

O JOGO EMPRESARIAL COMO LIDAR

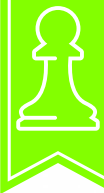




Quando você decide ter uma empresa, é preciso estar preparado para entrar em um jogo extremamente competitivo: o jogo empresarial.

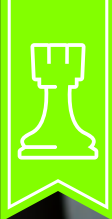
Mas, como eu devo enfrentar a minha concorrência? Neste e-book trouxemos pontos importantes para você saber dominar este jogo, que está cada dia mais disputado.





Na tentativa de acertar, muitas empresas acabam enfiando os pés pelas mãos por não terem conhecimento e estratégias eficazes para enfrentar a concorrência do meio corporativo. Quase sempre são ações pouco objetivas e que não geram resultados positivos.

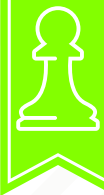
Os gestores precisam ter em mente que não há uma regra formada para enfrentar o dia a dia do jogo empresarial, sendo preciso obter estratégias para contra atacar as investidas do seu concorrente.



É preciso ter em mente como a sua organização irá se posicionar diante dos desafios propostos pelos demais e isso depende sim de uma série de fatores. Para o especialista em gestão e consultor empresarial, Marcelo Camorim, é nesta disputa que diferenciamos dois tipos de pessoas: o empreendedor e o gestor.

O EMPREENDEDOR:



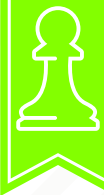


O empreendedor é aquele que não perde uma oportunidade. É sempre crédulo e agarra com unhas e dentes tudo aquilo que vier até ele. Age, na maior parte das decisões, emocionalmente e espera que tudo dê certo;



O GESTOR:





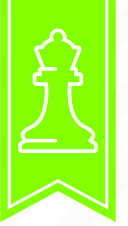
O gestor é aquele mais realista. Não agarra qualquer oportunidade. Todas que aparecem são analisadas e muito bem balanceadas, para ele saber se deve ou não agarrá-la. Mais conhecido como “o questionador”. Afinal ele duvida de tudo e não aposta em qualquer conveniência.



“Jogar corporativamente é saber dizer não também, porque nem sempre tudo que aparece é vantajoso para o seu negócio.”

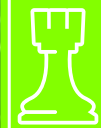
– Marcelo Camorim





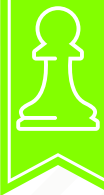
O especialista não esconde que sempre haverá este jogo corporativo, afinal, o mercado é acirrado e, para ele, a vida é um jogo de escolhas e estratégias. Camorim também assemelha esta competitividade a um jogo de xadrez. “Você precisa sempre estar atento e saber exatamente qual peça do tabuleiro você é: o rei, a dama, o bispo, a torre, o cavalo ou o peão”.

Esta disputa empresarial está diretamente ligada à estratégias. É preciso saber que em alguns momentos de desafios será necessário pensar muito antes de agir e não seguir apenas as emoções. Isso fará de você um bom gestor. Todo empreendedor sonha um dia estar em grandes lugares e ter concorrentes altos, mas é preciso analisar o que compensa mais para o seu negócio: estar em um jogo com fortes competidores e correr o alto risco de ser eliminado ou ter estratégias para fazer o que o seu oponente não consegue e chegar onde ele não está?



O especialista dá dicas de como estruturar a competição corporativa. Para começar é necessário responder algumas “perguntas” internas sobre suas metas e o seu negócio para conseguir alcançar o objetivo, é o que ele chama de “pilastras do jogo”.

- Qual estratégias quero ter?
- Onde quero estar?
- Quem é meu cliente?
- Quais mercados vou atacar?
- Que produto quero vender?
- A que preço e onde vender?



Micro e pequenos empreendedores muitas vezes se enganam ao acreditar que a disputa empresarial é apenas grandes empresas ou multinacionais, por isso, em grande parte dos casos, deixam de lado este planejamento de como jogar este jogo. A competitividade para alcançar e conquistar o cliente faz parte de todo o empresariado. “As grandes empresas fazem isso, porém o fato de ser pequeno não quer dizer que não tenha que pensar assim. Isso é inteligência empresarial e neste jogo todos concorrem igualmente”, alerta Camorim.



A TEORIA DA BRANCA DE NEVE

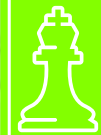




Durante a infância ouvimos muitos contos de fadas, dentre eles se destaca a história da Branca de Neve que após fugir para a floresta passou a viver com 7 anõezinhos, que queriam cuidar e protegê-la. Porém pouco podiam fazer por serem muito pequenos.

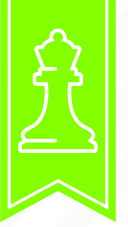
Esta história é muito utilizada por Marcelo Camorim, pois segundo ele, muitas vezes, os gestores e empresários estão rodeados por anões e isso não gera resultados. “Não devemos ter na cabeça a teoria da branca de neve, estar rodeado de pessoas que pouco fazem pela empresa, que pouco tem a acrescentar.”

“É preciso estar bem assessorado, com profissionais capazes de dar ideias, ajudar a solucionar problemas e não cria-los. Se você tiver ao seu redor pessoas que não crescem não haverá nenhum resultado positivo revertido para a empresa”, alerta o especialista.



Repassando:

- Tenha sempre em mente que a competição empresarial sempre existirá. O melhor e mais criativo é quem irá conquistar o cliente final.
- Compare sempre com um jogo e procure saber, claramente, qual a sua posição neste jogo.
- Monte sempre estratégias de competição. Ser melhor que o oponente é uma questão de inteligência empresarial.
- Fuja da teoria da branca de neve. Tenha ao seu redor pessoas que somam à geração de resultados para o negócio e para a empresa.



Resumindo:



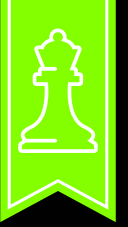
Sempre haverá um jogo a ser vencido, mas é preciso analisar cada detalhe desta competição, montar estratégias para superar o oponente.



==== **Marcelo Camorim:** Formado em Ciências Contábeis, especialista em Gestão Empresarial pela FGV de São Paulo, Mestre em Administração pela PUC-SP, Conselheiro da empresa alimentícia GSA, Board Member das empresas Vila Romana (Varejo de Moda) e Polyelle (Varejo de calçados) e diretor da Fox Partners Consultoria em Gestão.


SOBRE O IPOG

O IPOG - Instituto de Pós-graduação e Graduação, é uma Instituição de Ensino Superior (IES) composta por cursos fundamentados na valorização do ser humano, a fim de torná-lo fonte de riqueza e transformação. Desde 2001 o IPOG vem inspirando vidas e atualmente está presente em todos os estados do Brasil e no Distrito Federal, o que comprova o crescimento do Instituto num segmento de mercado altamente competitivo, que exige modernizações e inovações constantes.




IPOG INSTITUTO DE
PÓS-GRADUAÇÃO
& GRADUAÇÃO


IPOG.EDU.BR | 62 3945-5050

 [facebook/GrupoIPOG](https://www.facebook.com/GrupoIPOG)

 [@ipogbrasil](https://www.instagram.com/ipogbrasil)

 twitter.com/IPOG

 [youtube.com/user/ipogbrasil](https://www.youtube.com/user/ipogbrasil)

 [linkedin.com/company/ipog](https://www.linkedin.com/company/ipog)