

CONTEÚDOS DE MENTORIAS PARA GG

PRESSIONADO

Você vai aprender a ter mais inteligência emocional e aumentar a sua capacidade cognitiva de agir diante da pressão do dia a dia na agência.

PRESSIONADO

CARGA HORÁRIA: 6 HORAS.

VALOR: R\$ 697,00

DORES

- Lidar com a pressão do Regional
- Lidar com a cobrança em si mesmo
- Suportar os erros de gestão
- Retomar a confiança para tomada de decisão
- Se posicionar de forma contrária mesmo com resultado negativo
- Não passar para o time a pressão sofrida
- Não fugir das pressões naturais vindas do cargo de GG

Nessa mentoria temos logo no primeiro encontro a participação de uma psicóloga que nos ajuda a entender os pontos cegos que influenciam o nosso estilo de liderar e lidar com a pressão. A forma como absorvemos, lidamos e reagimos diante da pressão dispara, em nós, gatilhos de uma vida inteira.

Lidar com a pressão é primeiro conhecer a si mesmo, depois entender os fatores de pressão e o ambiente junto com os envolvidos na situação.



ECOSSISTEMA DE VENDAS

Você não vai aprender a vender simplesmente. Vai aprender a criar condições para que o seu time venda.

CARGA HORÁRIA: 6 HORAS

VALOR: R\$ 697,00

DORES

- Time não tem senso de urgência
- Sem resultado o GG vira executor pra ajudar nas vendas e abandona a gestão
- Se torna refém das desculpas dos gerentes
- Dependente do GG pra fazer fechamento dos negócios
- Alguns colaboradores não rendem e atrapalham o time
- GG já falou tanto que não sabe mais o que cobrar

Nessa mentoria você vai aprender quais são os principais pontos que um GG deve monitorar, cobrar e ensinar aos seus gerentes de negócios. Como não há uma cultura de processo de vendas ensinado nos bancos, cada um acaba aprendendo por conta. Inclusive o Gerente Geral também aprendeu assim. Dessa forma fica muito difícil de manter as metas sustentáveis, pois o GG não consegue definir os pontos que precisam ser monitorados de perto para atingir e sustentar a meta.

Um Ecosistema dentro de uma agência que venda todos os dias deve ser capaz de fazer o óbvio de forma consistente. Isso é o que vai ajudar você a não se perder na hora de cobrar o time.



COMUNICAÇÃO PARA GG

Você vai transformar a sua comunicação numa poderosa ferramenta pra persuadir o seu time. Isso vai potencializar a sua liderança e o engajamento da sua equipe.

CARGA HORÁRIA: 4 HORAS

INVESTIMENTO: 497,00

DORES

- O time entende, mas não executa
- GG com dificuldade para se impor com uma fala segura
- Colaborador sempre leva para o lado emocional e pessoal
- Não tem paciência com alguns colaboradores
- Tem facilidade para falar com alguns do time, mas outros geram dificuldades
- Dificuldade em passar a dosagem correta de urgência, importância e consequência.

Essa mentoria fará com que o GG se torne um comunicador seguro. Mesmo que seja introvertido. O conteúdo traz algumas bases da comunicação que o gerente jamais ouviu falar. Desde explorar a rede semântica quanto o estilo individual e preferência de comunicação das pessoas.

EXECUÇÃO X GESTÃO

EXECUÇÃO X GESTÃO

O primeiro grande desafio do Gerente Geral é virar a chave da execução para gestão. É absurdamente difícil alguém que sempre teve alta performance aceitar que o sucesso do cargo passa a depender de outras pessoas.

CARGA HORÁRIA: 4 HORAS

INVESTIMENTO: R\$ 497,00

DORES

- Executa mais que gerencia
- Time se torna dependente para bater a meta
- Sobrecarregado por tarefas operacionais absorvidas dos gerentes
- Em alguns momentos atua como se fosse um gerente de contas
- Centraliza tudo para tentar aumentar o tempo de entrega e eficiência
- Quase sempre é o último a sair da agência.

Nessa mentoria o GG vai virar a principal chave da gestão: o sucesso dele depende da eficiência dos outros e não apenas de si mesmo. Ao mesmo tempo, o GG receberá dicas valiosas de situações que trazem grandes problemas e dificultam a gestão de tempo. Quase sempre o GG tem uma boa justificativa para dizer que não conseguiu monitorar, gerenciar, dar feedback, pois estava abarrotado de vídeos, tarefas e atendimentos. O segredo é alternar e ter equilíbrio nessas ações.



CONVERSAS DIFÍCEIS – FEEDBACK

O principal erro que o GG comete na hora do feedback é que ele leva em consideração os objetivos da sua própria fala. A realidade do feedback é que se o colaborador não aguentar a dosagem, o jeito, a forma que isso está sendo transmitido, ele deixa de absorver a mensagem. Quando isso acontece, o resultado da mudança é praticamente zero.

CARGA HORÁRIA 6 HORAS

INVESTIMENTO: 697,00

DORES

- A conversa sempre acaba indo para o viés pessoal e emocional
- Estoura e se arrepende depois
- Não se posiciona perante os mais experientes
- Já falou várias vezes e nada muda
- GG se sente incapaz de promover mudanças
- Acaba com a autoestima pois se sente frustrado
- Não consegue fazer a hierarquia exercer o seu papel

Essa mentoria é um jogo de xadrez humano. O GG consegue descobrir perspectivas jamais vistas no próprio time. Além dessa ampliação da visão com as pessoas, também será capaz de aprofundar no autoconhecimento entendendo as reações diante das discordâncias e situações desafiadoras.

É um aprofundamento de Feedback específico para GG com o time num ambiente de agência.



LIDERANÇA REMOTA

Liderar a distância é a nova habilidade que o GG precisa dominar. Afinal, o trabalho em Home Office vai continuar mesmo com o fim da pandemia. Para isso é preciso entender muita coisa que não existia, e outras que estavam ali no dia a dia da agência, mas passaram despercebidas.

CARGA HORÁRIA: 4 HORAS

INVESTIMENTO: R\$ 497,00

DORES

- Colaborador não produz em casa
- Agência sobrecarregada pela ausência de parte do time ou colaborador específico
- Excesso de reuniões improdutivas online
- GG se tornou operacional devido ao desfalque na agência
- Não consegue monitorar e comprar a distância

A mentoria Liderança Remota traz muitas novidades em relação a competências, habilidades e, principalmente, realidades do formato home office. Mas também reforça comportamentos e pontos cegos que já aconteciam no dia a dia da agência. O segredo da liderança remota é se fazer presente em processos, decisões e comportamentos. Mesmo com a distância é possível construir uma rotina de monitoramento.



Gerenciando o Chefe

Sem estratégia para lidar com o chefe, não existe promoção e, o pior, a chance de você entrar na linha de confronto é bem maior.

Carga horária: 6 horas

Investimento R\$ 697,00

DORES

- Não consegue administrar a pressão do dia a dia que vem do chefe
- Sensação de que é algo pessoal contra você
- Dúvida se prioriza o chefe ou a equipe
- Crescimento e promoção prejudicada
- Pode se tornar a ovelha negra do chefe

Se você quer ter sucesso na sua carreira, um fator determinante é a forma como você se relaciona com o seu chefe. O problema é que normalmente entra um viés emocional e pouco estratégico nessa convivência. É preciso encontrar o equilíbrio entre atender, defender, lutar, concordar, discordar, mas, principalmente, entender as expectativas do seu chefe. A mentoria Gerenciando o Chefe traz o mapa do tesouro para você ter sucesso e, de quebra, fazer com que o seu chefe também tenha nos objetivos dele.



Agência Engajada

Dentro do ambiente de agência ter um time engajado é o sonho de consumo de qualquer gerente geral. A espinha dorsal do engajamento é você entender que o princípio do engajamento não é olhar para o time, mas sim, primeiramente focar no indivíduo.

Carga horária: 10 horas
Investimento: R\$ 697,00

DORES

- Time desmotivado
- Falta de senso de urgência
- Equipe dividida
- Problemas interpessoais
- Colaborador só faz o dele e pronto

Há uma complexidade por trás da palavra engajamento que o gerente geral não dimensiona. Isso se deve ao fato das métricas estarem relacionadas simplesmente a entrega de resultado. E quando isso não acontece? Qual a forma de resolver? E quando o time entra em crise? E se o GG se sentir perdido? Engajamento é praticamente uma ciência que precisa ser minuciosamente revelada aos gerentes gerais.



VENDAS POR TELEFONE – 36 aulas



VENDAS ABORDANDO NA AGÊNCIA – 29 aulas



PROSPECÇÃO DE CLIENTES FORA – 39 aulas

Vendas é processo! A maior dificuldade do bancário é que ele não aprende um processo de vendas específico para o dia a dia na realidade das agências. Quando pergunto aos bancários: quem te ensinou a vender no banco? 95% responde: ninguém.

Saber vender é a habilidade que mais acelera a carreira do bancário. Também o principal fator das demissões.

DORES

- Dificuldade em ter metas previsíveis
- Não tem plano de emergência para metas de última hora
- Conciliar e priorizar meta pessoal, da agência, do GG e do Regional
- Entrega acima do esperado num mês e no outro não entrega 100%
- Não consegue nem falar com as pessoas ao telefone
- Dificuldade com o fechamento de negócios que estavam praticamente certos
- Não tem uma forma clara de prospectar, faz tudo no improviso

INVESTIMENTO – São Cursos.

Alô que Vende : R\$ 297,00

Venda Cronometrada: R\$ 297,00

Super Gerente: R\$ 697,00

Os cursos são complementares. Não são truques ou frases prontas para vender um determinado produto. Você se prepara para entender e aplicar o processo de vendas num todo. Assim, consegue explorar o conteúdo de acordo com a sua realidade.



NPS - Do céu ao inferno em duas perguntas.

Definitivamente os bancos não utilizam o NPS da forma correta. Afinal, NPS não é apenas um sistema de mensuração. Essa metodologia vai muito além disso. Existem formas de você implementar um conceito de gestão baseado nos benefícios reais e não apenas olhando para a pontuação.

Carga Horária: 4 horas

Investimento: R\$ 497,00

DORES

- O time só se preocupa quando aparece um Detrator
- Pontuação é feita de forma aleatória sem ter um método para aperfeiçoar
- Olha apenas para o erro e não cria sistema de prevenção para que não se repita
- Gerentes reféns de clientes por medo de nota baixa
- Sem processos diários para aumentar a pontuação

Nessa mentoria debatemos a realidade do NPS em todos os bancos. Dicas valiosas para corrigir ou aprimorar as notas que foram apresentadas. O mais importante é que você vai descobrir as vantagens reais cuidando do NPS da maneira correta.



Gestão de Problemas

Antes de ser um problema haviam vários sinais. Gerir problemas é, antes de tudo, prever o que pode causa-los.

Carga Horária: 6 horas

Investimento: R\$ 697,00

DORES

- Não consegue entregar resultado pois vive apagando incêndios
- Erra no que priorizar durante o dia
- Dificuldade em planejar estratégias de médio prazo
- Se torna refém dos problemas do time
- Sensação de incompetência e esgotamento

Gerenciar problemas é, antes de tudo, monitorar riscos e melhorar a prevenção. Nessa mentoria aprofundamos em todas as vertentes desde o nascimento até a resolução de um problema. Agir rapidamente, focar na solução, montar planos de emergência e várias outras atitudes foram apresentadas em 6 horas de muito conteúdo específico para os problemas enfrentados dentro de uma agência.



Influência

O combustível de uma boa gestão é a capacidade de influência do seu líder. A cada 60 minutos no trabalho de um líder, 27 minutos são gastos tentando convencer as pessoas. Se o GG não tem resultado, é porque não está influenciando o time da forma que deveria.

Carga Horária: 6 horas

Investimento: 697,00

DORES

- Se desgasta frequentemente em conflitos
- Desiste do colaborador após inúmeras conversas
- Insegurança para se posicionar com os mais experientes
- Toda vez que tenta mudar algo é sufocado pelo time que não compra a ideia
- Perde a paciência e tempo com erros recorrentes e conversas repetidas

Persuadir, influenciar, induzir, é uma arte. É um mergulho no comportamento, em técnicas de inteligência emocional, mas, acima de tudo, é entender de gente. Nessa mentoria você vai descobrir dezenas de caminhos para potencializar a sua capacidade de liderar e influenciar pessoas em busca de resultados.

MENTORIAS EXPRESS

DELEG✶AÇÃO

A Senha da Delegação

Sem delegação simplesmente não há gestão. Quando um gerente não delega, é sinal que naquele Iceberg existem muitas coisas a serem melhoradas. Começando pelo próprio gestor.

Carga Horária: 2 horas
Investimento R\$ 297,00

DORES

- Gerente sobrecarregado
- Time dependente e inseguro
- Complicações e perda de tempo em decisões simples
- Procrastinação em diversos processos
- Falta de proatividade gerada pelo próprio Gerente Geral

É comum associar ao outro a desculpa para não delegar. E se eu disser que a maior parte geradora da falta de delegação é você mesmo? Sim, suas limitações, crenças, falta de paciência, preguiça de ensinar, rótulo em relação ao colaborador, são apenas alguns pontos que você descobrirá na mentoria: A Senha da Delegação.



Gerações Conflitantes

Atualmente podemos encontrar 4 gerações na mesma agência. Uma realidade que influencia profundamente no ambiente e nos resultados. Se essas gerações não dominarem as diferenças e valores, certamente o GG terá um problema sem fim para administrar.

Carga Horária: 2 horas
Investimento R\$ 297,00

DORES

- Diferença no tempo de resposta de cada geração
- Forma de lidar com a hierarquia diferente
- Visão de competências necessárias diferentes
- Dificuldade de GGs novos liderarem gerentes mais experientes
- Rotular as gerações mais novas
- Instabilidade emocional mais exposta de diferentes gerações
- Fator que motiva o engajamento é diferente de cada geração

Entender as novas e antigas gerações, é um aprofundamento real no potencial do seu time. É impossível fazer uma boa gestão desconsiderando tantas diferenças. Não importa se você é um GG com 28 anos de idade ou um GG com 28 anos de carreira. Todos precisarão se entender para explorarem as qualidades e contornar a vulnerabilidade de cada geração.



Círculo de Competências

Um dos maiores erros que cometemos no processo de aprimoramento é querer ser bom em tudo. Isso é um equívoco que vem desde os tempos da escola. Você nunca será forte num ponto fraco. Descubra as suas principais competências e permaneça nelas para se destacar da maioria.

Carga Horária: 2 horas
Investimento: R\$ 297,00

DORES

- Gastar muita energia numa atividade que é mediano, tentando ser bom
- Deixa de se destacar em pontos que entrega acima da média
- Diminui a confiança pois nunca é reconhecido ou elogiado
- Colegas mais limitados que você são promovidos e você não
- Time não respeita por não ver o GG se destacar em nada

O que se encontra dentro do círculo, dominamos com maestria. O que está fora, nós não entendemos ou dominamos apenas parte.

O lema de Warren Buffet é: conheça o seu círculo de competências e permaneça nele. Nessa mentoria você vai descobrir como explorar o seu Super Poder, e se destacar rapidamente diante dos desafios do dia a dia.



Empatia – Ferramenta para Engajar

Muito se fala sobre empatia, mas poucos conseguem explorar essa importante ferramenta para se conectar com as pessoas. Liderar sem empatia é o mesmo que gostar de uma comida sem nunca ter experimentado.

Carga Horária: 2 horas

Investimento: R\$ 297,00

DORES

- Erra na dosagem sendo muito racional ou emocional
- Toma decisões baseado apenas nos próprios objetivos
- Rotula os colaboradores de forma errada
- Leva o time à exaustão por desconhecer os limites individuais
- Cria uma imagem de agir apenas por interesse próprio

Empatia não é apenas se colocar no lugar do outro. É a capacidade de agir e até abrir mão de algo pelo outro. Seja o líder que você gostaria que o seu chefe fosse. Antes de tudo, ter empatia é praticar a humildade. Se você tem problema de engajamento com o seu time, com certeza está faltando empatia.



Tomada de Decisão

Não tomar nenhuma decisão, já é uma decisão.

Essa é uma atividade que o Gerente Geral executa o tempo todo. O segredo é o equilíbrio entre objetivo, capacidade do time e tempo para executar. Claro, cada decisão tem uma consequência que validará se você acertou ou errou.

Carga Horária: 2 horas

Investimento: 297,00

DORES

- Procrastina tarefas por medo de decidir
- O time fica irritado pela falta de posicionamento
- Não se prepara para as consequências das decisões tomadas
- A demora faz com que os outros acabem decidindo e você fica sem opção
- Perde autoridade perante o time

Não espere, nem aceite, uma visão democrática de consenso. As decisões emergem de pontos de vista conflitantes. "Não se toma decisão sem desacordo" (Peter Drucker).

Você precisa se beneficiar de um choque de opiniões para evitar que as pessoas caiam na armadilha de começarem com a conclusão e, a seguir, buscar fatos que reforcem a unanimidade. Nessa mentoria você vai conhecer os 10 pontos fundamentais para melhorar suas decisões.