

Transformando Métrica para Indicador Estratégico

O Líder Executivo sabe que:

Entregar no curto prazo é obrigação, mas construir o longo prazo é a missão.

Toda ação de agora precisa ser uma peça coerente de um plano maior.

Ele pensa como um arquiteto organizacional:

Cada ajuste tático de hoje, precisa respeitar a planta estratégica de amanhã.

Alguns exemplos do dia dia da Liderança:

Situação	Ação de Curto Prazo (Tática)	Ação de Longo Prazo (Estratégica)
Queda na produtividade da equipe comercial	Reestruturar rapidamente a equipe, realocar contas, redefinir metas	Implantar uma nova estratégia comercial, com foco em clientes de maior margem, investimento em tecnologia, revisão de processos e capacitação
Problema de clima organizacional	Realizar uma ação de engajamento pontual, promover reuniões de alinhamento	Construir um programa contínuo de cultura organizacional, com definição de valores, reforço de liderança e mudança de mindset
Alta rotatividade de talentos	Fazer ajustes rápidos no processo de admissão e onboarding	Criar uma estratégia robusta de Employee Experience e Employer Branding para retenção de talentos

Um Executivo de verdade **sabe operar em dois planos simultâneos, isso significa que ele está presente para a importância de fazer uso da Governança de tempo na Transformação:**

- Plano de Impacto Imediato:

Onde o foco é **estancar a sangria, corrigir rota, recuperar performance de curto prazo.**

- Plano de Sustentação Estratégica:

Onde o foco é **prevenir a repetição da crise, fortalecer cultura, revisar modelos de negócio e construir capacidade organizacional de longo prazo.**