



as 6 gestões da  
meta batida



gestão da  
**mudança**

material  
complementar



metta

Nós construímos este material complementar para apoiar a implementação d'As 6 Gestões, pois para você ter resultados, é preciso colocar em prática e por isso ele foi criado, aqui você vai encontrar um **plano de estudo** do módulo **Gestão da Mudança** para que você consiga extrair o máximo do curso **As 6 Gestões da Meta Batida** e os exercícios referentes a cada uma das aulas.

Com o plano de estudo, disciplina e comprometimento a **meta batida será certa**, mas lembre-se: **intenção sem ação, é ilusão!**

No que tange o seu futuro, **você é o líder** e ditará o ritmo do seu sucesso.



# plano de estudos

## sprint 01

1h03

### ead

Assistir a primeira aula do curso.

Onboarding  
14min

### desafio

Bloquear um momento na agenda para estudo diário conforme a sua disponibilidade.

Onboarding  
15min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Introdução - Gestão da Mudança  
13min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Introdução - Meta  
08min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Introdução - Método  
08min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Introdução - Metodologia  
05min

### desafio

Enviar um e-mail para [nap@mettabrasil.com.br](mailto:nap@mettabrasil.com.br) com os resultados do mês em que iniciou o curso para fazermos um comparativo ao final.

Envio de resultado  
5min

## sprint 02

01h51

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Manual de Uso  
04min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Vendas em Mudança - Parte 1  
21min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Vendas em Mudança - Parte 2  
08min

### desafio

- Agendar uma reunião com a equipe e ambientar o espaço.
- Realizar uma reunião de 30 minutos com todo o time com o objetivo de vender a ideia do modelo de gestão, seus objetivos e benefícios.
- Tirar uma foto de todo o grupo ao final da reunião.

Venda da mudança para o time  
30min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Empresa em Mudança  
08min

### exercício

Realizar o exercício da página 04.

Empresa em Mudança  
10min

### desafio

Realizar a SWOT com o time.

Empresa em Mudança  
30min

## sprint 03

48min + aplicação

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Líder de Vendas em Mudança  
14min

### exercício

Realizar o autodiagnóstico d'As 6 Gestões na página 05.

Líder de Vendas em Mudança  
5min

### desafio

Preencher o seu resultado na página 06.

Líder de Vendas em Mudança  
5min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Eu em Mudança  
09min

### exercício

Realizar os exercícios das páginas 07 e 08.

Eu em Mudança  
05min

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Ambiente em Mudança  
05min

### exercício

Baixar os materiais na página 09.

Ambiente em Mudança  
05min

### desafio

- Fixar os materiais de comunicação visual (A VENDA, Ativação) em local de circulação de todos os vendedores.
- Customizar a área de trabalho dos computadores da unidade com os wallpapers.
- Verificar todos os ambientes físicos e virtuais das áreas administrativas, de vendas, etc. e identificar materiais e equipamentos sem uso que possam ser descartados, doados ou realocados.

Ambiente em Mudança  
1 dia de aplicação

## sprint 04

58min + aplicação

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Plano de Voo  
17min

### exercício

Baixar o PDF que está anexado na aula.

Plano de Voo  
15min

### desafio

Executar com no mínimo 2 vendedores de baixa performance.

Plano de Voo  
1 dia de aplicação

### ead

Assistir a aula do módulo GMU.

Mudança na Gestão  
16min

### exercício

Realizar os exercícios das páginas 11, 12, 13, 14 e 15.

Mudança na Gestão  
05min

### desafio

- Elencar as atividades delegáveis que hoje são realizadas pelo Líder.
- Diagnosticar em que momento da liderança situacional os liderados estão e delegar conforme a conclusão, informando o que, como, quem e quando será feito.

Mudança na Gestão  
05min

## desafio final

Conta para a gente via depoimento em vídeo como foi colocar em prática essa primeira gestão! Após gravado envie para a NAP!

 **OBS:** todos os desafios enviar fotos via NAP para acompanhamento.



**Hora de colocar em prática!**



# Análise **SWOT** da sua empresa

**Aula:** empresa em mudança

## É a sua vez de praticar!

A seguir, preencha a análise SWOT da sua empresa, respondendo a cada um dos quadrantes. Depois, analise a matriz e se surpreenda com as novas possibilidades que essa visão proporcionará.

### Análise SWOT da sua empresa

|                  | fatores positivos                                                                                            | fatores negativos                                                                                        |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| fatores internos |  <b>s</b>   forças          |  <b>w</b>   fraquezas |
| fatores externos |  <b>o</b>   oportunidades |  <b>t</b>   ameaças |

# Auto diagnóstico **As 6 Gestões da Meta Batida**

**Aula:** Líder de Vendas em Mudança

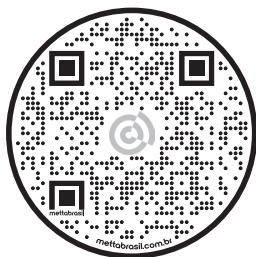


## as **6 gestões** da **meta batida**

Para você ter parâmetros que permitam identificar onde está e para onde deve ir dentro do conhecimento proposto pelas 6 Gestões da Meta Batida, que tal fazer um **autodiagnóstico**?

Com o teste, ficarão evidentes quais pontos podem ser desenvolvidos ou potencializados.

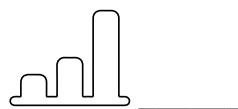
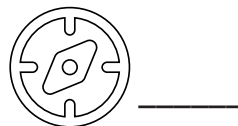
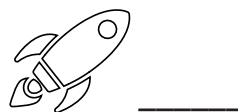
**Acesse o link:** <https://mettabrasil.com.br/teste-gestao> ou entre pelo **QR Code** a seguir:





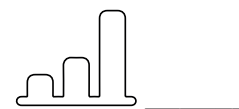
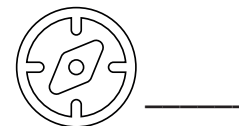
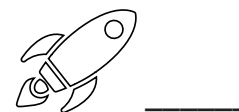
avaliação 1

\_\_\_\_/\_\_\_\_



avaliação 2

\_\_\_\_/\_\_\_\_



# Exercício eu em mudança

Aula: eu em mudança

Veja um exemplo a seguir:

## o que quero?

### manter

- Foco em resultados;
- Evolução como liderança;
- Dedicação e persistência;
- Vontade contínua de aprender;
- Bom relacionamento com a equipe;
- Metas atingidas.

### mudar

- Não quero ficar pensando sobre o trabalho nos finais de semana;
- Não quero levar ansiedade e estresse para casa;
- Quero ter mais tempo de qualidade com meus filhos;
- Quero desfrutar do horário de almoço;
- Quero atingir as metas com mais facilidade.

Agora é com você! Preencha a tabela com o seus desejos e expectativas.

### manter

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### mudar

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Faça a sua própria SWOT

Aula: eu em mudança

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| fatores internos | <p>fatores positivos</p> <p> <b>s</b>   forças</p> <p>Quais são seus pontos fortes, principais forças, qualidades, virtudes ou talentos?</p> <p>potencializar</p> | <p>fatores negativos</p> <p> <b>w</b>   fraquezas</p> <p>Quais são seus pontos a serem melhorados, principais fraquezas, defeitos ou dificuldades?</p> <p>melhorar</p> |
|                  | <p> <b>o</b>   oportunidades</p> <p>Que oportunidades existem para aproveitar estas forças e alcançar seus objetivos?</p> <p>agir</p>                             | <p> <b>t</b>   ameaças</p> <p>Que ameaças existem pelas suas fraquezas e que podem impedir de atingir seus objetivos?</p> <p>eliminar</p>                              |
| fatores externos |                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                         |

É hora de planejar. Observe os pontos que você mapeou e trace um plano de ação para potencializar o êxito em sua mudança.

Como é possível transformar oportunidades em realidade e resultados?

Como usar as forças para minimizar cada uma das ameaças e fraquezas?

Como desenvolver mais e expandir as forças que você possui?



"Toda reforma interior e toda mudança para melhor dependem, exclusivamente, da aplicação do nosso próprio esforço."

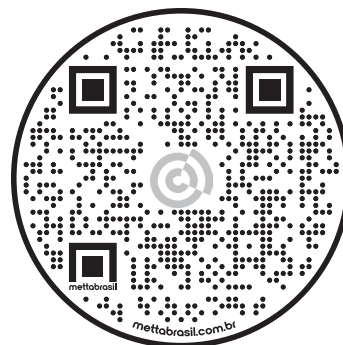
*Immanuel Kant*

# Ambiente em **mudança**

**Aula:** ambiente em mudança

A Metta possui materiais **totalmente gratuitos** para que você possa baixar, como wallpapers para computadores e celulares.

[mettabrasil.com.br/wallpapers](http://mettabrasil.com.br/wallpapers)



Além dos diversos conteúdos nas nossas redes sociais.



## Aula: vendas em mudança

Durante o encontro da venda da mudança, você vai estar falando de diversas transições e do que será esperado do time, então é muito natural que surjam dúvidas como “Você vai mudar também?”, “Essa expectativa é somente para nós”, “Podemos confiar na sua mudança?”. Responder a isso demandará confiança e convicção de sua parte.

- Nesse discurso, ficam evidentes: a humildade do líder ao reconhecer que está em desenvolvimento também; o quanto ele reduz a pressão sobre seu próprio desempenho; o quanto diminui também a pressão sobre o conteúdo, evitando que ele soe como uma imposição.

- ## Vamos exercitar!

Construa o seu discurso de Venda da Mudança, adequando à realidade da sua empresa e ao perfil dos seus vendedores.

[illegible]

# Liste suas atividades e preencha a tríade do tempo

Aula: mudança na gestão

Liste todas as atividades da sua rotina e as distribua na tríade do tempo. Não esqueça de sinalizar quanto tempo é necessário para a execução de cada uma delas:

| tríade      | atividades | tempo de execução |
|-------------|------------|-------------------|
| operacional |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
| comercial   |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
| tático      |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |
|             |            |                   |

## Aula: mudança na gestão

[illegible][illegible]

# Como aplicar a **liderança situacional** na prática

## Aula: mudança na gestão

Para garantir que este método de trabalho tenha êxito e as pessoas executem bem as tarefas, o princípio é entender o nível de maturidade de cada uma delas. Mais uma vez usando a analogia com o jogo de futebol, alguns jogadores já conhecerão a estratégia do jogo, outros vão necessitar de um direcionamento maior, e o desafio para o líder é enxergar a diferença. Permitir essa adequação fará total diferença na hora de delegar.

Avalie se o vendedor selecionado para desempenhar a atividade tem **conhecimento** sobre o passo a passo. Faça perguntas diretas e objetivas, pedindo que ele **explique como deve ser feito**. Caso ele não saiba ou tenha dúvidas, significa que está no quadrante de **DIREÇÃO**.

Se ele demonstrar domínio a respeito de como executar, investigue se existe a **habilidade** necessária, então, peça que ele mostre como faria. O liderado pertencerá ao quadrante **TREINAMENTO** se apresentar dificuldades nessa demonstração ou errar.

Supondo que a pessoa mostre conhecimento e habilidade necessários para executar a tarefa, ainda terá outro importante fator para você observar, que é a **motivação**. Isso também influenciará na sua forma de liderança.

Vamos imaginar que esse vendedor saiba fazer, porém não tenha entendimento a respeito de ser dele a incumbência de executar a atividade, ou por alguma razão, se sinta desmotivado em realizá-la. Nesse caso, o líder deverá oferecer **APOIO**.

Por fim, no contexto em que o vendedor sabe como fazer e apresenta a atitude necessária, ele pertencerá ao quadrante de **DELEGAÇÃO**.

Veja como estruturar um plano de delegação:

- Tarefa: **organização do estoque**.

**direção**

1. Explique o passo a passo de como realizar a tarefa:
  - Dar entrada da nota no sistema e cadastrar mercadorias;
  - Organizar as caixas por modelo;
  - Gerar etiquetas de entrada no estoque;
  - Fazer verificação de etiqueta e código cadastrado no sistema;
  - Identificar os locais corretos de cada modelo;
  - Armazenar as caixas de acordo com os locais indicados;
  - Finalizar a operação de entrada de mercadorias no sistema.
2. Garanta a compreensão do processo, pedindo que o liderado explique como entendeu que a tarefa deve ser realizada.
3. Peça a ele que registre o passo a passo, deixando disponível para consultar posteriormente.

# Como aplicar a **liderança situacional** na prática

**Aula:** mudança na gestão

## treinamento

4. Mostre como a tarefa deve ser realizada para transformar o conhecimento em habilidade, ou seja, realize você mesmo cada etapa detalhadamente.
5. Oriente o liderado a observar e tirar todas as dúvidas.
6. Peça para ele executar a ação de acordo com o que aprendeu. Dê direcionamentos e feedbacks, se necessário.
7. Garanta que o liderado desenvolveu a habilidade acompanhando a realização da ação pelo menos por três vezes.

## apoio

8. Apoie e reconheça positivamente os acertos.
9. Forneça feedbacks sobre as oportunidades de melhoria, com foco no aprimoramento da execução.
10. Deixe que a ação seja realizada com mais liberdade e acompanhe o resultado final.

## delegação

11. Valorize o trabalho bem executado, peça sugestões de otimização do processo e incentive o liderado a trazer novas propostas.

## direção

## treinamento

Sua vez!

Selecione uma das tarefas operacionais delegáveis da sua rotina e elabore o fluxo para delegação ao lado.

## Aula: mudança na gestão

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal blue or grey ruling lines, typical of notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

[illegible]

Continue disposto a aprender, você vai se orgulhar das transformações que poder realizar!

ativacão





**metta**