



FINANÇAS



CONSULTORIA EM
GESTÃO

PLANO DE GERENCIAMENTO DE CRISES

Descreva processos eficazes para responder a situações críticas que afetam sua lucratividade, reputação e capacidade de operar. Compreenda os cenários de gestão de crises, priorize ações para redução de danos e prepare sua empresa para enfrentar desafios com soluções criativas no curto prazo. Engaje sua equipe e fortaleça a resiliência organizacional. Garanta que sua empresa esteja preparada para qualquer crise, minimizando impactos negativos e assegurando a continuidade dos negócios.

Dicas: É preciso informações corretas, foco e planejamento para que o plano de gerenciamento de crises apresente ações corretivas assertivas.

Sempre, antes da consultoria, o consultor deve conferir o link e a performance das ferramentas que constam como apoio para as consultorias, visto não serem estas de responsabilidade do Sebrae.

As ferramentas disponibilizadas no box de ferramentas devem ser baixadas, em sua última versão, junto ao drive disponibilizado pelo Sebrae/RS. Se alguma ferramenta solicitar senha, utilize Sebrae.

Objetivo: Construir um plano para gerenciamento de crise, visando analisar, priorizar, renegociar, eliminar desperdícios, buscando a retomada do crescimento.

Carga horária: A consultoria é composta por 13 horas no total, sendo 10 horas de trabalho com o cliente e 3 horas de preparação e planejamento no escritório do consultor.

A consultoria foi concebida para atender nos formatos: presencial, online e híbrido.

Para o formato híbrido, considera-se 4 horas presenciais com o cliente, para maior efetividade e engajamento e 6 horas online, para as atividades que podem ser conduzidas a distância, de forma eficaz, proporcionando flexibilidade e acessibilidade.

Entrega para a empresa: Plano de gerenciamento de crises, contendo mapa de riscos, com análise das probabilidades e impactos de cada risco e plano com ações a serem adotadas.

ETAPA 1 – SITUAÇÃO ATUAL

- Conhecer a empresa, validar a demanda e realizar o alinhamento de expectativas, papéis e entrega da consultoria.
- Explicar para o empresário que uma empresa se fundamenta em números e que será necessário identificá-los para a tomada de decisão futura sobre o que priorizar.
- Buscar reconhecer os principais problemas que a empresa está enfrentando e quais são as dificuldades financeiras mais relevantes.

ETAPA 2 - INTERVENÇÃO

- Apresentar a ferramenta de gerenciamento de crises que será utilizada para o levantamento de informações.
- Orientar sobre o preenchimento da ferramenta e a importância desse levantamento para os próximos passos.
- Explicar que a planilha já apresenta uma base de dados que poderá ser alterada conforme a necessidade.
- Orientar o cliente a preencher a planilha Mapa de Riscos.
- Analisar a planilha com as informações fornecidas.
- Avaliar tipos de dívidas, conforme especificado na planilha:

trabalhista, bancária, tributária, fornecedores e outras que possam existir.

- Apresentar o gráfico do Mapa de Riscos, analisando as probabilidades e impactos de cada risco, de forma visual.
- Explicar o significado da Matriz GUT – gravidade, urgência, tendência.
- Preencher a Matriz GUT de acordo com a legenda no final da planilha, que, automaticamente, determinará a prioridade para tomada de decisão em relação à sequência de ações a serem adotadas.
- Verificar questões referentes a processos de cobranças judiciais.
- Avaliar com o empresário a possibilidade de negociação de bens.
- Orientar o empresário sobre as questões relativas à proteção do patrimônio da pessoa física.
- Verificar se há desperdícios que possam ser eliminados.
- Construir o plano de gerenciamento de crises, que se encontra dentro da planilha, juntamente com o empresário.
- Orientar o empresário sobre o início da renegociação das dívidas ou para outras providências.
- Analisar a renegociação de dívidas realizada pelo empresário.
- Efetuar a adequação do plano, conforme realidade apresentada pelo empresário.
- Orientar sobre os próximos passos, conforme a priorização e o plano de gerenciamento de crises.
- Analisar a renegociação de dívidas realizada pelo empresário.
- Orientar sobre os próximos passos.
- Abordar com o empresário a importância de uma melhor organização e gestão do seu negócio, para estar preparado para enfrentar crises, já que são cíclicas.

- Recomendar uma gestão financeira mais eficiente para garantir a resiliência da empresa.

ETAPA 3 – SAÍDA

- Realizar o encontro final da consultoria.
- Mensurar o impacto da intervenção com base em resultados qualitativos e/ou quantitativos.
- Criar um plano para continuidade das práticas implementadas.
- Identificar possíveis passos e ações futuras, indicando no relatório final da consultoria.

ESCRITÓRIO DO CONSULTOR

- Contatar cliente para prever agendamentos dos encontros.
- Realizar pesquisas dentro do assunto da subcategoria, quando necessário.
- Pesquisar as ferramentas mais adequadas para o momento de gestão da empresa no box de ferramentas, ferramentas próprias ou de mercado.
- Preencher relatório de escritório do consultor, com todas as atividades realizadas, para buscar subsídios para realizar a consultoria.
- Preencher os relatórios no Portal Integra, anexando as evidências.

CONSULTORIA COMPLEMENTAR

Sugestão de Aplicação: Avaliação e refinamento do plano de gerenciamento de crises existente. Adequação do plano para enfrentamento de crises pontuais.

BOX DE FERRAMENTAS

- Planilha plano de gerenciamento de crises
- Matriz GUT
- Ebook plano de gerenciamento de crises para empresários
- Tutorial planilha plano de gerenciamento de crises
- Plano de ação visual
- Plano de ação em excel