

**Oliveira
Campos**
Desenvolvimento de Talentos

16
anos



Consultoria | Treinamento
Seleção de Executivos | Coaching & Carreira



SEBASTIÃO DE OLIVEIRA CAMPOS FILHO

Consultor Fundador

↳ Diretor da Oliveira Campos Consultoria, representante exclusiva no Brasil da News Coaching & Training Ltd's (Lausanne, Suíça) e da Barnes & Conty (California – USA);



↳ Há mais de 20 anos, executivo e consultor;

↳ Coach Certificado pelo ICF e com formação pela Newfield Network – Washington DC (EUA) e pela News Coaching & Training (Lausanne, Suíça);



↳ Mestre em Administração de Empresas (Mackenzie);

↳ Especialista em dinâmica de grupos (SBDG);

↳ Pós-graduado em Psicologia Organizacional (Metodista);

↳ Graduado em Marketing (ESPM).





PERFORMANCE

O desempenho de seu escritório
em um click

Oliveira
Campos
Desenvolvimento de Talentos

16
anos

**3º Fórum: Retenção de Advogados
no Mercado Jurídico - Gerenciando as
Metas e Melhorando os Resultado da Firma**

Recados Importantes

Fórum = Apresentação + Discussão

Intervalo: contatos e troca de experiências

Ter *insights*

Slides



Princípio Básico

*“Não se **gerencia** o que não se **mede**,
não se **mede** o que não se **define**,
não se **define** o que não se **entende**,
e não há **sucesso** no que não se **gerencia**.”*

William Edwards Deming



4 PASSOS FUNDAMENTAIS PARA A GESTÃO ESTRATÉGICA DE RESULTADOS

1 – Esclareça e Conecte seus objetivos

Grandes Marcos Estratégicos

Missão
Visão
Valores
Objetivos Estratégicos



Balanced Score Card

A Estratégia em Ação - Robert S. Kaplan e David P. Norton

1 – Esclareça e Conecte seus objetivos

- Em 5 anos** → Ser um escritório referência no mercado de seguros
- Clientes e Mercado** → Estar entre os escritórios mais admirados do segmento
- Financeiro** → Crescer 100% do faturamento de modo rentável e financeiramente independente
- Processos e Tecnologia** → Ter processos ágeis, corretos, que garantam produtividade interna e melhor informação ao cliente
- Pessoas** → Ter uma equipe altamente especializada na área

1 – Esclareça e Conecte seus objetivos

Importância do Processo Estratégico

- Geram novas ideias
- Definem o que é importante
- Reduzem efeito “coelho em festa junina”
- Levam aos grandes projetos
- Dão sentido a “tanto trabalho”
- Deming: permite o sucesso



2 - Envolve as pessoas

**Crie um
Grupo
Gestor**



Formular o plano estratégico



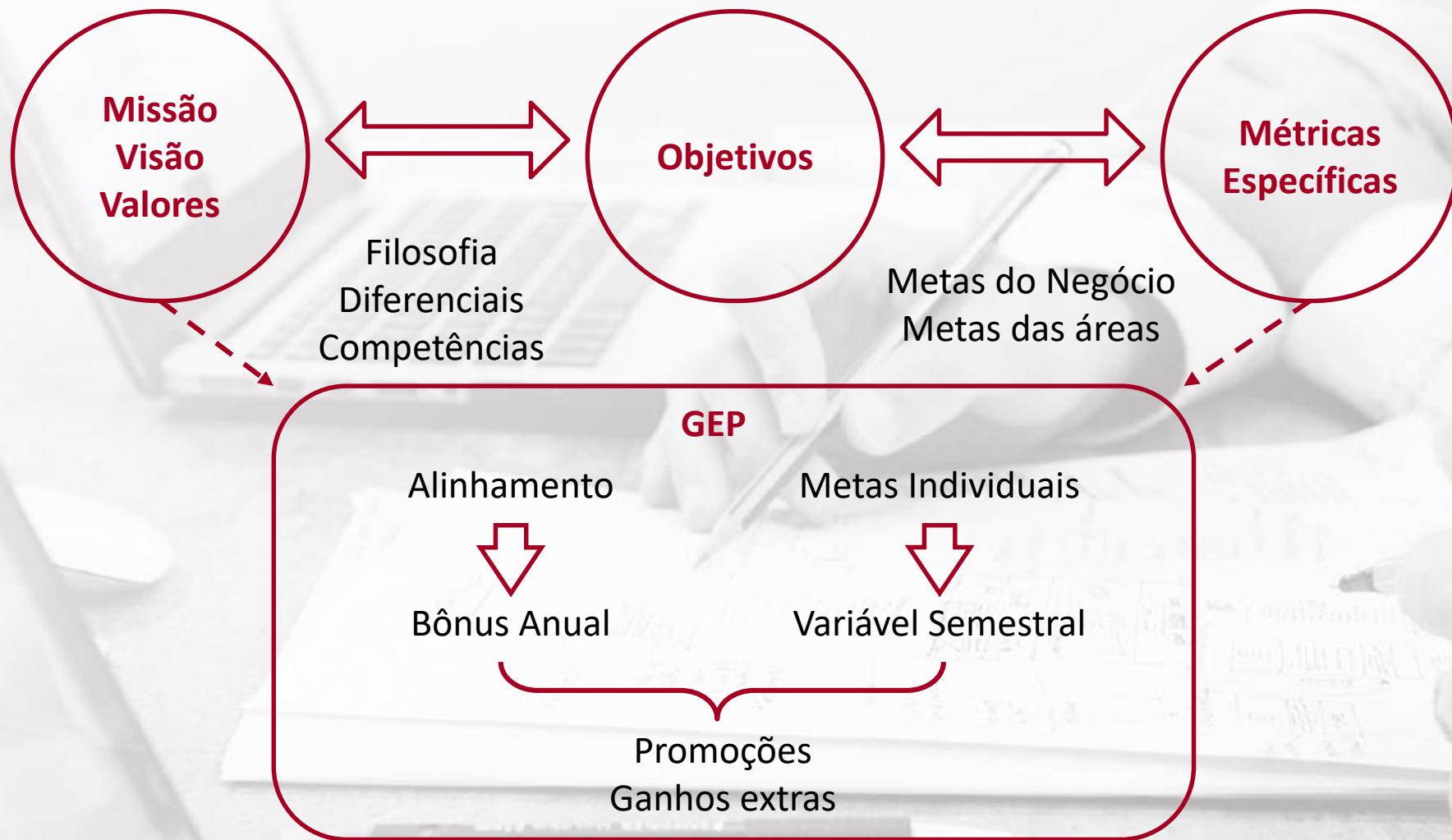
Definir o plano de metas



Disseminar o plano, gerir as metas

2 - Envolve as pessoas

Alinhe expectativas de Todos



3 – Implante as Ferramentas Certas

Processos, Políticas e Softwares

Gestão Operacional



Mapeamento de processos



Quais são críticos?
Quais informações preciso para gerir as metas?



Software de controle

Mercado ou Próprio?

Gestão de Pessoas



Política Integrada



Qual estrutura de posições?
Quais critérios de progressão?
Quais remunerações variáveis?
Bônus? Metas semestrais?



Software de Gestão de Pessoas



3 – Implante as Ferramentas Certas



PERFORMANCE

O desempenho de seu escritório
em um click

4 – Fazendo Acontecer na Prática



FÁBIO RIBEIRO ADVOCADOS

- 15 anos de atuação
- Sede Aracaju, filial em Brasília
- Quase 30 pessoas
- Atuação: previdenciário, cível e trabalhista
- Fáblio Ribeiro: Ex. executivo Shell
- Empresário - cosméticos

4 – Fazendo Acontecer na Prática

Pontos de Evolução

Como Era

Estratégia simplista:
aumentar processos

Financeiro – baseado na
sensibilidade (caixa)

Como Evoluiu

Advogados participam da gestão
(coordenadores)

Sócio – gerador de novos negócios

Metas específicas

Controles financeiros melhores

4 – Fazendo Acontecer na Prática

Pontos de Evolução

Como Era

Transferiam problemas para cima
Advogados - executores
Remuneração variável – base *feeling*
Mau desempenho “escondido”

Como Evoluiu

Grupo gestor consolidado (formam novatos)
Trabalham com mais foco
Acompanham de fato os subordinados
Coordenadores passaram a enfrentar problemas
Meritocracia: remuneração sobre metas e avaliações
Transparência

Pessoas



4 – Fazendo Acontecer na Prática

Pontos de Evolução

	Como Era	Como Evoluiu
Processos e Ferramentas	<p>Planilhas e controle em papel</p> <p>Muitas falhas, retrabalhos</p> <p>Pessoas faziam como “achavam que deviam fazer”</p>	<p>Mapeamento de processo e software como espinha dorsal da operação</p> <p>Redução drástica de erros</p> <p>Sócio com segurança na operação</p> <p>Facilitou comunicação entre pessoas</p> <p>Conhecimento passou a estar sistema</p>

4 – Fazendo Acontecer na Prática

Longe da perfeição (Desafios)

- Novas áreas de atuação
- Gestão financeira: precisão e aumento da previsibilidade
- Mudanças na gestão e consolidação da filial (Brasília)
- Potencializar o uso do sistema (inserir dados, usar relatórios)

Consolidar a filosofia central

- Estar entre os melhores escritórios do Brasil
- Ser empresarial, não “tradicional”
- Manter forte orientação para metas
- Preservar o tratamento humanizado dos clientes



4 – Faça Gestão Efetiva de Resultados

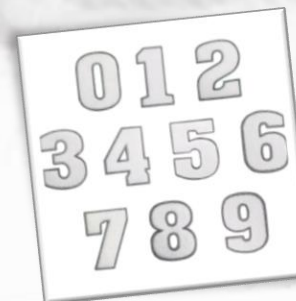
Reuniões
mensais
de
Resultado

- ➡ Gerar aprendizado ação-resultado
- ➡ Aumentar senso de urgência
- ➡ Aprimorar processos
- ➡ Aumentar resultados

Seja o Gatekeeper



Dá o tom da reunião



4 – Faça Gestão Efetiva de Resultados

A Energia Certa para a Reunião de Resultados



Do guerreiro

- Faz perguntas provocativas
- Cobra atitude diferente
- Exige providências



Do Palhaço

- É flexível
- Avalia o “timing”
- É leve
- É criativo



Professor / Treinador

- Apoia
- Acrescenta algo novo
- Provoca o pensamento
- Desenvolve pessoas

“Qualquer um pode zangar-se – isso é fácil.

Mas zangar-se com a pessoa certa, na medida certa, na hora certa, pelo motivo certo e da maneira certa – isso é difícil!”

Aristóteles



Recados Finais



Conteúdo no site + fotos

+Q Performance – agende sua visita

Aplicativo

Junho – Novo Fórum

Diagnóstico de resultados – Gratuito



PERFORMANCE

O desempenho de seu escritório
em um click

Contatos

55 11 3251-1233



twitter.com/oc_principal



sebastiao@occonsult.com.br



youtube.com/occonsult



www.occonsult.com.br



occonsult



facebook.com/occonsult



Rua Carlos Sampaio - 304 – Cj. 32
Bela Vista - São Paulo – SP
CEP 01333-020



linkd.in/KENXiy

