

GeneXus

De Programador a Consultor

E-book



GeneXus™

A triste realidade da carreira de programador

Na vida dos programadores geralmente acontece que há um momento em que eles visualizam seu futuro e é difícil para eles se verem em 10 ou 20 anos fazendo o mesmo.

Talvez com outra tecnologia, mas em geral a mesma.

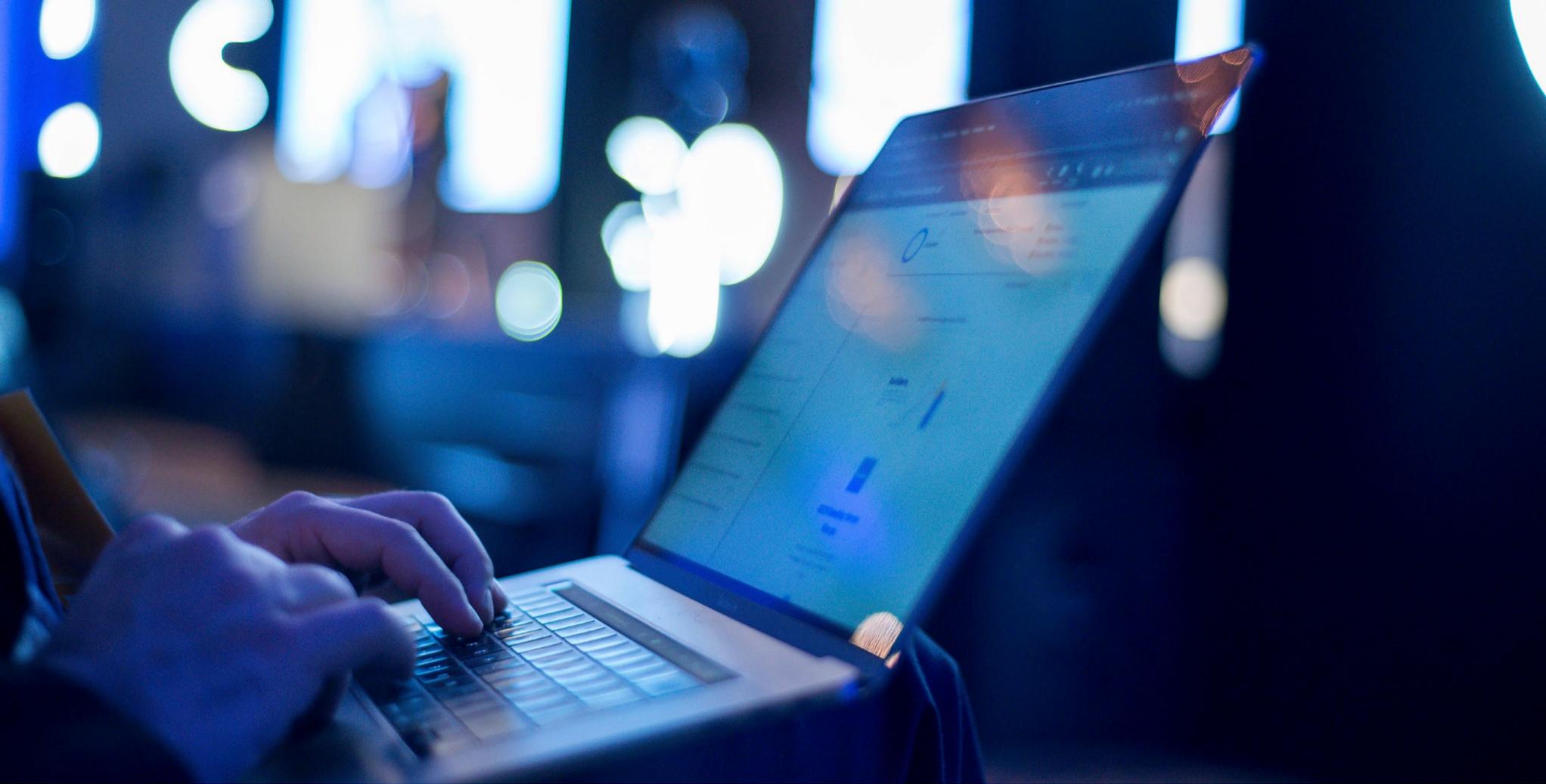
Passam horas atrás da tela colocando linhas de código, lutando com coisas que não funcionam, discutindo com usuários e procurando por bugs que são, em última análise, culpa dos outros.

Às vezes passa 30 anos, às vezes 40, mais tarde ou mais cedo nos damos conta de que não podemos competir com um rapaz de 20 anos que recém saiu da universidade e que nasceu profissionalmente com a linguagem de programação que agora está na moda. O que é certo que a mesma coisa acontecerá com aquele menino no futuro.

Naquele momento, temos um clique e nos perguntamos o que podemos fazer para garantir nosso futuro.

Ter um fluxo de renda que tende a crescer e, ao mesmo tempo, fazer algo que gostamos.

A resposta geralmente é nos transformarmos profissionalmente, evoluir nossas funções de programador para o próximo nível: transformamos em um **Consultor**.



O que é um consultor?

Para entender como um programador pode se tornar um consultor, temos que definir o que ele faz.

Em particular, o que um consultor de tecnologia faz?

O interessante é que um consultor é o produto do aprimoramento de algumas das habilidades que as pessoas que se dedicam à programação possuem.

Um programador, por um lado, deve ser bom no pensamento lógico e sistemático, isso é o que lhe permite dominar as linguagens de programação.

Por outro lado, o que define um grande programador é sua capacidade de interpretar a realidade, de entender o problema a ser resolvido.

Essa última característica é o que faz um consultor entender a realidade e propor uma solução para os problemas sem morrer em um universo de coisas que não se compilam ou de parênteses que devem ser fechados.

Assim, podemos definir um consultor de tecnologia como alguém que é muito bom em entender o problema a ser resolvido e que pode oferecer uma solução levando em consideração as últimas inovações tecnológicas.

Um consultor vende identificando um problema e resolvendo-o, um programador vende programas.

Transformando nossa carreira de programador em consultor

A mudança de programador para consultor não acontece da noite para o dia, é um processo que se feito de forma consciente pode levar pouco tempo.

Também não é verdade que qualquer programador será um bom consultor de tecnologia.

Existem habilidades que são difíceis de adquirir se não houver tendência inata.

De todas as formas, podemos especificar quais dessas características os programadores devem ter para serem consultores.

Algumas delas são:

> Habilidades de comunicação

Um consultor deve ser bom em comunicação. Isso não significa que você precise ser um grande orador ou ter grande eloqüência. Muitos programadores são introvertidos e veem isso como uma limitação importante.

Nada é impossível.

Saber comunicar implica saber ouvir e expressar com precisão as nossas ideias.

Ouvir é compreender o ponto de vista da outra pessoa, exercitando a escuta ativa.

Comunicar é ser capaz de expressar nossas ideias com clareza, precisão e sem ambigüidades.

Fora do que se costuma pensar, quem fala muito não se comunica melhor, quem diz o que é justo e necessário e deixa que os outros falem se comunica melhor.

Nesse sentido, os introvertidos têm uma grande vantagem sobre os extrovertidos.

Metade do trabalho de um consultor é entender o problema, e a única maneira de fazer isso é ouvindo e perguntando.

Algumas sugestões para um programador que deseja melhorar suas habilidades de comunicação:

- Use qualquer instância de interação para praticar a escuta ativa, isto é, busque empatia com o interlocutor, fazendo parte da conversa, perguntando e fazendo comentários que agreguem valor à conversa.
- Evite antecipar as respostas da outra parte. Muitas vezes os problemas dos clientes são parecidos e tendemos não deixá-los terminar de explicar seu ponto de vista, porque já sabemos o que eles vão nos dizer. Para construir o relacionamento, é importante deixar a outra parte falar, mesmo que já conheçamos sua dor.

- Ter presença plena nas conversas com outras pessoas, ou seja, deixar o celular de lado quando falar com alguém ou se for uma conversa virtual não ver outras janelas ao mesmo tempo.
- Ser pontual com os compromissos e cumprir sempre a nossa palavra.
- Anote e envie uma ata de cada reunião com os pontos que foram definidos para validar com a outra parte.

> Marketing e vendas

O consultor geralmente vende seus serviços de forma independente.

Temos preconceitos construídos sobre o conceito de vender, associamos isso à manipulação e nada está mais longe da verdade.

Para ser consultor, devemos oferecer nossos serviços, mas não a partir de uma visão manipuladora, mas sim de ajudar.

O consultor possui um produto ou serviço que implica um benefício para o cliente.

Vender é resolver um problema em troca de uma remuneração adequada.

Para vender, devemos ser capazes de entender nossa proposta de valor e apresentá-la e é aí que o marketing e as vendas se tornam um aspecto a ser considerado.

Algumas recomendações são:

- Ter muita clareza sobre nossa proposta de valor como consultores e ser capaz de transmiti-la em uma única frase. A chamada Proposta Única de Venda.
- Entender quem é o cliente para que eu possa ajudar e falar com esse cliente ideal em nossa comunicação. Em Marketing, é chamado de “Buyer Persona” e é uma representação da pessoa que tem o problema que desejo resolver e que está disposta a pagar meus honorários por ele.
- Não leve a rejeição para o lado pessoal. Ao vender um produto ou serviço é muito comum receber mais “não” do que “sim”. Se tomarmos essa rejeição como algo pessoal, ficaremos frustrados e nossa tendência será parar de oferecer nossos serviços. Por isso é importante estarmos cientes de que o que está sendo rejeitado é nossa oferta e não nós mesmos.

> Conhecimento tecnológico

Um consultor de tecnologia tem que estar imerso no que está acontecendo no universo tecnológico para poder aplicar as melhores soluções aos problemas de seus clientes.

Isso implica um enorme desafio, pois é um mundo altamente dinâmico e em mudança. Cada dia surgem novas inovações que mudam tudo.

É impossível focar em saber o que está acontecendo no mundo da tecnologia e ao mesmo tempo se dedicar integralmente a entender o problema do cliente, objetivo final de qualquer consultor.

Existe uma solução para este dilema.

A consultoria Forrester inventou recentemente o conceito da plataforma Low-code.

Uma plataforma Low-Code é aquela em que o consultor descreve em alto nível a solução do problema a ser resolvido e a mesma se encarrega de gerar a aplicação que resolve o problema utilizando as tecnologias mais recentes.

Um consultor que usa uma plataforma de Low-code tem uma grande vantagem competitiva, pois consegue focar em entender o problema e em construir a solução sem ter que enfrentar o desafio da programação manual.

Outras grandes vantagens das plataformas de Low-code é que elas evoluem de acordo com a evolução tecnológica.

Muitas vezes o papel do consultor está focado nos processos de migração, já que muitas empresas estão de mãos dadas com sistemas legados em tecnologias obsoletas.

E então uma plataforma Low-code é uma grande vantagem, pois permite que você aproveite o melhor do sistema existente e o construa em uma plataforma que evolui com o tempo conforme a tecnologia avança.

Oferecemos uma solução potencialmente perpétua ao longo do tempo.

Como selecionar uma plataforma Low-code adequada?:

Nem todas as plataformas Low-code são iguais, embora todas compartilhem a visão de que no futuro serão a primeira opção diante dos problemas tecnológicos.

Ao selecionar uma plataforma existem alguns aspectos que devemos levar em consideração:

1. História

Ao construir uma solução em um sistema Low-code, estamos, gostemos ou não, criando um relacionamento de dependência nesta plataforma.

Se amanhã esse sistema desaparecer, a proposta de valor que demos aos nossos clientes como consultores não é mais válida.

Ninguém pode prever o futuro, mas a história nos dá algumas informações relevantes.

Uma plataforma como GeneXus que está no mercado há mais de 30 anos não é o mesmo que uma ferramenta que surgiu quando o Gartner disse que em 2025 seria o ponto de virada para o low-code.

Se alguém sobreviveu 30 anos quando não estava na moda, provavelmente seguirá fazendo agora.

2. Custo dos end-users

Muitas plataformas Low-code são gratuitas para o consultor, mas, quando colocadas em produção, têm um custo enorme para o cliente final.

Cada usuário do aplicativo incorrerá em um custo para o cliente. No final das contas, existe um fabricante que obtém os maiores lucros.

3. Multi-plataforma

Uma plataforma Low-code deve ser independente de plataforma, mas deve obter o máximo de cada uma.

Um consultor deve ser capaz de fazer um App para celular como aplicação web sem entrar em detalhes técnicos complexos que nos afastam do nosso foco, que é oferecer soluções.

Por exemplo, em GeneXus o mesmo painel pode ter diferentes tamanhos para associá-lo a uma resolução específica.

É programado uma vez, mas são determinados comportamentos específicos para cada resolução.

4. Extensibilidade

O fato de uma plataforma Low-code ser extensível significa que podemos complementá-la com funcionalidades específicas que o problema que vou resolver requer.

Quem diz que pode resolver todos os casos está mentindo.

Mas poder estendê-lo com funcionalidades específicas que resolvem casos específicos gera um mundo de infinitas soluções, já que não há problema que não possamos resolver

Resumo...

Ser consultor é a evolução natural do programador que encara a realidade de sua validade como tal.

As habilidades que temos como programadores são um ponto de partida para nos desenvolvermos como consultores.

O consultor deve desenvolver competências adicionais, como comunicação, marketing e vendas, e uma atualização

constante dos seus conhecimentos tecnológicos. A única maneira de acompanhar a tecnologia é por meio de plataformas Low-code, é usar software para construir software.

Dentro do plataformas Low-code devemos escolher aqueles que tenham um histórico, que não onerem o cliente final com custos, que sejam multi-plataforma e que permitam sua extensão.

Concluindo...

Nem todos os programadores se tornarão consultores, mas aqueles que o fizerem poderão trabalhar menos horas, ganhar mais dinheiro e causar um impacto mais positivo no mundo.

O caminho do consultor é o próximo nível.

Se, além disso, o consultor for capacitado com plataformas Low-Code, ele obtém uma enorme vantagem competitiva.

Esperamos com este guia ajudar neste processo de crescimento.

Descubra o que GeneXus pode fazer
pela sua empresa.

info@genexus.com

