

A NOSSA ABORDAGEM



DIAGNOSE
STARTING POINT



DESIGN
SOLUTION



DEPLOY
DEVELOPMENT



DRIVE
MOTIVATION



DEBRIEF
RESULTS

O PEDIDO

Promover uma cultura de accountability na empresa estimulando uma atitude de "*continuous growth*", para atingir cada vez mais e melhores resultados, e promover em cada colaborador a necessidade de ser "*accountable*" pelas suas ações, decisões, resultados e pelo seu próprio desenvolvimento.

CLIENTE

Empresa do setor tecnológico.

PÚBLICO-ALVO

Middle Management, considerados os agentes de mudança para poderem fazer o roll-out deste mindset para as restantes estruturas da empresa.

A HISTÓRIA

Numa era de crescente aceleração, a empresa identificou a necessidade de fazer uma **transformação no seu mindset** para que conseguisse **atingir mais e melhores resultados** e assim **fazer frente à sua concorrência**. O seu desafio?

"Precisamos de transformar a nossa forma de pensar, de aprender e de conquistar, mais e mais depressa que a nossa concorrência! Precisamos de uma solução que rapidamente se estenda para toda a organização. Precisamos que através de uns, que serão os key people desta mudança, façam o roll-out deste novo mindset para toda a organização."

Em estreita parceria com a Direção de Recursos Humanos, foi desenhado um programa de implementação com soluções ao nível organizacional, equipa e individual. **Ao nível organizacional** foram analisadas as perceções atuais e os fatores que já estavam a potenciar este mindset na empresa e quais os que limitavam bem como desenho das políticas de reconhecimento a implementar que permitissem reforçar a mudança pretendida. **Ao nível da equipa** foram treinadas as competências para potenciar o mindset de *accountability* e *continuous growth*, com vários momentos de "growing together" (shots de aplicação de casos práticos e treino intenso) e de "learning circle" (para aprofundar aprendizagens, criar partilha e definir ações a curto, médio e longo prazo).

Estes managers estiveram também envolvidos em sessões Train-the-Trainer para conseguirem fazer o roll-out deste mindset. **A nível individual** foram promovidos momentos de diagnóstico do *status quo* e de coaching individual para estimular a mudança no próprio e garantir o "Walk the Talk".

OS RESULTADOS

Após o programa, foi bastante evidente a mudança que se gerou na forma de estar e de trabalhar nesta empresa. Ultrapassar a concorrência ainda é um caminho que está a ser percorrido mas com este novo mindset a empresa encontra-se cada vez mais próxima de conseguir gerar mais resultados e de forma mais rápida para conseguir fazer face à crescente e constante competitividade do negócio. Uma nova forma de pensar e de aprender foi conseguida para assim conseguirem conquistar mais objetivos, resultados e presença no mercado.

O PROGRAMA EM

38 PARTICIPANTES

1 ANO
DE DURAÇÃO

3 NÍVEIS
ORGANIZACIONAL
EQUIPA
INDIVIDUAL



SOFIA & ASSOCIATES
CALHEIROS