

# Onde as empresas devem investir para crescer?

O caminho é investir em operacionalização para capturar o máximo de todos os pontos de contato. O marketing digital se torna fundamental para alcançar o cliente onde ele estiver. Portanto, capacitar as equipes para este formato é fundamental

De acordo com pesquisa divulgada recentemente pelo Gartner Group, 73% dos diretores de vendas - CSOs (Chief Sales Officers) estimam que os orçamentos de vendas devem aumentar 16,9% em 2022 e os investimentos devem priorizar projetos de capacitação em vendas, marketing digital e operações de vendas. A pesquisa ouviu 67 CSOs de multinacionais em diversos países.

Para Tatiana Vidal, fundadora e gestora da GoAhead Consultoria, empresa especializada na área de educação corporativa com foco no desenvolvimento de habilidades comerciais no mercado B2B, a tendência de priorizar as áreas apontadas pela pesquisa está relacionada com a mudança na forma de comprar.

“Quanto mais tecnologia empregada na venda e mais competitivo estiver o mercado, maior se torna a importância de enxergar as vendas como um processo e não como um evento isolado. Por isso, o caminho é investir em operacionalização para capturar o máximo de todos os pontos de contato. O marketing digital se torna fundamental para alcançar o cliente onde ele estiver. Portanto, capacitar as equipes



O marketing digital se torna fundamental para alcançar o cliente onde ele estiver.

para este formato é fundamental”, analisa a gestora.

#### • Capacitação em vendas

No passado, ao se falar em capacitação, se pensava em técnicas de vendas e persuasão. Hoje, as vendas estão mais estratégicas e analíticas, o que exige agilidade na capacitação de pessoas.

“O vendedor precisa analisar cenários de vendas com muitas variáveis, mais pessoas envolvidas, critérios de decisão sofisticados, múltiplos canais de vendas e maior concorrência. Apenas persuasão não é suficiente, é preciso capacidade analítica para identificar as variáveis e estruturar estratégias para concretizar a venda”, explica Tatiana.

A complexidade que o setor de vendas apresenta revela um paradoxo na formação de profissionais. As exigências do mercado exigem agilidade na tomada de decisão voltada à capacitação dos vendedores, pois a atualização e mudança de mindset requerem certo tempo para serem efetivas.

“Formação de pessoas é educação, algo de longo prazo. Estamos diante de uma mudança enorme em todos os setores, em todas as profissões. Por isso, há alguns anos se discute o lifelong learning, que significa que as empresas e os profissionais terão sempre que investir em educação para formar as habilidades que estão sendo exigidas

no mercado. Não existe mais a era do profissional pronto”, comenta a gestora.

• **Operações de vendas** - Investir em operações de vendas é uma das prioridades fundamentais reveladas pela pesquisa. Mais da metade dos CSOs ouvidos pelo Gartner Group identificou a análise de vendas como um elemento chave dos programas de operação de vendas e uma prioridade para o sucesso organizacional.

“Muitas empresas, historicamente, têm planos estruturados, investimentos na capacitação e análise de vendas. O que muda agora é a maneira de formar as equipes e o foco desses investimentos. No passado, uma parte era destinada a treinamentos pontuais e outra para os eventos motivacionais.

O que as pesquisas revelam é que há uma tendência não só no investimento crescer, mas sobretudo no tipo de capacitação, agora mais voltado a construir habilidades estratégicas, analíticas e de entendimento da jornada de compra”, finaliza Tatiana. - Fonte e mais informações: (<https://goaheadconsultoria.com.br/sobre-a-goahead/>).

Leonardo Libman (\*)

Com o avanço da tecnologia, muitas áreas estão se modificando e sendo impactadas positivamente

A educação está cada vez mais distante da tradicional imagem do professor, escrevendo na lousa, acompanhado presencialmente por um grupo de alunos, focados nele. Temos novos modos de aprender oferecidos pelos avanços tecnológicos - físico, interpessoal, linguística, musical e visual - que nos presenteariam com um aprendizado mais aguçado e, naturalmente, prazeroso.

Mais do que nunca, o ensino está descentralizado da imagem do professor. Não que ele tenha perdido espaço ou a importância, de modo algum, pois em todo modo de aprendizado, sempre será necessária a presença de alguém que ensine, ou seja, o educador. É preciso fazer uma ressalva. Notadamente a educação a distância, proporcionada por esse novo cenário, tem muitos benefícios, mas não pode ser a única opção, pois muitos simplesmente não têm acesso a internet com qualidade.

Como a educação é um direito de todos, é importante garantir o acesso presencial a todos para assegurar a qualidade do ensino e o acompanhamento assertivo de alunos com dificuldades. Voltando à questão central, é importante que o novo profissional da educação seja mais flexível, que não apenas conheça a tecnologia, mas que também seja capaz de transformar o espaço escolar, modificando e inovando o processo de ensino e aprendizagem.

Desta forma, será possível dividir a atenção dos alunos com novas experiências práticas e também em conteúdos multimídia. Além disso, é importante abordar os temas em sua total amplitude, sabendo abrir as salas de aula cada vez mais para pesquisas, reflexões, debates e novos pontos de vista, trabalhando

o humanismo, o senso crítico, o protagonismo dos alunos e a reflexão individual e coletiva sobre os temas abordados.

Os temas propostos precisam ser abordados em sua total amplitude. Com sugestão de mais pesquisas, reflexões, debates e novos pontos de vista, trabalhando o humanismo, o senso crítico, o protagonismo dos alunos e a reflexão individual e coletiva sobre os temas abordados, pensando aqui no cidadão e no profissional do futuro.

Falando especificamente sobre o lado profissional, há um outro ponto importante, e que deve ganhar mais atenção. Sabendo da existência de muitas profissões, afinal no mundo online o campo de pesquisa é muito maior, é necessário ser cada vez mais claro sobre o que cada uma exige e oferece.

O que há em cada carreira, não deve ser passado adiante apenas pela descrição das atividades, mas, também e, principalmente, pela vivência nelas. Que tal começarmos a apresentar aos jovens a real conexão entre uma profissão específica e qual a competência geral da educação elaborada pela BNCC que mais se adapta.

Desta forma, o aluno consegue explorar e potencializar melhor a construção do seu itinerário formativo em busca de uma decisão mais assertiva ao final do novo ensino médio. Eis aí, algo que precisa ser trabalhado, para que ao se deparar com uma área, o jovem, ou aquele que pretenda ingressar nela, tenha, de algum modo, a possibilidade de degustar o dia a dia daquela profissão, que possa conhecer um pouco mais suas dores e alegrias.

Hoje esse direcionamento é feito por testes vocacionais, que têm o seu valor, pois indicam a aptidão natural de cada um, mas é preciso mais, é preciso conhecer, de alguma forma, a rotina de cada profissão antes fazer uma escolha que, a princípio, é para a vida.

(\*) - É sócio-fundador e CEO da Seren, edtech brasileira desenvolvedora da metodologia de ensino baseado na experimentação vocacional.

## Metaverso de cocriação virtual para estimular a disrupção

A Fujitsu, empresa japonesa líder em tecnologia da informação e comunicação (TIC), lança um metaverso de cocriação virtual facilitando o diálogo criativo em estágio inicial entre clientes e parceiros. O Fujitsu CX Lab, que já sediou mais de 700 sessões como parte dos testes de usuários, oferece experiências virtuais únicas dentro de uma cidade cibernética, permitindo “metaconversações” sobre impulsionar a transformação digital.

A Fujitsu está investindo US\$ 1 milhão no CX Lab para fornecer valor de negócios de forma mais rápida, diversificada e disruptiva em seu ecossistema de transformação digital. O conceito complementa o programa global de cocriação da companhia com experiências de clientes curtas, consumíveis e tangíveis (CX)

projetadas para ajudar a resolver quatro desafios tecnológicos: Nuvem Híbrida, Local de Trabalho Futuro, Otimização SAP e Transformação Baseada em Dados.

“A apresentação do CX Lab foi uma experiência incrível para nós. Estamos definitivamente na vanguarda quando se trata de modelos de engajamento do ecossistema. Não há dúvida de que as pessoas estão cansadas de reuniões virtuais e anseiam por algo diferente. Depois de ver o CX Lab, poderíamos imaginar muitas maneiras de impacto positivo que poderia ter na criatividade e na fertilização cruzada de ideias”, avalia Nilton Hayashi, diretor de Serviços Digitais da Fujitsu do Brasil.

O conceito tem duas dimensões. Ele aproveita a nova cultura de mudança digital do engajamento virtual, permitin-

do que os ecossistemas multifertilizem ideias com mais facilidade e rapidez. Além disso, reconhece que as pessoas respondem mais criativamente dentro de ambientes novos e estimulantes. CX Labs é um metaverso altamente projetado que reúne ambas as dimensões em um espaço único, imersivo e emocionante de cocriação.

“As respostas do teste beta do cliente são extraordinariamente positivas. A cocriação virtual funciona bem, mas ficar preso em um home office leva à estagnação. As pessoas sentem falta do estímulo de novos ambientes. Esse foi o insight para o Fujitsu CX Lab, que agora está disponível para todos os nossos clientes e parceiros para metaconversações exploratórias”, revela Hayashi. - Fonte e outras informações: (<https://www.fujitsu.com/>).

## Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?

Não pode haver dúvida a respeito: publicidade legal deve ser divulgada no Diário Oficial e em jornal de grande circulação editado na localidade em que está situada a sede da companhia. Continua valendo o que diz a lei 6404/76.

Empresas, contadores, administradores devem ficar atentos aos efeitos da perda de validade da Medida Provisória 892, que previa mudanças nestes procedimentos. A

MP caducou no início de dezembro passado e, portanto, volta a valer a legislação vigente. Acharmos importante dar este aviso porque muitos profissionais e empresários ainda não se deram conta desta mudança e podem incorrer nas punições previstas.

Traga sua publicidade legal para o jornal **Empresas e Negócios**, uma publicação com 17 anos de tradição, bons serviços e qualidade editorial.

Aproveite também a praticidade de transitar online seus anúncios. O E&N foi o pioneiro entre os jornais privados na certificação digital de suas páginas, seguindo a tendência aberta pelo Diário Oficial.

Fale conosco: **11 3043-4171 / 2369-7611**

Empresas  
& Negócios



### União Industrial e Mercantil Brasileira S.A.

CNPJ/MF nº 61.339.172/0001-89 - NIRE 353.0001445-6

Convocação - Assembleia Geral Ordinária

Ficam convocados os senhores acionistas da UNIÃO INDUSTRIAL E MERCANTIL BRASILEIRA S.A. a se reunirem em assembleia geral ordinária, no dia 12 de abril de 2022, às 09:00h, na sede social na Av. Paulista, 352, 12º andar, sala 126, nesta Capital, para discutir e deliberar sobre a seguinte ordem do dia: 1. Relatório da administração, balanço e contas do exercício social findo em 31.12.21; 2. Destinação do resultado auferido no exercício social findo em 31.12.21; 3. Fixação dos honorários da Diretoria; e, 4. Outros assuntos de interesse social. Achar-se à disposição dos acionistas na sede social, no endereço supra, os documentos a que se refere o art. 133 da Lei nº 6.404/76. São Paulo (SP), 03 de março de 2022. (a) **Guilherme Azevedo Soares Giorgi** - Diretor Presidente.

### Cotonifício Guilherme Giorgi S.A.

CNPJ/MF nº 61.355.012/0001-23 - NIRE 353.0005304-4

Convocação - Assembleia Geral Ordinária

Ficam convocados os senhores acionistas da COTONIFÍCIO GUILHERME GIORGI S.A. a se reunirem em assembleia geral ordinária, no dia 12 de abril de 2022, às 10:00h, na sede social na Av. Paulista, 352, 12º andar, sala 125, nesta Capital, para discutir e deliberar sobre a seguinte ordem do dia: 1. Relatório da administração, balanço e contas do exercício social findo em 31.12.21; 2. Fixação dos honorários da Diretoria; e, 3. Outros assuntos de interesse social. Achar-se à disposição dos acionistas na sede social, no endereço supra, os documentos a que se refere o art. 133 da Lei nº 6.404/76. São Paulo (SP), 04 de março de 2022. (a) **Guilherme Azevedo Soares Giorgi**, Diretor Presidente.

### Companhia Mascote de Empreendimentos

CNPJ/MF nº 54.849.047/0001-53 - NIRE 353.0010858-2

Convocação - Assembleia Geral Ordinária

Ficam convocados os senhores acionistas da COMPANHIA MASCOTE DE EMPREENDIMENTOS a se reunirem em assembleia geral ordinária, no dia 12 de abril de 2022, às 11:00h, na sede social na Av. Paulista, 352, 11º andar, sala 112, nesta Capital, para discutir e deliberar sobre a seguinte ordem do dia: 1. Relatório da administração, balanço e contas do exercício social findo em 31.12.21; 2. Destinação do resultado auferido no exercício social findo em 31.12.21; 3. Fixação dos honorários da Diretoria; e, 4. Outros assuntos de interesse social. Achar-se à disposição dos acionistas na sede social, no endereço supra, os documentos a que se refere o art. 133 da Lei nº 6.404/76. São Paulo (SP), 07 de março de 2022. (a) **Guilherme Azevedo Soares Giorgi**, Diretor Presidente.

## PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Portal de Assinaturas Certisign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/D7A7-4D0E-AE70-A933> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: D7A7-4D0E-AE70-A933



### Hash do Documento

48AC871666E3BA31E82AC02C3C39EEB5901D4317FF95BD7387CCCFE956C94E84

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 07/03/2022 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 008.007.358-11 em 07/03/2022 19:28 UTC-03:00

**Tipo:** Assinatura Eletrônica

**Identificação:** Autenticação de conta

### Evidências

**Client Timestamp** Mon Mar 07 2022 19:28:20 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

**Geolocation** Latitude: -23.5031952 Longitude: -46.7030402 Accuracy: 11.996

**IP** 201.93.54.9

**Hash Evidências:**

66EDACCAACE8D1C9A95A39A12D4937DF604F0B1BD8441A5575CD16F9210DDC2B

