

O mercado e os 7 C's

Por, *Carla Galo*

Nestes tempos de mudanças e exigências elenquei sete palavras que norteiam os desafios que o mercado nos impõe, tanto no âmbito da empregabilidade, como nas relações empresarias. São elas:

Cliente - O foco deve ser o cliente.

Na execução de serviços, na criação e venda de produtos, no exercício da profissão é necessário focar aquele, que "nem sempre tem razão", como outrora falávamos, mas que "é a razão" de tudo acontecer.

Concorrência - Que também reporta a outra palavra com "c", "competitividade", vivemos a era da competição. É necessário mapear a concorrência e trabalhar nossos pontos fortes e fracos. Ganhar competitividade, depende de uma complexa análise da concorrência.

Custos - Reduzir custos sem perder a qualidade é a palavra de ordem em mercados altamente competitivos.

Isso fica claro nas relações empresarias, no âmbito da empregabilidade, não quer dizer que você deva ganhar menos, mas sim que você saiba potencializar os benefícios de seus ganhos.

Complexidade - Esta é a palavra que descreve o cenário deste milênio. Saber simplificar a complexidade e obter resultados práticos é ganhar competitividade.

Competência - Esta palavra é a resposta para os desafios dos "C's" anteriores. Porém não existe competência sem a "Gestão do Conhecimento". Cada vez mais as organizações devem investir no desenvolvimento humano e os profissionais e lapidar sua carreira.

Criatividade - Fazer diferente aquilo que todos imaginavam difícil, diferenciar, inovar com doses equilibradas de bom-senso e ousadia. De modo geral sobreviver e prosperar no mercado atual requer o desenvolvimento do pensamento criativo.

Comprometimento - Este "C" representa o âmago do fazer acontecer, comprometer-se gera realizar. Quem se compromete, coloca-se "no lugar de", pratica empatia e gera resultados. Avalie como você está em relação aos 7 C's e ganhe competitividade.