

Treinar sua equipe não é opcional: é estratégico. Dez 10 motivos que comprovam isso

Por que empresas que investem em treinamento crescem mais rápido, retêm melhores profissionais e constroem times capazes de entregar resultados consistentes

Toda empresa já viveu esse ciclo: um problema aparece na operação, o líder corre para apagar o incêndio, a equipe tenta se reorganizar, o desempenho oscila, e pouco tempo depois, tudo se repete. Não é falta de esforço. É falta de preparo.

Agora imagine outra cena: um time capaz de resolver problemas antes que eles escalem. Profissionais que sabem priorizar, tomar decisões melhores, executar com padrão e entregar mais valor ao cliente. Uma operação que cresce sem depender de “heróis do mês”, mas de método, alinhamento e desenvolvimento.

A diferença entre esses dois cenários não está no talento bruto, mas no que a empresa faz com o talento que já tem. E é aqui que entra o treinamento.

Treinar não é sobre ensinar tarefas, é sobre elevar o nível de consciência, clareza e competência do time inteiro. É preparar pessoas para pensar melhor, agir melhor e entregar melhor.

As empresas que entenderam isso hoje ocupam posições mais fortes no mercado. As que ainda tratam treinamento como custo seguem presas às mesmas limitações de sempre.

É por isso que os pontos a seguir mostram, de forma direta, por que o treinamento é um dos pilares mais estratégicos para qualquer negócio que deseja crescer com consistência.

1. Treinamento aumenta a produtividade imediata

Quando um profissional sabe exatamente o que fazer, como fazer e porque fazer, ele produz mais em menos tempo. O treinamento reduz incertezas, elimina dúvidas operacionais e acelera a curva de aprendizagem.

Isso significa menos tempo perdido com tentativa e



erro e mais foco na execução correta desde o início. O impacto é imediato na produtividade individual e coletiva do time.

2. Reduz erros operacionais e retrabalhos

A maior parte dos erros dentro de empresas não acontece por descuido, mas por falta de alinhamento e padronização.

Treinar é criar padrão. E padrão é o que impede que cada pessoa execute de um jeito diferente. Isso reduz falhas, retrabalho, desperdício de recursos e prejuízos que muitas vezes passam despercebidos, mas corroem o resultado final.

3. Melhora a experiência do cliente

O cliente não percebe apenas o produto ou serviço, ele percebe a qualidade da execução em cada ponto de contato.

Equipes treinadas atendem com mais clareza, resolvem problemas mais rápido e transmitem mais segurança. Isso gera confiança, melhora a experiência e aumenta a percepção de valor da marca.

4. Eleva a motivação e o engajamento

Profissionais não se desmotivam apenas por questões financeiras. A estagnação é um dos maiores fatores de desengajamento.

Quando a empresa investe em treinamento, ela cria um ambiente onde há evolução

constante. Isso gera sensação de progresso, aumenta o engajamento e fortalece o vínculo entre colaborador e organização.

5. Retém talentos e reduz turnover

Empresas que não treinam perdem pessoas. Empresas que treinam retêm.

Isso acontece porque o desenvolvimento contínuo é um dos principais fatores de permanência no trabalho. Quando o colaborador sente que está evoluindo, ele tende a permanecer por mais tempo e entregar mais valor.

6. Desenvolve autonomia inteligente

Sem treinamento, os líderes se tornam sobrecarregados, pois precisam resolver tudo. Com treinamento, a equipe ganha autonomia com responsabilidade.

Isso reduz a dependência de supervisão constante e permite que decisões operacionais sejam tomadas mais rapidamente, sem perda de qualidade ou alinhamento.

7. Prepara a empresa para mudanças e adaptações

O mercado muda o tempo todo. Empresas que não acompanham essas mudanças ficam para trás.

O treinamento constante cria equipes mais adaptáveis, capazes de aprender rápido e aplicar novas práticas sem resistência excessiva. Isso aumenta a capacidade de sobrevivência e competitividade no longo prazo.

8. Fortalece a cultura e o padrão de excelência

Cultura não é o que está escrito na parede. Cultura é o que é praticado todos os dias.

O treinamento garante que todos sigam o mesmo padrão de comportamento, linguagem e execução. Isso fortalece a cultura organizacional e cria consistência entre áreas, equipes e lideranças.

9. Aumenta vendas e melhora conversão

Uma equipe bem treinada vende melhor porque entende melhor o cliente, comunica melhor o valor e conduz negociações com mais segurança.

Isso impacta diretamente a conversão, o ticket médio e a qualidade dos relacionamentos comerciais. Treinamento, nesse sentido, não é custo, é alavanca de receita.

10. Constrói uma operação escalável e previsível

Sem treinamento, o crescimento depende de poucas pessoas-chave e se torna instável. Com treinamento, o conhecimento se espalha e a operação ganha previsibilidade.

Isso permite escalar o negócio com segurança, mantendo qualidade, controle e consistência mesmo com aumento de demanda.

Treinar funcionários é, na prática, treinar o futuro da empresa.

Negócios que crescem de forma consistente não dependem de sorte, mas de pessoas preparadas para executar com excelência.

É pessoas só atingem esse nível quando existe investimento real em desenvolvimento, prática contínua e compromisso com evolução.

No fim, toda empresa escolhe: crescer de forma improvisada ou crescer de forma estruturada.

Educação financeira é projeto de vida e construção de futuro

Diogo Angioletti (*)

Imagine a seguinte situação: uma pessoa decide emagrecer e treinar mais para melhorar a qualidade de vida

cisa de três pilares que uma semana, por melhor que seja, não consegue oferecer sozinha: estrutura, continuidade e pertencimento.

Estrutura significa que o tema precisa ter espaço garantido – no currículo escolar, no onboarding das empresas, no programa educativo das cooperativas, no calendário anual das organizações e nas conversas diárias das mesas das famílias. Não como algo esporádico, mas como coluna vertebral de uma estratégia de desenvolvimento humano.

Continuidade é o que transforma intenção em hábito. Antes de ensinar alguém a poupar ou investir, é preciso garantir que essa pessoa tenha consciência do seu orçamento. Precisamos entender que é necessário conhecer mais sobre conceitos de gestão de finanças pessoais e aprender a celebrar pequenos avanços que diminuirão as recaídas.

Pertencimento, talvez o mais subestimado dos três. Aprender sobre dinheiro num ambiente seguro, onde a dúvida não envergonha e a troca de experiência é real, muda tudo. Quando a pessoa se sente parte de algo, ela persiste. E quando ela persiste com sua família e amigos ela aprende de verdade.

Um projeto de vida começa com uma decisão. Voltando àquela pessoa que tentou melhorar a qualidade de vida durante uma semana: a diferença entre quem consegue transformar o hábito e quem não consegue raramente está na informação. Está no ambiente. Em ter alguém ao lado. Está em ter um lugar para voltar quando tudo parece difícil demais.

Educação financeira é exatamente isso: não cabe em uma só palestra, ou em um e-book. Nem mesmo cabe em uma semana isoladamente, por mais bem intencionada que ela seja. É um projeto de vida, que precisa de espaço para crescer, de tempo para enraizar e de pessoas para compartilhar o caminho.

A 13ª Semana ENEF nos lembra que longevidade e prosperidade caminham juntas. Eu acrescento: elas só chegam para quem constrói, tijolo por tijolo, dia após dia, uma relação saudável, consciente e contínua com o próprio dinheiro.

Que esta semana seja um ponto de partida, e não o destino. E que você comece hoje a construir um belo futuro para você e as pessoas que mais ama.

Para isso, passa a semana toda comendo bem, vai três vezes por semana na academia, bebe dois litros de água por dia e se sente, ao fim de sete dias, transformada. Na semana seguinte, imprevistos aparecem, come mal, não cumpre a meta de exercícios. Desiste, piora, se sente culpada. Depois de um tempo, consegue retomar a rotina. Essa pessoa vive um sobe e desce, uma inconstância. O que aconteceu? O problema não foi a vontade, mas a falta de estrutura para sustentar o que foi aprendido. Com a educação financeira, acontece exatamente a mesma coisa.

Entre os dias 18 e 24 de maio de 2026, o Brasil realiza a 13ª edição da Semana Nacional de Educação Financeira, a Semana ENEF. O tema escolhido pelo Fórum Brasileiro de Educação Financeira (FBEF) é poderoso: “Educação Financeira: construindo um futuro com longevidade e prosperidade”. A proposta é ampliar o olhar para o longo prazo, reconhecendo que as pessoas estão vivendo mais e precisam se preparar financeiramente para todas as fases da vida – do presente ao futuro, que resume bem o espírito da iniciativa: planejar hoje é a ponte entre os sonhos e a vida que se quer viver ao longo de toda a jornada.

Mas deixe-me fazer uma pergunta honesta: o que acontece na semana seguinte? Os números são um espelho que desconforta, mas que precisamos encarar. O Relatório de Cidadania Financeira do Banco Central de 2025 acendeu um sinal vermelho: 87% dos brasileiros erram questões sobre juros simples. E em oito anos, o número de jovens endividados dobrou, alcançando 27,6 milhões de pessoas.

Em janeiro de 2026, a Confederação Nacional do Comércio (CNC) revelou que 80% das famílias brasileiras estavam endividadas – quase oito em cada dez. E num ranking da OCDE com 39 países, o Brasil ocupa a 21ª posição em letramento financeiro – com desempenho ainda pior entre os jovens, onde ficamos na terceira pior colocação internacional. Não é falta de inteligência e nem preguiça. O que temos aqui é ausência de um ambiente que ensine, sustente e acolha o aprendizado financeiro de forma contínua.

A educação financeira que transforma vidas pre-

(*) Especialista em finanças e comportamento do Sistema Ailos.

Como a jornada do cliente impacta no sucesso do ERP?

Tânia Alves (*)

Comunicar, entender as dores, traçar diagnósticos e desenvolver processos. Esses são aspectos indispensáveis para guiar a jornada do cliente, especialmente durante a implementação de um ERP. É a partir desse direcionamento que o usuário, além de se sentir seguro, mantém-se ativo e engajado com a ferramenta.

Diferentemente do que se imagina, um projeto de implementação não termina no go-live; ele começa ali, quando o cliente passa a utilizar o sistema na operação diária. Ignorar essa fase é um risco alto. Afinal, segundo a Gartner, cerca de 70% das implementações de ERP falham em atingir seus objetivos originais justamente pela falta de gestão de mudanças e baixa adesão dos usuários.

Essa baixa adesão costuma se manifestar com o tempo, fazendo com que o software passe a ser subutilizado. Entre as razões para isso estão a rotatividade de pessoas, a baixa adesão a novas funcionalidades e o conhecimento disperso. Não à toa, de acordo com o relatório 2025 ERP Report da Panorama

Consulting, a resistência cultural e a falta de treinamento são citadas por 32% das empresas como os maiores obstáculos para o sucesso do software após a implementação.

Diante dessa realidade, muitas empresas desenvolvem a sensação errônea de que a solução não é mais eficiente ou que sua utilização não faz mais sentido para as necessidades da organização. É neste contexto que o acompanhamento da jornada do cliente ganha ainda mais relevância.

Por meio dessa abordagem, a consultoria deixa de ser reativa e passa a ser ativa, obtendo um entendimento profundo sobre os desafios da operação. Isso contribui diretamente para a alavancagem do crescimento, proporcionando um canal de comunicação em tempo real e agregando maturidade aos processos.

Outro benefício crucial é a identificação prévia de indicadores de subutilização, como o uso limitado de módulos, a falta de evolução do sistema e a queda na frequência de interações entre cliente e consultoria. Perceba que, a todo instante, a tecnologia é apenas metade do caminho;

a outra metade é composta pelas pessoas. Sem um olhar atento ao ciclo de vida do usuário, o ERP corre o risco de se tornar uma “ferramenta de prateleira”.

O sucesso real acontece quando a governança e o acompanhamento transformam o sistema em um organismo vivo, que cresce junto com o negócio. Essa proximidade permite criar estratégias que beneficiem a todos, monitorar se o fluxo de negócios está conciliado e trazer insights assertivos para toda a camada de gestão.

Em um mercado cada vez mais impactado por tendências como a Inteligência Artificial, a tecnologia avançará rápido, mas o fator humano permanecerá como o fiel da balança. O engajamento não deve ser restrito a uma área isolada, mas sim integrado à cultura organizacional. No fim das contas, o relacionamento próximo entre cliente e fornecedor continuará sendo o diferencial para garantir que o ERP não seja apenas um software, mas o motor de uma empresa sólida, confiável e pronta para o futuro.

(*) Gerente de Engajamento do Cliente (CEE).