

DIAGNÓSTICO MÉTODO PPR (PESSOAS, PROCESSOS E RESULTADOS)

Diagnóstico da Maestria Empresarial com 18 perguntas que devem ser avaliadas no cenário da empresa.

Em cada alternativa escolha uma pontuação, sendo 5 para “sempre” (melhor pontuação) e 1 para “nunca” (pior opção).

Escolha somente uma, então leia com calma, avalie reflita e dê uma nota para cada uma das perguntas.

1 – Nunca | 2 – Raramente | 3 – Às vezes | 4 – Quase Sempre | 5 - Sempre

PERGUNTA	PONTUAÇÃO				
	1	2	3	4	5
1	Minha comunicação com a equipe é eficaz, pois é bem específica e adequada ao perfil da pessoa que eu estou me comunicando				
2	Minha empresa tem um bom volume de vendas e não há dificuldade pra pagar as contas				
3	Estou constantemente desenvolvendo meus funcionários, treinando sobre como o trabalho deve ser feito, orientando o comportamento e a atitude certa e dando feedbacks sobre o desempenho				
4	Trabalho de forma lógica e organizada				
5	A satisfação do nosso cliente é alta				
6	Faço elogios, feedbacks positivos e ações de reconhecimento, estímulo e engajamento dentro da empresa				
7	Tenho indicadores de desempenho na minha empresa e faço análise deles periodicamente				
8	O lucro mensal da minha empresa é bom				
9	Costumo delegar tarefas de forma assertiva, quando eu delego geralmente recebo um bom trabalho, raramente existe um retrabalho de algo que eu deleguei				
10	Geralmente resolvo os problemas para que eles não apareçam mais (trato a causa dos problemas)				
11	Acontecem reuniões de alinhamento das tarefas com as equipes (gerenciamento da rotina)				

12	Costumo falar parabéns, obrigado e desculpa com meus clientes, parceiros e funcionários					
13	Meus funcionários são comprometidos e motivados, tem atitude de dono					
14	Os colaboradores sabem exatamente o que fazer, pois existe um manual (ou documento) de cultura/orientações					
15	Sei a hora de ser Líder (inspirar, aconselhar) e a hora de ser Chefe (cobrar, reclamar, ser mais firme)					
16	Temos um bom número de clientes que indicam nossos produtos e serviços					
17	Existe dentro da minha empresa uma dose adequada de planejamento antes da execução					
18	A rotatividade na minha empresa é baixa					

Transponha os pontos de cada uma das perguntas para os quadros abaixo:

CONJUNTO (A)
PESSOAS

CONJUNTO (B)
PROCESSOS

CONJUNTO (C)
RESULTADOS

PERGUNTA	VALOR		PERGUNTA	VALOR		PERGUNTA	VALOR
1			4			2	
3			7			5	
6			10			8	
9			11			13	
12			14			16	
15			17			18	
TOTAL			TOTAL			TOTAL	

TOTAL DO SEU PPR
(SOMA DE A + B + C) =

ESFERA DE PESSOAS
TOTAL (A) / TOTAL DO SEU PPR x 100 =

ESFERA DE PROCESSO
TOTAL (B) / TOTAL DO SEU PPR x 100 =

ESFERA DE RESULTADOS
TOTAL (C) / TOTAL DO SEU PPR x 100 =

Coloque abaixo a porcentagem que teve em cada esfera do PPR, para ver qual é sua maior lacuna.

PESSOAS =

PROCESSOS =

RESULTADOS =

O Método PPR irá ajudá-lo a fazer um diagnóstico mais assertivo do seu negócio.

Com um mercado cada vez mais competitivo, sua empresa não pode perder espaço para a concorrência ou deixar de atrair clientes que farão toda a diferença para o seu crescimento financeiro.

O mesmo vale para as pessoas que fazem parte, uma vez que elas estão treinadas e motivadas a produzir mais, os processos fluem perfeitamente, trazendo assim, resultados cada vez melhores.

Não existe certo ou errado, ou um percentual bom ou ruim.

Seu percentual representa o pilar que está mais forte ou mais fraco.

Para aumentar o percentual de um pilar, basta você ver o que teve de pontuação baixa para trabalhar esse quesito com mais afinco.

*Elaborado por
Beatriz Zimmermann
Consultora Empresarial e Coach*