

Consultoria Empresarial

1. Administração Geral

- 1.1. Confecção do contrato
- 1.2. Envio do contrato
- 1.3. Recebimento do contrato assinado
- 1.4. Criação de grupo no WhatsApp
- 1.5. Planejamento Estratégico
 - 1.5.1. análise SWOT
 - 1.5.2. definição de objetivos
 - 1.5.3. definição de metas
 - 1.5.4. elaboração de planos de ação
 - 1.5.5. avaliação de resultados
 - 1.5.6. definição de indicadores
- 1.6. Liderança
 - 1.6.1. transformacional
 - 1.6.2. situacional
 - 1.6.3. compartilhada
 - 1.6.4. autocrática
 - 1.6.5. democrática
- 1.7. Comunicação
 - 1.7.1. interna
 - 1.7.2. externa
 - 1.7.3. visual
 - 1.7.4. verbal
 - 1.7.5. escrita
 - 1.7.6. em redes sociais
- 1.8. Tomada de decisões
 - 1.8.1. processo decisório
 - 1.8.2. análise de riscos
 - 1.8.3. análise de custo-benefício
 - 1.8.4. análise de viabilidade
 - 1.8.5. análise de impactos

2. Marketing

2.1. Pesquisa de mercado

2.1.1. pesquisa qualitativa

2.1.2. pesquisa quantitativa

2.1.3. análise de concorrência

2.1.4. análise de tendências

2.1.5. análise de comportamento do consumidor

2.2. Identificação de oportunidade de negócios

2.2.1. análise de mercado

2.2.1.1. análise de nicho de mercado

2.2.1.2. análise de demanda

2.2.1.3. análise de oferta

2.2.1.4. análise de segmentação de mercado

2.3. Desenvolvimento de produtos e serviços

2.3.1. design thinking

2.3.2. prototipagem

2.3.3. análise de viabilidade

2.3.4. desenvolvimento de branding

2.3.5. desenvolvimento de embalagem

2.4. Criação de estratégias de marketing

2.4.1. definição de público-alvo

2.4.2. definição de posicionamento

2.4.3. definição de mix de marketing

2.4.4. definição de canais de distribuição

2.5. Gestão de vendas

2.5.1. definição de processo de vendas

2.5.2. gestão da equipe de vendas

2.5.3. gestão de pipeline

2.5.4. gestão de negociação

2.5.5. gestão de pós-venda

2.6. Relacionamento com clientes

2.6.1. gestão de atendimento

- 2.6.2. gestão de reclamações
- 2.6.3. gestão de fidelização
- 2.6.4. gestão de feedback
- 2.6.5. gestão de indicadores de satisfação

3. Financeiro

3.1. Gestão financeira

- 3.1.1. análise de balanços
- 3.1.2. análise de fluxo de caixa
- 3.1.3. gestão de ativos
- 3.1.4. gestão de passivos
- 3.1.5. gestão de investimentos

3.2. Administração de recursos financeiros

- 3.2.1. gestão de pagamentos
- 3.2.2. gestão de recebimentos
- 3.2.3. gestão de contas a pagar
- 3.2.4. gestão de contas a receber
- 3.2.5. gestão de tesouraria.

3.3. Contabilidade

- 3.3.1. gerencial
- 3.3.2. financeira
- 3.3.3. de custos
- 3.3.4. tributária
- 3.3.5. ambiental

3.4. Análise de custos e despesas

- 3.4.1. análise de custos fixos
- 3.4.2. análise de custos variáveis
- 3.4.3. análise de despesas fixas
- 3.4.4. análise de despesas variáveis

3.5. Elaboração de orçamentos

- 3.5.1. orçamento empresarial
- 3.5.2. orçamento de vendas
- 3.5.3. orçamento de despesas

3.5.4. orçamento de investimentos

3.5.5. orçamento de fluxo de caixa

3.6. Gestão de fluxo de caixa

3.6.1. projeção de fluxo de caixa

3.6.2. gestão de receitas

3.6.3. gestão de despesas

3.6.4. gestão de investimentos

3.7. Controle de investimentos

3.7.1. análise de investimentos

3.7.2. gestão de portfólio

3.7.3. gestão de riscos

3.7.4. gestão de ativos

4. Consultor Empresarial

4.1. Agendar reuniões com os clientes

4.1.1. Estabelecer fluxo de reunião presencial e virtual

4.1.1.1. Preparar antecipadamente cada reunião

4.1.1.2. Iniciar as reuniões no horário marcado

4.1.1.3. Estar bem apresentável nas reuniões tanto presencial quanto virtual

4.1.2. Agendar reuniões presenciais conciliando com a agenda do Yan

4.2. Diagnóstico empresarial

4.2.1. Avaliação da organização administrativa

4.2.1.1. Avaliação de processos

4.2.1.1.1. Criação de novos processos se necessário

4.2.1.2. Avaliação de documentação

4.2.1.2.1. Se utiliza contratos

4.2.2. Avaliação da organização financeira

4.2.2.1. Avaliação do controle financeiro

4.2.2.1.1. Planilha ou Sistema de gestão financeira

4.2.2.1.1.1. Fluxo de caixa

4.2.2.1.1.2. Despesas variáveis

4.2.2.1.1.3. Ponto de equilíbrio

4.2.2.1.1.4. Precificação

4.2.3. Avaliação da organização comercial

4.2.3.1. Existe setor comercial

4.2.3.1.1. Venda Ativa

4.2.3.1.1.1. Prospecção

4.2.3.1.1.1.1. Busca na internet

4.2.3.1.1.1.2. Porta em porta

4.2.3.1.1.1.3. Eventos

4.2.3.1.2. Venda Passiva

4.2.3.1.2.1. Captação de leads

4.2.3.1.2.1.1. CRM

4.2.3.1.2.2. Contato com antigos leads

4.2.3.1.2.3. Contato com antigos clientes

4.2.3.2. Não existe setor comercial

4.2.4. Avaliação da organização marketing

4.2.4.1. Possui presença no digital?

4.2.4.1.1. Rede Social

4.2.4.1.2. Site

4.2.4.1.3. Trafego pago

4.2.4.2. Possui identidade visual?

4.2.4.2.1. Branding

4.2.4.2.2. Rebranding

4.2.4.3. Marketing Offline

4.2.4.3.1. Panfleto

4.2.4.3.2. Cartão de visita

4.2.4.3.3. Outdoor

4.2.4.3.4. Busdoor

4.2.5. Criação do mapa mental

4.3. Avaliação de Serviços e/ou Produtos

4.3.1. Verificar qual tem a melhor margem de %

4.3.2. Criar esteira

4.3.3. Criar funil de vendas

4.4. Plano de ação

4.4.1. Com base da reunião elaborar as tarefas necessárias para execução dos planos de ação

4.4.1.1. Realização em equipe durante as reuniões

4.4.1.2. Criação de tarefas para serem executadas durante a semana

4.4.1.2.1. Iniciar reunião verificando a realização dos afazeres deixados no ultimo encontro

4.5. Relacionamento com o cliente

4.5.1. Manter contato com os clientes pelo grupo criado junto ao ADM Solução

4.5.2. Perguntar se precisa de ajuda com as tarefas deixadas

4.6. Elaboração de ATA a cada reunião

4.6.1. Com base nas informações da ATA, elaborar relatório mensal

4.6.1.1. Enviar relatório para aprovação

4.6.1.1.1. Aprovado

4.6.1.1.1.1. Enviar nos grupos dos clientes

4.6.1.1.2. Não aprovado

5. Recursos Humanos

5.1. Recrutamento e seleção

5.1.1. análise de perfil

5.1.2. divulgação de vagas

5.1.3. triagem de currículos

5.1.4. entrevistas

5.1.5. testes psicológicos

5.1.6. integração de novos funcionários

5.2. Treinamento e desenvolvimento

5.2.1. levantamento de necessidades

5.2.2. planejamento de treinamentos

5.2.3. desenvolvimento de conteúdo

5.2.4. avaliação de resultados

5.2.5. gestão de treinamentos

5.3. Gerenciamento de desempenho

5.3.1. definição de objetivos gestão de desempenho

5.3.2. avaliação de desempenho

5.3.3. feedback

5.3.4. plano de desenvolvimento individual

5.4. Remuneração e benefícios

5.4.1. definição de salários

5.4.2. definição de benefícios

5.4.3. gestão de folha de pagamento

5.4.4. gestão de férias

5.4.5. gestão de afastamentos

5.5. Gestão de conflitos

5.5.1. identificação de conflitos

5.5.2. mediação de conflitos

5.5.3. negociação

5.5.4. solução de conflitos

5.6. Relações trabalhistas

5.6.1. negociação coletiva

5.6.2. gestão de sindicatos

5.6.3. gestão de acordos coletivos

5.6.4. gestão de greves

5.7. Gestão de pessoal

5.7.1. gestão de cargos e salários

5.7.2. gestão de carreira

5.7.3. gestão de talentos

5.7.4. gestão de clima organizacional

6. Tecnologia da Informação

6.1. Gestão de redes

6.1.1. gestão de servidores

6.1.2. gestão de hardwares

6.1.3. gestão de softwares

6.1.4. gestão de sistemas operacionais

6.2. Infraestrutura de TI

6.2.1. gestão de telecomunicações

6.2.2. gestão de segurança da informação

6.2.3. gestão de backup

6.2.4. gestão de armazenamento

6.3. Desenvolvimento de software

6.3.1. análise de requisitos

6.3.2. desenvolvimento de protótipos

6.3.3. testes de software

6.3.4. gestão de manutenção de software

6.4. Segurança da informação

6.4.1. gestão de segurança de redes

6.4.2. gestão de segurança de dados

6.4.3. gestão de segurança de acessos

6.4.4. gestão de segurança de dispositivos móveis

6.5. Gestão de dados

6.5.1. gestão de bancos de dados

6.5.2. gestão de data analytics

6.5.3. gestão de data warehousing

6.5.4. gestão de data mining

7. Operações

7.1. Gestão de processos

7.1.1. análise de processos

7.1.2. mapeamento de processos

7.1.3. otimização de processos

7.1.4. gestão de indicadores de processos

7.2. Logística

7.2.1. gestão de estoques

7.2.2. gestão de armazenagem

7.2.3. gestão de transportes

7.2.4. gestão de distribuição

7.3. Compras

7.3.1. gestão de fornecedores

7.3.2. gestão de contratos

7.3.3. gestão de negociação

7.4. Produção

7.4.1. gestão de produção

7.4.2. gestão de qualidade

7.4.3. gestão de manutenção

7.4.4. gestão de insumos

7.4.5. gestão de equipamentos

7.5. Qualidade

7.5.1. gestão de normas

7.5.2. gestão de certificações

7.5.3. gestão de auditorias

7.6. Manutenção

7.6.1. preventiva

7.6.2. corretiva

7.6.3. preditiva

7.6.4. detectiva