

Autor:

Tema:

Subtema:

Tags: [#Agil](#) [#MarioTrentim](#) [#infomoney](#)

Definição do projeto de alavancagem empresarial com metodologia de GP-Ágil

MasterClass

Problemas em negócios/dores/necessidades:

1. escopo mutante
2. smd – solicitação de mudança, muitas mudanças, mas comprovando o cliente paga sem problemas
3. Comunicação de escopo e de divisão de trabalho
4. Gestão de tarefas do dia a dia
5. Entendimento comum do objetivo e velocidade de execução/implantação
6. Gestão a vista
7. Kpi – o que interessa de verdade, o que interessa ser perseguido (por fase)
8. Má definição de capacidade > busca de assertividade
9. “Mentira no currículo” – o profissional diz que é sênior e quando vai para a prática é percebido que é jr.
10. Pressão do mercado x rotatividade de equipe
11. Valor no investimento com retorno direto – pouco valor na gestão
12. Mal posicionamento de colaborador / mal aproveitamento / não percepção e aproveitamento da qualidade do colaborador que está disponível / mal explicação do que é a empresa
13. O gestor quer resultado. O resultado vem de pessoas. O foco tem que ser nas pessoas
14. Falta de processo de on-board (acompanhamento durante o início)
15. Falta de processo empresarial
16. Falta de processo de recrutamento
17. Preparação geral e preparação específica do departamento, preparação do cargo... para a pessoa andar com as próprias pernas.

18. Rotina *versus* implantação de melhoria/solução dos problemas recorrentes

Ideias de solução:

Andrius: listar os problemas no ato vai criando vídeos com a solução, isso gera um banco de soluções gravadas que vira uma base de treinamento para repassar conhecimento para os próximos colaboradores que precisarem.

“hábitos atômicos”

Criar mini hábito para ser mais fácil para implantar:

- Criar o ambiente de escutar todos e estimular a expressão da capacidade individual para o bem comum.
Criar gatilhos para hábitos: estímulo > desperta o desejo (pessoal) > resposta (ação) > recompensa

- Cuidado para o estímulo estar alinhado com a recompensa. Selecionar estímulo que gere desejo. A ação tem que gerar o resultado necessário.

Criar recompensa por hábitos:



Recompensa de “desafio” é uma recompensa e em muitos momentos melhor que a recompensa financeira. Cuidado em gerar um estado de flow (gerar um estado de desafio e estimula o desenvolvimento, mas que seja alcançável).

Registrar:

- Usar alguma forma de registro da ação executada. Ex. Caderno com um “check” ao executar, quadro com post-it. Check no card eletrônico. Arrastar card. Gerar evento de entrega.

Planejamento:

- Identificar um período de ação que funcione, planejar esse período e seguir.
Criar castigo / enxergar o problema de parar, de não realização:
- Tornar claro:
- Definir as tarefas necessárias em um board. Gerar um template do que é importante controlar e qual a periodicidade.

Empilhamento de hábitos:

- Priorizar no que gera mais valor para o negócio ou para o cliente. Não deixar para depois o que foi definido que deveria ser feito.
Plano de ação imediato (resultado do tempo dispendido na reunião)
 - Arion – planejar com a equipe e registrar semanalmente.
 - João Pedrosa – empilhamento de hábitos – focar em (bola da vez).
 - Ane – gerar registro de 1 mês de avanço.
 - Erick – definido que quinta feira de 16 às 17h será para avaliação com a equipe.
- Andrius – planejamento – nas sextas feiras fazer o acompanhamento e ajuste de planejamento.

19. Mal entendimento do que o cliente dá valor

20. Interação com cliente não assertiva – o cliente muda várias

21. Organização e integração dos documentos no formato das novas ferramentas

22. Aversão a tecnologia (cultura) – Devops x share point x onedrive x powerbi

