

Na prática

Suzana Lisboa



Modelo comercial

Novos hábitos precisam de processos e reconhecimento

- O que já funciona bem e deve ser mantido como base
- Processos e modelos de incentivo do time
- Cultura da organização
- Modelo comercial junto com planejamento e incentivos
- Liderança como fator determinante



Caminhos de carreira

Ser > ter

- Aprender fazendo
- Testar antes de efetivar a cadeira
- Plano desenhado e acompanhado
- Mensuração de aplicabilidade
- Avaliação 360 graus



Novo sistema

Porquê > como

- Foco no porquê
- Gestão da mudança
- Aprendizagem na prática
- Repetição
- Learning just in time



**O que é aplicável
ao seu cenário?**

Obrigada!

