

...→ MAPA DA **REDE DE**
RELACIONAMENTOS





Olá!

No capítulo anterior falamos sobre a “**Cultura Colaborativa e a Gestão de Conflitos**”, e você refletiu sobre a importância de aplicar a Gestão de Conflitos para fortalecer a sua rede de relacionamentos.

Agora chegou o momento de exercitar o mapeamento da sua rede de relacionamentos, e identificar todos os profissionais internos e externos que são importantes para garantir a entrega dos seus objetivos.

Para isso, indicamos que você preencha 4 mapas, um para cada profissional, inserindo informações sobre: **POSIÇÃO, RELACIONAMENTO, BENEFÍCIO, PERFIL, BARRERA E APOIADORES**, conforme as orientações, a seguir:





MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

APOIADORES

Quem ou o que pode apoiar essa aproximação?

BARREIRAS

Quais são as principais barreiras que dificultam, neste momento, o fortalecimento de sua conexão com esse profissional?

POSIÇÃO (objetivos, interesses e dores)

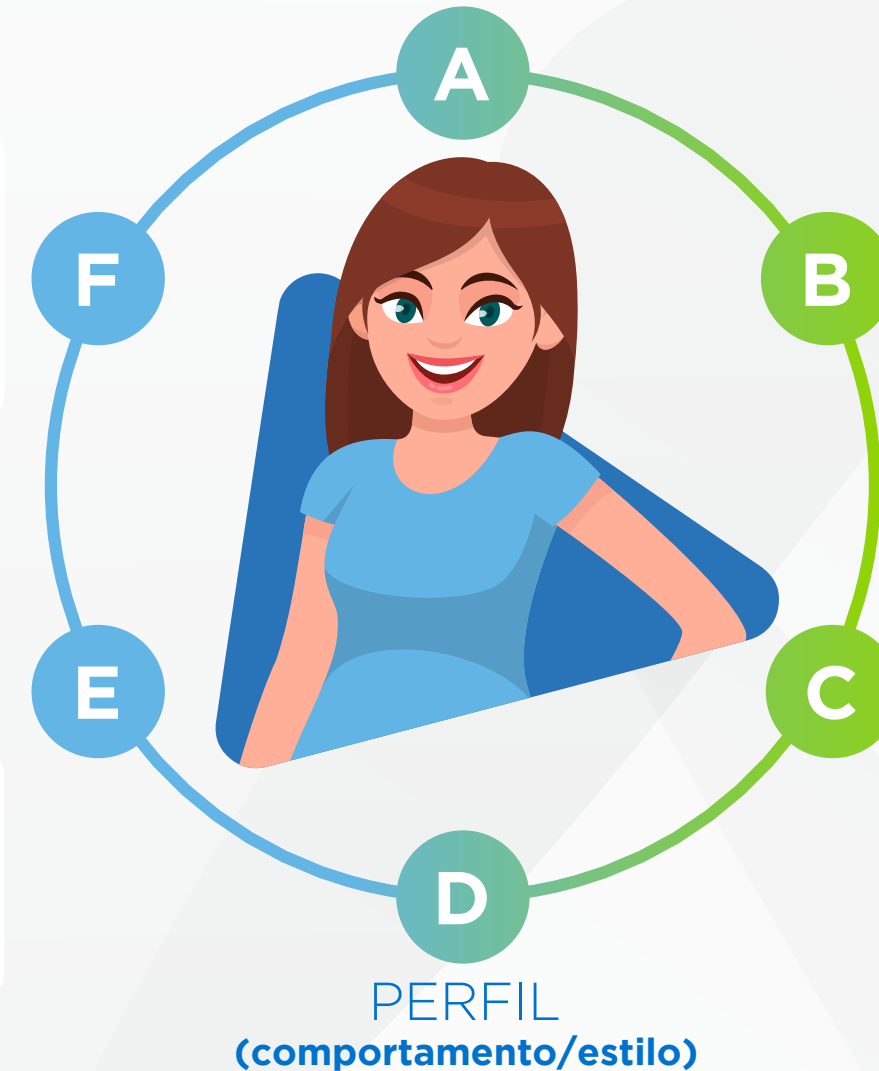
Identifique e descreva os objetivos, interesses ou dores desse profissional.

RELACIONAMENTO (forte ou fraco?)

Seu relacionamento com ele é FORTE ou FRACO?

BENEFÍCIO (valor/moeda de troca)

Qual a moeda de troca ou o benefício que, neste momento, você tem a oferecer para esse profissional?



Este profissional tem o perfil pragmático, analítico, expressivo ou diplomático (perfis apresentados no Episódio 1 da temporada 2 (Liderança Inspiradora)?

EXEMPLO DE



MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

Agora, considerando a sua rede de relacionamentos, identifique alguns profissionais (públicos interno ou externo) que, nesse momento, são importantes para garantir a entrega de seus resultados e analise cada um deles.

Preencha um mapa por profissional, de acordo com os exemplos a seguir:

APOIADORES

Outros gerentes.

BARREIRAS

Conhece muito bem os processos da empresa, mas nunca atuou na Área Comercial.

POSIÇÃO (objetivos, interesses e dores)

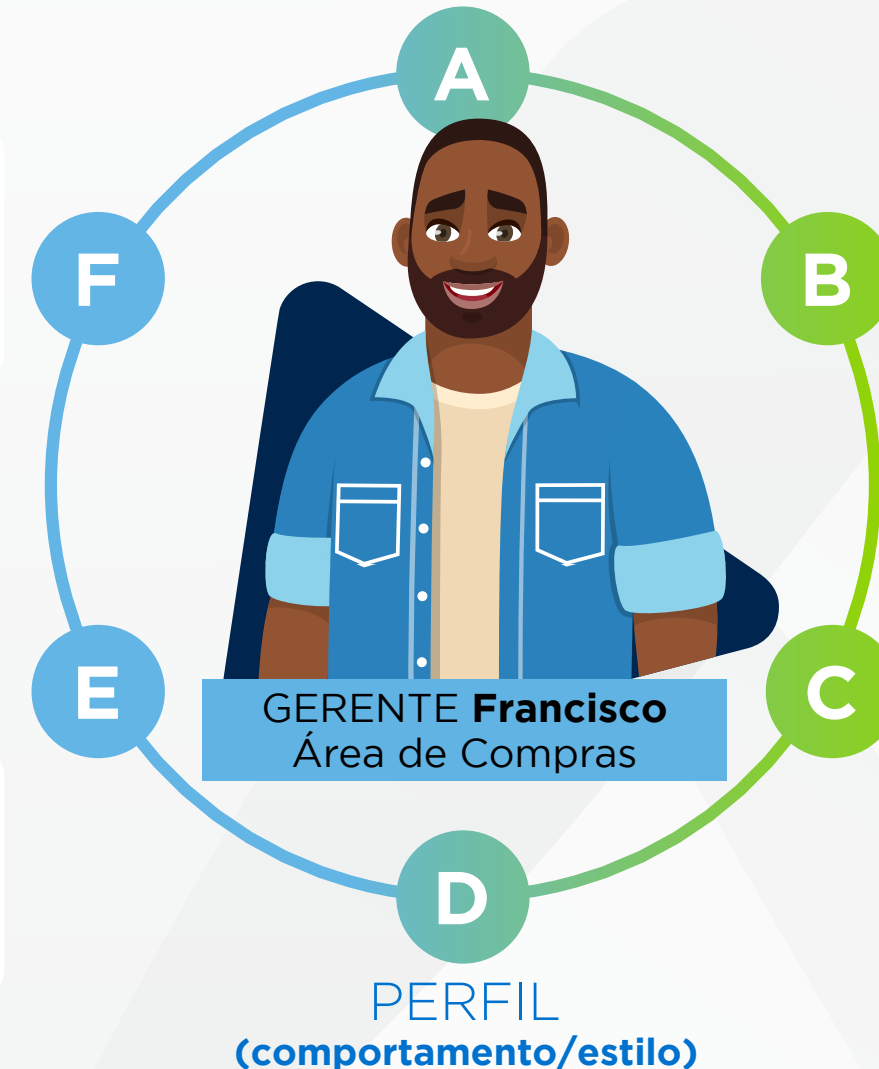
Ser transferido para Gerência da Área Comercial. Francisco já atua há mais de 5 anos no cargo de Gerente e busca novos desafios em sua carreira profissional.

RELACIONAMENTO (forte ou fraco?)

Forte

BENEFÍCIO (valor/moeda de troca)

Oferecer a oportunidade de gerenciar uma Área mais complexa/estratégica para a empresa.



PERFIL (comportamento/estilo)

Expressivo

EXEMPLO DE



MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

Agora, considerando a sua rede de relacionamentos, identifique alguns profissionais (públicos interno ou externo) que, nesse momento, são importantes para garantir a entrega de seus resultados e analise cada um deles.

Preencha um mapa por profissional, de acordo com os exemplos a seguir:

APOIADORES

Diretores HO e Diretores Regionais.

BARREIRAS

Convencimento dos Diretores e Gerentes de Lojas/ Clubes que, a princípio, devem priorizar as marcas que já são líderes em suas regiões.

POSIÇÃO (objetivos, interesses e dores)

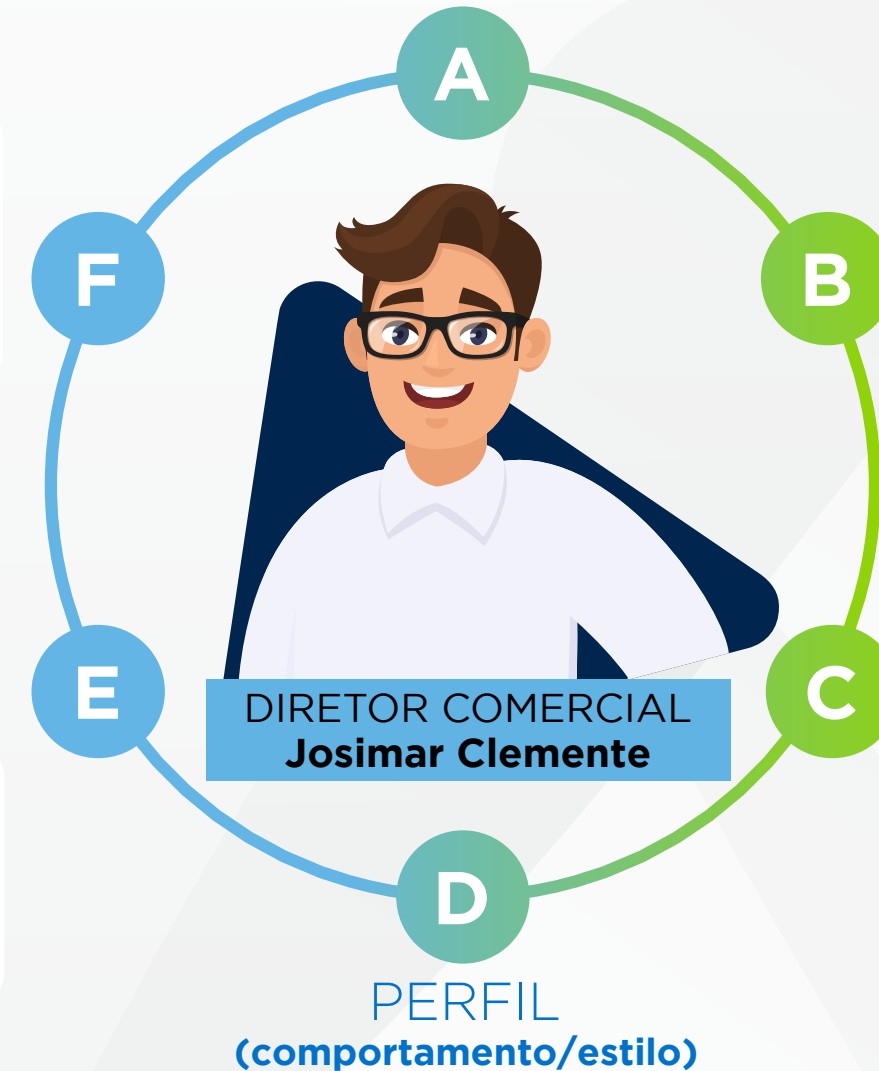
Alavancar as negociações, consolidando o volume de todas as regionais, para a compra da marca X de papel higiênico.

RELACIONAMENTO (forte ou fraco?)

Fraco

BENEFÍCIO (valor/moeda de troca)

Uma vez que a principal Regional da empresa é líder de vendas desta marca de papel higiênico, posso ajudar as demais regionais em ações de apoio à venda, ampliando os resultados da Área Comercial.



Analítico



MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

Agora é a sua vez!

Elabore uma mapa para cada profissional.

Clique em cada um dos espaços e digite...

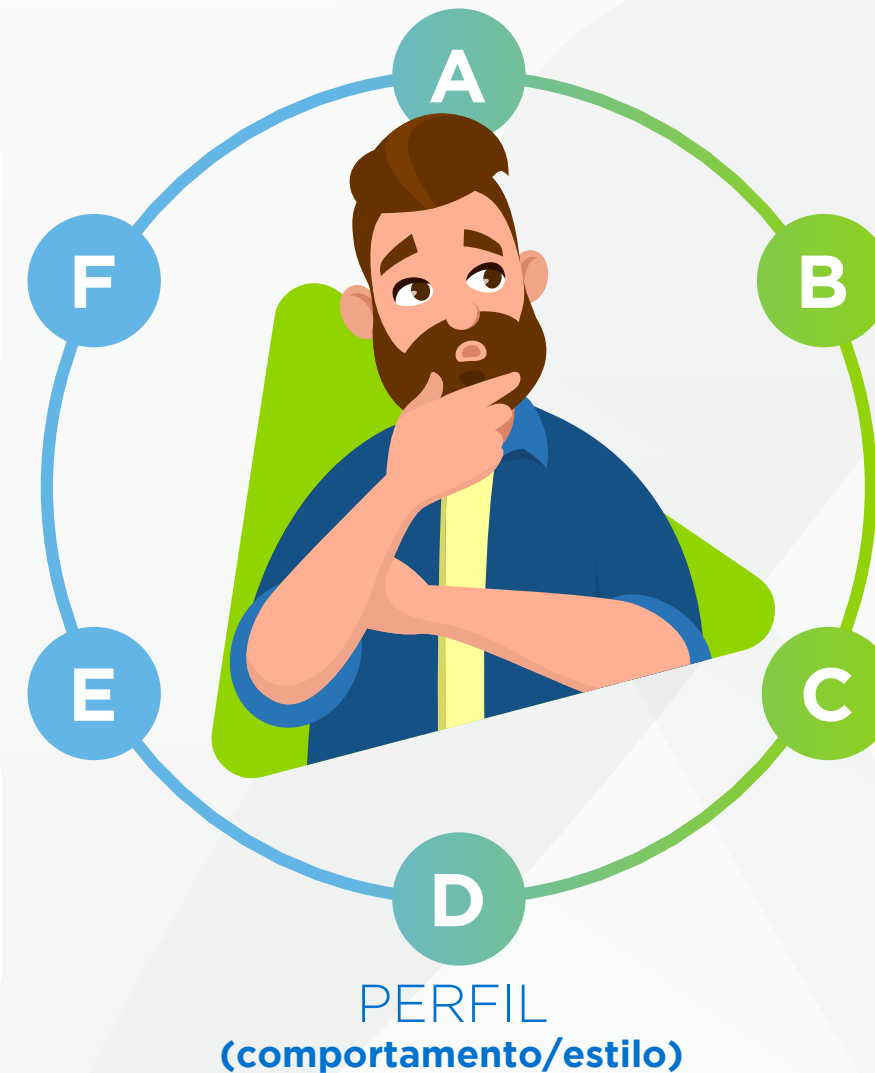
APOIADORES

BARREIRAS

POSIÇÃO
(objetivos, interesses e dores)

RELACIONAMENTO
(forte ou fraco?)

BENEFÍCIO
(valor/moeda de troca)





MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

Agora é a sua vez!

Elabore uma mapa para cada profissional.

Clique em cada um dos espaços e digite...

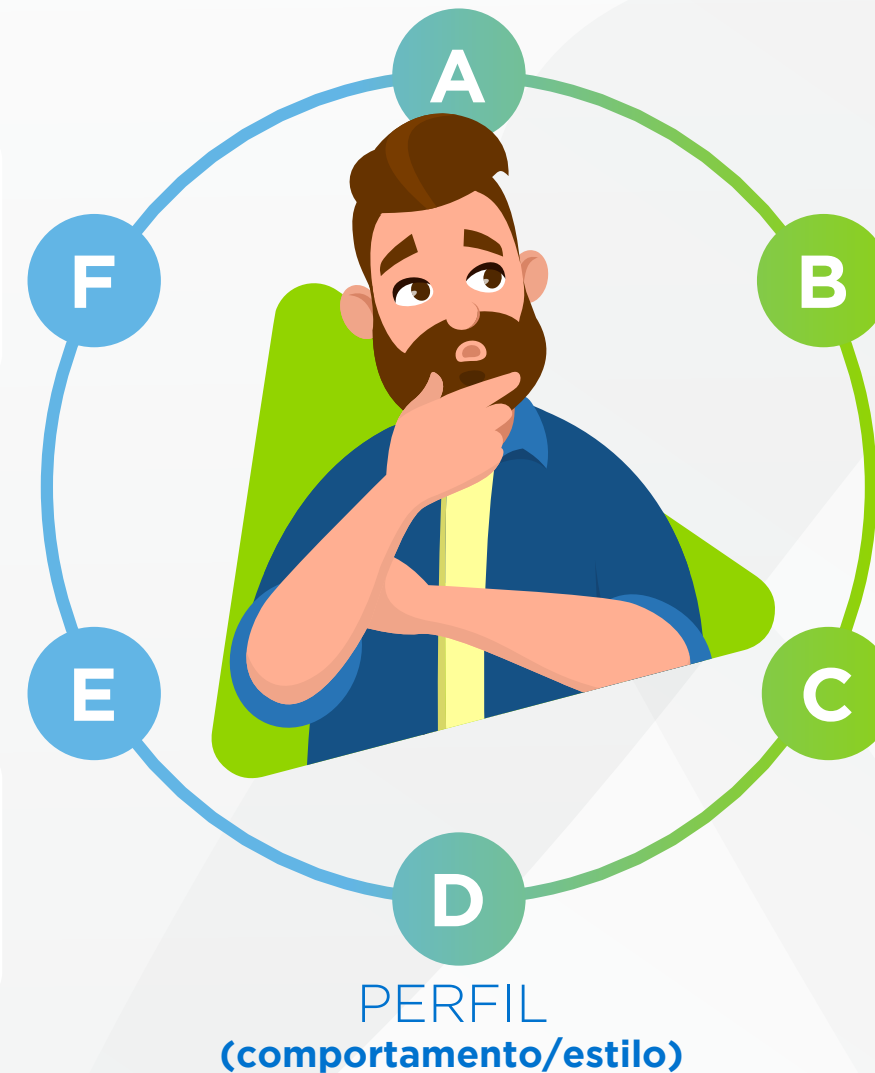
APOIADORES

BARREIRAS

POSIÇÃO
(objetivos, interesses e dores)

RELACIONAMENTO
(forte ou fraco?)

BENEFÍCIO
(valor/moeda de troca)





MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

Agora é a sua vez!

Elabore uma mapa para cada profissional.

Clique em cada um dos espaços e digite...

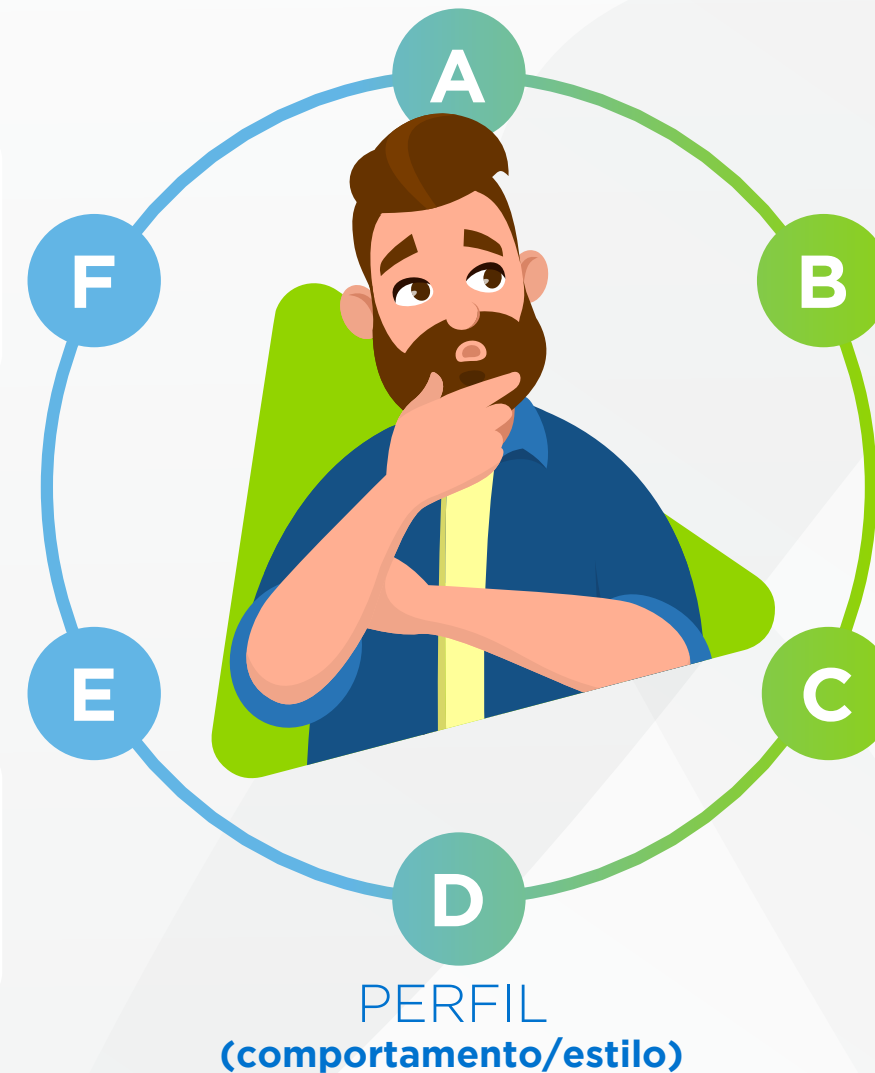
APOIADORES

BARREIRAS

POSIÇÃO
(objetivos, interesses e dores)

RELACIONAMENTO
(forte ou fraco?)

BENEFÍCIO
(valor/moeda de troca)



PERFIL
(comportamento/estilo)



MAPA DA REDE DE RELACIONAMENTOS

Agora é a sua vez!

Elabore uma mapa para cada profissional.

Clique em cada um dos espaços e digite...

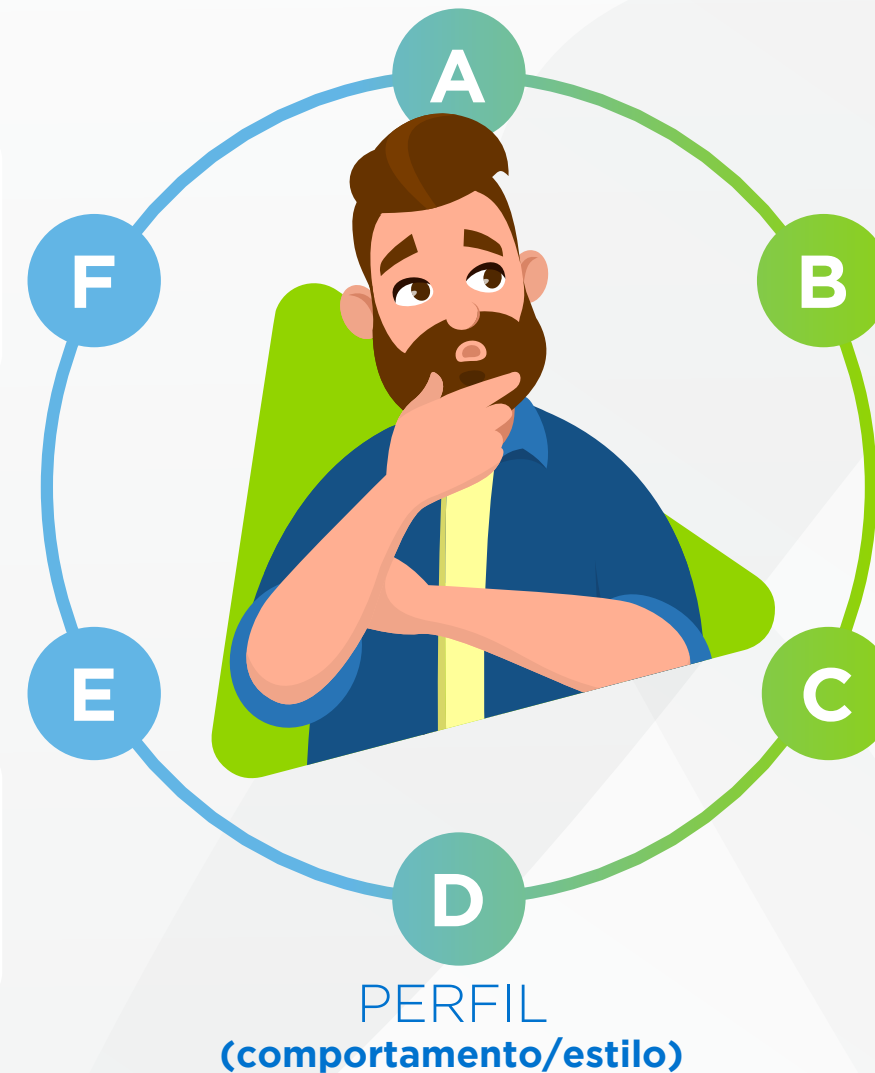
APOIADORES

BARREIRAS

POSIÇÃO
(objetivos, interesses e dores)

RELACIONAMENTO
(forte ou fraco?)

BENEFÍCIO
(valor/moeda de troca)





Espero que você tenha compreendido que criar uma rede de relacionamentos não tem qualquer relação com gostar ou não de um profissional, mas sim de enxergar que o conhecimento dele faz a diferença para o Negócio, e que você precisa das habilidades dele.

No próximo capítulo, você verá sobre “As Cinco Funções das Equipes”, que estão embasadas no estudo de Lencioni, e abordam: o **F**oco para a obtenção de resultados coletivos; a **R**esponsabilização; o **C**omprometimento com as decisões; se **E**nvolver em um conflito em torno de ideias; e a **C**onfiança.

Até lá!



