

Curso Remoto sobre Formação Inicial de Consultores – Universidade Federal Fluminense (Campus de Volta Redonda)

A necessidade de trabalho de consultoria é mais importante do que nunca, pois as empresas buscam melhorar seus processos e agilizar as operações. Conseqüentemente, habilidades de negócios e cursos de treinamento de desenvolvimento pessoal são muito importantes. Bons consultores demonstram habilidades que oferecem informações concretas e específicas para ajudar a resolver um problema ou melhorar um processo para um negócio. Você pode desenvolver essas habilidades no decorrer de sua experiência profissional, buscando ativamente oportunidades pessoais para aprender e melhorar sua visão de negócios.

Uma vez que sua experiência acumulada ou mesmo desenvolvida ao longo da vida profissional, pode ser canalizada para auxiliar empresas e negócios de pequeno, médio e grande porte. Deste modo, unir a experiência e a criatividade para identificar oportunidades pode oferecer às pessoas ideias que vão além do padrão e formas normalmente aceitas de abordar os negócios de um determinado setor. Assim, estruturar a condução de processos de brainstorming e a captura de ideias de todos os tipos de pessoas, deve ser um diferencial no bom consultor.

O profissional interessado em atuar no mercado de consultoria deve desenvolver suas competências e as habilidades para promover e melhorar uma abordagem centrada no cliente. Este curso tem como objetivo fornecer o suporte ao aluno que tenha interesse em atuar no setor de consultoria empresarial. As organizações contratam consultores externos e criam seus consultores internos para diagnosticar problemas organizacionais, identificar, avaliar e propor possíveis soluções. Deste modo, este curso busca preparar o aluno com ferramentas e as habilidades essenciais para atuar no mercado da consultoria capazes de oferecer soluções mais eficazes e adequadas aos seus clientes. O curso irá focar na discussão de casos e exercícios interativos em grupo, com ênfase no ensino de técnicas analíticas que podem ser usadas em diversas configurações, aplicada à pequenas e grandes empresas e organizações sem fins lucrativos e com fins lucrativos.

Tendo concluído este curso, os participantes serão capazes de:

- Construir uma relação de trabalho eficaz com seus clientes,
- Realizar um diagnóstico inicial das necessidades do cliente,
- Desenvolver contratos com clientes para fornecer uma estrutura dentro da qual eles trabalharão,
- Fornece feedback a um cliente,
- Revisar e avaliar as soluções implementadas,

- Desenvolver relacionamentos contínuos com seus clientes.

O curso apresentará aos participantes uma visão geral sobre a carreira de consultoria e discutirá ferramentas que são utilizadas na identificação e solução de problemas em projetos de consultoria.

Na busca de proporcionar um ambiente de aprendizado colaborativo é que a Universidade Federal Fluminense – Escola de Engenharia Industrial Metalúrgica de Volta Redonda criou o curso curta duração intitulado “Formação Inicial de Consultores” com carga horária de 40 horas, sendo 24 horas presencial *online* e 16 horas a distância para desenvolvimento de atividade complementar. Este curso está dentro de um pacote de cursos de formação executiva oferecidos pela Instituição, por meio do seu programa de atividades de extensão.

O curso será ministrado de maneira remota às sextas-feiras (18:00 às 22:00 horas) e sábados (8:00 às 12:00), por meio da **plataforma ZOOM**. A ocorrência será quinzenal com início em 06/11/2020, conforme o cronograma abaixo.

O curso contará com os seguintes professores e palestrantes:

Palestra de abertura: Vivências de consultoria em pequenas e médias empresas



Bruno Casagrande possui graduação em Administração e Marketing e Arquitetura e Urbanismo pela UNINOVE, MBA em Gestão Ambiental pela Universidade de São Paulo e Mestrado em Engenharia pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas (PUC). É Gerente de Marketing e Vendas da Fundação Vanzolini desde 2008. Tem experiência na área Comercial B2B com clientes corporativos em diferentes setores. Experiência em vendas de serviços e produtos. Conhecimento e utilização de metodologia de venda consultiva, além de desenvolvimento de planos de vendas, marketing e comunicação, responsável pelas principais carteiras de clientes Key Accounts. Tem expertise para criar relacionamentos de longo prazo em todos os níveis do cliente e atuar como consultor para a venda de soluções e vendas técnicas.

Professores do curso:

Dierci Marcio Cunha da Silveira possui graduação (B.Sc.) em Engenharia Mecânica pela Fundação Souza Marques (1982), Mestrado(M.Sc.) em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (1994) e Doutorado (Ph.D. in Health and Safety Sciences) pela University of Surrey - European Institute of Health Medical Sciences (1999), Inglaterra/Reino Unido (UK). Pós-doutorado em Meio Ambiente e Sustentabilidade na University of California - UCLA (Los Angeles) - no Institute of the Environment and Sustainability - IoES (2015). Pós-graduado em Engenharia de Saúde Pública e do Meio Ambiente (FIOCRUZ- Escola Nacional de Saúde Pública -ENSP) e Pós-graduado em Engenharia de Segurança pela Pontifícia Universidade Católica - (PUC-RJ) Atualmente é Professor Associado da Universidade Federal Fluminense (UFF), Professor convidado do curso de especialização da Universidade Federal de Pernambuco e Universidade Federal do Maranhão (UFMA), atuou como professor em curso especialização ergonomia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, atuou como professor colaborador da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, bolsista da PETROBRAS- Programa de Desenvolvimento de RH no Exterior-PDRHE, Bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior-CAPES, Conselheiro do Centro de Inovação Tecnológica, Qualificação, Ergonomia e Educação Continuada e atuou como coordenador de relações institucionais (NUPI) da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Tem experiência na área Complexidade, Sustentabilidade, Gestão Ambiental, Análise de Riscos e Confiabilidade, Energias limpas, Saúde Coletiva, com ênfase em Complexidade, Ergonomia e Sustentabilidade de Sistemas, atuando principalmente nos seguintes temas: projetos de engenharia voltadas para sustentabilidade, gestão da produção, ergonomia, energias limpas, gestão de segurança e saúde do trabalho, carga de trabalho e higiene industrial.



Tereza Soares é bacharela em Administração, com pós-graduação em Administração pelo IBMEC. É apaixonada por pessoas, processos e negócios sustentáveis. Tem como visão ser ícone de confiança e qualidade em soluções e serviços. Durante seus 32 anos de Petrobras foi líder de inúmeras equipes que atuaram em todo o Brasil. Ocupou cargos gerenciais nas áreas de Estratégias de SMS (Segurança, Meio Ambiente e Saúde) e de Planejamento e Gestão. Como Assessora da Presidência, coordenou Programas de Segurança das Operações de Terminais, Dutos e Navios e implantou o Programa Líderes do Futuro. Lecionou na Universidade PETROBRAS (Sistemas de Gestão e Gestão da Qualidade), UFPE e Escola e Politécnica PE (Gestão Ambiental), e na NEZO (Pós-Graduação Liderança e Gestão). É Auditora Líder com reconhecimento internacional (qualidade, segurança, meio ambiente e saúde) e foi Avaliadora do Prêmio Nacional da Qualidade da FNQ. Eleita por empregados e aposentados como Conselheira Fiscal da Fundação Petrobras de Previdência Privada (mandato até Novembro de 2023), considera que suas competências adquiridas ao longo da carreira ensejaram o resultado. Atualmente é empresária no mercado de Consultoria e em Janeiro de 2020 ingressou no empreendedorismo digital com a temática “Liderança e Gestão na Prática” para contribuir com o desenvolvimento das pessoas.



Marcos Assumpção é engenheiro mecânico (FTESM), MTB pela UFRJ, Mestrado Executivo em Ciências Pedagógicas (ISEP), Especialização em Gestão de Projetos, Mapeamento de Processos, Planejamento Estratégico, Empreendedorismo e inovação, Negócios de Impacto social e ambiental. Foi executivo da Light por 31 anos. Atua como consultor de mercado há 30 anos, sócio e diretor da empresa Condor – Consultoria em Desenvolvimento

Organizacional Ltda credenciada ao SebraeRJ. Atuou no curso de Pós-Graduação em Farmácia Homeopática como coordenador e professor da disciplina de Gestão Empresarial do IHB/UNIRio. Consultor da Ascoferj – Associação de Comercio Farmacêutico do RJ. Atua como mentor e consultor em Hackathos e Startps weekends em programas de inovação.



Ezequiel Douglas Wilbert tem titulação de mestre obtida pelo Mestrado Profissional em Administração (UNOESC), possui graduação em Administração e pós-graduação em Administração Financeira pela Universidade Comunitária Regional de Chapecó. Atualmente é professor na UNOESC campus Joaçaba/SC e Xanxerê/SC. Atua como professor para os cursos de MBA em Consultoria Empresarial na Unoesc campus Chapecó e MBA em Administração Financeira na Unoesc campus Xanxerê e Pinhalzinho, bem como Celer Faculdades de Xaxim. É sócio-diretor da Safegold Gerenciamento de Capital ex Diretor de Desenvolvimento Empresarial da ACIOC de Joaçaba (Associação Comercial e Industrial do Oeste Catarinense). Realiza gestão de capital e reestruturação de empresas na área financeira, especificamente em controladoria, planejamento financeiro e orçamentário, viabilidade econômica e financeira, administração financeira do capital de giro e captação de recursos financeiros. Tem atuação internacional capitaneando projetos na Alemanha, China, Índia, Paraguai, Peru, Colômbia, Panamá e Tailândia.

O conteúdo do curso será ministrado considerando os seguintes blocos:

Bloco I: Visão geral da consultoria

- O papel de um consultor empresário no mercado. Quando uma organização busca um consultor?
- Ser consultor

Bloco I: Visão geral da consultoria

- Diferença entre consultoria e assessoria
- Diferença entre consultor, mentor e coach
- Perfil do consultor – principais características e habilidades comportamentais
- O consultor no papel generalista
- O consultor no papel especialista
- A diferença de papéis entre o consultor e o contratante

- A atuação consultiva x a atuação executora

Bloco II: Habilidades necessárias para um consultor

- O consultor deve ser um empreendedor do próprio negócio de consultoria
- Consultor interno – Intraempreendedorismo
- Consultor de mercado – CCE – Características do Comportamento Empreendedor (aqui vamos trabalhar 10 CCE e 30 comportamentos)
- Sensibilização para perceber as necessidades dos clientes
- Definição do Escopo – momento sensível do processo de consultoria
- Elaboração da proposta – pontos de atenção
- Formalização da contratação e definição dos interlocutores na empresa
- Elaboração do cronograma preliminar de trabalho
- Gerenciamento da execução da consultoria

Bloco II: Habilidades necessárias para um consultor

- Estratégias para condução de diagnóstico empresarial;
- Funções da consultoria empresarial
- Gerenciamento do processo de consultoria

Bloco III: Ferramentas do consultor:

- Entendendo a demanda do cliente – Diagnóstico dos fundamentos de gestão: Planejamento Estratégico; Mapeamento de processos; Atendimento aos clientes; Marketing; Vendas; MKT Digital; Gestão Financeira; Liderança [Delegação]; Parcerias; Gestão de Pessoas; Oferta de serviços e diferenciação; Escalabilidade (Expansão).
- Entendendo o modelo de negócio da empresa – CANVAS
- Análise do ambiente interno e externo – Matriz SWOT
- Análise das Forças de Porter – Ambiente competitivo
- Desdobramento da Matriz SWOT / Diagnóstico / CANVAS Análise do ambiente no Plano de Ação
- Priorização das ações GUT
- Detalhamento das ações

Bloco III: Ferramentas do consultor

- Entendendo o problema do cliente por meio de ferramentas da qualidade (Diagrama de Pareto, Brainstorming, Diagrama de Causa e Efeito, Histograma, dentre outras);
- Quando usar questionários semiestruturados?
- Etapas e procedimentos para coleta de dados
- Uso de estatística para análise e interpretação de dados

Bloco IV: Comunicação com o cliente

- Apresentação de resultados ao cliente

- Trabalho em equipe com o cliente (4 mãos)
- Escrevendo relatórios de consultoria

Bloco V: Acompanhamento e monitoramento da consultoria

- Cronograma como instrumento de acompanhamento
- Garantir a atuação e os limites de papéis e responsabilidades definidas no contrato
 - Em grandes projetos – PMO - Project Management Office – reunião de status
 - Em pequenas e médias empresas – registros e entregas a cada etapa / reunião de execução e acompanhamento
- Registros das reuniões de andamento com responsabilidades e prazos

Bloco V: Acompanhamento e monitoramento da consultoria

- Garantia da qualidade da consultoria
- Lidar com resistência e opiniões conflitantes
- Estudos de caso de sucesso e fracasso em projetos de consultoria

Para fazer sua inscrição no curso:

Acesse o site: <https://www.fexuff.com.br/>

Inscrições pelo WhatsApp: (24) 98175-0747

E-mail: contato@fexuff.com.br

O valor do curso é de R\$ 900,00 parcelados em 3 vezes de R\$ 300,00 no boleto bancário.

Coordenadores:

Prof. Dr. Andrei Bonamigo (UFF)

Prof. Dr. Newton Narciso Pereira (UFF)

O Cronograma das aulas está apresentado a seguir.

Ementa	Horário	06/nov	07/nov	27/nov	28/nov	11/dez	12/dez
		sexta	sabado	sexta	sabado	sexta	sabado
Palestra: Vivências de consultoria em pequenas e médias empresas	18-19:30	Bruno Casagrande Intervalo Dierci Silveira Dierci Silveira Intervalo Teresa Soares					
Intervalo	19:30 - 19:45						
Bloco: Visão geral da consultoria	19:45 - 22:00						
Bloco: Habilidades necessárias para um consultor	08-9:30h						
Intervalo	9:30 - 9:45						
Bloco: Habilidades necessárias para um consultor	9:45 - 12:00						
Bloco: Ferramentas do consultor	18-19:30	Marcos Assumpção Intervalo Marcos Assumpção					
Intervalo	19:30 - 19:45						
Bloco: Ferramentas do consultor	19:45 - 22:00						
Bloco: Ferramentas do consultor	08-9:30h	Marcos Assumpção Intervalo Marcos Assumpção					
Intervalo	9:30 - 9:45						
Bloco: Ferramentas do consultor	9:45 - 12:00						
Bloco comunicação com o cliente	18-19:30	Ezequiel Douglas Wilbert Intervalo Ezequiel Douglas Wilbert					
Intervalo	19:30 - 19:45						
Bloco comunicação com o cliente	19:45 - 22:00						
Bloco: Acompanhamento e monitoramento da consultoria	08-9:30h	Dierci Silveira Intervalo Dierci Silveira					
Intervalo	9:30 - 9:45						
Bloco: Acompanhamento e monitoramento da consultoria	9:45 - 12:00						