

CAPACITAÇÃO COORDENADORES



@gestaodeacademias



alexandre@estimulodeideias.com.br



www.estimulodeideias.com.br

Propósito profissional

- Precisa ser claro e bem definido.
- Compreensão sobre as habilidades e conhecimentos necessários para o cargo.
- Sustentará as forças durante as adversidades do dia a dia.
- Ter clareza na gestão do tempo.

Propósito profissional

- Ser referência profissional dentro da.....
- Aperfeiçoar as minhas habilidades e os meus conhecimentos para o cargo que estou atuando.
- Compreender as minhas tarefas como coordenador.
- Ter uma gestão do tempo produtiva.
- Compreender e respeitar a cultura da empresa.
- Entregar os resultados esperados pela empresa.

Funções	Padrões	Fora do padrão
Estratégico gerencial	<p>Core Business</p> <p>Suporte ao tático</p>	Elimina situações de desvios
Tático gerencial	<p>Verifica o andamento da produtividade</p> <p>Atinge metas</p> <p>Capacita pessoas</p> <p>Mantém a cultura da empresa</p>	Plano de ação para agir sobre os desvios
Operacional	Realiza as tarefas que chegam do setor tático	Descobre e relata os desvios

Nome: _____

Setor: _____

Data: ___/___/___

FORÇAS

S

OPORTUNIDADES

O

FRAQUEZAS

W

AMEAÇAS

T

EXEMPLO

Como seria a SWOT de uma **Pousada**?

S
(FORÇAS)

- Estrutura completa para receber públicos variados.
- Boa localização, região de alta procura por turistas.

W
(FRAQUEZAS)

- Custos elevados com a operação.
- Existência de estruturas malconservadas.

O
(OPORTUNIDADES)

- Concorrentes não oferecem uma ampla estrutura.
- Alta procura para a realização de eventos.

T
(AMEAÇAS)

- Novos concorrentes na região.
- Aumento do valor de impostos e taxas no setor

Forças

São as **aptidões mais fortes de sua empresa/equipe**. Para defini-las, responder algumas perguntas podem ajudar:

- Qual o nível de excelência da minha equipe? Como eu sei?
- Quais seus melhores recursos? Como eu sei?
- Qual sua maior vantagem competitiva? Como eu sei?
- Qual o nível de engajamento dos clientes? Como eu sei?

Fraquezas

As fraquezas são as **aptidões que interferem ou prejudicam de algum modo o andamento do negócio**. É importante haver sinceridade nesta etapa da análise. As fraquezas para sua análise SWOT podem ser identificadas utilizando as seguintes perguntas:

- Minha marca é bem posicionada?
- Meus clientes estão satisfeitos?
- Por quê a concorrência foi escolhida?
- Minha equipe de vendas é de alta performance?

Oportunidades

São forças externas que influenciam positivamente a empresa. Não existe controle sobre essas forças, já que podem ocorrer de diversas formas. Porém, devem ser feitas pesquisas ou planejamentos que prevejam minimamente o acontecimento desses fatos. Exemplos:

- Ampliação do crédito ao consumidor;
- Tendências que envolvem o comportamento do consumidor;
- Acesso à uma nova tecnologia;
- O que posso fazer que ninguém está fazendo;
- Evento do seu setor de atuação que melhorará os negócios.

Ameaças

Ao contrário das oportunidades, as ameaças são forças externas que influenciam negativamente a empresa e devem ser tratadas com muita cautela, pois podem prejudicar não somente o planejamento estratégico, como também diretamente em seus resultados.

Exemplos:

- Facilidade de entrada de concorrentes;
- Equipe desqualificada que entrega razoável;
- Sazonalidade;
- Mudança negativa nos hábitos de compra do seu público-alvo;
- Concorrência com diferenciais competitivos mais fortes que os meus.

INTERAÇÃO E AÇÕES: até o dia 15/07.

- Metas da academia em relação ao número de ativos.
- Meta da academia em relação a retenção.
- Controle da evasão: máximo de 3%.
- Meta da academia em relação a conversão das experimentais.
- Fazer a SOWT: equipe, sua e da empresa.
- Estudar os vídeos. Enviarei o link da página.
- Descreva o seu propósito profissional.