



Você já ouviu falar ou conhece algum Líder Nível 5?

Artigo publicado no Club do Vendedor (www.clubdovendedor.com.br) em 04 de Junho de 2012

Jim Collins é definitivamente um dos meus gurus preferidos. Eu já o acompanho há muito tempo e já li e reli seus livros e profundos ensinamentos muitas vezes, numa tentativa de aprendê-los e replicá-los em tudo o que faço com vendedor, líder de empresa e como palestrante. Dentre os ótimos conceitos defendidos por Collins no livro "*Good to Great*" ("*Empresas feitas para vencer*") está um que considero absolutamente crucial para o sucesso de toda e qualquer grande organização: a liderança. No meu livro "**Vendedores Vencedores**" (disponível para download gratuito na minha página no Facebook: www.facebook.com/josericardonoronha) eu falo brevemente sobre um destes conceitos, o do "**Líder Nível 5**" ou do "**Level 5 Leader**". E o que vem a ser exatamente o "Líder Nível 5"?

Em linhas gerais e muito rápidas, "Líderes Nível 5" são aqueles líderes de grandes (ou "*great*") como chama Collins) empresas e de equipes que constroem a excelência em suas organizações através da combinação de muita humildade pessoal e de uma enorme determinação profissional.

E a segunda questão que lhes apresento é a seguinte. E por que hoje é tão difícil encontramos e identificarmos nos quadros das empresas líderes que tenham por principais características a humildade e o desejo de fazer o bem para a empresa e conseqüentemente para seus profissionais e por fim para o mercado que ela se dedica?

Sem misturar os conceitos de dois dos meus autores preferidos (Jim Collins e James Hunter), penso que Hunter (de "*O Monge e o Executivo*") conseguiu identificar um traço ou um problema bastante substancial que nos ajuda a responder a questão acima que é o representado pela falta do desejo de servir ao próximo da imensa maioria dos líderes.

E daí, você me pergunta: e o que vendas tem a ver com tudo isso meu caro e pequeno amigo vendedor caipira? E eu de forma muito objetiva lhe respondo: tudo! No mundo das vendas, ainda é muito difícil encontrar líderes inspiradores e que colocam os desejos, anseios, expectativas e sonhos dos seus profissionais e os das suas empresas à frente dos seus objetivos pessoais. Tais "líderes" além de não inspirarem ninguém a produzir mais e buscar o sonhado "*extra mile*" tão desejado pela alta gestão e pelos investidores, não enxergam que o seu sucesso como líderes está umbilicalmente ligado à sua competência de servir de forma genuína ao próximo (aos vendedores, às suas empresas e à sociedade) e que quão mais competentes eles forem nesta tarefa de transformar vendedores bons em vendedores excepcionais (ou como eu os chamo de "vencedores") maior será o seu sucesso como líderes.

Collins prega que a grande ambição do "Líder Nível 5" é a de construir uma grande empresa, de trabalhar por uma grande causa e por consequência a de formar times super engajados que trabalham motivados por um grande propósito e que acreditam veementemente que a pessoa que os lidera o faz com o mais absoluto e verdadeiro dos princípios: o de servir ao próximo.

www.josericardonoronha.com.br
www.facebook.com/josericardonoronha
ricardonoronha@uol.com.br

Palestras - Cel.: (11) 8338.5300



Humildade e desejo real de servir ao próximo: eis dois componentes absolutamente essenciais para o sucesso de todos nós vendedores e líderes de vendas!

Boas vendas e um grande abraço!

José Ricardo Noronha
Vendedor, Palestrante e Consultor
www.josericardonoronha.com.br

Ótima dica de leitura:

O livro “*Good to Great*” (“Empresas feitas para vencer”) é uma obra fenomenal. Embora o livro trate dos principais traços de mudança das empresas que fazem a transição de boas para “great” (grandes empresas), o livro é permeado de ótimas dicas para uma melhor performance em vendas e deve ser lido e relido principalmente pelos líderes das organizações e por todos os vendedores que desejam aprimorar suas habilidades para assumir posições de liderança em suas empresas.

Vale a pena também visitar com frequência o site do Jim Collins para assistir vídeos, ler artigos e entrevistas que lhe permitirão aprofundar seus conhecimentos com este gênio atual do mundo do “*management*”. Sobre a Liderança Nível 5, ele dedica uma página inteira com vídeos e inúmeros arquivos em MP3: http://www.jimcollins.com/media_topics/level-5.html

José Ricardo Noronha é **Vendedor** (com enorme orgulho!), Diretor de Vendas e Líder da GlobalEnglish (www.globalenglish.com) no Brasil, Palestrante Profissional e Autor do Livro “**Vendedores Vencedores**” disponível para download gratuito em www.facebook.com/josericardonoronha. Compartilhe o link com seus familiares, clientes, fornecedores e amigos vendedores!

Conto com o prestígio da sua visita ao meu site, onde encontrará dicas, artigos, entrevistas e vídeos: www.josericardonoronha.com.br

www.josericardonoronha.com.br
www.facebook.com/josericardonoronha
ricardonoronha@uol.com.br
Palestras - Cel.: (11) 8338.5300