



Qual é a verdade incômoda que o setor precisa de reconhecer para se preparar para o horizonte beyond 2030?

17 / 21

28

Most popular

formação

2

Also prominent

a construçao modular esta

1

concorrência

1

concorrência desleal

1

constante mudança

1

direta aobfabricante

1

evolução

1

faltam competências gesta

1

gestao

1

grandes cadeias distribui

1

importante que o material

1

inovação

1

logistica

1

mao de obra formada

1

mudança mentalidade

1

novas tecnologias

1

o serviço é tão ou mais

1

organizacao

1

parcerias

1

pensada para a compra

1

precos

1

recursis humanos

1

recursos humanos

1

resistência à mudança

1

tradição

1

valorizar-se

1

velocidade

1



Para preparar o setor para o horizonte beyond 2030, quais são as frentes que não podemos adiar?

> 1 Atrair, formar e reter pessoas qualificadas

> 2 Gerir melhor margens, custos e rentabilidade real

> 3 Reforçar aconselhamento, serviço e relação com a obra

> 4 Organizar informação técnica e digital de produto

> 5 Ganhar escala através de cooperação, redes ou parcerias

> 6 Preparar sustentabilidade e novas exigências ambientais

Que iniciativa concreta deveria entrar no futuro Plano de Ação? Responda em formato de proposta curta: "Criar...", "Testar...", "Desenvolver...", "Lançar..."

15 / 21

15

Desenvolver

Criar credenciação profissional do setor

Apostar no desenvolvimento de competências

Testar a presença nos Young Merchants!

Criar modelos normalizados de produtos e preços para atualização automática nos ERP's. Como comprometer todos os parceiros?

Acoes consultoria e formação especifica adaptada

Lançar programa de formacao dos comerciais para evoluiem para consultores técnicos

Criar base de dados/plataforma de/com documentação dos materiais

Criar rede de prescrição agregada das empresas do sector.

Criação de parcerias. Complementos da atividade. Apostar no desenvolvimento dos recursos humanos e logística.

Criação de palestras informativas no contacto que deve ser feito ao Consumidor. Explicar a diferença do consumidor de antes para o de "agora" e como as empresas se devem adaptar ao novo perfil

Fomentar projetos de parceria a nivel nacional que permita unificar o setor e torna-lo mais robusto

Desenvolver parcerias para formação dos quadros

Criar mais meios de igualdade e fiscalização para que a concorrência seja mais justa

Desenvolver integração entre erp e software de logistica. Criar um grupo que reuna, discuta e produza decisões. Criar base de daados de parceria sobre formas de entregar, equipamentos de transporte,