

Meta dada é Meta Batida!

Caro Leitor, quem nunca ouviu esta frase: Meta dada é Meta Batida? Agora, as metas realmente estão sendo alcançadas ou superadas trazendo bons resultados para a empresa? Sempre que converso com executivos e empresários ouço com frequência que, se um gestor de área sempre bate suas metas, algo está errado com o sistema. Eles também dizem que mais importante do que superar metas é buscar o bem da empresa, como se elas não refletissem esse objetivo. Nas entrelinhas, a mensagem é: bater metas pode ser um problema, não batê-las pode não ser um problema. E agora o que fazer?

É válido mencionar que Meta é o que há de mais importante para impulsionar o desenvolvimento tanto de empresas como de pessoas. É o início e o fim da liderança! Mas há um detalhe importantíssimo: estabelecer uma meta não é tão fácil quanto possa parecer. Muita gente ainda pensa que basta colocar um número que pareça bom no papel e torcer para que tudo dê certo. Muitas pessoas nas empresas não sabem para que as metas servem nem quando valeu a pena tê-las cumprido. Isso é um problema!

Esse assunto, Atingir Metas, sempre é complexo para os gerentes e ainda mais para os vendedores, existe uma pressão muito grande para se atingir mensalmente os seus objetivos, e conseqüentemente bater as metas. É preciso mudar um pouco a forma de enxergar e sentir essa questão "METAS". Pensando assim quero minimizar o problema e oferecer algumas dicas para sua empresa atingir as metas de forma próspera e focada, seguem elas:

1. Não pense no final do mês: Foque no resultado diário e não pare enquanto não bater a meta, essa atitude vai determinar um ritmo de trabalho e você saberá a velocidade exata que deverá executar para atingir os objetivos da empresa.

2. Margem de segurança: Por exemplo: se o seu supervisor passou a meta de 200.000 para ser vendido no mês, como você faz para expandir na sua mente a possibilidade de fechar com tranquilidade esse objetivo? A minha sugestão é que você trabalhe sempre com 30% acima do objetivo proposto...

3. Indicadores de performance: Eu só consigo gerenciar bem o que eu meço. Medir os resultados é fundamental para a sua evolução em vendas.

4. Visualização constante: É importante em alguns momentos estratégicos do dia, você parar e dar uma olhada nos seus resultados, isso vai servir para tirá-lo do piloto automático e contribuirá também para uma reflexão profunda de como será possível atingir as metas no decorrer do dia.

5. Conquista: Pense que, a cada dia, você precisa atingir 5% da sua meta mensal (são 22 dias úteis de vendas no mês, basta dividir). A mente trabalha com mais segurança quando se foca no dia!

6. Indicações: Selecione os seus 10 principais clientes e ligue para eles solicitando indicações, se você fez um brilhante trabalho novas indicações surgiram no seu caminho.

7. Compartilhe: Tenha alguém para você compartilhar as suas metas, pode ser um funcionário exemplar, gestores com grande talento, etc. Com isso, você vai se sentir mais estimulado para perseguir as suas metas.

8. Analise os resultados do dia: foco no hoje para conquistar o amanhã.

9.Cuidado com os custos: Eis a grande questão. Hoje a bola da vez nas empresas é rentabilidade, pense sempre em fazer mais com menos. Fazer mais com mais não traduz verdadeiramente um resultado importante para a empresa.

Toda meta é um processo, todos precisam ter um grande equilíbrio para obtê-las; tudo é uma ordem, ou seja, primeiramente você precisa saber o que deseja atingir, em seguida, lapidar toda sua forma de pensar e agir, posteriormente, desenvolver regras para que suas metas sejam alcançadas e definidas. Qualquer que seja a direção adotada para colocar em prática as estratégias de uma empresa é necessário que a equipe esteja motivada, para que possa usar toda sua habilidade e capacidade na execução das tarefas e obter constante melhoria no trabalho e para tudo precisa ter METAS.

Agora, chega de conversa e mãos a obra. Pense nisso e até a próxima!

Marcos Braun

Consultor, Professor de MBA e Coach

www.marcosbraun.com.br