



Início > Destaques > Há chuvas na previsão do tempo? Espero que sim!

## Há chuvas na previsão do tempo? Espero que sim!

Publicado por Paulo Kretly em 23.11.2009 na seção **Finanças Pessoais, Negociação**

carreira, empresa, oportunidade, sucesso, trabalho



TODA A LOJA DE LIVROS COM **FRETE GRÁTIS** PARA TODO O BRASIL COMPRANDO 2 OU MAIS LIVROS

Submarino



Chuvá na previsão metereológica parece sempre uma notícia indesejada. Não para mim, que quero chuva sempre. Afinal, se pensarmos em produção, não é preciso a chuva para transformar sementes em frutos? Mas, não é só da chuva que cai das nuvens que estou falando, mas também da chuva de negócios e receitas. A chuva produzida por *rainmakers*.

Na tradição americana nativa, um *rainmaker* é o homem que executa diversos rituais, entre eles o canto e a dança, pedindo pelas chuvas, para que elas venham em épocas de necessidade. Esse homem apelava às suas crenças para que chovesse, obtendo assim, o alimento. No mundo dos negócios, um *rainmaker* é alguém dinâmico e que torna as situações possíveis, fazendo acontecer para aumentar as vendas.

Um *rainmaker* não apenas produz quando o tempo está bom, como **Stephen Covey** aconselha, mas cria as condições meteorológicas. Para melhorar sua performance, é preciso ter em mente que produtividade está associada à mensuração de tempo. O melhor caminho para chegar lá é saber priorizar, organizar e desempenhar.

Sabemos como são valorizados os indivíduos que sempre são capazes de produzir e entregar os resultados, independentemente das boas ou más condições. Estes são verdadeiros *rainmakers* e eu desafio a todos nós a se tornar um deles. Creio que um *rainmaker* tem as mesmas características de indivíduos eficazes:

- ▶ São Pró-Ativos;
- ▶ São focados e disciplinados;
- ▶ São confiáveis;
- ▶ Possuem um bom senso de negócios;
- ▶ Trabalham bem com outros;
- ▶ Ouvem e comunicam bem.

Além de outras qualidades totalmente ligadas ao sucesso dos negócios:

- ▶ Trazem novos clientes e oportunidades;
- ▶ Criam relacionamentos longos e duradouros com os clientes;
- ▶ Constroem sinergia com a organização para a qual trabalham;
- ▶ Removem obstáculos e burocracia;
- ▶ Criam sua própria condição climática, independentemente da conjuntura econômica.

O imperativo neste novo ambiente econômico é o de encontrar formas criativas para **aumentar as vendas** com novos modelos de negócio e apoiar os nossos clientes de maneira a produzir resultados.

Crédito da foto para **stock.xchng**.



Ganhe mais usando boo-box



### Paulo Kretly

Paulo Kretly é presidente da FranklinCovey Brasil, empresa de consultoria especializada em liderança, treinamento e planejamento e autor do livro "Deixe um Legado" (Elsevier).

Mais sobre Paulo Kretly

Outros textos de Paulo Kretly



### ASSINE O DINHEIRAMA



Assine o nosso feed

11868 leitores | O que é feed?

BY FEEDBURNER

Receba artigos por e-mail



ASSINAR



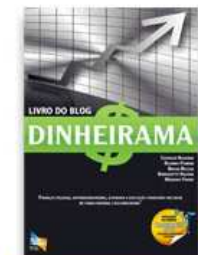
Siga o @dinheirama no twitter

### SEÇÕES

- ▶ Ações e Derivativos
- ▶ Aposentadoria
- ▶ Economia Geral
- ▶ Educação Financeira
- ▶ Empreendedorismo
- ▶ Finanças Pessoais
- ▶ Imóveis
- ▶ Imposto de Renda
- ▶ Internet
- ▶ Livros
- ▶ Mulher
- ▶ Negociação
- ▶ Orçamento
- ▶ Pedagogia Empresarial
- ▶ Podcast Dinheirama
- ▶ Poupança
- ▶ Renda Fixa
- ▶ Risco e Retorno
- ▶ TV Dinheirama
- ▶ Vida Sustentável

### ARQUIVO

Selecione um período



O melhor do Dinheirama em um livro especial e repleto de conhecimento. Conteúdo de primeira em uma leitura agradável.

Adquirá já seu exemplar



Escrito em linguagem acessível com