



TER FOCO É FUNDAMENTAL PARA ATINGIR RESULTADOS

Uma empresa para ser bem-sucedida e alcançar o sucesso precisa obter vantagem competitiva por meio da inteligência. De acordo com o CEO Grupo Cindapa, Carlos Köhler (*foto*), se consegue atingir esse objetivo pela aquisição e aprimoramento do conhecimento. “Então, o foco na busca do conhecimento é fundamental”, afirma.

Ter vantagem competitiva que proporcione facilidades ao cliente, pois é isso que todos os consumidores almejam em qualquer tipo de produto ou serviço, todos os negócios se baseiam nisso, é ter foco nas necessidades do cliente. “Querer servi-lo é uma das chaves do castelo”, destaca o gestor. Na área de segurança, ocorre o mesmo.

GARANTIR A SEGURANÇA

Segundo Köhler, as pessoas não gostam de falar em insegurança. “Isso é chato, não é prazeroso, não dá satisfação, tampouco bem-estar. Vender flor na esquina é só alegria, claro, é só uma forma de se expressar”, compara. Uma vez que a equipe de colaboradores esteja focada na satisfação do cliente e sabedores que a falta de segurança gera preocupação, tristeza e perdas, o foco, baseado na necessidade deles, é garantir a segurança para que continue as alegrias que a vida oferece. “O foco é garantir a segurança e a felicidade”, salienta Köhler.

Sozinho é bem mais difícil de atingir resultados ainda mais em uma empresa isso se torna impossível. O sucesso da empresa, segundo Köhler, deve-se ao foco que ele teve em formar boas lideranças para assegurar que elas tenham conhecimento, habilidades, competências e que entreguem resultados, o famoso CHAE.

ESTRATÉGIAS

A forma de garantir que isso se concretize, segundo o CEO, é por meio de um método que assegure o cumprimento das metas estratégicas e seus desdobramentos em metas gerenciais e operacionais. Ou seja, foco nas metas. Para isso, é necessário fazer um desdobramento das metas em metas menores. Definir o que é meta para cada departamento e setor, identificando os problemas e criando um plano de ação.

Depois disso, deve-se, segundo o gestor, acompanhar a execução dos processos e fazer análise dos indicadores de realizado e do previsto. “Isso indica se o planejamento está sendo realizado corretamente, o que, na maioria das vezes, não ocorre.” Caso o planejamento não esteja satisfatório pode-se agir corretivamente nas inconformidades e aplicar as medidas corretivas, ou no processo, ou na execução. “Às vezes, é preciso iniciar tudo novamente.”

MÉTODO CIENTÍFICO

Esse método amplamente utilizado é o PDCA, ou seja, planejar, executar, conferir e agir. “Ele se tornou popular devido a ampla utilização por William Edwards Deming, desenvolvido pelo japonês Shigeo Shingo, cujo método científico é utilizado pelo modelo Toyota de Produção.” Para Köhler, o segredo do sucesso está no foco das necessidades do cliente, no foco das pessoas e no foco do método. “Esse último é essencial para se atingir os dois primeiros.” ▶