

POR QUE AVALIAR O DESEMPENHO



Partindo-se do princípio de que o desempenho reflete-se no sucesso da própria organização, este deve ser um dos fatores a serem mensurados. Sem avaliação não há controle, com ela podemos monitorar a performance dos gestores e estimular a congruência de objetivos.

A Avaliação de Desempenho quando elaborada de forma sistemática e científica ajudará a identificar causas do desempenho deficiente, possibilitando estabelecer uma perspectiva de desenvolvimento com a participação ativa do funcionário e, talvez o mais importante, fornecer indicadores e critérios objetivos para cada colaborador buscar a maximização de seu desempenho profissional.

Uma empresa ou instituição organizada para fundamentar aumentos salariais, transferências, demissões e promoções não pode se basear apenas no subjetivismo de alguns “gerentes” é necessário saber como as pessoas desempenham suas atividades para tomadas desta e de outras decisões. Além disso, o ocupante do cargo precisa receber retroação a respeito de seu desempenho com relação aos objetivos e metas organizacionais.

Segundo CHIAVENATO, no livro *Gestão de Pessoas*, “as principais razões pelas quais as organizações estão preocupadas em avaliar o desempenho de seus funcionários são:

1. A avaliação do desempenho proporciona um julgamento sistemático para fundamentar aumentos salariais, promoções, transferências e, muitas vezes demissões de funcionários.
2. Através dela pode-se comunicar aos funcionários como eles estão indo no seu trabalho, sugerindo quais necessidades de mudança no comportamento, nas atitudes, habilidades ou conhecimentos.

3. A avaliação permite que os subordinados conheçam aquilo que o chefe pensa a seu respeito. Ela é amplamente utilizada pelos gerentes como base para conduzir e aconselhar os subordinados a respeito de seu desempenho.”

A avaliação de desempenho é um importante meio para alcançar os objetivos organizacionais, visto que as pessoas são nosso patrimônio maior e a razão de existência de qualquer organização.

Márcio Silva é escritor, consultor de Treinamento & Desenvolvimento, palestrante a mais de 8 anos nas áreas de gestão de clientes, gestão de pessoas, vendas, motivação, planejamento estratégico e liderança. Autor do livro "Clientes por Todos os Lados" pela Editora Diário (SP), tendo como principais clientes: Volvo, Unimed, Shopping Center Uberaba, Vila Rica Imóveis, Kia Motors, Band FM, Centro Auditivo Surtel, e entre outros.

Visite nosso site: www.callcenter.net23.net