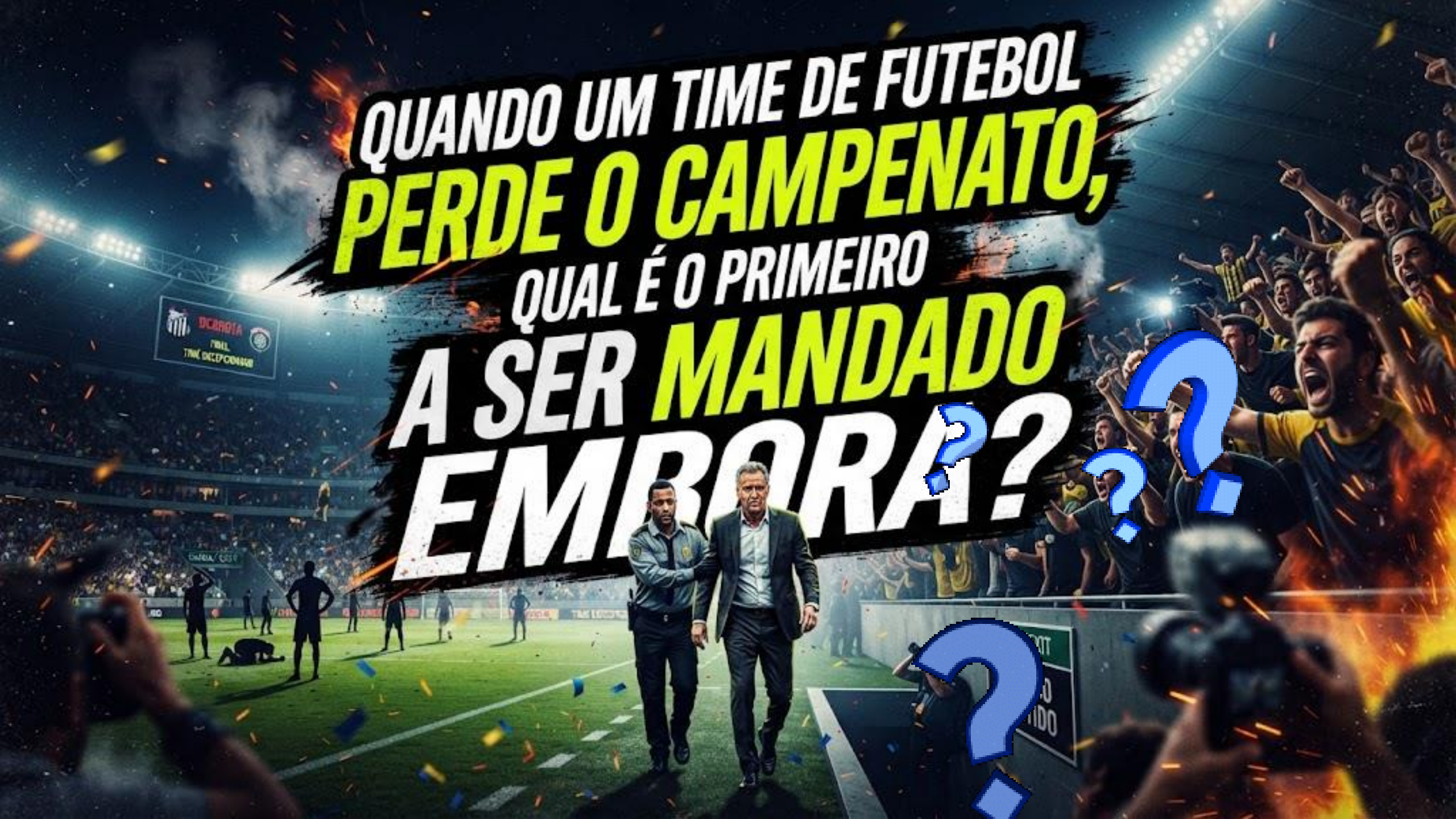


QUAL É A SUA DOR?



José Carlos Póli


O MERCADO
DE TRABALHO
NÃO PERMITE
+ ESPAÇO PARA
+ AMADORISMO


QUANDO UM TIME DE FUTEBOL
PERDE O CAMPENATO,
QUAL É O PRIMEIRO
A SER MANDADO
EMBORA?


FUNCIONÁRIO
BOM
ESTÁ DIFÍCIL?
ENTÃO
MELHORE
VOCÊ!!!

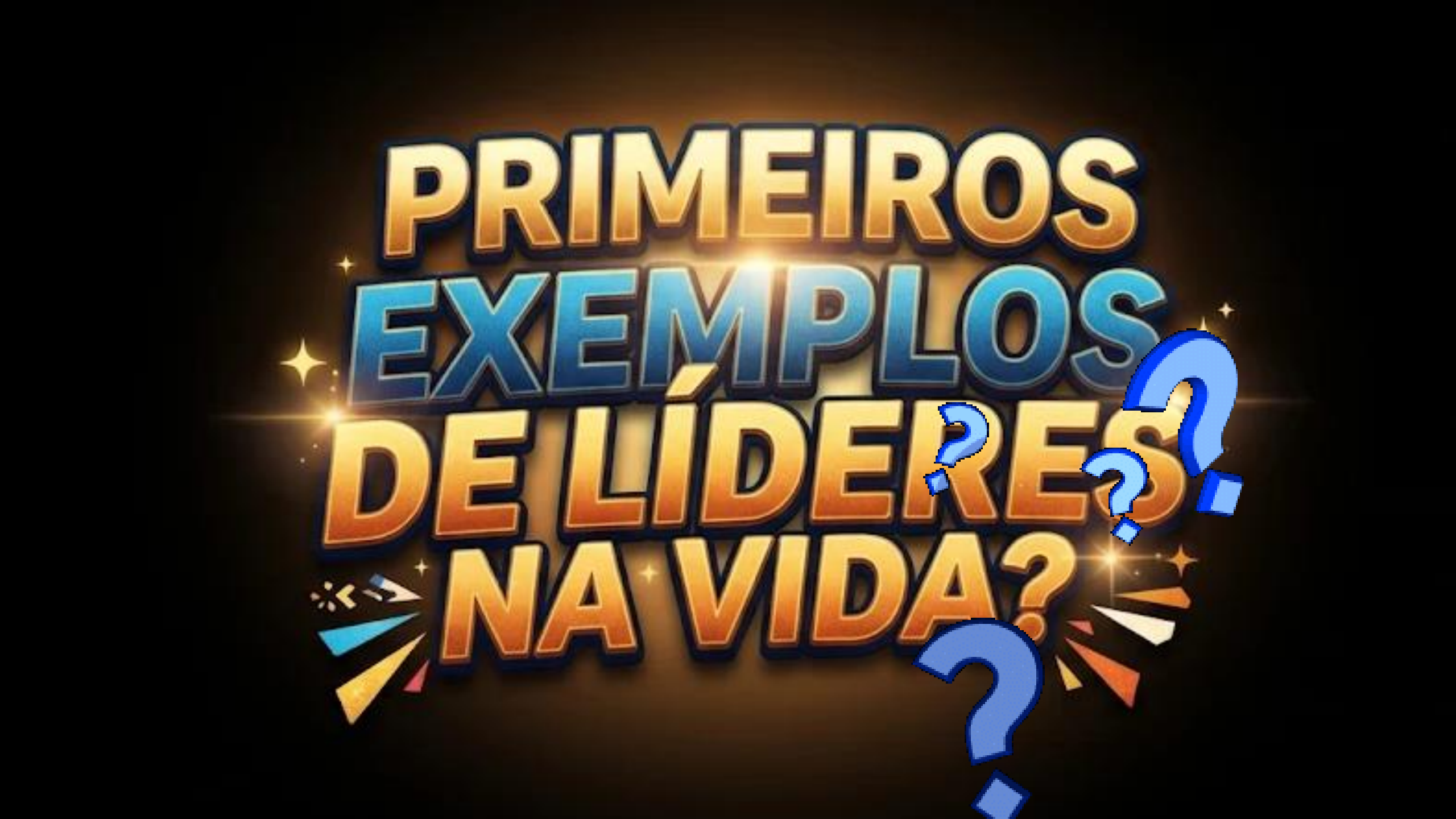
VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA LIDERAR?



José Carlos Póli

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

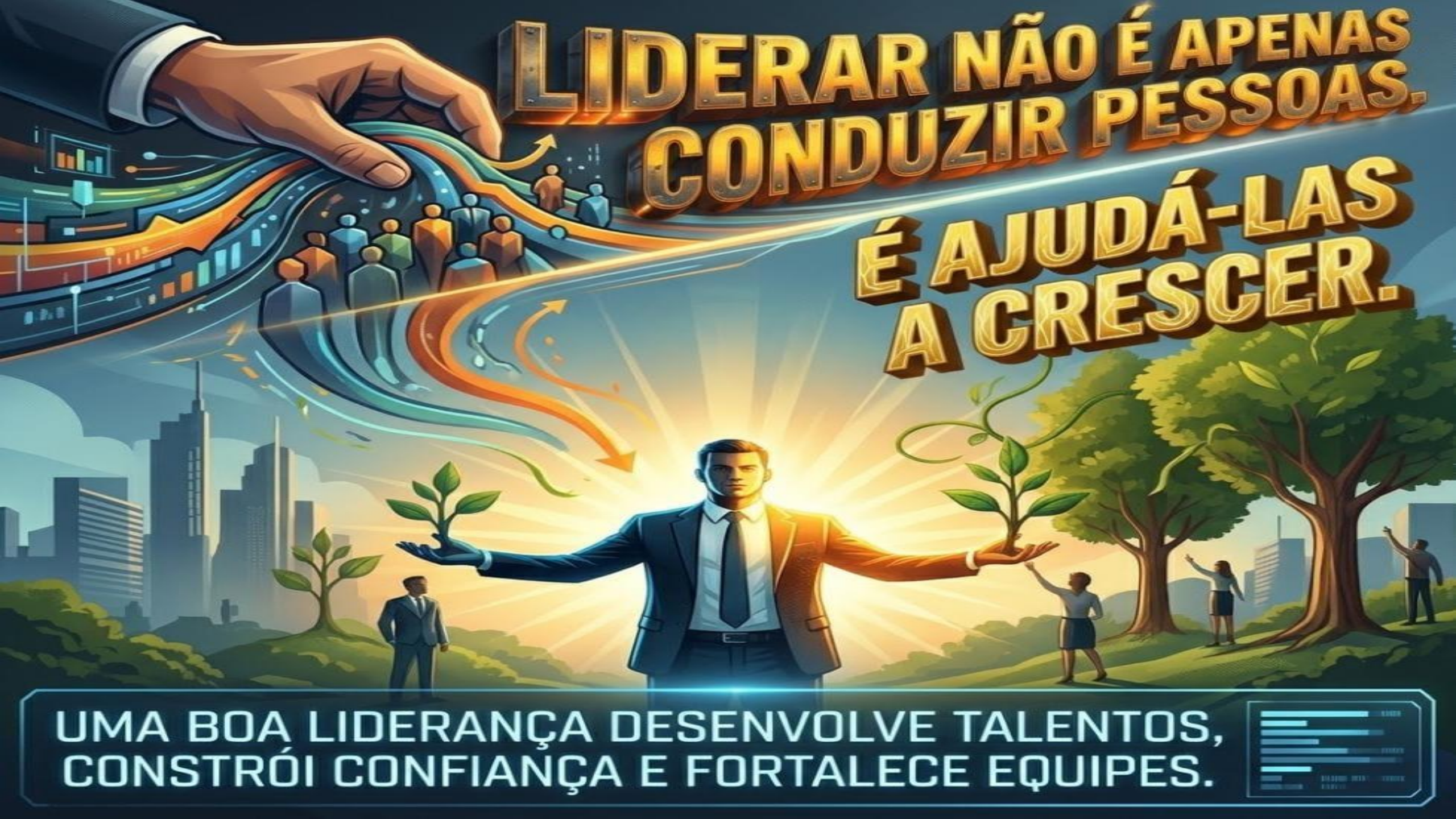
José Carlos Póli


PRIMEIROS
EXEMPLOS
DE LÍDERES
NA VIDA?


PRIMEIROS
EXEMPLOS
DE LÍDERES
NA VIDA?


POSTURA DE
Campeão
PESSOAS NÃO SE
DESLIGAM DE EMPRESAS.
PESSOAS SE
DESLIGAM DE PESSOAS!


O QUE
SIGNIFICA
LIDERAR?


LIDERAR NÃO É APENAS CONDUZIR PESSOAS.
É AJUDÁ-LAS A CRESCER.
UMA BOA LIDERANÇA DESENVOLVE TALENTOS, CONSTRÓI CONFIANÇA E FORTALECE EQUIPES.

Liderar não é apenas
comunicar objetivos.

É fazer cada pessoa

compreender seu papel na
construção dos

RESULTADOS.



Liderar não é apenas
comunicar objetivos.

É fazer cada pessoa

compreender seu papel na
construção dos

RESULTADOS.



UMA EQUIPE FORTE NÃO NASCE POR ACASO.

Nasce de uma liderança que desenvolve pessoas, constrói confiança e transforma diferenças em resultados.

LIDERANÇA É DIREÇÃO, EXEMPLO E CONSTÂNCIA.



LIDERANÇA TAMBÉM É ESCUTAR.

ANTES DE COBRAR RESULTADOS, PERGUNTE-SE:

- Minha equipe sabe o que espero dela?
- As pessoas têm espaço para falar?
- Reconheço o esforço ou só percebo os erros?
- Minhas atitudes inspiram ou exigem?



Verdades *desconfortáveis*



sobre ser líder

VOCÊ VAI PRECISAR DESAGRADAR PESSOAS QUE GOSTAM DE VOCÊ.

Liderar também envolve cobrar, dizer não, corrigir comportamentos e tomar decisões que alguém preferia **que você não tomasse.**

Ser querido pelo time e liderar bem nem sempre vão apontar para a mesma decisão.

DESENVOLVER ALGUÉM PODE SIGNIFICAR VÊ-LO IR EMBORA.

Você pode preparar alguém tão bem que novas oportunidades apareçam, inclusive fora da sua empresa.

O desenvolvimento **continua tendo valor** mesmo quando você não é quem colhe todo o retorno.

VOCÊ NÃO PODE LIDERAR TODOS DO MESMO JEITO.

Um profissional novo pode precisar de contexto e acompanhamento. Outro, mais experiente, pode render melhor com espaço para decidir.

Adaptar a liderança é entender **o que cada pessoa precisa** para alcançar seu máximo.

COBRAR ALGUÉM TAMBÉM É UMA FORMA DE CUIDAR.

Existe uma cobrança que humilha e existe uma cobrança que **reconhece capacidade.**

Expectativa alta precisa vir acompanhada de clareza, suporte e condições para entregar.

ALGUMAS CONVERSAS FICAM PIORES QUANTO MAIS VOCÊ ADIA.

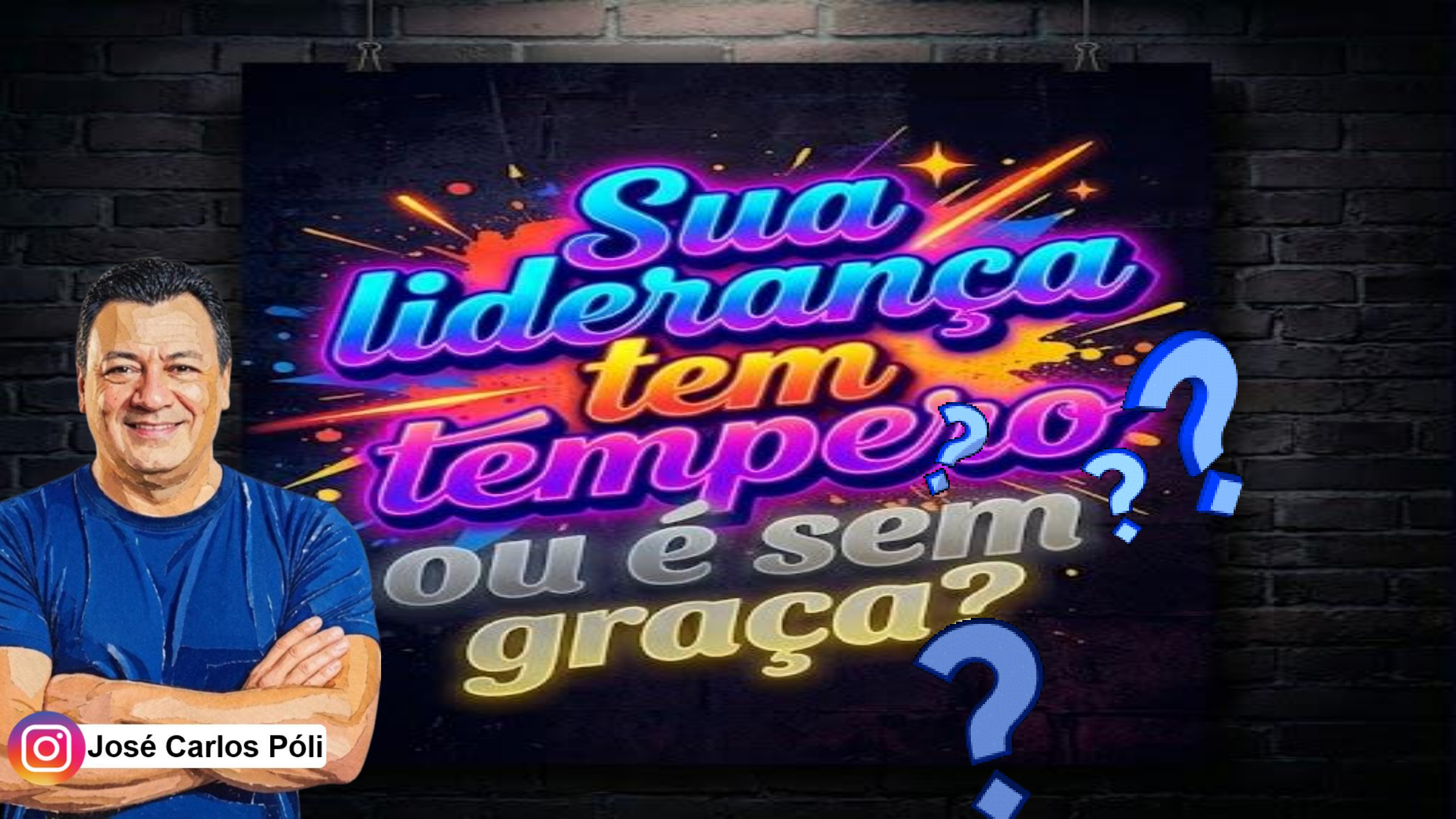
Enquanto você procura o “momento certo”, a pessoa continua repetindo as ações, o restante do time percebe e o assunto acumula novas camadas.

O **silêncio do líder** também comunica.

NO FINAL, A RESPONSABILIDADE CONTINUA SENDO SUA.

Você pode consultar especialistas, ouvir o time e construir uma decisão coletivamente, mas existem decisões em que o líder precisa colocar **o próprio nome embaixo.**

Delegar trabalho é diferente de terceirizar responsabilidade.


Sua liderança tem tempero ou é sem graça?
José Carlos Póli



"Vós sois o SAL da terra; Vós sois a LUZ do mundo"

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

Nunca encontrei promoção de sal.. mas ninguém volta para casa sem ele.. o sal não se destaca pelo preço, mas pelo valor!


VOCÊ É UM
LIDER
SEM SAL?

EMPRESAS PERDEM
ÓTIMOS FUNCIONÁRIOS
PORQUE NÃO QUEREM TER
O TRABALHO DE DEMITIR
PÉSSIMOS LÍDERES!

SE VOCÊ QUER UMA EQUIPE FORTE, COMECE SENDO O EXEMPLO.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

SUA EQUIPE OBSERVA MAIS DO QUE ESCUTA.

SE VOCÊ EXIGE COMPROMETIMENTO,

SEJA O PRIMEIRO A SE COMPROMETER.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

NÃO COBRE ATITUDES QUE VOCÊ NÃO TEM CORAGEM DE TER.

LIDERANÇA É PRÁTICA.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

O SEU TIME NÃO VAI SEGUIR O QUE VOCÊ FALA.

VAI SEGUIR O QUE VOCÊ FAZ. SEJA O EXEMPLO.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

“

Lembre-se gestor, o **resultado** da equipe é reflexo da **qualidade** da sua liderança.

O QUE FALTA PARA A MAIORIA DE GERENTES/ENCARREGADOS É TER UMA

POSTURA DE LÍDER



Quando o cargo sobe à cabeça... o caráter desce ao chão.

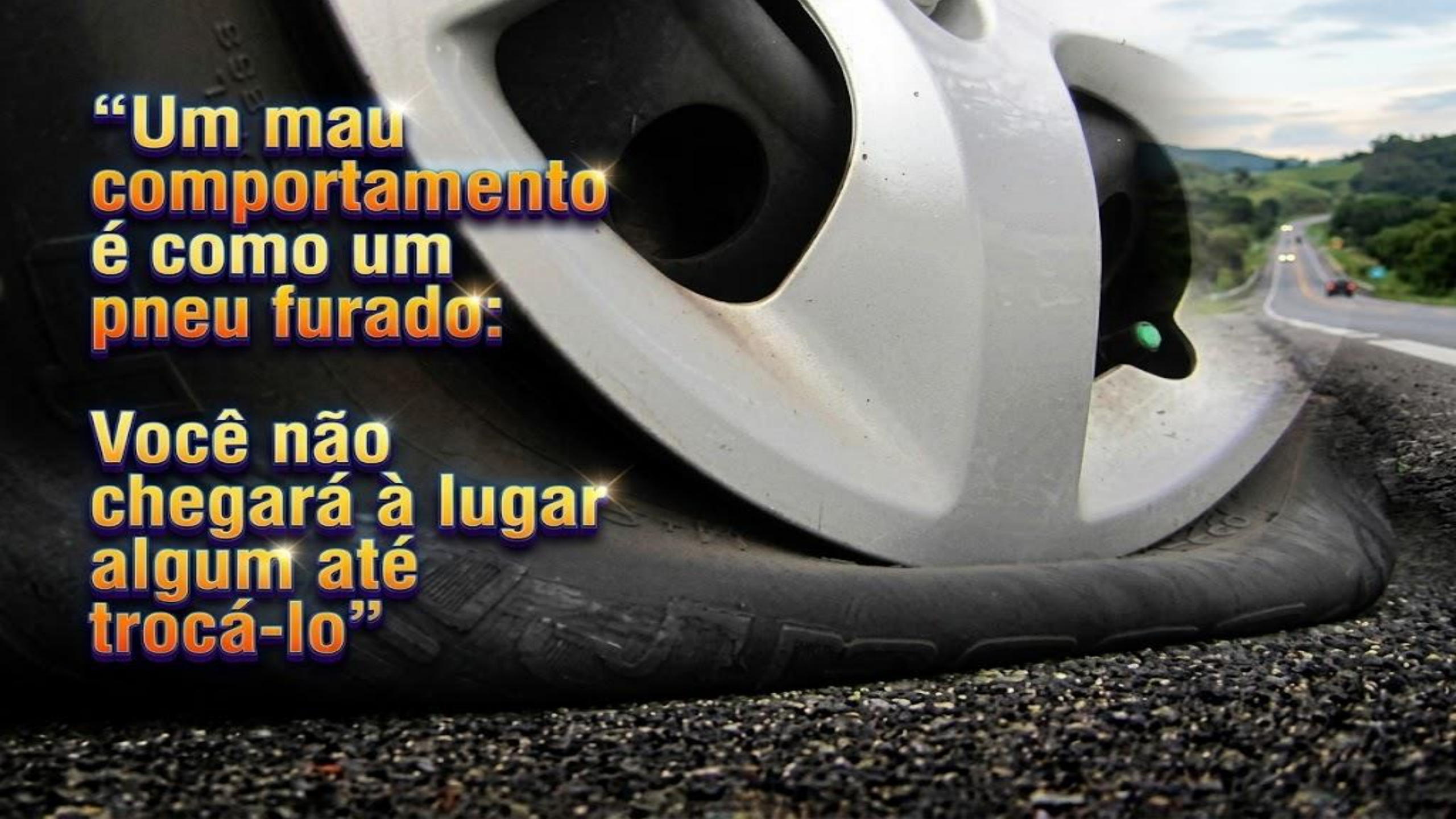
Uma lição que todo líder precisa lembrar.



SE CUIDA!


“Um líder constrói e melhora as pessoas“


PARA SER
UM LÍDER
INCRÍVEL,
VOCÊ
PRECISA
PRIMEIRO...
MUDAR SEU
COMPORTAMENTO


“Um mau comportamento é como um pneu furado:
Você não chegará à lugar algum até trocá-lo”

LIDERANÇA

NASCEMOS C/ ELA OU APRENDEMOS EM SALA DE AULA




José Carlos Póli



PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

A realidade do líder que ninguém vê



O BÁSICO PARA UM LÍDER DE SUCESSO:

1. INTERESSE
2. MOTIVAÇÃO
3. CONHECIMENTO
4. COMUNICAÇÃO
5. ENGAJAR A EQUIPE
6. EMPATIA

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

DÓI,

MAS TODO LÍDER PRECISA SABER:

- SER LÍDER NÃO É TER CARGO.
- NEM TODO MUNDO VAI GOSTAR DE VOCÊ.
- FEEDBACK DIFÍCIL EVITA PROBLEMAS MAIORES.
- EXEMPLO VALE MAIS QUE DISCURSO.
- DELEGAR NÃO É ABANDONAR.
- CORRIGIR TAMBÉM É CUIDAR.
- SUA EQUIPE ESPELHA O QUE VOCÊ TOLERA.
- RESULTADO SEM PESSOAS NÃO SE SUSTENTA.


A VERDADEIRA
LIDERANÇA

Você se considera uma pessoa que tem certa Liderança sobre os outros ou prefere ser liderada?

Caso seja um líder, **que tipo de liderança você exige?**

E se for liderado, que tipos de líderes você conhece?



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

A bem da verdade, **não podemos afirmar que estamos somente na posição de líderes** ou liderados, mas sim que mudamos de uma posição a outra com frequência.

Algumas pessoas dizem que O **verdadeiro líder já nasce feito**, e que não adianta investir naqueles que não nasceram com tal atributo.



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

No entanto, **ser um bom líder** significa também ser alguém que sabe ser liderado.

Robert Wong, diretor geral de uma das maiores empresas de recrutamento de executivos do mundo, classifica os líderes em quatro grupos:



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

1) Os que mandam e querem ser obedecidos: **SÃO OS LÍDERES MEDÍOCRES**.

2) Os que explicam e tornam a explicar quantas vezes sejam necessárias até que o seu comandado entenda: **SÃO OS BONS LÍDERES**.



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

3) Aqueles que demonstram pelos próprios atos o que desejam que seus subordinados façam: **SÃO OS GRANDES LÍDERES**.

4) Os que, pela sua autoridade intelecto - moral, inspiram os seus liderados: **ESSES SÃO OS LÍDERES SUPREMOS**.



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

Em qualquer posição que você esteja, lembre-se de que o que importa não é mandar e ser obedecido ou temido, mas ser, **acima de tudo, querido e respeitado.**



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

Uma das características do verdadeiro líder é a autoridade.

Não o autoritarismo ou despotismo, que deseja ver suas ordens cumpridas sem questionamentos, mas a autoridade moral, daquele que diz façam porque é possível.

Façam porque eu já fiz e sei que pode ser feito.



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

O falso líder grita antes que alguém questione a sua liderança.

Por falta de argumentos ele bate na mesa e se impõe pela força, espalhando temor e ódio entre seus subordinados.



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

O verdadeiro líder sabe que é e não precisa impor isso a ninguém.

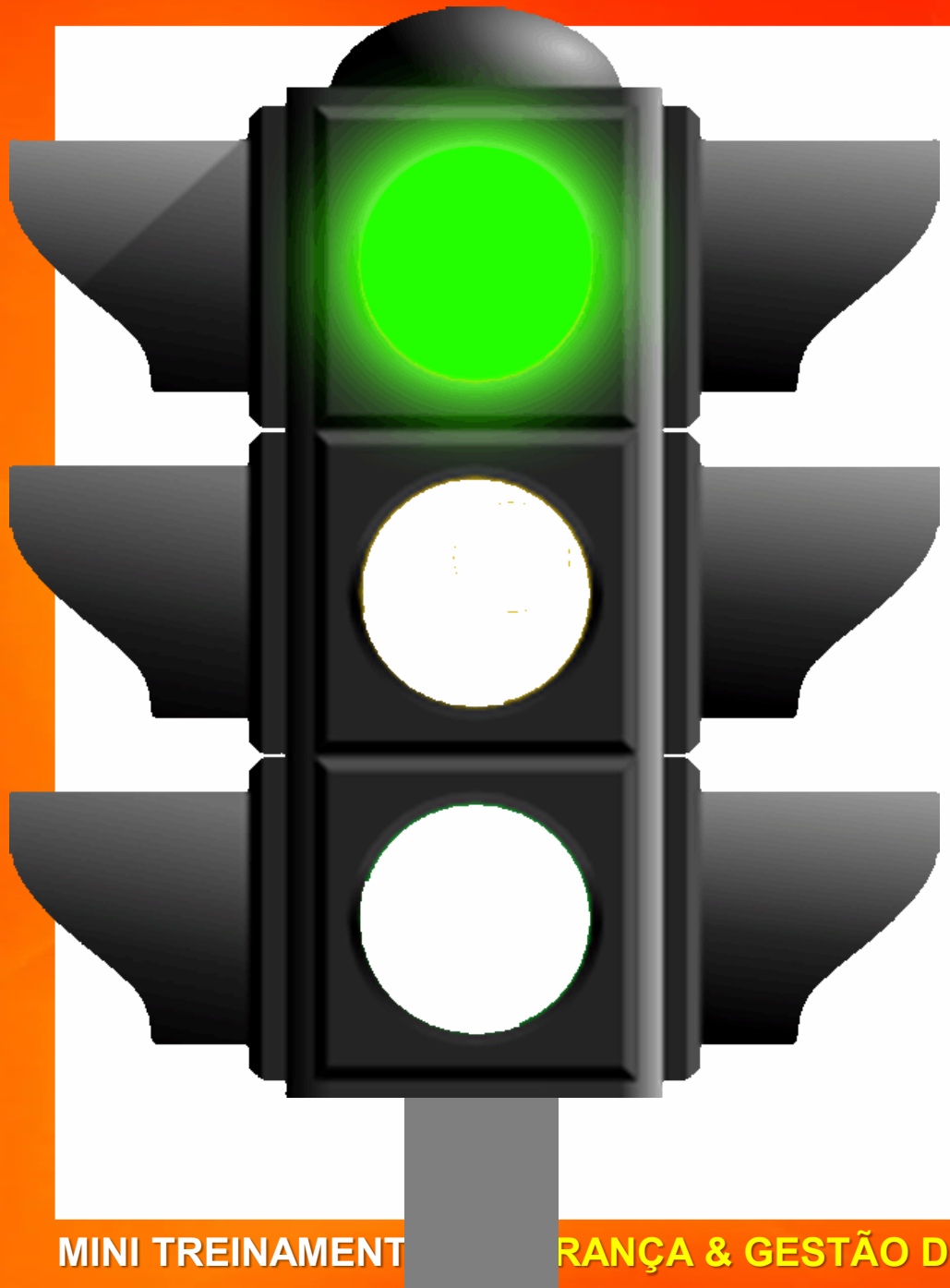
Por essa razão ele é calmo, seguro e confiante.

Quando chega, sua presença acalma e asserena os ânimos.

Seus liderados têm-no como alguém que lhes inspira segurança.



PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990



SELEÇÃO
TIME

COACH

EQUIPE
GRUPO

LÍDER
CHEFE

BANDO
TROPA
QUADRILHA
GANG

CUIDADOR
SETOR

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

PRINCÍPIOS QUE SEPARAM CHEFES DE LÍDERES DE VERDADE.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

FAZER O QUE É CERTO, MESMO QUANDO É DESCONFORTÁVEL. O NOME DISSO É POSTURA DE LÍDER.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

QUANDO O TIME
CANSA, O LÍDER
NÃO SOME.
ELE SUSTENTA
O RITMO.
O NOME DISSO É
RESPONSABILIDADE.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

APRENDER A DIZER "NÃO" PARA PROTEGER O FOCO DO TIME. O NOME DISSO É PRIORIDADE.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

RESULTADOS GRANDES COMEÇAM COM DECISÕES PEQUENAS BEM FEITAS. O NOME DISSO É CONSISTÊNCIA.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

ERRAR FAZ PARTE.
REPETIR POR
ORGULHO NÃO.
O NOME DISSO É
MATURIDADE.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA LIDERAR?



José Carlos Póli

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

Que
CONHECIMENTOS
EU preciso
adquirir
para me tornar
um **LÍDER**
MELHOR



PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

CONHECIMETO NÃO MUDA



PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

O QUE MUDA COMPORTAMENTO É




MUITOS SÃO BONS EM INCIATIVA
MAS RUINS EM ACABATIVA...


PLANEJAMENTO: O líder deve analisar e planejar
todas as suas ações, a partir de um cronograma de execução.


WHAT
(O QUÊ)?
WHY
(POR QUÊ)?
HOW
(COMO)?
5W2H
WHEN
(QUANDO)?
HOW MUCH
(QUANTO)?
WHERE
(ONDE)?
WHO
(QUEM)?

VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA LIDERAR?



José Carlos Póli

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli

LÍDER!

8 PEQUENOS HÁBITOS QUE CRIAM GRANDES MUDANÇAS NA SUA EQUIPE!



1) Dar bom dia olhando nos olhos. Presença gera engajamento. **Engajamento Gera respeito.**

2) Alinhar prioridades diariamente. Equipe perdida não erra por má vontade. Erra por **falta de direção.**

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

3) Cobrar combinados com firmeza. O que não é cobrado, **não é levado a sério**.

4) Reconhecer pequenas evoluções. Quem se sente visto, **entrega mais**.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

5) Dar feedback rápido, não acumulado. Silêncio prolongado **cria ruído emocional.**

6) Delegar com clareza absoluta. **Tarefa mal explicada** vira desculpa perfeita.

7) Controlar o próprio emocional. Equipe **copia energia**, não discurso.

8) Fazer perguntas em vez de dar ordens. Perguntas desenvolvem. Ordens apenas **resolvem o momento**.

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990



CHEFE:
é aquele que manda


DESAGRADAR
FAZ PARTE DA LIDERANÇA
SER DESAGRADÁVEL NÃO.
FAZER ARTE

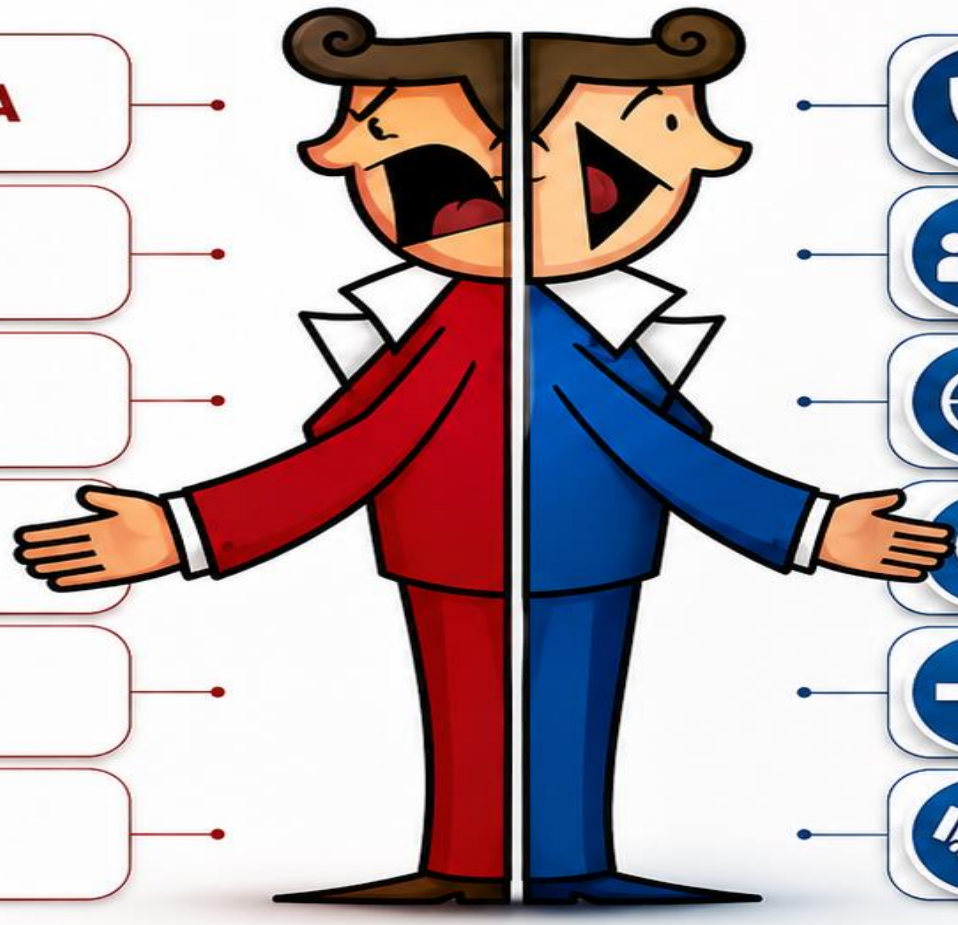

LÍDER:
é aquele que
é seguido

“Um chefe dá ordens, um líder dá exemplos“

A DIFERENÇA ENTRE

O CHEFE

- DESMORALIZA
- PROCURA CULPADO
- MANDA
- DIZ: EU
- DIZ: VÁ
- FISCALIZA



O LÍDER

- ASSUME A RESPONSABILIDADE
- ACOMPANHA
- ORIENTA
- DIZ: NÓS
- DIZ: VAMOS
- CONFIA

LÍDERES CONSTROEM PESSOAS. CHEFES COBRAM RESULTADOS.

...A SUA FUNÇÃO É TRAZER A SOLUÇÃO




...A SUA FUNÇÃO É DAR UM
DIRECIONAMENTO PARA PESSOAS


APRENDA A SER
LÍDER DE VERDADE!


AJUDE
O TIME
A CRESCER
LÍDER É
QUEM FAZ
OUTROS
EVOLUÍREM


SEJA
EXEMPLO
DIÁRIO
POSTURA
ABRE
PORTAS


ASSUMA
RESPONSABILIDADE
MENOS
DESCULPAS
MAIS
ATITUDE


SE
COMUNIQUE
COM CLAREZA
QUEM
ALINHA BEM
SE DESTACA


ENTREGUE
MAIS DO QUE
PROMETE.
CONSISTÊNCIA
GERA
CONFIANÇA


QUER SER
PROMOVIDO?
TENHA
POSTURA
DE LÍDER


TENHA
ATITUDE
DE DONO
RESOLVA
ANTES DE
COBRAREM

VOCÊ ESTÁ PREPARADO PARA LIDERAR?



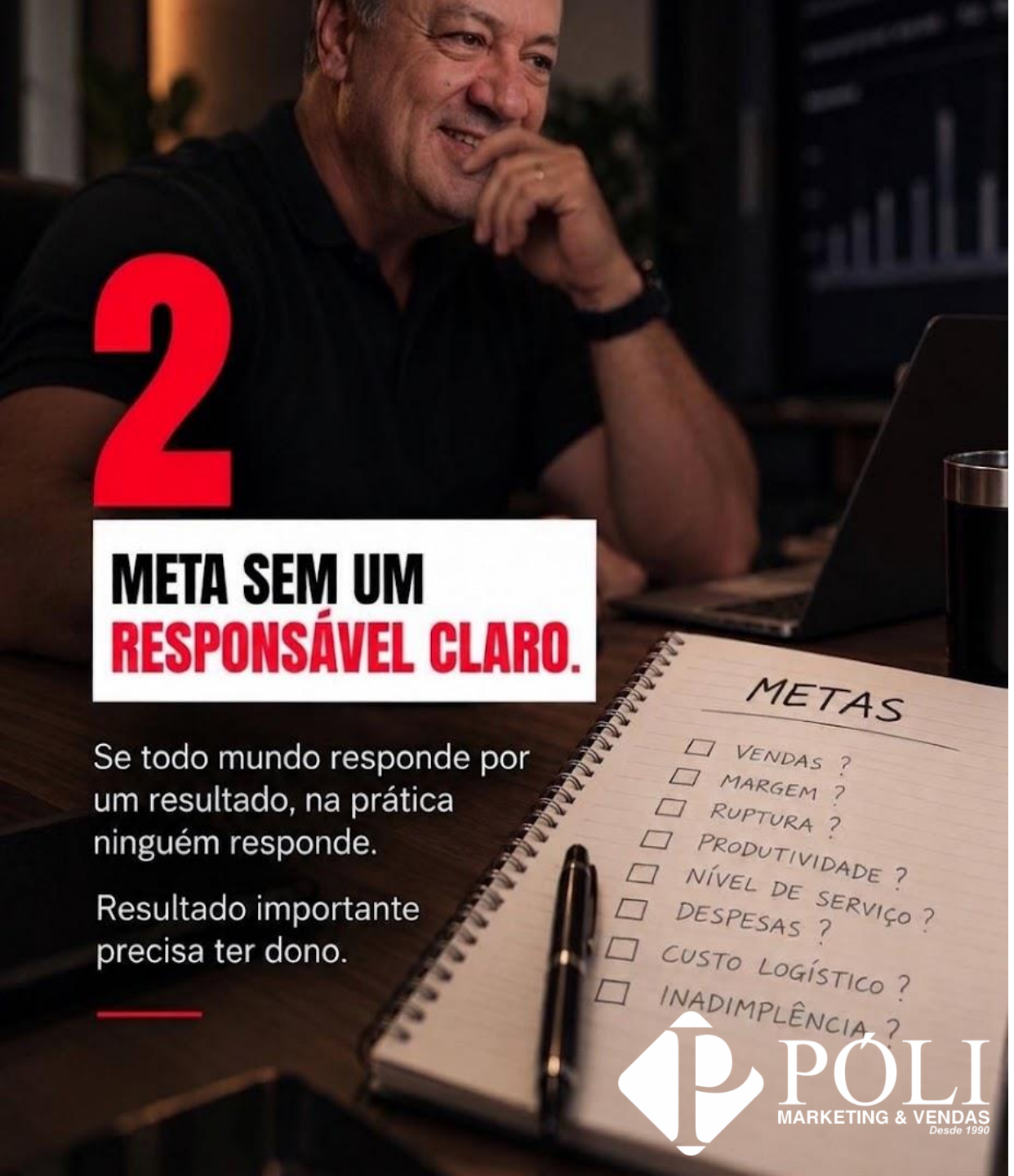
José Carlos Póli

PÓLI
MATCON NOTA 10
Desde 1990

José Carlos Póli


10
COISAS QUE
UM GERENTE
NÃO DEVERIA
NORMALIZAR
DENTRO DA LOJA
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


1
LÍDER QUE LEVA
PROBLEMA PARA O GERENTE
SEM LEVAR UMA
PROPOSTA DE SOLUÇÃO.
Se toda dificuldade termina com
"o que você acha que eu devo fazer?",
você tem alguém ocupando uma
posição de liderança, mas ainda
dependendo de você para pensar.
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


2
META SEM UM
RESPONSÁVEL CLARO.
Se todo mundo responde por um resultado, na prática ninguém responde.
Resultado importante precisa ter dono.
METAS
VENDAS ?
MARGEM ?
RUPTURA ?
PRODUTIVIDADE ?
NÍVEL DE SERVIÇO ?
DESPESAS ?
CUSTO LOGÍSTICO ?
INADIMPLÊNCIA ?
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


3
REUNIÃO QUE TERMINA
SEM COMPROMISSO,
RESPONSÁVEL E PRAZO.
Uma boa discussão pode gerar zero execução.
Compromisso sem prestação de contas vira intenção.
DISCUSSÃO
IDEIAS
ALINHAMENTOS
PRÓXIMOS PASSOS ?
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990



4

INDICADOR PIORANDO E NINGUÉM REAGINDO ATÉ O DIRETOR PERCEBER.

O responsável pelo resultado deveria ser uma das primeiras pessoas a identificar o desvio e começar a agir.

PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

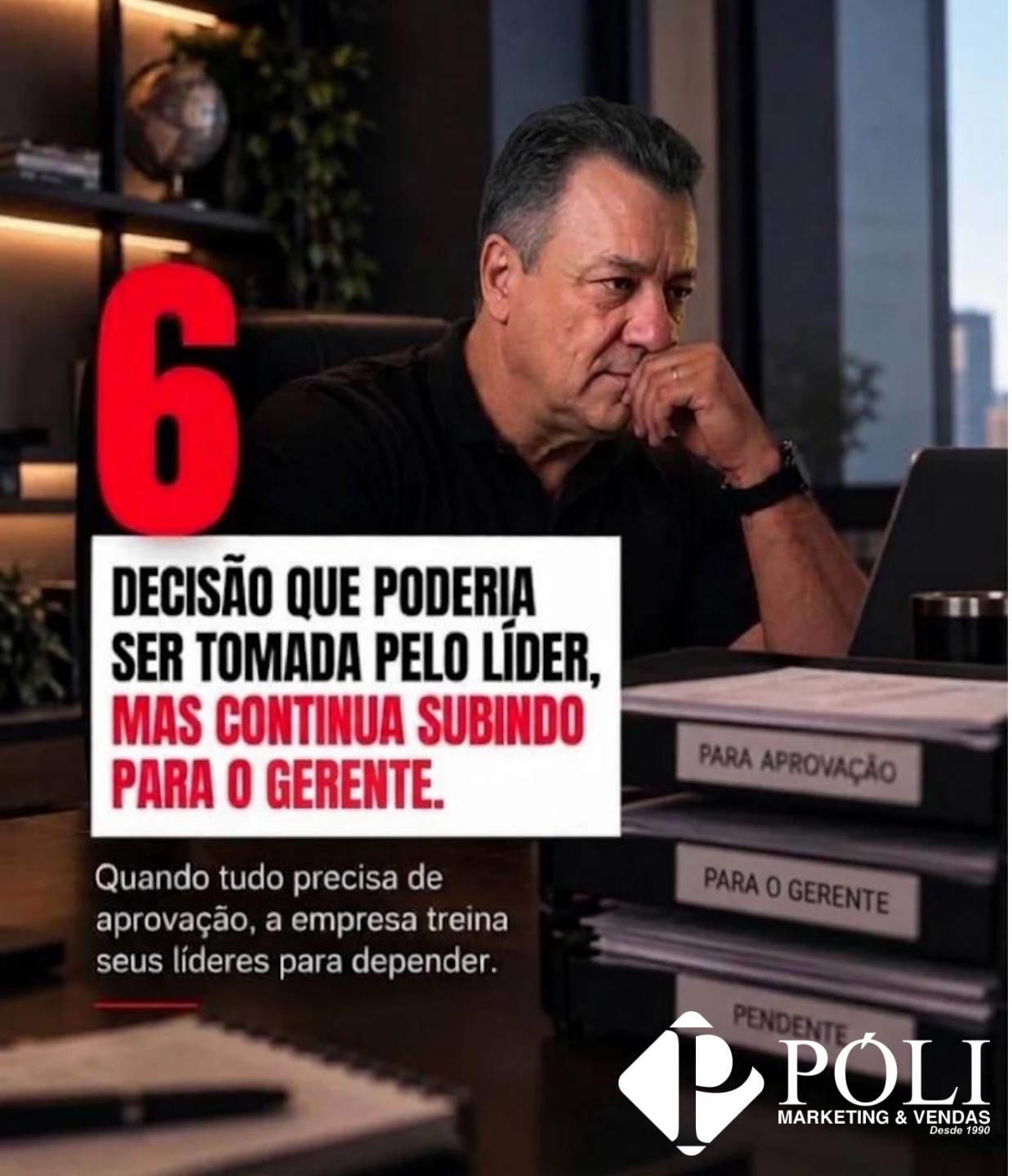


5

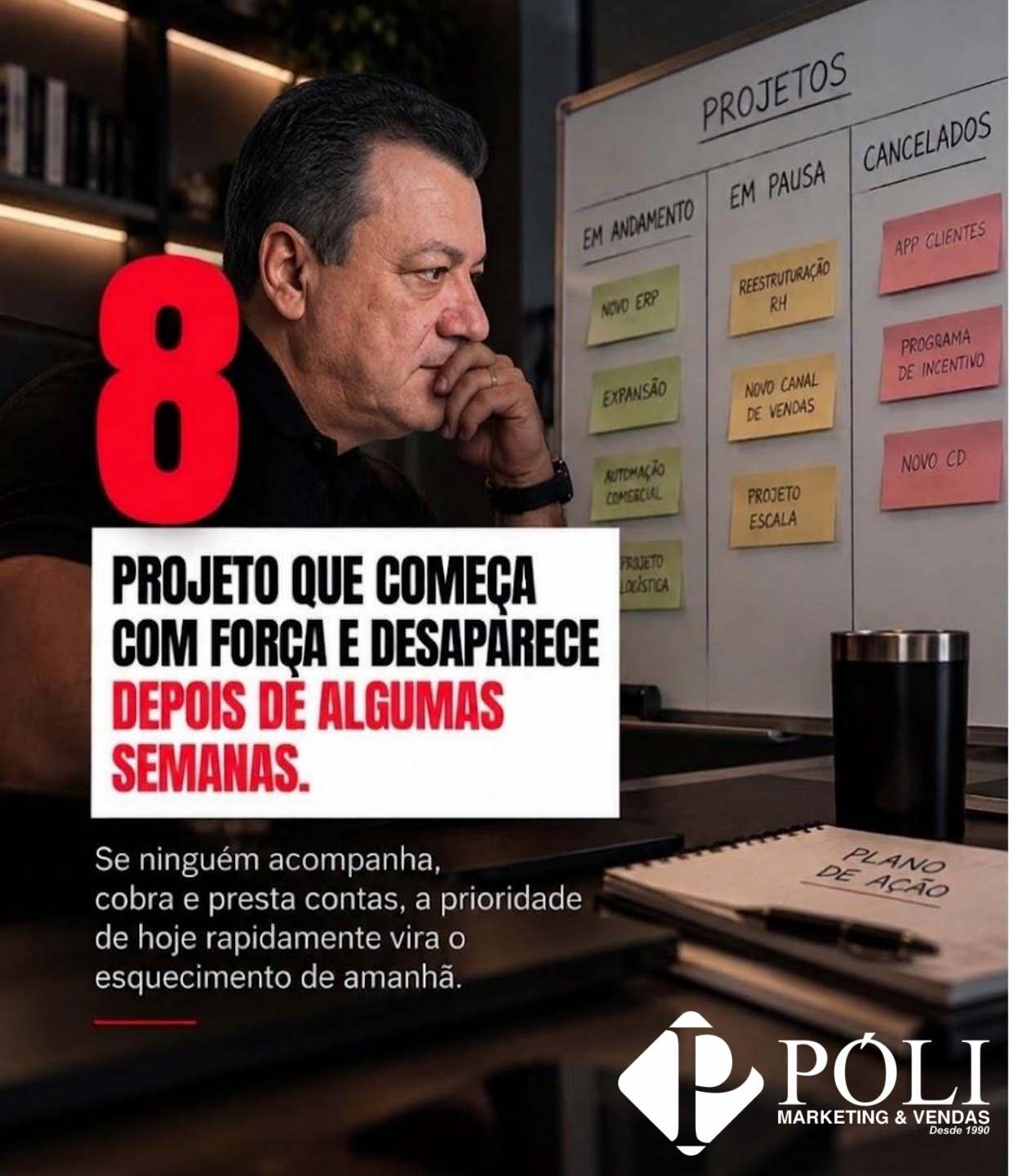
GESTOR QUE SABE EXPLICAR POR QUE NÃO ENTREGOU, MAS NÃO SABE DIZER O QUE FARÁ DIFERENTE.

Explicação ajuda a entender o passado.
Liderança também exige construir o próximo movimento.

PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


6
DECISÃO QUE PODERIA SER TOMADA PELO LÍDER, MAS CONTINUA SUBINDO PARA O GERENTE.
Quando tudo precisa de aprovação, a empresa treina seus líderes para depender.
PARA APROVAÇÃO
PARA O GERENTE
PENDENTE
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


7
ÁREAS QUE CULPAM UMAS ÀS OUTRAS PELO RESULTADO.
COMERCIAL
"É LOGÍSTICA QUE ATRASA."
LOGÍSTICA
"É COMPRAS QUE NÃO ENTREGA."
COMPRAS
"É FINANCEIRO QUE SEGURA."
FINANCEIRO
"É COMERCIAL QUE PROMETE DEMAIS."
E O RESULTADO?
Comercial culpa logística.
Logística culpa compras.
Compras culpa financeiro.
O cliente e o resultado enxergam uma empresa só.
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

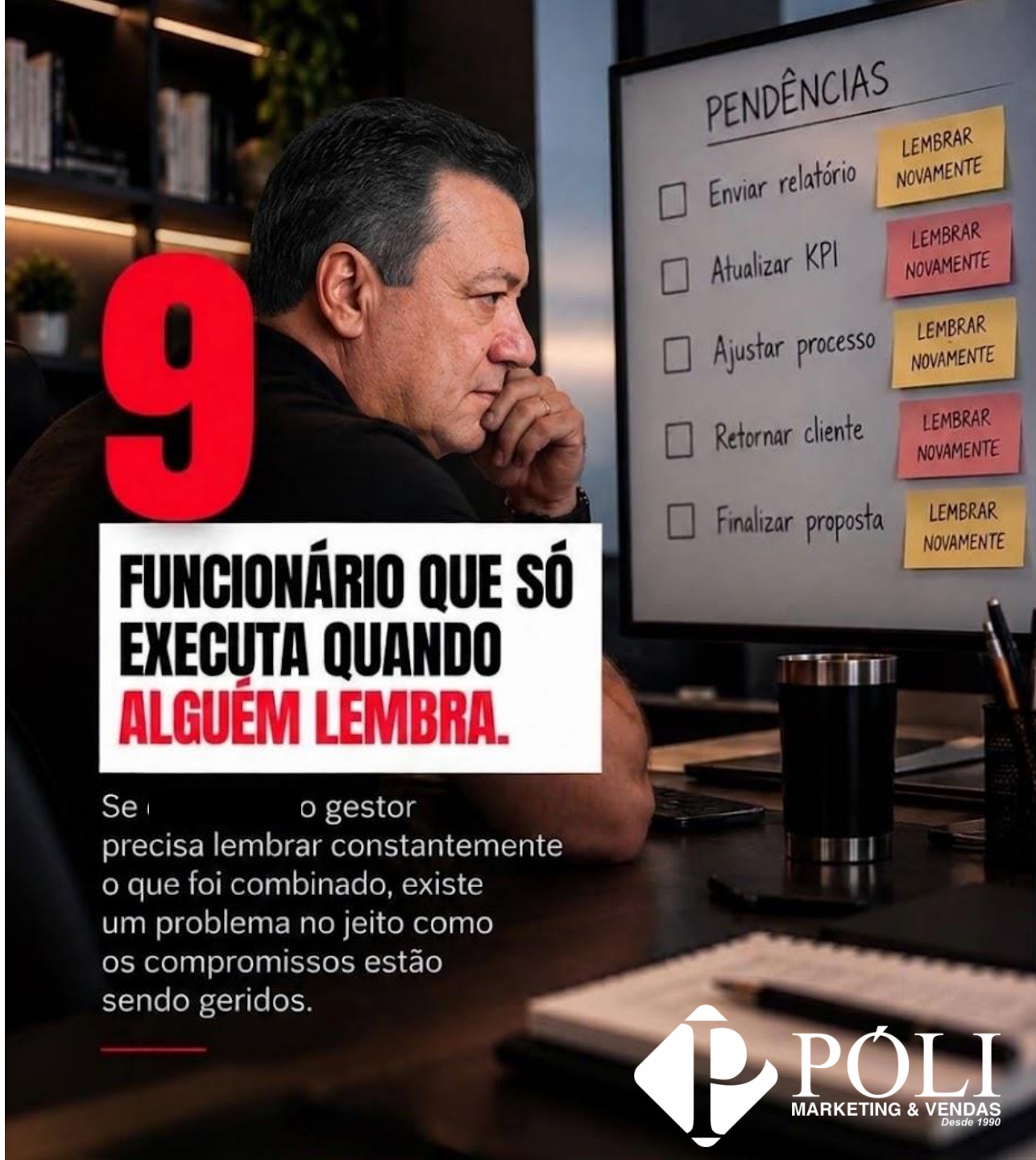


8

PROJETO QUE COMEÇA COM FORÇA E DESAPARECE DEPOIS DE ALGUMAS SEMANAS.

Se ninguém acompanha, cobra e presta contas, a prioridade de hoje rapidamente vira o esquecimento de amanhã.

PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990



9

FUNCIONÁRIO QUE SÓ EXECUTA QUANDO ALGUÉM LEMBRA.

Se o gestor precisa lembrar constantemente o que foi combinado, existe um problema no jeito como os compromissos estão sendo geridos.

PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


O LÍDER
PERCEBE
LEMBRA
COBRA
CONECTA
RESOLVE
10
O LÍDER SER O MECANISMO
QUE FAZ TUDO ISSO
FUNCIONAR.
O líder percebe.
O líder lembra.
O líder cobra.
O líder conecta.
O líder resolve.
Esse talvez seja o comportamento
mais perigoso de normalizar.
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990


SEU SETOR
NÃO PODE ESPERAR
O CENÁRIO MELHORAR
PARA DAR O
PRÓXIMO PASSO.
PÓLI
MARKETING & VENDAS
Desde 1990

PÓLI

MARKETING & VENDAS

Desde 1990



VALEU!

Obrigado!



44 9 9856 9991

José Carlos Póli