



INOVA+
TRANSFORMA
EVOLUI

Plano de Desenvolvimento Individual: uma estratégia para engajar colaboradores

Os jovens que hoje dão seus primeiros passos no mundo do trabalho não buscam o sucesso profissional a qualquer preço. Diferente de seus pais — que tinham como meta chegar aos cargos mais altos e com os melhores salários — a chamada Geração Z prioriza ter tempo para si, o bem estar, a saúde física e emocional.

Como então manter o engajamento e a motivação de jovens, que não tem medo de mudar de emprego e que perdem o interesse com mais facilidade? Esses novos profissionais tendem a escolher trabalhar em empresas alinhadas com os seus propósitos e valores e que ofereçam flexibilidade e oportunidades de desenvolvimento pessoal. Aí está a resposta aos líderes: adotar planos de desenvolvimento individual.

O PDI é personalizado e elaborado pelo próprio colaborador, com o apoio de sua liderança, e leva em conta habilidades, necessidades e objetivos específicos — e, claro, as metas da empresa. O indivíduo acaba engajado e comprometido, visto que terá mapeado seus pontos fortes e pontos a serem desenvolvidos, e ele mesmo será o responsável por percorrer essa trilha para a sua realização.

Para gestores e corporações, o desempenho da equipe é impactado de forma positiva, pelo aumento da produtividade, da qualidade do trabalho e da criatividade. A retenção de talentos e as vantagens para o planejamento da sucessão são outros resultados importantes.

Confira como elaborar PDIs eficazes no blog do CIEE-RS. Acesse <https://blog.cieers.org.br/pdi-e-desenvolvimento-de-equipe-para-gestores/>



Arquivo CIEE-RS

A força da solidariedade

Na última semana, o presidente do Banrisul, Fernando Lemos, e membros da diretoria, se reuniram com o CEO do CIEE-RS, Lucas Baldisserotto, para se despedir e agradecer o acolhimento recebido durante a estadia em Porto Alegre. A sede do banco, na Praça da Alfândega, foi alagada. As equipes trabalharam na sede do CIEE-RS até poderem retornar ao Banrisul, no centro histórico.

www.cieers.org.br
(51) 3363-1000



Acompanhe as
nossas novidades

con-
juntos



Marketing

Com os avanços tecnológicos e a mudança de mentalidade de clientes e profissionais, é necessário revisitar a forma como pensamos o marketing. É fundamental ter a mentalidade certa, a abordagem de gestão adequada e processos de implementação altamente dinâmicos para criar proposições de valor inovadoras e significativas para todas as partes interessadas.

Escrito por alguns dos maiores nomes do marketing, o livro Marketing H2H: A Jornada Para o Marketing Human To Human é uma leitura recomendada para: os executivos que desejam dar novo significado às suas vidas e organizações; para os gestores que precisam de inspirações e evidências para o seu trabalho diário, a fim de lidar com a gestão da mudança necessária em resposta às forças impulsionadoras de tecnologia, sociedade e ecologia; para os professores, treinadores e coaches que querem aplicar os princípios mais recentes de marketing; para os estudantes e estagiários que desejam se preparar para o futuro; para os clientes de qualquer tipo que precisam distinguir empresas líderes e para os funcionários de fornecedores e parceiros que anseiam em ajudar suas empresas a se destacarem. Para isso, os autores, Philip Kotler, Uwe Sponholz, Waldemar Pfoertsch e Marcos Bedendo, revisam o status quo do marketing e delineiam sua evolução para o novo marketing H2H.

Marketing H2H: A Jornada Para o Marketing Human To Human; Philip Kotler, Uwe Sponholz, Waldemar Pfoertsch e Marcos Bedendo; Benvirá; 368 páginas; R\$ 69,90; Não disponível em versão digital.



Finanças

Renomados observadores da economia e da sociedade brasileiras refletem sobre os trinta anos da moeda que mudou os rumos do país. Composto por textos escritos no calor dos acontecimentos, quase todos por ocasião de aniversários do Real, cada qual com seu ângulo, seu timbre e sua voz, 30 anos do Real procura refletir as angústias de um instante no tempo. Não são avaliações de quem sabia o resultado nem análises de historiadores debruçados sobre fatos acabados; são relatos do campo de batalha. Juntos, formam uma espécie de diário dessa jornada — um trajeto que nada teve de retilíneo, considerando a multiplicidade de acidentes de percurso e a magnitude do desafio. Essas crônicas compõem também uma celebração da conquista da estabilidade e das profundas transformações que ela deflagrou. Finalmente, três décadas depois do Real, trazem a reflexão dos autores: Gustavo Franco, mestre em economia pela PUC-Rio e Ph.D. pela Universidade de Harvard e já foi presidente do Banco Central do Brasil; Pedro Malan, ex-ministro da Fazenda e o economista Edmar Bacha, que participou da equipe econômica que instituiu o Plano Real, durante o governo Itamar Franco, agudos observadores da economia e da sociedade brasileiras, sobre os desafios que enfrentamos hoje e teremos que enfrentar nos próximos trinta anos.

30 anos do real; Gustavo Franco, Pedro Malan e Edmar Bacha; Intrínseca; 224 páginas; R\$ 69,90; Disponível em versão digital.

Como prever a irracionalidade do mercado e criar soluções financeiras humanizadas

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E ARQUITETURA DE ESCOLHAS

Martin Casals Iglesias
Especialista em Investimentos
e Finanças Comportamentais

Gabriel K. Padovesi
Especialista em
Comportamento Financeiro



Negócios

Poucos temas geram transformações tão significativas quanto a economia comportamental. Compreender seus conceitos pode ser considerada uma experiência de reflexão. O dinheiro faz parte da vida de todos e as maneiras como ele é utilizado reflete intensamente no comportamento das pessoas. A Economia Comportamental tem o condão de fazer com que as pessoas revisitem eventos passados sob uma nova perspectiva. Depois de compreendê-la, as crises financeiras e bolhas são revistas sob um outro prisma e se adquire uma certa desconfiança quanto às perspectivas futuras, o que torna os investidores mais preparados. Se é fácil adotarmos esses conceitos na vida pessoal, ocorre o oposto na esfera profissional. Heurísticas e vieses têm um quê abstrato que torna difícil implementá-los em Produtos Digitais ou Financeiros e até mesmo na Assessoria Humana. Finanças Comportamentais e Arquitetura de Escolha dos autores Martin Casals Iglesias, responsável pela recomendação de investimentos do Itaú Unibanco e o Group Product Manager de Jornadas Digitais de Assessoria do Itaú Unibanco, Gabriel Padovesi, é um atalho para aqueles que querem mergulhar nesse mundo com rapidez e profundidade, mas não sabem por onde começar.

Finanças Comportamentais e Arquitetura de Escolhas: Como Prever a Irrracionalidade do Mercado e Criar Soluções Financeiras Humanizadas; Martin Casals Iglesias e Gabriel Padovesi; Alta Books; 208 páginas; R\$ 58,90; Disponível em versão digital.