

# Eu Consultor

## Dimensões do Stellar – parte 2

Para o intervalo entre os 2º e 3º módulos, trabalharemos 4 dimensões – Produto, Competência Única, Posicionamento e Visão. Nessas dimensões, precisaremos equilibrar características já demonstradas em conduções de processos de desenvolvimento (seja como consultor ou não) com intenções para poder defini-las.

**É crucial que todos os domínios sejam definidos na melhor das suas capacidades, ou seja, quando você esteve ou estiver na sua melhor performance!**

Para isso, apresentamos, a seguir, as definições de cada um desses domínios bem como as perguntas que nos orientam numa boa descrição deles.

### 1. PRODUTO

Esta dimensão revela o valor (atributos, propriedades, qualidades) que foram conscientemente decididas e engenheiradas em um produto ou serviço para garantir a singularidade no atendimento das necessidades dos clientes. Olhe para os conceitos e princípios de atendimento que diferenciam aquilo que você entrega. O que você sabe que você pode fazer que outros não podem? O que os serviços se diferenciam dos outros consultores de desenvolvimento? Do que você se orgulha nas entregas que faz?

- Dica: A definição deve começar com uma breve definição de um serviço genérico (por exemplo, treinamento) e ser completada com uma lista de características que englobem os seus mais diversos aspectos visuais, físicos, técnicos, sociais, morais, relacionais, etc. Procure criar uma frase única e coerente com até 60 palavras.
- Algumas perguntas orientadoras para verificar se a descrição está coerente:
  - Descreve valores qualitativos e capacidades e não só coisas que faço?
  - Tem vários elementos de diferenciação? (um ou dois podem ser suficientes mas, normalmente, precisamos de mais)
  - Os clientes reconheceriam que suas necessidades seriam satisfeitas por esses elementos (por exemplo, cocriação)

# Eu Consultor

## Dimensões do Stellar - parte 2

### 2. COMPETÊNCIA ÚNICA

Este domínio revela as capacidades técnicas que adicionam um valor único ao serviço prestado. Elas vem sendo desenvolvidas por você ao longo de anos e décadas, conscientemente ou não, e demonstram a sua genialidade em entregar o que se promete. Mesmo que alguma pessoa faça a mesma coisa que você, isso se torna perceptivelmente diferente por ter sido feito por você.

- Cuidado para não ter uma lista longa de atributos técnicos!
- Veja se o conjunto de qualidades e capacidades formam um único conjunto. O que pares, colegas, clientes falam das suas capacidades?
- Esta definição te ajuda no planejamento do seu desenvolvimento? Alguém poderia dar exemplos claros de suas competências?

### 3. POSICIONAMENTO

É a percepção que o mercado tem de você no seu momento atual. Não é como você gostaria de ser percebido mas o como te percebem hoje no seu melhor. Para quem ainda não atua como facilitador, procure identificar as oportunidades que já teve em reuniões e workshops e **escute** os feedbacks recebidos ("você é especial neste aspecto", "quando preciso disso, te chamo"). É aquele lugar especial que fica na mente do cliente e que ele ou ela só pensam na **sua marca** para entregar o que desejam. Isso tira você de uma competição direta com outras "marcas". A descrição de ser breve e com palavras simples e diretas (por exemplo, uma consultoria que entrega inovação e resultados de uma forma humana e pragmática).

- Pergunte aos **seus clientes** como eles os recomendariam para quem não te conhecesse, em que momento eles só pensam em você para realizar as suas necessidades.
- Perceba se a definição ajuda na venda de seus serviços. Cuidado para não ser uma promessa que ainda não se realizou!
- Quando você se compara com outras pessoas, você mesmo reconhece esse lugar único?

# Eu Consultor

## Dimensões do Stellar – parte 2

### 4. VISÃO

A definição de uma visão é, por si só, uma missão. No Stellar, definimos um horizonte de futuro de 5 a 10 anos e que expresse aquilo que mais inspire uma pessoa (ou organização) numa direção e que auxilie nas tomadas de decisão para o seu alcance. Não adianta ser um sonho irrealizável nem, tampouco, uma tarefa fácil e pouco abrangente. Ou seja, uma imaginação de futuro e de potencial aliada à uma capacidade possível de realizá-la. Para isso, procure responder:

- Que imagem, ideia ou situação que mais me inspira, direciona e guia naquilo que quero fazer como consultor de desenvolvimento?
- Imagine-se daqui a 5 ou 10 anos e procure se inspirar. Veja se deseja que isso seja o seu posicionamento junto a clientes neste horizonte temporal. A frase deve ser curta mas profunda e inspiradora para você! Deve englobar o que faz o coração realmente bater mais forte e o que você sabe que terá que fazer algum sacrifício para realizar.