

3 estágios para um home office produtivo e motivador

Neste material, o especialista Erik Penna comenta 3 estágios que marcaram a criação do home office até que se tornasse produtivo e motivador.

02/07/2020 16:30:14

A pandemia gerou uma grande transformação no mercado de trabalho. Quase todas as empresas foram forçadas a implementar o home office e profissionais já conseguem render mais em casa do que no escritório.

Uma pesquisa da Robert Half, divulgada em maio/2020, apontou que 86% dos profissionais gostariam de continuar no home office. Um dos principais motivos é obter a produtividade esperada pela organização e permanecer ao lado das pessoas que mais ama.

A seguir, 3 estágios marcaram a criação do home office até que se tornasse produtivo e motivador:

1- Confusão: a falta de treinamento para essa atividade, a ausência de habilidade de muitos funcionários com a tecnologia, a inexistência de um cronograma de prioridades, horários desajustados e locais inapropriados, marcaram essa primeira fase. A confusão se instalou e o resultado despencou.

2- Adaptação: disciplina é fazer o que precisa ser feito, independentemente da vontade, e isso se mostrou primordial para os ajustes necessários. Era necessário implementar uma agenda assertiva de tarefas e a conciliação das atividades profissionais com os afazeres domésticos.

Dados divulgados pela Zoom (empresa americana de serviços de conferência remota) em abril/2020 mostram que os acessos virtuais aumentaram em 30 vezes, saltando de 10 milhões de acessos diários em reuniões online em 2019 para 300 milhões de acessos por dia em 2020.

O ajuste da rota foi fundamental e o desempenho começou a aparecer.

3- Evolução: uma pesquisa da Pulses de maio/2020 aponta que 80% das pessoas já se consideram mais produtivas no home office.

A produtividade encontrou o caminho do crescimento e algumas organizações já estenderam o trabalho em casa até o final do ano. Empresas como Twitter e Facebook já divulgaram que o home office será permanente.

Entre os maiores benefícios estão: redução de custos, menor tempo no trânsito, menos estresse em grupo, economia com encargos sociais, vantagens fiscais, otimização de atividades, reuniões virtuais mais objetivas e retenção de talentos.

E mais algumas descobertas que se mostram possíveis como, por exemplo, uma empresa contar com um funcionário que fica a 500 km distante do escritório da companhia, mas que produz mais e melhor do que um colaborador que reside no mesmo bairro da organização.

Diversas famílias iniciaram um processo de redescobertas, revisitando os próprios porões interiores, e os membros começaram a viver juntos verdadeiramente. Descobriram que é possível bater metas e também fazer as refeições em família, praticar atividade física, promover diversão em conjunto, comungar intensamente o mesmo espaço e celebrar mais alguns momentos que haviam sido deixados de lado com a correria insana antes da pandemia.

A fase da evolução no home office já encanta há muitos e evidencia a frase, de autor desconhecido: "Viver não é esperar a tempestade, é dançar mesmo durante a chuva".

Por fim, é possível afirmar que não é com magia que se faz um home office produtivo, mas um home office produtivo faz magia nos resultados. E esse trabalho, pode ser de casa e com excelência!

*Erik Penna é especialista em vendas, autor de 6 livros, palestrante de vendas e empreendedorismo, e já apresentou mais de 1000 palestras no Brasil e no exterior.

Sobre o palestrante de vendas e motivação Erik Penna

Ministra palestras de vendas e motivação, possui MBA em Gestão de Pessoas pela Fundação Getúlio Vargas, pós-graduação em Administração e Marketing pela Universidade Paulista e graduação em Economia pela Universidade de Taubaté.

Aborda nas palestras ensinamentos baseados nas experiências vivenciadas por ele durante a sua carreira como executivo de vendas, professor, escritor, motivador de equipes e gestor corporativo. É autor dos livros "A Divertida Arte de Vender", "Motivação Nota 10", "21 soluções para potencializar seu negócio", "Atendimento Mágico - Como Encantar e Surpreender Clientes", "O Dom de Motivar na Arte de Educar", "30 ideias para impulsionar as suas vendas" e coautor dos livros "Gigantes das Vendas" e "Gigantes da Motivação".

Site: www.erikpenna.com.br

Atendimento à imprensa

Patrícia Arantes - RZT Comunicação

www.rztcomunicacao.com.br

patricia@rztcomunicacao.com.br

Fones: (11) 5051-8142 / 99786-5554