

## O Papel dos Líderes e Liderados

Matheus Alberto Cõnsoli\*

Muito se fala da importância da liderança e como as pessoas podem desempenhar e melhorar seu papel no que se refere a esse tema. Para os profissionais de vendas, sejam eles vendedores, assistentes, gerentes comerciais, RTVs etc, é importante reconhecer a importância do tema e procurar se desenvolver, como líderes e liderados.

A liderança está relacionada à capacidade das pessoas em comandar e influenciar comportamentos de outras pessoas. Essas podem ser colegas de trabalho, colaboradores, superiores e mesmo clientes. As pessoas com bom perfil e capacidade de liderança tem ainda capacidade de atrair seguidores, chamar atenção para de pessoas para suas contribuições e colocações. Por isso uma boa capacidade de comunicação, interação e geração de empatia são traços importantes para desenvolver a liderança.

Mas na área de vendas e outras áreas empresariais, a liderança também envolve a capacidade de gerenciar e trabalhar em equipes, motivando e orientando as pessoas (sejam seus clientes, colegas de trabalho, outros vendedores, parceiros) a executar suas atividades, terem foco e orientação para geração de resultados.

Percebam que esses poucos parágrafos já trazem uma reflexão sobre o tema de liderança e como na área de vendas as habilidades e desenvolvimento de liderança é cada vez mais importante para o bom relacionamento interpessoal e geração de resultados.

Os líderes são aqueles que direcionam o esforço e trabalho das pessoas com quem convivem. Eles usam exemplos e são em geral exemplos a serem seguidos em suas organizações. Líderes atuam junto com sua equipe e colegas de trabalho, com foco nas atividades do dia a dia. São pessoas que observam, dão feedback e orientam para melhorias sempre que possível. Os líderes sabem entender o lado “emocional” das pessoas, avaliando seu desempenho e identificando oportunidades, mostrando o caminho para seu desenvolvimento.

Talvez ninguém nasce líder, mas com certeza podem se desenvolver. Da mesma forma, liderados devem estar atentos aos seus pares e à liderança (formal ou informal) de suas organizações e procurar se apoiar e se desenvolver. Líderes e liderados tem um papel fundamental no crescimento e resultados e por isso são tão importantes na área de vendas. E você, está preparado para desempenhar seu papel como líder e liderado?

Bom trabalho e sucesso a todos!