

 02

Como vender OKRs para o meu time?

Para poder convencer o seu time, colegas ou gestores a implementar a metodologia OKR, você com certeza precisará de argumentos pois é um modelo que irá impactar a cultura e modelo de gestão de toda a empresa.

Sobre o processo de venda da metodologia, assinale as alternativas que possuem boas práticas de venda interna dos OKRs

Selecionar 2 alternativas

A

A implementação do OKR precisa ser Top-Down, imposta, e portanto não requer uma aceitação por parte de outros colegas.

B

Expor os problemas decorrentes das metodologias de gestão vigentes na empresa, pode ser um “pontapé” inicial para a introdução do OKR como solução.

C

OKRs podem ser utilizado individualmente, portanto não há benefício em implementar no restante da empresa.

D

Para melhor perceber os benefícios do OKR, as pessoas primeiro precisam ter ciência das dores que a empresa possui, conceitos como Funil de Vendas e metodologias como Spin Selling podem ser proveitosa para acentuar essa dor.

