



RESUMO E CONCLUSÕES DOS GRUPOS FOCAIS

As entrevistas dos grupos focais foram realizadas em 8 países diferentes do consórcio e contamos com um total de 80 participantes.

O objetivo era integrar a lista de 15 inimigos ou obstáculos de empresários e Pequenas e Médias Empresas (PMEs) a operar nos primeiros 5 anos de atividade.

A lista final de 15 obstáculos servirá como foco para a ferramenta de autoavaliação online e, posteriormente, para o desenvolvimento de módulos e workshops. A lista original resultante dos questionários foi a seguinte:

1. Priorizar questões monetárias
2. Priorizar as questões de tempo
3. Lidar com o stress e o esgotamento
4. Dar seguimento aos objetivos
5. Separar os problemas de trabalho dos problemas pessoais
6. Lidar com os riscos
7. Ser criativo
8. Atitudes dos clientes
9. Estruturar o meu dia
10. Ter paciência
11. Lidar com o feedback
12. Atitudes dos membros da equipa
13. Focar no que é importante
14. Flexibilidade
15. Automotivação e entusiasmo

No entanto, analisando os relatórios dos grupos focais, algumas questões transpareceram como menos relevantes e outras ganharam importância. Portanto, para lista final dos 15 principais obstáculos ou inimigos do empreendedor os seguintes foram removidos da lista:

- Priorização de questões de tempo
- Dar seguimento aos objetivos
- Estruturar o meu dia
- Escutar a paciência



Os novos obstáculos destacados nos relatórios, substituindo os anteriores, são os seguintes:

1. Priorizar questões monetárias
2. **Priorizar as questões de tempo** Delegar
3. Lidar com o stress e o esgotamento
4. **Dar seguimento aos objetivos** Marketing / Vender o Produto
5. Separar os problemas de trabalho dos problemas pessoais
6. Lidar com os riscos
7. Ser criativo
8. **Atitudes dos clientes** Autoconfiança
9. **Estruturar o meu dia** Comunicação
10. **Ter paciência** Competências de Negociação
11. Lidar com o feedback
12. **Atitudes dos membros da equipa** Agrupado com as atitudes dos clientes
13. Focar no que é importante
14. Flexibilidade
15. Automotivação e entusiasmo

LISTA FINAL

Portanto, a lista final de 15 obstáculos ou inimigos das PME's nos primeiros 5 anos de atividade é a seguinte:

1. **Priorizar questões monetárias**
2. **Delegar**
3. **Lidar com o stress e o esgotamento**
4. **Marketing / Vender o Produto**
5. **Separar os problemas de trabalho dos problemas pessoais**
6. **Lidar com os riscos**
7. **Ser criativo**
8. **Autoconfiança**
9. **Comunicação**
10. **Competências de Negociação**
11. **Lidar com o feedback**
12. **Atitudes dos clientes e do membro da equipa**
13. **Focar no que é importante**
14. **Flexibilidade**
15. **Automotivação e entusiasmo**





DEFINIÇÕES

A fim de prosseguir com as questões de autoavaliação, os módulos e os workshops, propomos a seguinte definição padrão para os 15 obstáculos:

1. Priorizar questões monetárias

Dar prioridade às questões monetárias significa avaliar um grupo de itens e classificá-los na sua ordem de importância financeira ou de urgência. Para de seguida delegar e agir sobre o que tem de ser feito.

2. Delegar

Delegar é a atribuição de qualquer autoridade a outra pessoa (normalmente de um gestor a um subordinado) para realizar atividades específicas. No início de uma startup faz-se tudo como empreendedor/empresário, mas ao crescer a sua equipa será crucial poder delegar tarefas e dispensar o controlo. Seja capaz de definir uma tarefa e deixar que as pessoas da sua equipa assumam toda a responsabilidade, confiando no julgamento dessa pessoa.

3. Lidar com o stress e o esgotamento

Como empresário/empreendedor, é preciso que seja capaz de tomar decisões difíceis sob stress. Por conseguinte, é também importante que seja capaz de reconhecer sinais de stress e de esgotamento, e geri-los de modo a evitar trabalhar demasiado ou não ter uma pausa nas suas tarefas normais. Ser capaz de deixar de pensar no trabalho quando necessário.

4. Marketing / Vender o seu produto

Como gestor de marketing ou pequeno empresário, criar a estratégia de marketing correta pode ser um processo complicado. Desenvolver um plano de marketing requer que compreenda o seu produto por dentro e por fora e que crie um plano de publicidade e de preços multifacetado que irá interessar o seu público-alvo.

5. Separar os problemas de trabalho dos problemas pessoais

Em suma, o equilíbrio entre a vida profissional e a vida pessoal é a capacidade de dar prioridade às exigências da sua carreira e às exigências da sua vida pessoal igualmente. Um bom equilíbrio entre a vida e o trabalho tem numerosos efeitos positivos, incluindo menos stress, um menor risco de esgotamento, e uma maior sensação de bem-estar. Isto beneficia não só os colaboradores, mas também os empregadores.

6. Lidar com os Riscos

Como empresário/empreendedor, assumir riscos implica incerteza. Lidar com os riscos é a prática de utilizar processos, métodos e ferramentas para gerir esses riscos. O risco centra-se na identificação



do que pode correr mal, na avaliação dos riscos que devem ser tratados e na implementação de estratégias para lidar com esses riscos. As empresas que tenham identificado os riscos estarão mais bem preparadas e lidarão com os mesmos de forma mais rentável.

7. Ser criativo

A criatividade é o ato de transformar ideias novas e imaginativas em realidade. Caracterizado pela capacidade de perceber o mundo de novas formas, de encontrar padrões ocultos, de fazer ligações entre fenómenos aparentemente não relacionados e conseguir criar soluções.

8. Autoconfiança

A autoconfiança como empresário/entrepreneur é a confiança que tem nas suas próprias capacidades, competências e julgamentos, ou a crença de que pode enfrentar com sucesso os desafios e exigências do dia-a-dia. Apesar dos obstáculos, continua a acreditar em si próprio.

9. Comunicação

A comunicação é o processo de passar informação e compreensão de uma pessoa para outra, um processo de transmissão e partilha de ideias, opiniões, factos, valores, etc. Existem três tipos diferentes de comunicação: verbal, não verbal e escrita. Verbal inclui, cara a cara, telefone ou outros meios de comunicação. Não verbal inclui linguagem corporal, gestos, tom de voz, etc. A escrita inclui e-mails, meios de comunicação social, livros e outros meios de comunicação.

10. Competências de Negociação

As competências de negociação são qualidades que permitem que duas ou mais partes cheguem a um compromisso. Ser capaz de comunicar, persuadir, planear, criar uma estratégia e cooperar de modo que ambas as partes sintam que beneficiam do acordo.

11. Lidar com o feedback

Ser capaz de dar feedback de uma forma construtiva quando é desejado e/ou necessário. Igualmente, ter a capacidade de receber e ouvir o feedback e valorizá-lo – receber a informação e decidir se vai utilizar o feedback.

12. Atitudes dos clientes e do membro da equipa

Uma atitude refere-se a um conjunto de emoções, crenças e comportamentos em relação a um determinado objeto, pessoa, coisa ou evento. As atitudes são frequentemente o resultado da experiência ou da educação, e podem ter uma influência poderosa sobre o comportamento. Aprender a lidar com estas atitudes pode ser um trunfo muito importante para si, interna e externamente, como empresário/entrepreneur.



13. Focar no que é importante

A capacidade de concentrar a sua energia nas coisas mais urgentes e importantes para o seu negócio, em vez de deixar que as suas emoções tenham controlo sobre as suas ações. Ser capaz de gerir o seu tempo de uma forma eficiente.

14. Flexibilidade

Como empresário/entrepreneur, ser capaz de lidar com a mudança e de ter a capacidade de lidar com situações imprevisíveis e ver possibilidades onde outros encontram obstáculos.

15. Automotivação e entusiasmo

Capacidade de fazer o que precisa de ser feito, sem influência de outras pessoas ou situações. Como empresário/entrepreneur é muito importante acreditar em si próprio, ser capaz de encontrar uma razão e força para completar uma tarefa, mesmo quando se trata de um desafio, sem desistir.

