

# FOLDER

## Gestão de Desempenho com Rigor e Impacto

*Critérios claros para avaliar, calibrar e desenvolver líderes e equipes comerciais de alta performance*

Esta metodologia estrutura a gestão de desempenho para sustentar consistência, transparência e decisões orientadas por dados em todo o ciclo de gestão. Ela oferece aos líderes uma base mais clara para definir expectativas, acompanhar entregas e interpretar resultados de forma objetiva. Com isso, as conversas de desenvolvimento ganham mais precisão e relevância, fortalecendo a performance individual e coletiva de maneira contínua e alinhada à estratégia.



### Avaliação estruturada

Critérios claros para medir entregas, comportamento e aderência às metas.



### Calibragem gerencial

Alinhamento entre líderes para decisões mais justas, consistentes e comparáveis.



### Desenvolvimento de equipes

Identificação de gaps, potenciais e prioridades de evolução com foco prático.



### Impacto em resultados

Maior clareza de foco, engajamento e contribuição para os objetivos do negócio.

Em contextos B2B e em ciclos de liderança comercial, essa abordagem ajuda a transformar conversas de performance em rotinas mais objetivas, previsíveis e alinhadas à estratégia. O resultado é um processo que sustenta decisões de gestão com mais segurança e reforça o desenvolvimento contínuo das equipes.

### Rigor avaliativo

Leitura consistente de desempenho com base em critérios definidos e observáveis.

### Consistência decisória

Mais alinhamento entre lideranças para reduzir ruídos e aumentar a comparabilidade.

### Desenvolvimento sustentado

Foco em evolução ao longo do ciclo, conectando diagnóstico, acompanhamento e ação.

Uma metodologia desenhada para dar mais clareza à gestão e ampliar o impacto do desenvolvimento das pessoas. Ao conectar evolução individual aos objetivos organizacionais, ela torna o ciclo de gestão mais intencional, consistente e eficaz. Assim, cada etapa fortalece decisões mais qualificadas e impulsiona resultados ainda mais alinhados à estratégia.

SOLUÇÃO EMPOWERCOM

FOLDER INSTITUCIONAL

# Arquitetura do Conteúdo

Pilares temáticos para avaliação estruturada, gestão comercial e evolução profissional — organizados para leitura executiva e aplicação gerencial imediata.

1

## Escopo e Senioridade

- Define o que é esperado por função, nível e contexto de atuação
- Diferencia critérios para júnior, pleno e sênior com clareza gerencial
- Cria base objetiva para avaliação, desenvolvimento e reconhecimento

2

## Competências no Modelo CHA

- Estrutura a análise em Conhecimento, Habilidade e Atitude
- Organiza até oito competências essenciais com níveis e descritores observáveis
- Converte percepção gerencial em leitura consistente e comparável

3

## KPIs e Performance Aplicada

- Integra resultado, execução, qualidade e aderência estratégica
- Analisa vendas, demanda, visitação, painel e reporte
- Conecta números a contexto, prioridade e impacto real no negócio

4

## Gestão Estratégica da Conta

- Avalia qualidade do diagnóstico, do plano e da execução na conta
- Observa capacidade de mobilizar recursos e transformar estratégia em avanço
- Reforça disciplina comercial com visão institucional e foco em resultado sustentável

5

## Interfaces e Coordenação Multifuncional

- Mede a qualidade da articulação com áreas parceiras e stakeholders críticos
- Avalia timing, clareza de briefing, alinhamento e uso inteligente de recursos
- Reduz atuação fragmentada e aumenta coerência na condução das contas

6



## Calibragem e Governança

- Alinha critérios entre gestores para reduzir distorções e subjetividade
- Estrutura rituais de discussão, evidências e faixas de rating
- Fortalece justiça percebida, consistência decisória e credibilidade do processo

📌 Metodologia EmpowerCom — estrutura desenvolvida para contextos B2B com foco em rigor avaliativo, calibragem gerencial e desenvolvimento sustentado de equipes comerciais.

# Valor a Negócios e Profissionais

Síntese executiva dos ganhos para a organização e para os profissionais avaliados — sustentada por evidências públicas de institutos de referência global.

 Valor para Negócios	 Valor para Profissionais
Empresas focadas em performance de pessoas são <b>4,2x mais propensas</b> a superar pares, com <b>30% maior crescimento de receita</b> e atrito <b>5 p.p. menor</b> . <i>Fonte: McKinsey, 2024.</i>	<b>Mais clareza de expectativa:</b> a pessoa entende o que se espera da função, do nível e da entrega — eliminando ambiguidade no dia a dia.
Equipes com maior engajamento apresentam <b>18% mais produtividade em vendas</b> e <b>23% mais lucratividade</b> . <i>Fonte: Gallup, 2024/2026.</i>	<b>Mais autonomia com critério:</b> a régua avaliativa reduz ruído gerencial e melhora a qualidade das decisões operacionais.
Ambientes mais engajados registram <b>78% menos absenteísmo</b> e até <b>51% menos turnover</b> em contextos de baixo giro. <i>Fonte: Gallup Q12, 2024.</i>	<b>Mais reconhecimento justo:</b> critérios visíveis e calibrados fortalecem a percepção de equidade e valorização profissional.
Gestores respondem por pelo menos <b>70% da variação no engajamento</b> das equipes, reforçando o impacto direto da liderança na performance. <i>Fonte: Gallup, 2015/2024.</i>	<b>Menos estresse improdutivo:</b> processos claros reduzem retrabalho, insegurança e conflitos de expectativa entre gestor e liderado.
O engajamento global permaneceu em apenas <b>21% em 2025</b> , evidenciando espaço relevante para fortalecer gestão, feedback e acompanhamento. <i>Fonte: Gallup State of the Global Workplace, 2026.</i>	<b>Mais desenvolvimento de carreira:</b> profissionais que definem metas de carreira engajam <b>4x mais no aprendizado</b> . <i>Fonte: LinkedIn Workplace Learning Report, 2024.</i>

✔ Fontes utilizadas: McKinsey (2024), Gallup (2015, 2024 e 2026) e LinkedIn Learning (2024). Todas as estatísticas referenciadas são de institutos de pesquisa de reputação global.