

## **Como colocar novas idéias em prática**

Estratégias e atitudes para o gerente se dar bem na tarefa de criar e defender suas idéias

Por Alexandre Gonçalves

Como o gerente tem cada vez mais espaço na gestão das empresas do varejo, é natural que ele seja “convidado” com mais freqüência a propor novas idéias, especialmente ações que incrementem as vendas. Se você está passando por esse momento de maior participação nas decisões, precisa saber que estratégias e atitudes adotar para desenvolver e apresentar suas próprias idéias, aprová-las e colocá-las em prática.

### **Idéias e argumentos**

Você precisa se preparar para ter e desenvolver boas idéias. É comum que esse processo seja feito em conjunto no chamado brainstorming ou tempestade de idéias, uma reunião na qual todos trocam opiniões a respeito de uma determinada idéia. Mas no caso de o processo ser “solitário”, você deve criar uma rotina para estimular sua mente em prol das boas idéias. E isso se faz aguçando a percepção. Ou seja, você passa a ler e observar as coisas sob um novo aspecto e disso tira algo de novo que possa ser aplicado na loja. Ao mesmo tempo em que adota essa rotina de “captação” de novas idéias, você deve reunir o maior número de argumentos que justifiquem e que viabilizem a execução do que está sendo proposto.

### **Apresentação**

Como estará “vendendo” sua idéia para a direção da empresa, o melhor que você tem a fazer é caprichar na apresentação. Pense no lojista como seu cliente. Assim, você terá condições de montar sua “venda” baseado em argumentos claros, a partir das necessidades, do retorno e do investimento que deverá ser feito. Ainda que os argumentos sejam o grande atrativo, uma apresentação bem-feita, que cause boa impressão, tem tudo para terminar com a aprovação da idéia. Se preciso, use ferramentas como slides, data-show, planilhas e documentos detalhando qual é a idéia, quais as justificativas para investir e quais os objetivos que quer alcançar.

### **Implementação**

Eventualmente, quem propõe a idéia pode não ficar responsável por sua implementação. Mas, se essa tarefa couber a você, a primeira medida é estabelecer um cronograma de trabalho, detalhando tarefas e prazos. Promova reuniões com os profissionais que serão envolvidos sempre de forma produtiva, clara e objetiva. Todos devem estar cientes do que se quer fazer para que a idéia seja implementada com eficiência e resultado.

### **Avaliação**

Todo processo de implementação de uma nova idéia precisa incluir um período de avaliação. No papel, é sempre tudo muito bonito. Na prática, podem surgir contratempos e fatores que impeçam a realização do que se planeja. Assim, no cronograma de trabalho, defina um período de avaliação freqüente da idéia desde o início de sua implementação.

Nessas avaliações, ouça a opinião da equipe envolvida, analise resultados e veja se é necessário fazer algum tipo de alteração.

**Alexandre Gonçalves** é jornalista, editor-geral de conteúdo do site Empreendedor e escreve a coluna +Gerente, publicada na Revista do Varejo

Fonte: <http://www.empreendedor.com.br/?pid=18&cid=696>