2025

- Relato de Experiência sobre Gestão do Conhecimento como Vantagem Competitiva no Setor de Vendas

Relato de Experiência sobre Gestão do Conhecimento como Vantagem Competitiva no Setor de Vendas

Wagner Souza e André Luis Maciel Leme

Resumo

A gestão do conhecimento é um fator essencial para a inovação e o desenvolvimento organizacional, especialmente no setor de vendas, onde a conversão do conhecimento tácito em explícito pode gerar vantagem competitiva. O modelo SECI, desenvolvido por Nonaka e Takeuchi, descreve a dinâmica de socialização, externalização, combinação e internalização do conhecimento, permitindo a disseminação de boas práticas dentro das organizações. O estudo analisado apresenta um caso real de aplicação do modelo SECI no setor de vendas de campo, destacando como a gestão do conhecimento impactou positivamente os resultados da equipe de vendas. Desafios relacionados à gestão de equipe, metas e processos de trabalho foram vencidos com abordagens do modelo SECI, como a criação de um "livro de ocorrências" possibilitou a documentação e disseminação do conhecimento tácito adquirido em campo, facilitando a padronização de estratégias e a melhoria do desempenho coletivo. A experiência relatada evidencia a importância da documentação e disseminação do conhecimento organizacional para garantir eficiência operacional e sustentar a inovação. Além disso, reforça que a conversão estruturada do conhecimento é um diferencial competitivo, possibilitando que organizações se adaptem a desafios e aprimorem continuamente seus processos.

Palavras-chave: Melhoria Contínua, Espiral do Conhecimento, Gestão de Vendas, Conhecimento

Tácito.

Texto Completo: https://atenaeditora.com.br/catalogo/post/relato-de-experiencia-sobre-gestao-do-conhecimento-como-vantagem-competitiva-no-setor-de-vendas