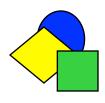
#### Ambiente de Negócios no Brasil e Desenvolvimento de Talentos Globais



Edgard Cornachione, Ph.D.

Topic 9



#### But first...



#### Tarefas:

- -Leitura prévia (próxima aula)
- -Projeto





#### **EAC 224**



#### **Projeto Final**

#### **Andamento**



# Warming up...





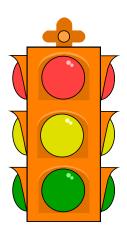


#### Temas



- Contexto Sócio-econômico e Cultural Brasileiro
- Ambiente de Negócios no Brasil
- Aspectos Legais e Formais
- Economia e Mercados
- Setores Agrícola, Industrial, e de Serviços
- Inflação Juros e Câmbio
- Planejamento e Controle nas Organizações
- Gestão de Pessoas e Desenvolvimento de Talentos







#### **Talents**



#### **Learning Agility**

Lominger Leadership Architect®



**Mental agility** 

**People agility** 

**Change agility** 

Results agility



#### Improvement Strategies



- I. Determine your **strengths** and take advantage of them.
  - Example: If you excel at team building, leverage that strength when you are in team situations.
- 2. Neutralize your weaknesses.
  - Example: If it is difficult to see problems differently, your first goal should be to neutralize or minimize this negative.
- 3. Seek feedback.
  - Poll people you work with about what you should keep doing, stop doing, start doing, etc.



#### Improvement Strategies



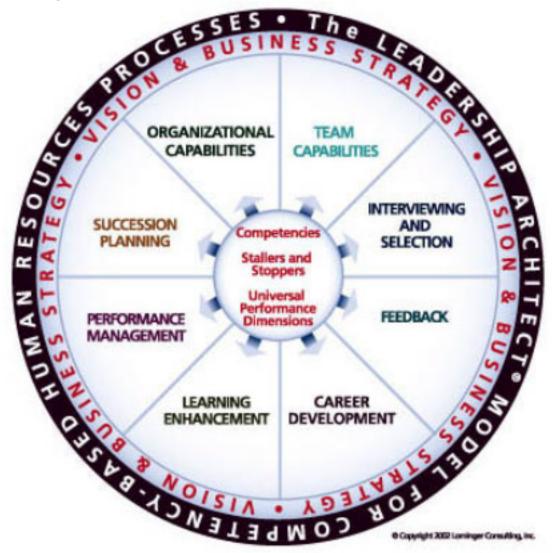
- 4. Build **experience** in those areas that are untested.
  - Maybe you don't deal with change well, but have never led a change effort.
- **5. GAG**—Go Against your Grain.
  - Stretch yourself into uncomfortable areas.
- 6. You don't have to be good at everything.
  - Most successful leaders have 4 to 6 major strengths, but tend to lack glaring weaknesses.



## Competency-based Model

#### Lominger Leadership Architect®







### Competency-based Model

Lominger Leadership Architect®



67 positive competencies

19 stallers/stoppers (flame-out factors)



#### Competency



A competency is a measurable characteristic of a person related to success at work.

It can be a skill, an attribute, or an attitude.

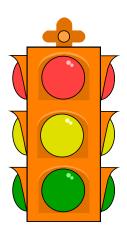


### Competency-based Model

Lominger Leadership Architect®

The Leadership Archinects   Part   The Company of	Marie Carlos																			
The Content of the	FATOR CHAVE	n nós	stico	Coluna 2 Coluna 3 Coluna 4 Coluna 5 Coluna 6 Coluna 7 Coluna 8	GRUPC  BIG 8 =  RAPIDE  EQ = C  CONTR  GEREN  EXECU	= Temas Competêr Z DE APF ompetênc IBUIDOR TE classifi TIVO clas	de compi ncias sign RENDIZA ias mais a INDIVIDI icações o sificaçõe	etência re ificativas o DO = Con issociadas UAL class le compe s de com	elacionado com dese mpetênci s a Emoti sificações tência do petência	os mpenho e potencial p as mais associadas a onal Intelligence (em de competência dos s dados normativos \ dos dados normativos \	ter da 2a, edição do CHOILES ARCHITECT® (em ordem de classificação) pre n de classificação) das normativos VOICES® UN CES®	ntes que está	o limitadas	B = 0 M = 0	Principa desemp lassific lassific	enho p ação d ação d	or todo: le baixa le méd	s os estu a habili ia habi	udos dade lidade	adas com
1. Unidendo om ambigilidade   HE   Conference on a chefin   HE	Fator II. Habilidades operacionais = HO Fator III. Coragem = C Fator IV. Energia e motivação = EM Fator V. Habilidade de posicionamento organizacional :	= HP		o i	3	4 deldedo		Not	A 4		4	43	of Grupo	sic	3 Sagid	4 eldedo enditado	5	6 Abidia	7 ante	- 40000
2. Lidando com ambigliúnde   HE	1. Orientado para a ação		Concentrar-se nos	~~	1.9			Δ	A	Mais fácil	34. Audácia empresarial	III-C	Lidar com problemas	A)	. %		B	M	M	Mais difícil
3. Aballidade	2. Lidando com ambigüidade	EURO DE CONTROL DE CON		۵	1	4	CHICAMORROP	NAME OF TAXABLE PARTY.	-		35. Coordenação e avaliação do trabalho	II-HO	Realizar trabalho por				В	В	В	Fácil
4. Relacionamento com a chefia		100000000000000000000000000000000000000	Relacionar-se com as		<u> </u>	HISTORIAN CONTRACTOR			100000000000000000000000000000000000000	Moderado	36. Motivando os outros	VI-PI		•	16	6	В	В	В	Moderado
5. Ambiglo de careira	4. Relacionamento com a chefia	Elizabeth Co.					GUGBERHOLD BUSINESSON		-	Moderado	37. Negociação	VI-PI	Inspirar os outros		- 1		M	В	M	Difícil
6. Ambigida de carreira V-HP concor a aconstic.  7. Precoupação com os colaboradores direitos V-P concor a aconstic.  8. Realconamento com os superiores V-PP concor a aconstic.  9. Habilidades de comando III-C dor com primirum.  19. B. M. A. Moderado.  9. Habilidades de comando V-P compositiva com o paradoxo V-P compositiva com paradoxo V-P composit		Mark Commence							000000000000			V-HP	Possuir experiência organizacional		- 1		M	Α	Α	Difícil
7. Precupação com os colaboradores directo   Vi-Pi   Generous accession   19   8   M   A   Moderado   10   C   Generous accession   19   8   M   A   Moderado   10   C   Generous accession   19   8   M   A   Moderado   10   C   Generous accession   19   8   M   A   Moderado   10   C   Generous accession   19   8   M   A   Moderado   10   C   Generous accession   19   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   10   C   Generous accession   15   9   M   M   Moderado   10   C   Generous accession   10   C   Generous a		100000000000000000000000000000000000000										II-HO			17		M	M	M	Fácil
8. Relacionamento com os superiores	,	120000000000000000000000000000000000000					Land Interest		SECTION		-	La constantina de la constantina della constanti	Demonstrar		8	18	В	В	В	Difícil
9. Habilidades de comando   III-C   Cidar com prateman   19   8   M   A   Moderado   10. Compaixion   VI-PI   Responsa program of the A   A   Moderado   11. Compostura   VI-PI   Responsa program of the A   A   Moderado   12. Gerencia mento de diversidade   VI-PI   Compaixion   VI-						15	100000000000000000000000000000000000000		**************************************		·	VIPI	Ser aberto e receptivo		11	7	M	В	В	Moderado
10. Compaixão			01 01		10	13	CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE		- Contraction			VIPI				21	M	M	M	Fácil
11. Compostura		55500000000000000000000000000000000000		-	13	16	0000000000	******	Accessed		-	IV-EM					Α	Α	Α	Mais fácil
12. Gerência de conflitos		2201000000000			45		-		100000000000000000000000000000000000000			DESCRIPTION OF THE PROPERTY OF					В	В	В	Difícil
13. Confrontando os colaboradores diretos III-C discomprehens III						A CONTROL OF A			2010000000		-	VI-PI	Demonstrar floribilidado porcoal		10	19	В	В	В	Mais difícil
14. Criatividade II-HE como consistence 13 M B B Moderado 15. Foco no cliente VI-PI General relacionary in the Company of the					,			-			-	100000000000000000000000000000000000000			4		В	В	M	Moderado
15. Foco no cliente   VI-Pl   Commende discrete   13   A   A   Mais facil   16. Formada de decisões oportuna   II-HO   Montrero Roco   22   M   M   M   Mais facil   17. Qualidade das decisões   II-HO   Montrero Roco   22   M   M   M   Mais facil   18. Delegação   II-HO   Montrero Roco   B   M   M   Facil   19. Desenvolvimento dos colaboradores diretos e de terceiros   II-HO   Montrero Roco   B   M   M   Facil   19. Desenvolvimento dos colaboradores diretos e de terceiros   II-HO   Montrero Roco   M   M   M   M   M   M   M   M   M		All Charles	Criar o novo		42		NUMBER OF STREET		ACCUST AND RES		-	MINISTER SERVICE		•			M	M	В	Mais fácil
15. Tomada de decisão oportuna   11-HO   More fotos deversos   11-HO   More fotos de la propertir de la prop			Consesies salesiess	•	13		DOMESTICATION OF THE PERSON OF		STREET, STREET		-		Possuir experiência		- 1		В	В	M	Mais difícil
17. Qualidade das decisões I-HE Compressões 18. Delegação 19. Desenvolvimento dos colaboradores diretos e de terceiros de deversimos de servicimos de servi		AMERICANICA				13		-	DESCRIPTION OF THE PERSON OF T			220000000000000000000000000000000000000	Comunicar com		20		М	M	Α	Moderado
18. Delegação III-HO elemento de colaboradores diretos e de terceiros III-HO elemento de ferencia de considera de considera de terceiros III-HO elemento		Harana de la constanta de la c	Towns desired as		22			-	R. Construction		-						М	M	М	
19. Desenvolvimento dos colaboradores diretos e de terceiros III—HO Residente finalmento IIII—Residente finalmento IIIII—Residente finalmento IIII—Residente IIII—Residente IIII—Residente IIII—Residente IIII—Residente IIII—Residente IIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIIII		SHEER MADE	0 5 1 1				CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE		1000000000		-	5200000000000	Tomar decisões		2		Α	A	Α	Moderado
Secretarion de directos e de terceiros   III-HO   Revierción fractario por la contración de outras pessoas   III-HO   Revierción fractario por la contración de outras pessoas   III-HO   Revierción de terceros   VI-PI   Revierció		II-HO	intermédio de terceiros				В	M	IVI	FdCII	<u>-</u>	100000000000000000000000000000000000000	Coordenar os				-		-	
20. Orientação de outras pessoas III-HO Residente for professor de cerembro de torredors o considerado de contrato de diversidade VI-PI General relacionamento de diversidade VI-PI General relacionamento de diversidade en relação as colaboradores diretos vI-PI Residente de conficiente de co		II-HO	Realizar trabalho por intermédio de terceiros				В	В	В	Difícil	=	10000000000		-1190m - 1000			COMMONSTRATES			
21. Gerenciamento da diversidade VI-PI Remarks diversidade VI-PI Remarks diversidade values value		II-HO	Realizar trabalho por				IVI	В	В	Fácil	<u>-</u>	100000000000000000000000000000000000000	Demonstrar		-		2010000000	ESCHARGE COMM	ESSENTION.	
22. Ética e valores VI−PI Agir con hora e aconterior e carather e aconte a colaboradores directos vI−PI Gerenciar relacionamento diversors vI−PI (and comproblemative) vI−PI Ser aberto e receptivo vI−PI (and comproblemative) vI−PI (and comprobl		201001101001	witermedio de terceiros		21	14			А				Demonstrar		18	10	ESS/BURNS			
23. Imparcialidade em relação aos colaboradores diretos  24. Aptidões funcionais / técnicas  25. Recrutamento e formação de equipe    III-C    Porto despecto de direis   Porto de diferente relacionamento interpessoas   III-C    Porto de diferente   Porto de despecto de direis   Porto de diferente   Por		G100/1140140004	0						Constitution		-	SERVICE CONTRACTOR	nexibilidade pessoal		- 1					
aos colaboradores diretos  24. Aptidões funcionais / técnicas  1-B Compensadores diretos  25. Recrutamento e formação de equipe  11-C Para poso e possible de confiança  26. Humor  27. Transmissão de informações  11-HO Possible Propessadore exceptivo  28. Gerenciamento de inovações  11-HO Possible Propessadore exceptivo  29. Integridade e confiança  30. Capacidade intelectual  1-HE Transpersodore e pair confiança  31. Habilidade no relacionamento interpessoal  31. Habilidade no relacionamento interpessoal  32. Capacidade de aprendizagem rápida  1-HE Transpersodore consplexas  33. Habilidade de ouvir  34. A A A M Moderado  35. Maniferido limitedo limited a limited sidado sistemas  1-HO Possible Propessadore exceptivo  10. Possible Propessadore exceptivo  22. A A M Moderado  24. A A A A Fácil  25. Recrutamento e formação de equipe  11-HO Possible Propessadore exceptivo  26. Humor  27. Transmissão de informações  11-HO Possible Propessadore exceptivo  28. Gerenciamento de inovações  1-HE Crang novo  29. Integridade e confiança  30. Capacidade intelectual  31. Habilidade no relacionamento interpessoal  32. Capacidade de aprendizagem rápida  33. Habilidade de ouvir  34. A A A Fácil  35. Gerenciamento da visão e do propósito  36. Sistemas de trabalho total  37. M M M Difficil  38. A M A Moderado  38. M M M M Difficil  48. A A B Fácil  49. Gerenciamento da visão e do propósito  40. Habilidade para compreender outras pessoas  40. P Inspirar co outros  40. A A A B Fácil  40. A A A M B B B M Moderado  40. Habilidade para compreender outras pessoas  40. Habilidade para compreender outras pessoas  40. Habilidade para compreender outras pessoas  40. P Inspirar co outros  40. A A A B B B B M Mis fácil  40. Habilidade para compreender outras pessoas  40. Habilidade para compreender outras p											-		pessoas		50		ORDER DESIGNATION OF THE PERSON NAMED IN COLUMN 1		**************************************	
24. Aptidões funcionais / técnicas I-HE Comprender o negotio		VI-PI					Α	Α	M	Fácil	-	200000000000	Criar o novo		9	12	ROMANIA SALAR	BEST STREET		
25. Recrutamento e formação de equipe	24. Aptidões funcionais / técnicas	I-HE	Compreender o negócio				A	Α	A	Mais fácil		200000000000000000000000000000000000000	e o diferente	~					THE SECRET	
26. Humor VI-Pl ser aborto e receptivo 22 A A M Moderado 27. Transmissão de informações II-HO Realizar trabalho por 5 M B B Mais dáricil 28. Gerenciamento de inovações I-HE e diferente a diferente e	25. Recrutamento e formação de equipe	III–C					В	В	M	Moderado	-	100000000000000000000000000000000000000	processos de trabalho							
27. Transmissão de informações III-HO Realizar trabalho de traceros de tempo III-HO Ser organizado III-HO SER ORGANIZA III-HO SER ORGANIZ	26. Humor	VI-PI	Ser aberto e receptivo			22	Α	Α	M	Moderado	-			•		11				
28. Gerenciamento de inovações I-HE chri o novo diferente de inovações I-HO diferente de inovações I-HO diferente de inovações I-HO diferente de inovações I-HO diferente de inovações de independente de inovações I-HO diferente de inovações de independente de inovações de indep	27. Transmissão de informações	II-HO	Realizar trabalho por				M	В	В	Mais fácil	-	185000 ASSESSED					-			
29. Integridade e confiança VI—P	28. Gerenciamento de inovações	I-HE		•			M	В	В	Mais difícil							SHIP STREET	-		
30. Capacidade intelectual I-HE Tomar decides (and intelectual I-HE Tomar decides (complexes) (I-HE Tomar decides (complexes)		Albunadinogs				17	Α	A	A	Fácil					4.		-			
31. Habilidade no relacionamento interpessoal VI−PI Relorance couros 4 B B B Moderado (56. Gerenciamento da visão e do propósito VI−PI Imaginar as outros 4 B B B Moderado (66. Equilibrio trabalho / vida pessoal VI−PI Equilibrar rabioly (7. Comunicações escritas) (8. Comunicações escritas)			Tomar decisões						2000000000		-	STEEDS SCHILLING	mentos diversos		14	5	NAME OF TAXABLE PARTY.			
32. Capacidade de aprendizagem rápida I-HE Toman decides complexas 3 A M A Moderado 33. Habilidade de ouvir V <sub>I</sub> -PI Serabero e receptivo 7 1 M M B Fácil 67. Comunicações escritas V-HP Comunicar com eficiência A M M Fácil 67. Comunicações escritas		20010000000000	Relacionar-se com as			8	11000001111000	20000000000	-		65. Gerenciamento da visão e do propósito	BERRYONS							<b>Billion</b>	
33. Habilidade de ouvir V -P  Ser aberto e receptivo 7 1 M M B Fácil - 67. Comunicações escritas V-HI eficiência V-HI eficiência		1170675055	pessoas		3		BEREITS	200000000000000000000000000000000000000	× 500000000		66. Equilíbrio trabalho / vida pessoal						- Total			
		MINISTER STATE				1	Lucio de Composições	120 (A) (A)	NAME OF TAXABLE PARTY.		67. Comunicações escritas	V-HP	Comunicar com eficiência				Α	IVI	M	Fácil
© 2006 Michael M. Lombardo e Robert W. Eichinger—Versão 04.1b 03/02/2006. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. Lominger Limited, Inc. Minneagolis, MN 55416-2291 • www.lominger.com • Tel: 952-345-3610 • Fax: 952-345-3601 • business_office@lominger.com • PÁGINA A		HILL CONT.		/2006_1	1				No.		• Minneapolis MN 55416-2291 • www.lominger.com • Tel: 95	2-345-361	0 • Fax: 952-345-36	501 • bı	isiness c	office@l	ominger	.com •	PÁGI <u>N</u> A	A







#### Mas antes...

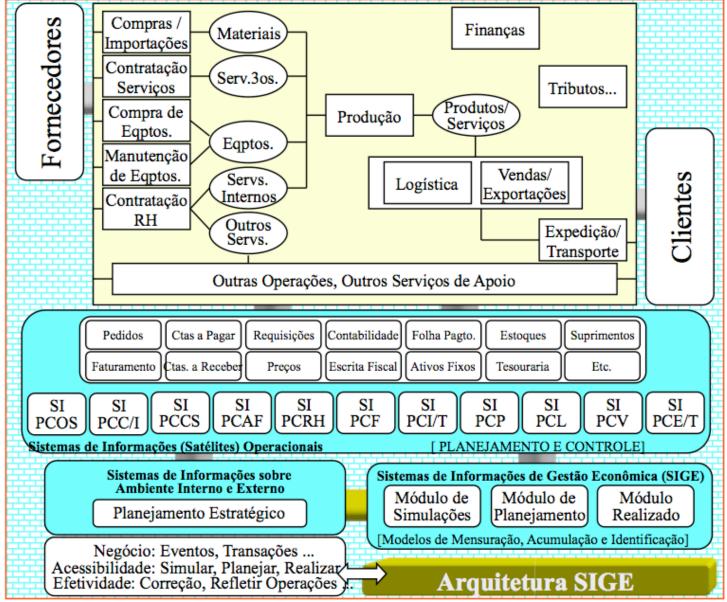


Se não sabes para onde vais, qualquer estrada te servirá...

Alice no país das maravilhas (Carrol, L.)



### Organização









### Agentes, gestão





Descobrir o que fazer

Fazer acontecer



#### Pessoas



Indivíduo

Coletivo



### Importante



Agentes de Mudanças

Líderes



#### Managers - where do they come from?



- Good managers are made, not born:
  - Promoting employees from within
  - Hiring managers from other organizations
  - Hiring managers graduating from colleges and universities



### Managers - activities

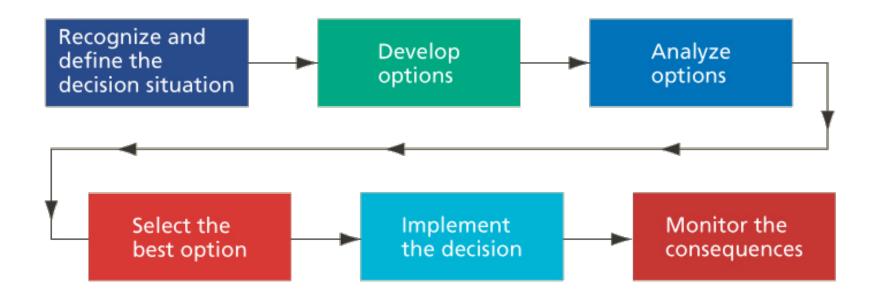


- There are only two basic activities of management:
  - Figuring out what to do despite uncertainty, great diversity, and an enormous amount of potentially relevant information
  - Getting things done through a large and diverse set of people despite having little direct control over most of them



## Decision-Making







### Functions of Mgmt







### **Basic Types of Leadership**



- Democratic
- Autocratic
- Free-rein

Accountability





24

# Manager - Skills



- Leadership skills
- Technical expertise
- Conceptual skills
- Analytical skills
- Human relations skills





2.5

### Top Interviewing Questions

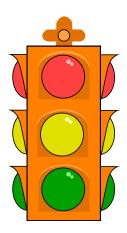


- 1. What are your weaknesses?
- 2. Why should we hire you?
- 3. Why do you want to work here?
- 4. What are your goals?
- 5. Why did you leave (or why are you leaving) your job?
- 6. When were you most satisfied in your job?
- 7. What can you do for us that other candidates can't?
- 8. What are three positive things your last boss would say about you?
- 9. What salary are you seeking?
- 10. If you were an animal, which one would you want to be?

Source: Carole Martin, "Prep for the Top 10 Interview Questions," Moster.com (n.d.) http://interview.monster.com/articles/ig/ (accessed May 7, 2004).



26





### Desenv. Organizacional



#### OD - Organizational Development

Criar capacidade para mudanças e alcançar maior eficácia

maior performance maior qualidade de vida

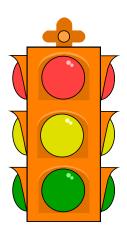


# Kurt Lewin's Change Model



- Unfreezing (preparar para mudança)
- Movement
- Refreezing (institucionalizar)







# Funções da gestão





Planejamento
Organização
Direção
Controle

Ferrell et al. (2006)

Hermanson et al. (2008)



#### Controle



Medir performance

Comparar desempenho presente com

padrões e/ou objetivos

Identificar desvios dos padrões/objetivos

Investigar causas dos desvios

Tomar medidas corretivas

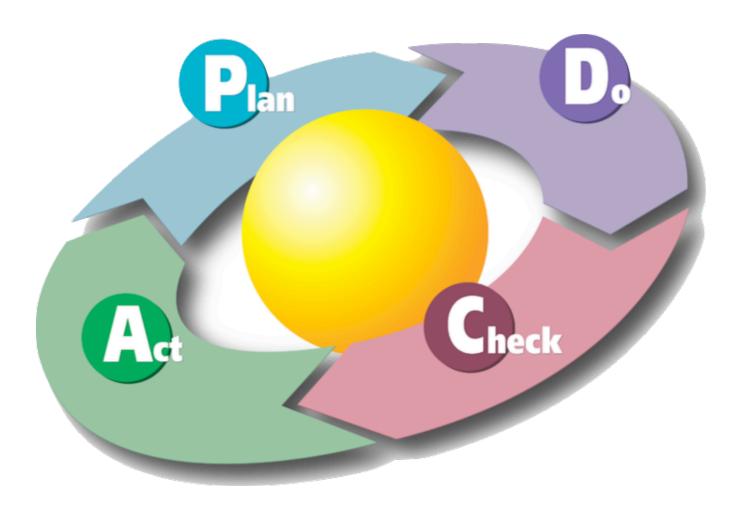
Manter a organização "em curso"

• • •

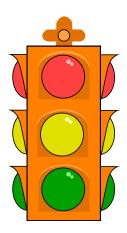


# Deming's cycle





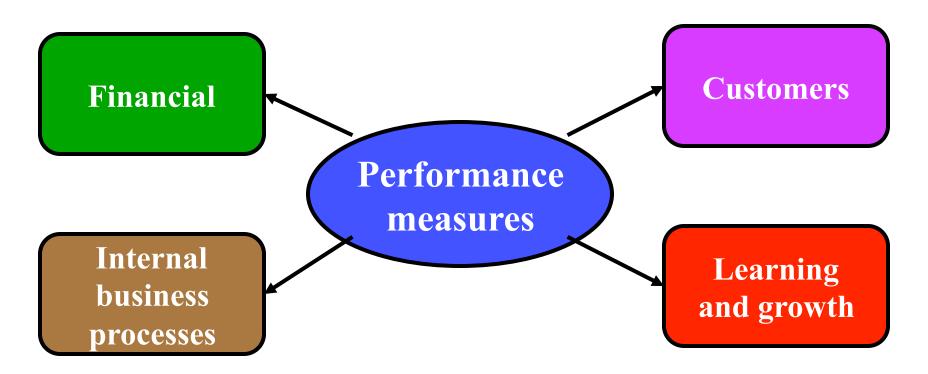






#### **Balanced Scorecard**

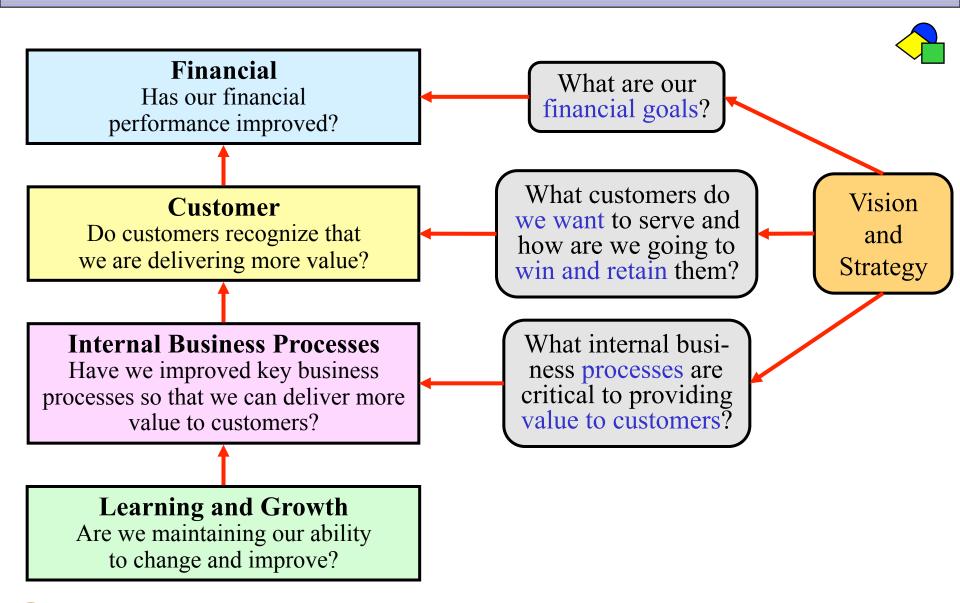
Management translates its strategy into performance measures that employees understand and accept.





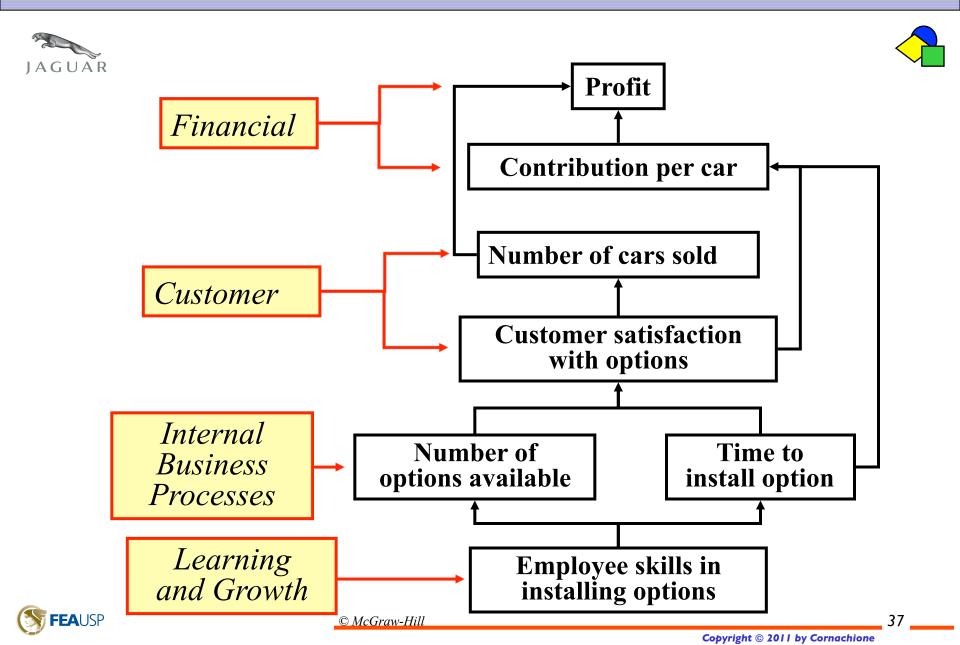
35

# ...from Strategy to Perf Measures

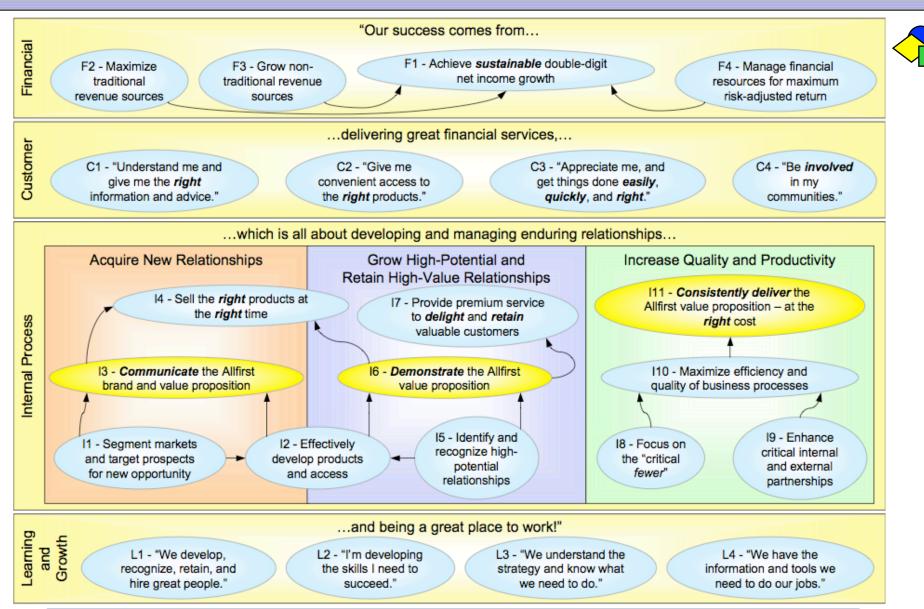


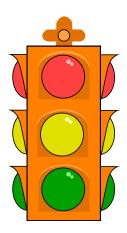


## Jaguar: BSC Example



# Strategy Map: Community Bank







# **BSC:** Hospitality



Financial

**Customer Related** 

**Internal Business** 

Innovation/Learning

Critical
Success
Factors

**KPI** 



# **BSC:** Hospitality

#### **TABLE 2** HOTEL SECTOR BALANCED SCORECARD



Category	Critical Success Factor	Key Performance Indicators
Financial	Profitability	Gross operating profit
	•	Net operating profit
		Sales achieved
	Budgetary control	Adhering to budget
		Meeting financial targets
		Achieving predicted room and occupancy rates
		Revenue per available room
		Cash flow
Customer related	Quality of Service	Guest surveys
		Mystery guest
		Participation in grading schemes
	Customer relationship management	Anecdotal feedback via staff
		Customer satisfaction levels
		Average spend
	Customer profiling	Customer satisfaction levels
		Customer retention rate
Internal business	Having clear objectives	Meeting financial targets
	Tracking objectives	Internal auditing
		Completion of capital projects
	Investing in staff	Staff satisfaction surveys
		Staff development reviews
		Staff retention rate percentage
	Productivity	Wages (%) to achieve turnover
	•	Staff incentive schemes (e.g., performance-related pay)
Innovation/learning	Staff as drivers of innovation	Number of new products/services
		Process improvement initiatives
	Cross-sector comparison	Networking relationships
		Membership of trade/professional bodies
		Participation in grading schemes
	Encouraging teamwork	Courses completed by staff
		Level of multiskilling
		Productivity



#### **EAC 224**



#### **Projeto Final**

Configuração

Grupos, Organizações Roteiro, Datas



#### Próxima aula...



#### Tarefas:

- -Leitura prévia (próxima aula)
- -Projeto



