**Aula 05- Com quem vou?.m4a**

[ 00:00:00 ] Vamos que vamos agora para a nossa quarta fase do plano estratégico para crescimento exponencial, para você ter o seu planejamento estratégico com clareza, para você ter o crescimento exponencial que você merece, não apenas que você deseja, beleza? Qual que é a quarta fase? Corta para lá, Carlos, boa. Com quem que eu vou? Nós vamos fazer agora, trazer a definição de metas e indicadores por setor e nós vamos fazer a apresentação ao time do plano do planejamento estratégico e as avenidas de crescimento, beleza? Basicamente, nós vamos fazer o seguinte aqui, com quem que eu vou? Nós vamos ter uma reunião com os líderes que já participaram do planejamento estratégico e nós vamos fazer a definição de metas setoriais, estabelecimento de objetivo específico para cada setor da equipe, definição de metas mensuráveis e alcançáveis para cada equipe, a identificação das principais áreas de melhoria em cada setor e estabelecimento de metas para superá-las.

[ 00:00:55 ] Nós vamos olhar o alinhamento das metas setoriais, com objetivos gerais da empresa, ou seja, cada setor precisa ter meta específica e que sejam congruentes com os objetivos gerais da empresa. Nós vamos definir os prazos para o cumprimento das metas estabelecidas. Você também vai ter um monitoramento constante do progresso de cada setor em relação às suas metas. É importante, essa meta não pode ser apenas uma, ele não pode ser apenas um elefante branco ou um papel bonito que vai estar na sua parede ou no computador, não. Ela precisa ser mensurável e monitorável. Ela precisa ser monitorada o tempo todo, ok? É tanto que eu ensino isso lá na nossa imersão Crescimento Exponencial, sobre, e já vou dar uma palhinha aqui para você, sobre como é que eu construo um crescimento exponencial no meu negócio.

[ 00:01:42 ] Você precisa ser um líder visionário X5 e você precisa ter, primeiro, o DCM. É a direção muito clara, que é o que você está fazendo, mas você tem que ter a criação de uma cultura e você tem que ter a medição. O tempo todo tem que estar medindo se está indo para o local correto, se a cultura da empresa está sendo desenvolvida e está acontecendo aquilo que você planejou e também a medição. Beleza? Então volta para cá. A identificação de possíveis obstáculos que podem impedir o cumprimento das metas e estabelecimento de planos de ação para superá-los. Você já viu lá na aula que a gente trouxe explicação sobre OKRs, que OKRs são da empresa para atingir a meta global, da empresa e setoriais para atingir a meta global.

[ 00:02:25 ] E o que é que é importante já você compreender? OKR é o que precisa ser feito, mas não é tudo na empresa. OKR e plano de ação é o que precisa ser feito, é o que tem que ser feito, mas não é tudo na empresa. Existem diversas outras coisas que não entram no OKR, que não entram em plano de ação e você precisa também estar monitorando e acompanhando, ok? E por fim, é a reunião com todo o time para você compartilhar uma comunicação clara e transparente das metas setoriais para toda a equipe e também um estímulo à colaboração entre setores para alcançar as metas estabelecidas. É necessário criar política de bonificação, política de premiação para que todos estejam juntos. E por fim, como é que eu faço o reconhecimento e celebração dos resultados alcançados por cada setor.

[ 00:03:13 ] Fechado? É isso aí. Volta para mim, Carlos. Já trouxe para você com clareza qual que é o nosso método de planejamento estratégico para você criar uma empresa exponencial, para você ter um crescimento exponencial. É bem simples. Agora é ir para a ação através dessas ferramentas que nós trouxemos para você. Você vai ter aí agora também como você construir um papel, um documento para que você deixe registrado todo esse planejamento estratégico. O meu desejo para você é que de uma forma muito feliz você implante isso no sistema que a gente apresentou para você, que você tenha isso muito claro no sistema, que todos os seus colaboradores tenham clareza desse sistema, nesse sistema, que utilizem ele para que você saiba para onde está indo. Beleza? Esse sempre foi um grande desafio meu.

[ 00:04:02 ] Tudo muito no papel e as pessoas não conseguiam olhar sempre. As pessoas não conseguiam saber depois de algum tempo para onde nós estávamos indo. Por quê? A visão vaza. Planejamento estratégico, ele é a visão que você traz para o seu time e as pessoas precisam ter o desejo de saber isso. Você precisa estar relembrando sempre para o time porque senão vão esquecer. Eu tenho um desafio para você. Agora, pergunte para o seu time, pergunte para todos eles qual é a meta de faturamento da sua empresa, qual é a meta de redução de custo do seu negócio. Pergunte para ele onde vocês estarão no final do ano. Sabe qual é a sua surpresa? Todos os colaboradores ou a maioria deles, estou falando isso com a plena certeza, falarão resultados divergentes e diferentes. É para isso que serve o planejamento estratégico. Para ter uma visão clara. Um direcionamento onde todos possam estar indo juntos. Fechado? Vamos que vamos. Para cima. Que Deus te dê sabedoria necessária para você concluir isso e colocar ação. Que é isso que faz acontecer. Visão mais ação igual a realização de impossível. É isso que você precisa fazer. Vamos que vamos.