

CASE STUDY

thriv

Under Pressure

Gerir o Stress.
Sustentar a Performance.

Um programa estruturado de wellbeing concebido para ajudar profissionais a compreender, regular e responder eficazmente à pressão em contextos exigentes.

1 Contexto & Desafio do Cliente



Uma empresa do setor farmacêutico, com equipas comerciais distribuídas geograficamente e sujeitas a metas exigentes, identificou níveis elevados de stress associados à pressão por resultados e indicadores rigorosos de desempenho.

A função comercial implicava cumprimento constante de objetivos, elevada exigência relacional com clientes, forte competição de mercado e avaliação contínua por métricas quantitativas.

Com o tempo, começaram a emergir sinais de desgaste:

- Reatividade emocional perante objeções e rejeição
- Quebra de motivação em ciclos de resultados negativos
- Foco excessivo no curto prazo
- Dificuldade em recuperar energia após períodos de maior intensidade.

A organização reconheceu que o stress, quando não regulado, deixava de ser motor de performance e passava a comprometer o bem-estar, a consistência comercial e a qualidade da relação com o cliente.

O desafio foi claro: como gerir o stress de forma funcional, mantendo foco, energia e eficácia comercial?

2 Solução

Abordagem Thrive Partners

A Thrive Partners posicionou o **stress como variável estratégica de desempenho** e não como fragilidade individual.



Partimos de três princípios estruturantes:

- a) O objetivo não é eliminar o stress, mas regulá-lo de forma produtiva
- b) A interpretação da pressão influencia diretamente a performance
- c) A gestão emocional é determinante para resultados sustentáveis.

A intervenção decorreu ao longo de um ano, garantindo profundidade e continuidade no trabalho desenvolvido.

Training

Iniciou-se com workshops presenciais de um dia, organizados em três grupos de 12 elementos das equipas comerciais. Este momento inicial permitiu criar base comum de linguagem, consciência e enquadramento estratégico sobre o stress em contexto comercial.

Nos workshops, o trabalho centrou-se na distinção entre stress mobilizador e stress desgastante, no impacto do stress na tomada de decisão e na comunicação com o cliente e na autorregulação emocional em situações reais de vendas.

Foram explorados os gatilhos individuais de pressão, os padrões de reação mais frequentes e estratégias práticas de recuperação energética, sempre com ligação direta às exigências do terreno. sobre o stress em contexto comercial.

Após esta fase inicial, a intervenção evoluiu para um modelo de acompanhamento estruturado:

Sessões de follow-up em pequenos grupos (4 elementos), em formato online, onde foram aprofundadas temáticas emergentes da prática comercial e trabalhadas situações reais trazidas pelos participantes.

Sessões individuais de acompanhamento

Sessões individuais de acompanhamento (3 por participante), focadas na monitorização e ajuste dos planos de ação definidos no workshop inicial, reforçando responsabilidade individual e aplicação prática.

Este modelo permitiu consolidar aprendizagens, adaptar estratégias às realidades específicas de cada comercial e garantir transferência efetiva para o contexto profissional



3 Fatores Críticos De Sucesso

O sucesso do programa foi sustentado por seis pilares estruturais essenciais:

- Enquadramento do stress como variável de performance, evitando a sua patologização e reforçando a sua natureza
- Forte contextualização à realidade comercial e ao setor farmacêutico, garantindo relevância e identificação imediata por parte das equipas;
- Modelo de intervenção prolongado no tempo (1 ano), assegurando continuidade, consolidação e aplicação prática;
- Articulação entre workshops, follow-up em grupo e acompanhamento individual, permitindo trabalhar simultaneamente consciência, prática e responsabilização;
- Ligação permanente entre gestão emocional e resultados comerciais, reforçando a credibilidade da intervenção;



4 Resultados & Impacto

O stress deixou de ser entendido como consequência inevitável da função comercial e passou a ser tratado como variável regulável e estratégica, com impacto consistente a três níveis:

Individual:

- Maior consciência dos próprios gatilhos de stress e padrões de reação
- Melhor capacidade de autorregulação emocional
- Maior consistência na performance ao longo do tempo.

Ao nível da equipa:

- Redução da reatividade em momentos de pressão
- Comunicação mais equilibrada e focada
- Ambiente de equipa mais colaborativo em períodos de maior intensidade.

Ao nível organizacional:

- Redução do desgaste associado a ciclos comerciais intensos
- Reforço da cultura de performance sustentável
- Maior estabilidade emocional nas equipas ao longo do ano.

5 Testemunhos dos Participantes

Os participantes descreveram o programa como:

“Muito relevante para compreender melhor os meus triggers emocionais e padrões de reação.”

“De forma bem disposta , ajudou-me a consciencializar como lido em situações de pressão de forma desadequada.”

“Interessante, útil e diretamente aplicável ao contexto profissional.”

“Permitiu desenvolver maior controlo emocional em momentos exigentes.”

“Contribuiu para melhorar a forma como reajo ao stress no dia a dia.”

“Uma abordagem prática e consciente à gestão emocional em contextos da vida pessoal e profissional ”



thrivepartners

**Onde a cultura, liderança
e talento prosperam.**

Somos uma boutique de consultoria focada em apoiar as organizações a alinhar cultura, liderança e talento de forma a gerar valor sustentável e impacto duradouro.

Saber mais

thrivepartners.com

Redes sociais

[LinkedIn](#)

Contactos

[Whatsapp](#)

Info@thrivepartners.com