

## Case Varejo :

# Alinhamento da equipe de direção sobre uma visão compartilhada e novos modos de funcionamento

### 1. O cliente

- Empresa multinacional, líder em varejo cultural (livros, música e produtos tecnológicos)
- Instalada no Brasil desde 1999
- Forte ritmo de crescimento com abertura de novas lojas em 2004
- A empresa está em fase de consolidação de sua presença no Brasil

### 2. A problemática

**Como capitalizar sobre as conquistas recentes para insuflar uma nova dinâmica na equipe de direção, alavancando a sua integração e eficiência?**

Exemplo  
Sub-  
Temas

- Qual nossa visão atual do negócio e nossa ambição?
- Que tipo de instâncias de decisão precisamos?
- Como simplificar os modos de funcionamento?

### 3. As Soluções

- Alinhamento com o Presidente sobre os objetivos e grandes linhas do trabalho
- Coleta de inputs dos participantes para estabelecer o diagnóstico e para formatar o evento de forma participativa considerando as necessidades de cada um
- Apresentação da síntese do diagnóstico ao Presidente e validação de um programa provisório
- Dois dias de convenção (+ dois dias de lazer com conjuges) alternando sessões intensas de trabalho com atividades lúdicas de integração
- Definição do plano de ação e do plano de comunicação ao restante da empresa para aplicação imediata
- Relatório final e sessão de debriefing com o Presidente para definir o plano de manutenção

### 4. Os Resultados (depoimentos)

- "Superou as minhas expectativas"
- "Facilitou o nosso conhecimento mútuo e tivemos liberdade para tratar de assuntos do futuro"
- "Obtivemos uma melhora do relacionamento entre a equipe"
- "As pessoas se desarmaram, se soltaram, todos estão agora na busca do mesmo objetivo; a percepção antes era de que todos estavam armados"
- "Conseguimos oxigenar e insuflar ar novo na equipe"
- "Tenho agora convicção sobre o que a empresa quer"
- "Abordamos temas bastante reflexivos que a facilitação ajudou a fazer fluir"
- "A condução permitiu que o trabalho fosse convergente e bem sintetizado"