

Para conhecer mais sobre os Fundamentos de Excelência, sugere-se a leitura da publicação “Conceitos Fundamentais da Excelência em Gestão” da FNQ, disponível para download gratuito no Portal da FNQ www.fnq.org.br. Buscando o aumento da competitividade das organizações e do Brasil, a FNQ vem disseminando os Fundamentos da Excelência por meio do Modelo de Excelência da Gestão® (MEG), apresentado em 6 versões de avaliação das empresas:

- MPE Brasil Diagnóstico – instrumento de autoavaliação informatizado, disponível o ano todo, que disponibiliza uma devolutiva, contendo os pontos fortes e oportunidades de melhoria na gestão da empresa. A metodologia de análise é baseada no Modelo de Excelência da Gestão® simplificado e adaptado para a realidade das micro e pequenas empresas que estão iniciando a caminhada rumo à excelência da gestão. Para saber mais, consulte o SEBRAE ou Programa Estadual de sua UF.;
- Compromisso com a Excelência – para empresas em fase inicial de adoção do Modelo de Excelência da Gestão® (adotado pela Rede de Prêmios da FNQ)
- Rumo à Excelência – para empresas em fase intermediária de adoção do Modelo de Excelência da Gestão® (adotado pela Rede de Prêmios da FNQ)
- Critérios de Excelência – para empresas que já estão maduras para buscarem o reconhecimento de Classe Mundial (adotado pelas empresas participantes dos ciclos de avaliação do PNQ).

Sendo o Modelo de Excelência da Gestão® (MEG) a aplicação dos Fundamentos de Excelência, em função de sua flexibilidade e simplicidade de linguagem, é útil, então, para avaliação, diagnóstico e orientação de qualquer tipo de empresa no setor público e privado, com ou sem finalidade de lucro, e de porte pequeno, médio ou grande.

O MEG É CONSTITUÍDO POR 8 CRITÉRIOS

Critério 1 - Liderança: este critério trata da forma como o empresário conduz o seu negócio, define rumos, analisa o desempenho da sua empresa e aprimora o conhecimento dos seus líderes.

Critério 2 – Estratégias e Planos: este critério trata da definição das estratégias da empresa (caminhos ou rumos escolhidos para se alcançar a sua visão de futuro), do desdobramento destas em metas e planos de ação, incluindo a definição de indicadores de desempenho.

Critério 3 – Clientes: este critério trata do conhecimento que a empresa tem dos seus clientes e mercados, da identificação de suas necessidades e do seu grau de satisfação, e de como suas reclamações são tratadas.