

INTELIGÊNCIA COMPETITIVA com enfoque empreendedor (I)

Prof. Leonardo Guimarães Garcia

AULA 7

COLETANDO INFORMAÇÕES DE FONTES HUMANAS

- 1 – Por que é preciso entrevistar as pessoas da sua organização?
- 2 – Determinando o FOCO da investigação do concorrente
- 3 – Atividades da Entrevista de Inteligência

COLETANDO INFORMAÇÕES DE FONTES HUMANAS

1 – Por que é preciso entrevistar as pessoas da sua organização?

- Como já foi dito, o pessoal da sua própria organização representa uma de suas melhores fontes de informação sobre os concorrentes!

- Profissionais-chave da empresa, na área de **Vendas**
- Profissionais-chave da área de **Marketing**
- Profissionais-chave da área de **Produção**
- **Gestores da empresa** (gerentes, supervisores, etc.)
- Profissionais-chave da área de **P&D**
- Profissionais em **outros setores** da empresa



Aprender como abordar essas pessoas **como fontes** é primordial para a **maioria** dos projetos de Inteligência!!!

COLETANDO
INFORMAÇÕES DE
FONTES HUMANAS

- Além disso, vocês precisam **criar suas redes + fortalecer o vínculo com o chefe** (seu principal parceiro nesse projeto!)
 - Vocês precisam **VENDER O SEU PEIXE** (*Short Presentation melhorada*)...
 - Se eles vestirem a camisa, eles irão ajudá-los a **viabilizar as suas redes** indicando pessoas, sustentando/justificando suas ações, etc. – **Vocês ampliam seu capital social!!!**



COLETANDO
INFORMAÇÕES DE
FONTES HUMANAS

2 – Determinando o FOCO da investigação do concorrente

- Para aumentar as chances de sucesso do projeto, vocês precisarão encontrar a **alavancagem** da técnica. Para tanto, perguntem a todos os entrevistados:
 - O que o **seu chefe** (e/ou o **chefe do seu chefe**) mais querem saber sobre o concorrente?
 - O que é + relevante para a sua organização **HOJE**, no que diz respeito ao concorrente?
 - etc.



3. Atividades da Entrevista de Inteligência

- Atividades pré-entrevista:
 - Ações de preparação para a realização da entrevista propriamente dita
- Atividades da entrevista:
 - Ações para a venda da ideia do projeto e para a coleta de informações

**VAMOS ACOMPANHAR ESSAS
ATIVIDADES ATRAVÉS DO
ROTEIRO DA ENTREVISTA
DISTRIBUÍDO A VOCÊS!!!**

REFERÊNCIA

1. PORTER, M. E. **Estratégia Competitiva**: técnicas para análise de indústrias e da concorrência. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.