

# Gestão de Performance



## APRESENTAÇÃO

- **Silvestre Consultoria – desde 2001**

### Nossos Serviços:

- Pesquisa de Clima
- Cargos e Salários
- Avaliação de Desempenho
- Recrutamento Especializado
- Mapeamento de Perfil Profissional
- Assessment
- Workshops e Treinamentos
- Estruturação de RH
- Nossa página: [www.silvestreconsultoria.com.br](http://www.silvestreconsultoria.com.br) (vagas e artigos)



## Onde Atuamos:



## Alguns clientes:



# Participantes:

## Apresentação:

- Nome
- Empresa
- Função
- Maior preocupação do RH na empresa










# Para começar...

# Vamos refletir um pouco:

## As empresas querem

X

## Os empregados querem

-  **MENSURAR RESULTADOS;**
-  **IMAGEM POSITIVA DO PÚBLICO INTERNO;**
-  **QUALIDADE SERVIÇOS/PRODUTOS;**
-  **CRESCIMENTO SUSTENTADO;**
-  **PRODUTIVIDADE;**
-  **SOBREVIVÊNCIA;**
-  **COMPETITIVIDADE;**
-  **IMAGEM NO MERCADO.**
-  **LUCRO**

- † **RECONHECIMENTO;**
- † **POSSIBILIDADE DE CARREIRA;**
- † **ORIENTAÇÃO PARA CRESCIMENTO**
- † **MELHORES SALÁRIOS;**
- † **MELHORES BENEFÍCIOS;**
- † **SEGURANÇA NO TRABALHO;**
- † **ESTABILIDADE;**
- † **LIBERDADE PARA TRABALHAR.**
- † **VIDA FINANCEIRA COMFORTÁVEL**

“Se você não pode medir...  
...você não pode gerenciar.”

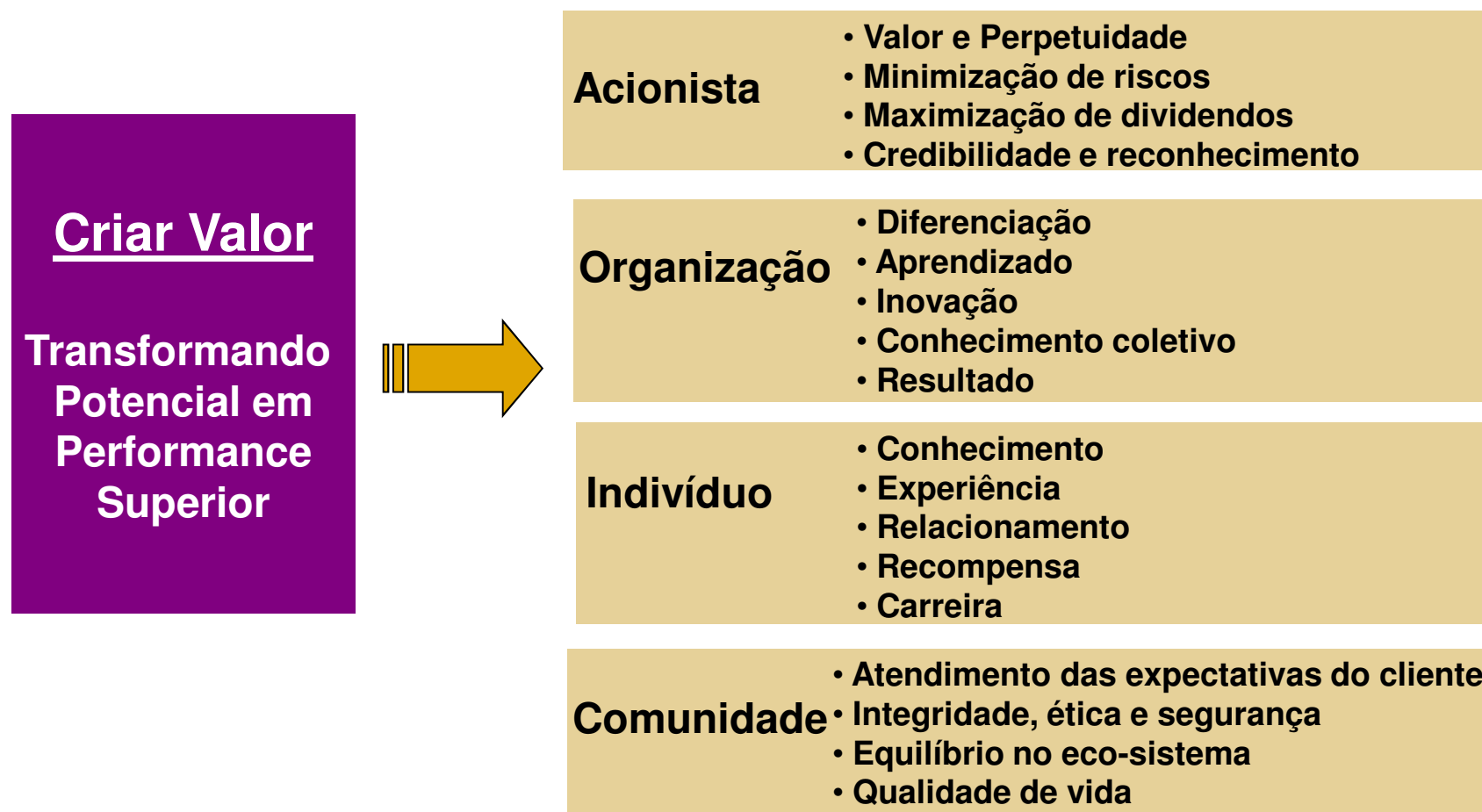
Peter Drucker

# Dimensões a serem consideradas:

- Empresa
- Equipes
- Indivíduos



## Criação de Valor no Novo Contexto Empresarial



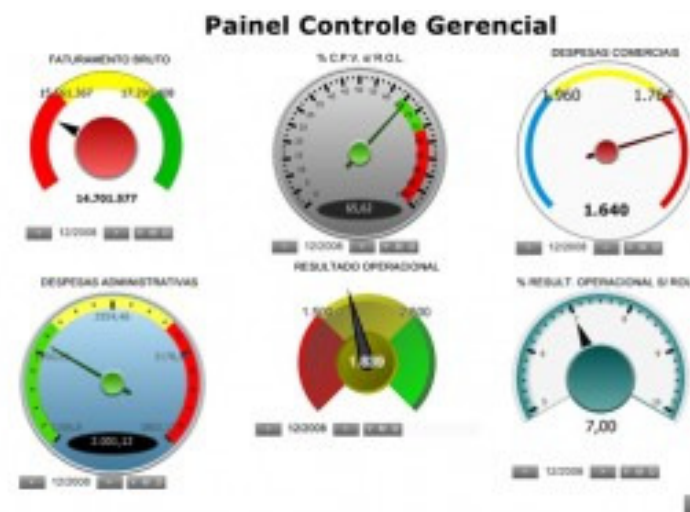
## Empresas de Alta Performance

- São voltadas ao mercado, ouvem à exaustão a voz do cliente
- Definem claramente sua filosofia empresarial (Missão, Visão, Valores, Princípios)
- Estabelecem suas estratégias de negócio
- Analisam constantemente o mercado
- Buscam líderes que se identifiquem com sua filosofia
- Investem no time
- Aprendem a gerir momentos de crise (aprendizado contínuo)

# Empresas

Exemplos de indicadores a se gerenciar:

- ➔ Quantidade de clientes
- ➔ Satisfação dos clientes e investidores
- ➔ Regiões atendidas
- ➔ Capacidade de Inovação
- ➔ Nível de performance das equipes
- ➔ Níveis de faturamento
- ➔ Nível de rentabilidade
- ➔ “Turn over” comparativo
- ➔ Participação no mercado



# Equipes

Exemplos de indicadores a se gerenciar:

- ➡ Contatos realizados
- ➡ Nível de conversão para *prospects*
- ➡ Vendas realizadas
- ➡ Candidatos contatados
- ➡ Candidatos contratados
- ➡ Contratos fechados
- ➡ Rentabilidade por contrato
- ➡ Nível de produtividade



# Indivíduos

Exemplos de indicadores a se gerenciar:

- ➡ Contatos realizados
- ➡ Nível de conversão para prospects
- ➡ Vendas realizadas
- ➡ Candidatos contatados
- ➡ Candidatos contratados
- ➡ Contratos fechados
- ➡ Rentabilidade por contrato
- ➡ Nível de produtividade
- ➡ Atitudes

