

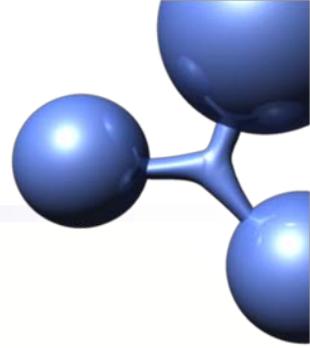
# Palestra Rede Secovi de Imóveis: Como Motivar sua Equipe

---



Os melhores imóveis em um só lugar.

São Paulo, 28 de março de 2013



- Conteúdo:
  1. Motivar para a Ação;
  2. O que Motiva?
  3. Motivação Situacional;
  4. Check List para a Motivação;
  5. Exercício prático.

## Helton Haddad Silva

Tel.: 5575-9966

Cel.: 98286-9745

Email: [helton@smg-web.com.br](mailto:helton@smg-web.com.br)



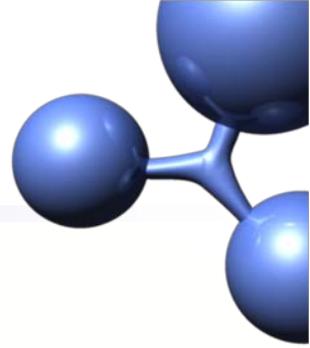
### ● Formação:

- Administração de Empresas - Fundação Getulio Vargas (EAESP-FGV), Pós-Graduação em Marketing - ESPM, Advanced Marketing - State University of New York, Mestrado e Doutorado pela EAESP-FGV em Marketing, área de domínio conexo em RH.

### ● Atuação:

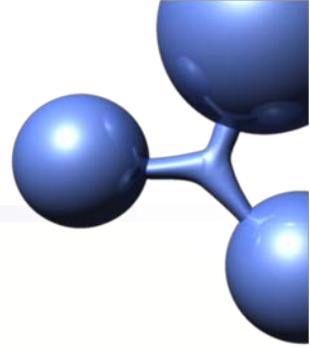
- Foi Gerente de Marketing do Citibank; atualmente, é Professor dos cursos de Graduação e Pós-graduação da EAESP/FGV e MBA da Mauá e da FGV. Sócio fundador do SMG, desde 1990 atua em pesquisa de mercado, planejamento estratégico e treinamento empresarial, tendo prestado mais de 15.000 horas de consultoria em mais de 350 projetos para clientes dos mais variados ramos de negócio;
- Autor coordenador do livro: *Planejamento Estratégico de Marketing*, Editora FGV, RJ, 2012, 4ª edição – material didático dos cursos de MBA da FGV desde 2004.

## Motivar para a Ação



- Motivação: algo inerente e próprio a cada um. Neste sentido, liga-se ao “entusiasmo”;
- Mas podemos motivar para a ação, planejando bem o que se pretende e direcionando “premiações”/ “punições”;
- Cuidado: manter o profissionalismo sempre!

## O que Motiva?

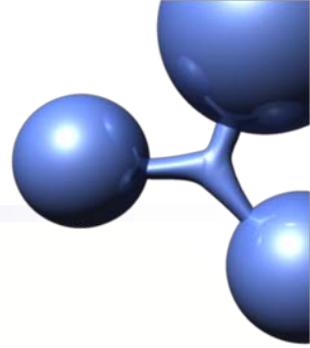


Recorrendo a estudiosos “clássicos” da mente humana:

- Freud: Amor (“libido”);
- Jung: Auto realização (“individuação”);
- Adler: Liderar (“poder”);
- Maslow: necessidades fisiológicas, de segurança, sociais, estima e auto realização.

*Pessoas são complexas: para cada um, há um conjunto único de fatores, com impactos nos relacionamentos e na sociedade.*

## Motivação Situacional



- Ajustar tarefas e capacidades: desafio da gestão;
- Motivação: depende das preferências dos integrantes da equipe em determinada situação;
- A **motivação situacional** procura compreender e abordar:

*O que motiva cada  
indivíduo em cada caso?*

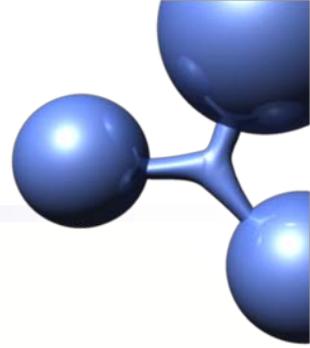


## Check List para a motivação individual e da equipe



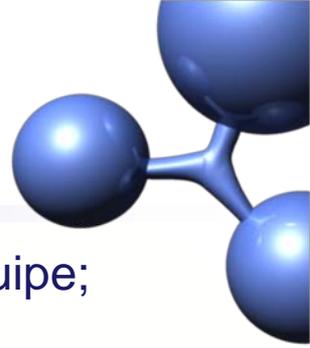
- 1 Descubra o que realmente motiva cada um dos membros de sua equipe;
- 2 Lembre-se: sua própria motivação influencia significativamente a dos outros;
- 3 Elogie frequentemente, mas seja direto e específico;
- 4 Não suponha que as pessoas sejam motivadas pelas mesmas coisas;
- 5 Seja claro quanto ao que você espera de cada um;
- 6 Mostre interesse genuíno pelas pessoas;

## Check List para a motivação individual e da equipe



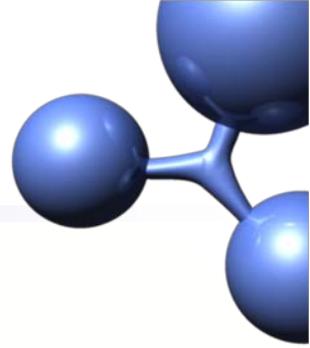
- 7 Saiba reconhecer os sinais de desmotivação e atue rapidamente;
- 8 Dê às pessoas variedade, interesse e controle sobre o que fazem;
- 9 Incentive as ideias e inovações;
- 10 As pessoas apoiam o que ajudam a criar: envolva todos sempre que possível.

## Check List para a motivação individual e da equipe



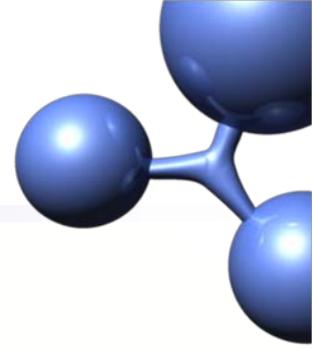
- 1 Descubra o que realmente motiva cada um dos membros de sua equipe;
- 2 Lembre-se: sua própria motivação influencia significativamente a dos outros;
- 3 Elogie frequentemente, mas seja direto e específico;
- 4 Não suponha que as pessoas sejam motivadas pelas mesmas coisas;
- 5 Seja claro quanto ao que você espera de cada um;
- 6 Mostre interesse genuíno pelas pessoas;
- 7 Saiba reconhecer os sinais de desmotivação e atue rapidamente;
- 8 Dê às pessoas variedade, interesse e controle sobre o que fazem;
- 9 Incentive as ideias e inovações;
- 10 As pessoas apoiam o que ajudam a criar: envolva todos sempre que possível.

## Exercício Prático: o seu Plano de Motivação



1. Identifique os colaboradores da sua equipe;
2. Responda à pergunta: o que motiva mais cada um?
3. Para definir um plano de ação geral e para cada colaborador:  
aplique o Check List e responda:

O que vou fazer para cada caso?



Motivar implica em mudar e se adaptar às mudanças!

Muito obrigado  
e  
Sucesso!