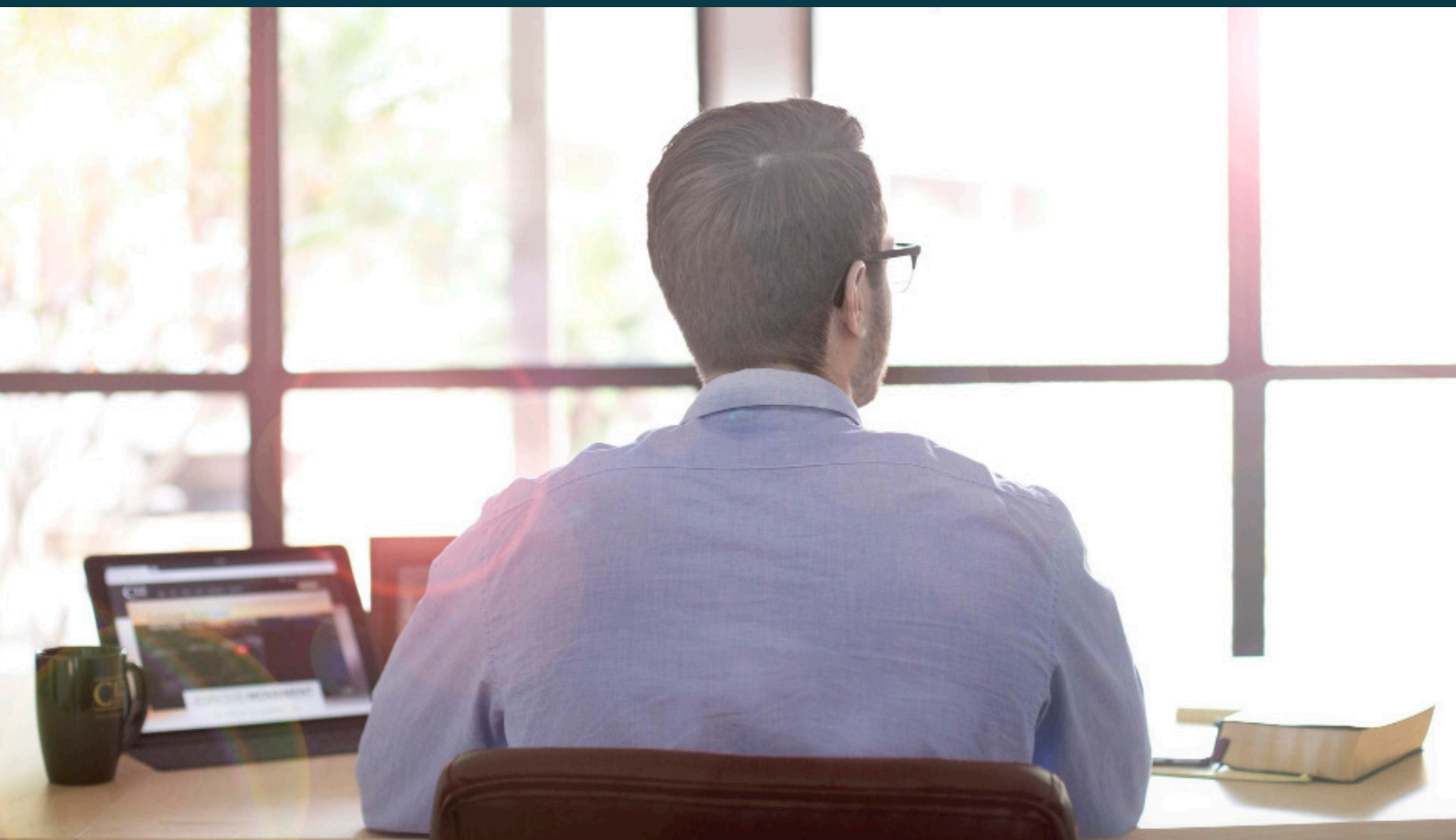


# 7 PAPÉIS EFETIVOS

## UM CEO MODERNO



## COMO LÍDER EMPRESARIAL CRISTÃO,

você entende a importância de ser um bom administrador dos recursos de Deus, incluindo a sua empresa. No entanto, em meio à pressão das reuniões diárias, de rever relatórios, e de interagir com a equipe, às vezes é difícil ter uma visão geral. A administração bem-sucedida exige olhar adiante, porque nós sabemos que um dia nós seremos chamados para prestar contas.

*“Porque ninguém pode colocar outro alicerce além do que já está posto, que é Jesus Cristo.*

*Se alguém constrói sobre esse alicerce, usando ouro, prata, pedras preciosas, madeira, feno ou palha, sua obra será mostrada, porque o Dia a trará à luz; pois será revelada pelo fogo, que provará a qualidade da obra de cada um. Se o que alguém construiu permanecer, esse receberá recompensa. Se o que alguém construiu se queimar, esse sofrerá prejuízo; contudo, será salvo como alguém que escapa através do fogo.”*

*- 1 Coríntios 3:11-15*



# Aqui há **sete** maneiras como CEOs Cristãos podem enfrentar o desafio de uma administração bem- sucedida:

# 1

## LANÇAR A VISÃO & REFORÇAR VALORES

Sua equipe deve sempre ser clara sobre três componentes vitais do seu negócio:

- **Missão** - É por isso que a empresa existe. Em sua essência, qual é o objetivo principal da sua organização?
- **Visão** - Para onde a sua empresa está indo? Quais são os seus objetivos?
- **Valores** - Como você conduzirá os negócios ao longo do caminho?

Encontre maneiras de manter sua missão, visão e valores diante de sua equipe. Além de ter cópias postadas em todo o seu local de trabalho, envolva os funcionários em conversas sobre missão, visão e valores em reuniões de equipe.

Como CEO, você também é chamado a definir o tom da cultura da sua empresa. Modele relacionamentos afetuosos e compassivos para que outros sejam servidos e Cristo seja honrado.

## PLANEJAR ESTRATEGICAMENTE

Um passo vital em um processo de planejamento estratégico efetivo é primeiramente ser aberto e honesto sobre as realidades que impactam o negócio – tanto as positivas quanto as negativas. Realize uma análise SWOT para identificar forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Você precisa utilizar novos recursos ou remodelar seus produtos e serviços para maximizar retornos e cumprir seus objetivos? Sempre compreenda o seu plano estratégico e considere-o o alicerce que o ajudará a construir uma base firme.

## FOCAR NA BOA SAÚDE

Identifique as métricas que definem uma boa saúde para a sua indústria e monitore-as regularmente. Eduque sua equipe sobre medições de métricas e responsabilize-os pelo desempenho. Determine se você pode acessar dados que permitirão que você avalie o desempenho de sua organização em relação a outras empresas de tamanho semelhante dentro de seu setor.

# 2

# 3

Como é bom e agradável quando os irmãos  
convivem em união!

Salmo 133:1

# 4

## VENDER AOS SEUS MAIORES CLIENTES PROSPECTIVOS

Enquanto você quer contar com a sua equipe de vendas para fazer o trabalho, perceba que às vezes é o CEO quem fecha um grande negócio. Avalie oportunidades com sua equipe de vendas e, então, determine quais clientes potenciais podem ter um impacto significativo em seu resultado final. Estes potenciais clientes apreciarão a atenção do topo. No entanto, não seja atraído por oportunidades de vendas rotineiras.

# 5

## CONTRATAR GRANDES PESSOAS

Uma questão vital para se perguntar ao tomar uma decisão de contratação é, “Esta contratação nos ajudará a chegar onde queremos estar em 3-5 anos?” Contrate pessoas que têm pontos fortes que complementam suas fraquezas. Coloque o seu ego de lado, e não deixe que ele o impeça de contratar pessoas que podem fazer certas tarefas melhor do que você.

# 6

## INVESTIR EM SEUS SUBORDINADOS DIRETOS

A maneira como você trata seus subordinados diretos define o tom e o modelo para a empresa inteira.

- ▶ Incentive, reconheça, inspire e recompense aqueles que reportam a você e eles farão o mesmo.
- ▶ Ajude os líderes e a equipe a entender que envolver-se uns com os outros e atingir metas da empresa é mais importante do que proteger o território departamental.
- ▶ Pratique comunicação clara e constante com sua equipe.

# 7

## GERENCIAR LUCROS RETIDOS

Essas duas regras-chaves ajudarão você a evitar a dívida e a manter a saúde financeira:

- ▶ **Aumente as Reservas de Caixa** - Sempre se certifique de ter reservas suficientes para um fluxo de caixa saudável. As reservas fortes também podem protegê-lo do impacto de crises econômicas.
- ▶ **A Melhor Fonte de Capital** - Seus próprios ganhos retidos são a sua melhor fonte de capital. **Bootstrapping** pode resultar em um crescimento mais lento, mas reduz o risco que surge com ativos fortemente alavancados.

Como o arqueiro que atira ao acaso, assim é quem contrata o tolo ou o primeiro que passa.

“Quem vive segundo a carne tem a mente voltada para o que a carne deseja; mas quem, de acordo com o Espírito, tem a mente voltada para o que o Espírito deseja.”

- Romanos 8:5

## SERVINDO E LIDERANDO

É importante lembrar que como líderes também somos servos e devemos servir bem aos nossos funcionários. O seguinte ajudará você a crescer como um forte líder servidor:

Permaneça humilde, mas firme.

Mantenha-se bem informado.

Seja prático.

Permaneça diligente com o seu trabalho e equipe.

Comprometa-se com sua equipe e suas necessidades.

Seja justo. Insista em padrões elevados e aderência aos princípios fundamentais por todos os membros da equipe, não importa a sua posição.

O C12 é um Grupo em que profissionais com interesses semelhantes compartilham ideias, atuam em áreas de seus negócios que precisam de melhorias, responsabilizam-se mutuamente e incentivam uns aos outros a realizar negócios de uma maneira que honre a Deus.



Grandes Negócios.  
Grandes Propósitos.

[c12brasil.com.br](http://c12brasil.com.br)