



ACIUM

M O R E T H A N A J E W E L



01 ■ GESTÃO DE PESSOAS

■ O QUE É:

A gestão de pessoas é fundamental para seu negócio, pois ela capacita, humaniza e desenvolve sua equipe para atingir metas e objetivos.

■ IMPORTÂNCIA:

Garantir o alinhamento da equipe.

A ACIUM DIVIDIU A GESTÃO DE PESSOAS EM 7 PILARES.

OS SETE PILARES

1

CONTRATAÇÃO

2

TREINAMENTO

3

PROCESSO DE COMUNICAÇÃO

4

METAS E PLANO DE CARREIRA

5

MOTIVAÇÃO

6

TRABALHO EM EQUIPE

7

PAPEL DO LÍDER



CONTRATAÇÃO

CONTRATAÇÃO:

Ao buscar um profissional no mercado, observe algumas características que agregam para o seu negócio de acordo com o seu público e local estabelecido.

ALGUMAS CARATERÍSTICAS IMPORTANTES:

- Brilho no olhar
- Sorriso no rosto
- Comunicação aberta
- Desejo de crescer
- Resiliência
- Disciplina
- Entusiasmo
- Postura corporal
- Foco

2

TREINAMENTO

TREINAMENTO (CONHECIMENTO E COMPETÊNCIAS):

Uma equipe que participa dos treinamentos buscando se capacitar e desenvolver suas habilidades, entregam resultados melhores. Os treinamentos podem motivar os profissionais, e ajudam a agregar mais valor no dia a dia do seu negócio.

A ACIUM disponibiliza as ferramentas necessárias, mas é você franqueado e vendedor que tem a atitude de fazer.

DICAS:

- Devem ser constantes, entre ACIUM + FRANQUEADO + VENDEDORES.
- Pratique a avaliação de desempenho baseada em competências.
- Pratique com frequência uma avaliação de desempenho
- Disponibilize treinamentos para toda a equipe.



PROCESSO DE COMUNICAÇÃO:

A comunicação é o ponto mais importante dentro de qualquer negócio e deve-se manter em constante evolução.

Quando você se comunica de forma clara e objetiva, otimiza os processos, e mantém o ambiente de trabalho saudável.

PARA QUE TUDO REALMENTE ACONTEÇA, É ESSENCIAL QUE:

- Adote um software de comunicação interna (Outlook, Slack – Pacote SMAC);
- Promova agilidade na resposta;
- Dê feedbacks;
- Conheça seus colaboradores;

4

METAS E PLANO DE CARREIRA

METAS E PLANO DE CARREIRA:

Estabeleça metas:

- Individuais;
- personalização;
- Equipe.

Crie sistema de gamification, onde a cada meta atingida, seu vendedor é premiado.

A ACIUM incentiva o plano de carreira para todos os colaboradores que se destacam! Use isso para impulsionar sua equipe!

5

MOTIVAÇÃO

MOTIVAÇÃO:

Entenda as necessidades dos seus colaboradores, use as metas para incentivá-los e adote a meritocracia, ou seja, quem atinge objetivos é recompensado.

As premiações podem ser bônus em dinheiro, presentes, folgas ou outro prêmio acordado previamente com a equipe.

Crie campanhas específicas e incentivo, como em alguma data especial ou um produto alvo. Faça feedbacks periódicos para acompanhar o desenvolvimento individual de cada membro da equipe.

6

TRABALHO EM EQUIPE

TRABALHO EM EQUIPE:

O trabalho em equipe é a forma de integrar as pessoas e tornar a execução das tarefas muito mais simples e ágil.

SUA EQUIPE TRABALHA EM CONJUNTO OU APENAS TRABALHAM JUNTOS?

O ideal é criar o hábito de prezar pela convivência, distribuição das tarefas e ajuda mútua.

6

TRABALHO EM EQUIPE

PENSE NA SEGUINTE SITUAÇÃO:

Você tem dois vendedores no quiosque, chega um cliente e pede uma joia de personalização.

O vendedor 1 atende o cliente, e pede para ele voltar daqui 15 minutos para buscar a joia.

O vendedor 2 está sem atendimento, qual seria o papel dele?

O vendedor 2 deveria ajudar o **vendedor 1** a manter o cliente no quiosque durante o tempo de preparo da personalização, demonstrando outras opções de joias para o cliente.

7

PAPEL DO LÍDER

O PAPEL DO LÍDER

O PAPEL PRINCIPAL DO LÍDER É DAR A DIREÇÃO, E TAMBÉM:

- Respeitar e acolher o colaborador;
- Orientar;
- Desenvolver pessoas e equipes;
- Saber desligar (saber o horário de trabalho);
- Manter a motivação;
- Comunicação assertiva;
- Ótimo relacionamento interpessoal;
- Dar feedbacks (positivos e pontos de melhorias);
- Identificar talentos de novos líderes.

