



PROPOSTA

GESTÃO FINANCEIRA E DE PESSOAS





QUEM SOMOS

A TAVROS é uma consultoria boutique especializada na implantação de **GESTÃO DE ALTA PERFORMANCE** em empresas de diversos setores.

1

Experiência de sucesso no mercado

Com sócios especializados, experientes e com atuação em empresas de médio e grande porte no Brasil e no exterior, a Tavros acredita que, seja qual for o seu negócio, possui expertise para aplicar um conceito diferenciado de consultoria de gestão. Cada projeto é tratado de maneira personalizada.

2

Equipe técnica altamente qualificada

O sucesso da sua empresa nas mãos de um time altamente capacitado, com formação em instituições de primeira linha e à frente de todos os projetos.

3

Técnicas e Ferramentas amplamente testadas

Auxiliamos os empresários a definir o plano estratégico de crescimento e desenvolvimento do negócio e preparamos a empresa para ser gerida de acordo com tais diretrizes. Atuamos em nossos clientes na busca por melhorias em seus processos através de ferramentas robustas de gestão.

4

Compromisso com a captura de resultados

Somos obstinados por resultados. Por isso mensuramos em todos nossos trabalhos a capacidade de agregação de valor ao negócio.

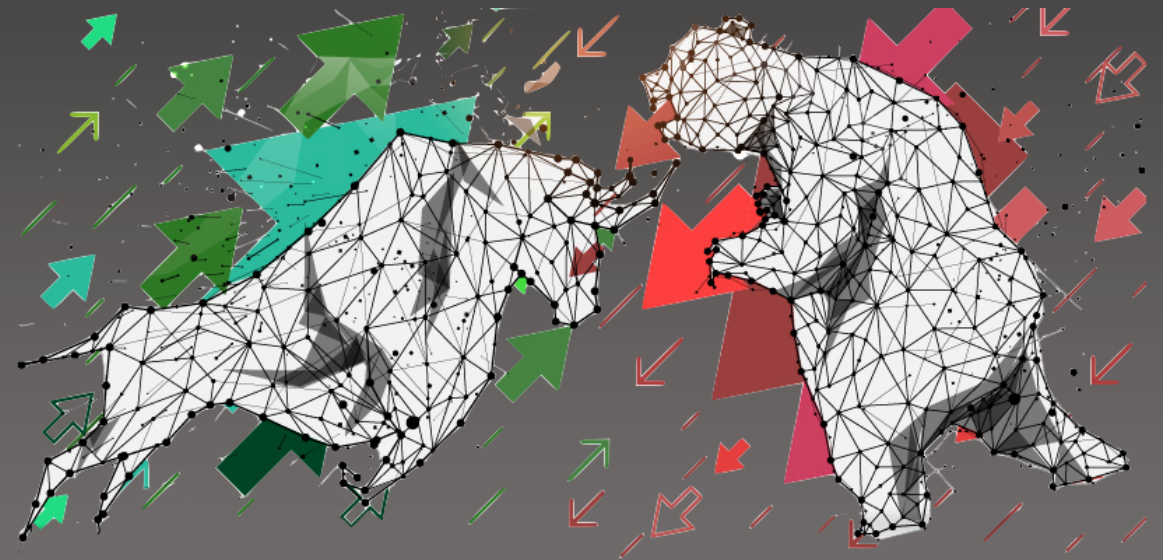
NOSSO NOME

TAVROS é **TOURO** em grego.

O nome tem a ver com os termos usado no mercado de ações **BULL MARKET** e **BEAR MARKET**.

Segundo Richard S. Tedlow, autor do livro Miopia Corporativa, essas expressões refletem a forma como esses animais atacam suas presas. O **URSO** as sufoca com suas patas na direção do solo. Já o **TOURO** ataca sua presa com os chifres de baixo para cima.

Como o **TOURO**, apoiamos nossos clientes a elevarem seus resultados.



Mineração



Indústria



Energia, Saneamento, Óleo e Gás



Advocacia**Incorporação e Construção****Engenharia****Arquitetura e Design****Logística e Serviços Industriais**

Publicidade e
PropagandaComércio e
Distribuição

Supermercados



Alimentos



Educação



Saúde





CHRISTIANO BARROS

Administrador pela UFMG, MBA pelo IBMEC, Especialização em Valuation pela New York University, Especialização em processos de Fusões e Aquisições pela Harvard Business School, Conselheiro de Administração pelo IBGC, *Behavioral Finance* pela *University of Chicago*.

Consultor desde 2002, em clientes de grande e médio portes, no Brasil e exterior, atuando em planejamento estratégico, fusões e aquisições, governança corporativa, desdobramento de metas, gestão por processos, gerenciamento matricial da receita, gestão orçamentária, análise de investimentos e avaliação de empresas.



JOSÉ FLÁVIO PEDRAS

Contador pela PUC-MG, Pós Graduação em Auditoria pela UFMG, Mestre em Administração pela FPL, Conselheiro de Administração pelo IBGC, Conselheiro de Inovação pela GoNew e Master em Governança pela GoNew.

Consultor com vasta experiência em auditoria contábil e fiscal, planejamento fiscal e tributário, avaliação de empresas, fusões e aquisições, due diligence, governança corporativa, desdobramento de metas, gerenciamento para resultados, gestão orçamentária e fluxo de caixa, gestão por processos, gestão de projetos, plano de negócios, análise de investimentos.



WARLEY NUNCIO

Engenheiro Mecânico pela UFMG e Pós Graduação em Gestão de Empresas pela FACECA e em Engenharia de Segurança pela Universidade Cândido Mendes.

Consultor em gestão empresarial desde 2000, atuando em grandes empresas no Brasil e no exterior, em projetos de formulação e desdobramento da estratégia, gerenciamento de projetos, gestão de processos, redução de custos e despesas, melhoria da produtividade, *lean manufacturing*, *six sigma*, gestão da manutenção industrial, gestão da qualidade, de meio ambiente e da segurança e saúde ocupacional.



LAURA ALVARENGA

Engenheira de Alimentos pela UFV, MBA em Gestão de Projetos pelo IBMEC e com Curso de Estatística com Ênfase em Indústria e Mercado pela UFMG.

Consultora em gestão empresarial desde 2008, atuando em empresas de diversos portes, em projetos de desdobramento da estratégia, modelagem e reestruturação de processos, plano orçamentário e gestão de custos e despesas, inteligência de vendas, implantação de indicadores de desempenho, padronização, sistema de gestão e gerenciamento de projetos.



GISELLE OLIVEIRA

Administradora pela Newton Paiva, Contadora pela Estácio, Pós Graduada em Finanças pela FGV e Especialista em Business Intelligence pela PUC-MG.

Consultora com experiência em projetos de Orçamento empresarial, desdobramento de diretrizes com implantação de indicadores de desempenho, gerenciamento da rotina diária, modelagem e reestruturação de processos, projetos de Business Intelligence para análise de mercado e apoio à geração de insights sobre diversos setores da economia..



THIAGO ALTOÉ

Engenheiro Ambiental pela UFOP, Especializado em Gestão Responsável para Sustentabilidade pela FDC e pós graduado em Gestão de Negócios pela BBI of Chicago.

Consultor desde 2009, em clientes de diversos tamanhos, no Brasil e exterior, atuando em estruturação de negócios, planejamento estratégico, gerenciamento de orçamento, definição de modelo de metas e bônus, reestruturação de processos internos, gestão de risco operacional.



RAFAEL PERES

Administrador pelo CEFET-MG, MBA Executivo Internacional em Gerenciamento de Projetos pela FGV (Brasil) / Université de Lausanne (Suíça).

Consultor em gestão empresarial com experiência em projetos de gerenciamento para resultados, desdobramento de metas e gestão de indicadores, gestão de receitas, redução de custos e despesas, orçamento base zero, estruturação de controles financeiros, redesenho de processos, diagnóstico do desempenho organizacional, outsourcing, programa de bônus e avaliação de desempenho.



LUIZ FELIPE CAVALCANTI

Engenheiro Civil pela University of Adelaide e Universidade FUMEC, com MBA em Gestão de Negócios pelo IBMEC e Pós-Graduação em Controladoria e Finanças pela USP.

Consultor com experiência em formulação e implantação de projetos de gestão comercial, construção e desdobramentos de metas, mapeamento e redesenho de processos, formulação e implantação de indicadores de desempenho, planejamento estratégico e gerenciamento de projetos sob metodologia PDCA.



AUGUSTO AVELAR

Administrador de Empresas pela Faculdade Batista de Minas Gerais, Pós Graduado em Controladoria e Finanças pela FGV e Pós Graduado em Gestão de Negócios pela FDC.

Consultor com experiência em planejamento e gestão estratégica e orçamentária, melhoria e gestão orientada por processos, gestão de projetos, desenvolvimento de planos de negócios, análises financeiras, implantação de indicadores estratégicos, gestão e redução de custos e despesas, gestão da qualidade, inovação e acompanhamento de resultados nos níveis estratégicos, táticos e operacionais.



AMANDA BASTOS

Engenheira de Produção pela UNA, Especialista em Engenharia de Processos pelo IETEC e MBA em Gestão de Negócios pelo FDC.

Engenheira de Produção, pós graduada em Engenharia de processos e Auditora líder, atua em Sistemas de Gestão e Processos há 12 anos contribuindo para a otimização de processos através de formulações de estratégias, gestão de processos, gestão de riscos, relacionamento com stakeholders, gestão de treinamentos voltados para Sistemas de Gestão. Possui mais de 30.000 horas de auditoria em Sistemas de Gestão.



MATHEUS HAYASAKI

Engenheiro mecânico pela Universidade Federal do Triângulo Mineiro, pós graduando MBA em Liderança, Inovação e Gestão 4.0 PUC-RS.

Especialidades: Gerenciamento de projetos baseados na metodologia PDCA, Six sigma e PMO, implantação de transformação cultural com lean manufacturing, gerenciamento da rotina, desdobramento de metas, gestão da qualidade, A3 estratégico, implantação de kaizen, formação e gerenciamento de equipes, coaching e análise comportamental.



PEDRO LANNA

Engenheiro de alimentos pela Universidade Federal de Viçosa, com pós graduação em Engenharia e Gestão da Qualidade pela PUC-MG

Especialidades: Gestão de custos e despesas, implementação de indicadores de desempenho, mapeamento e melhoria de processos, gestão da qualidade, melhoria da produtividade e gestão da Supply Chain.



RODRIGO ÁLVARES

Engenheiro de Produção pelo Centro Universitário UNA, pós-graduando em Engenharia e Gestão da Qualidade pela PUC-MG. Técnico em Segurança do Trabalho pela Escola Técnica Professor Fontes.

Consultor com experiência em melhoria de processos, gestão de projetos, gestão orçamentária, desdobramentos de metas, planejamento e controle da produção/manutenção, gestão de projetos ágeis, implantação de sistemas WEB e ERPs



GABRIELA AYRES

Graduada em Engenharia de Produção Civil pela Universidade FUMEC e pós-graduanda no MBA Controladoria e Processos Decisórios na PUC Minas

Profissional com experiência em Gestão Empresarial e Controladoria, com ênfase em análise orçamentária, indicadores de desempenho, DRE, além da análise da performance geral da empresa. Conhecimento amplo em projetos de melhoria contínua, gerenciamento de projetos, gestão matricial de despesas (GMD) e PDCA.



LUIZ FELIPE CARVALHO

Engenheiro de produção pela Universidade Federal de Ouro Preto e MBA em Gestão de Operações Industriais pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.

Atuação e acompanhamento dos processos de planejamento e controle de produção e implementação de modelo de melhoria contínua baseado no lean manufacturing, gerenciando rotina, acompanhamento de metas, gestão da qualidade do produto, implantação de ferramentas lean e gerenciamento de equipes.



EDUARDA GREGÓRIO

Engenheira de Produção pela UFV, White Belt Lean Six-Sigma.

Consultora em gestão, experiência em implantação, controle e automação de dashboards de indicadores de relatórios empresariais, atuação em gestão de projetos por meio de métodos ágeis



GREGÓRIO PARDINI

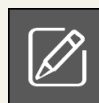
Engenheiro de Produção pela PUC-MG.

Consultor em gestão empresarial com especialidade estruturação e acompanhamento comercial, desenvolvimento Dashboard para apoio à geração de insights para a gestão, Projetos de Business Intelligence, implantação e acompanhamento de indicadores de desempenho. Tendo atuado anteriormente lecionando matérias de Matemática, Física e Literatura

CONTEÚDO DA PROPOSTA



Objetivo



Escopo do Projeto



Cronograma



Detalhamento do Projeto



Condições Comerciais



Termo de Aceite



OBJETIVO E ESCOPO DO PROJETO



OBJETIVO

Auxiliar a **ROBOFLEX** a melhorar seus **RESULTADOS** por meio do fortalecimento da **GESTÃO FINANCEIRA** e **GESTÃO DE PESSOAS**.



ESCOPO

O projeto será realizado nas instalações da **ROBOFLEX** e remotamente e **INCLUI**:

Fortalecimento da Gestão Financeira

- Melhoria da DRE
- Elaboração do Orçamento Empresarial
- Desenvolvimento do Controle do Fluxo de Caixa

Fortalecimento da Gestão de Pessoas

- Estruturação do Plano de Carreira
- Desenvolvimento de Líderes
- Gestão do Desempenho

O projeto **NÃO INCLUI**:

- Desenvolvimento, adaptações e customizações de sistemas informatizados
- Custo com materiais gráficos e impressões
- Assinatura de softwares, aplicativos ou plataformas de gestão



CRONOGRAMA



MAPA DE TRABALHO

Para melhorar a **GESTÃO FINANCEIRA** e a **GESTÃO DE PESSOAS** da **ROBOFLEX**, propomos um projeto com duração de **10 MESES** de acordo com o **MAPA** ao lado.

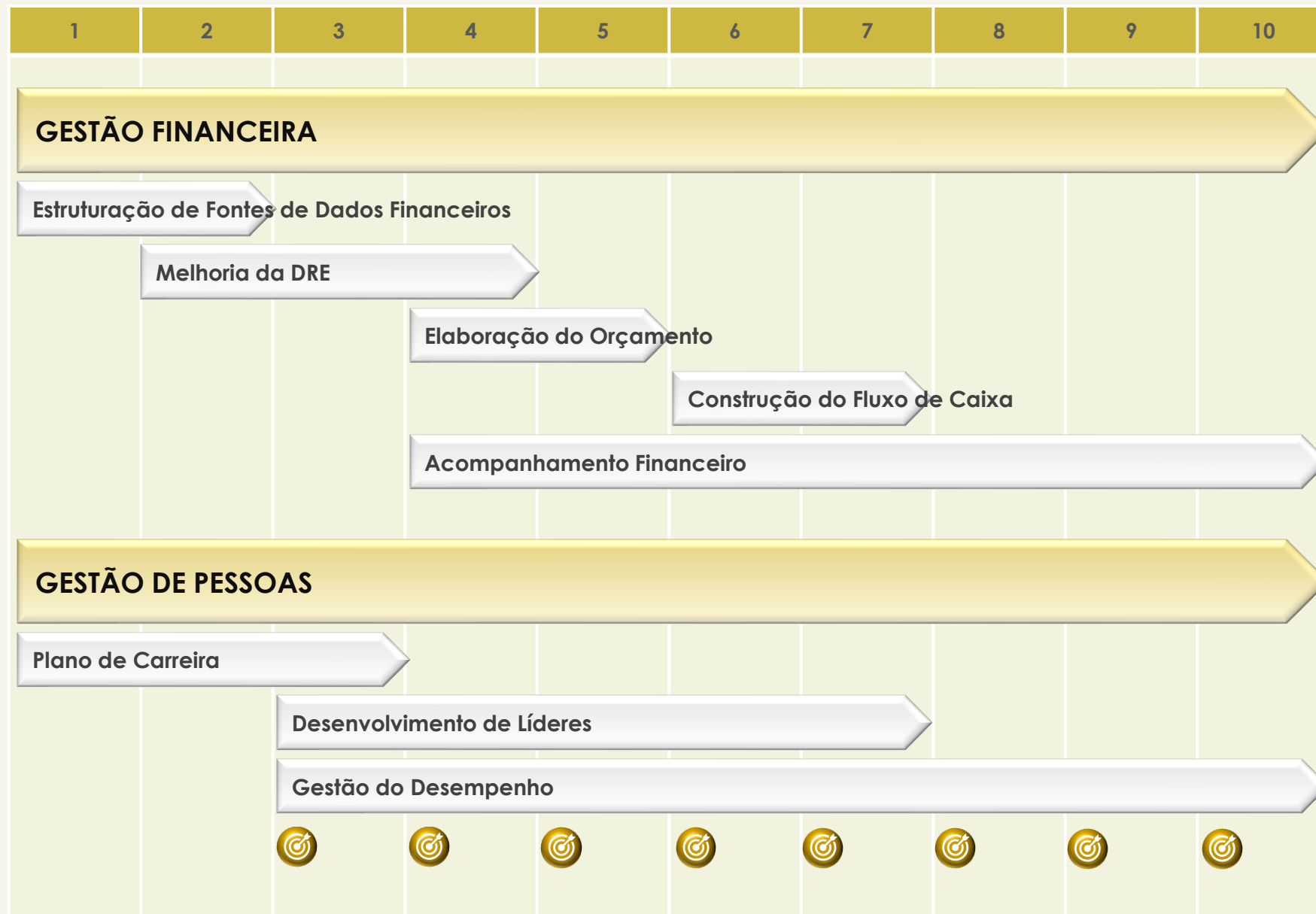
Legenda:



Reunião de Performance – Diretoria

ESTRUTURAÇÃO DE FONTES DE DADOS FINANCEIROS é uma atividade de **RESPONSABILIDADE** da **ROBOFLEX**.

Atraso nesta atividade levará a atraso no restante das atividades.



— DETALHAMENTO DO PROJETO —



GESTÃO FINANCEIRA

Tem a finalidade de aprimorar a GESTÃO FINANCEIRA da empresa dando visibilidade a RECEITAS, CUSTOS, DESPESAS, RENTABILIDADE, FINANCIAMENTO e INVESTIMENTOS, favorecendo a tomada de decisão com base em fatos e dados.

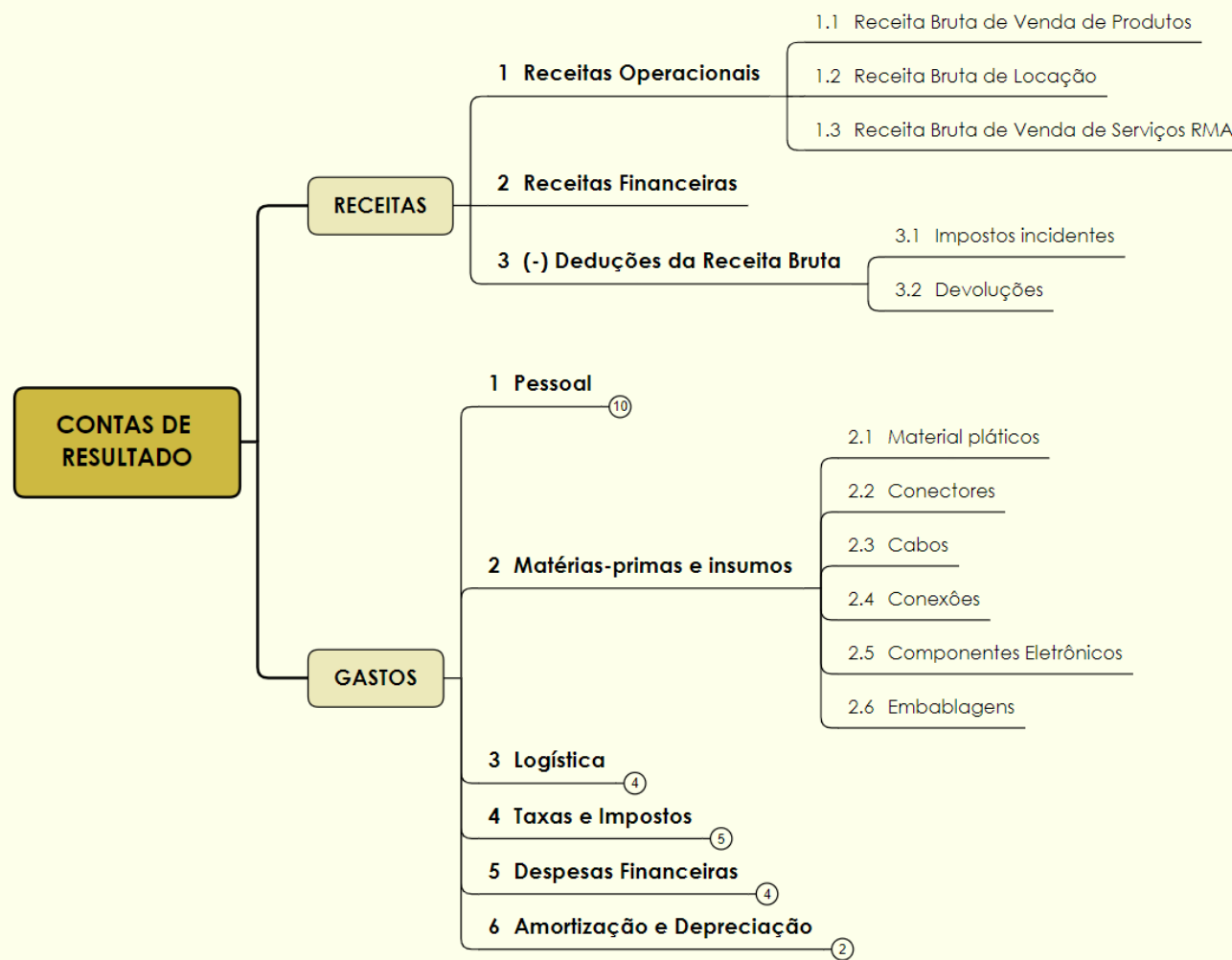
	← 1ª à 8ª Semanas →	← 4ª à 20ª Semanas →	← 21ª à 28ª Semanas →	← 9ª à 40ª Semanas →
	Fontes de Dados Financeiros	Melhoria da DRE & Orçamento	Fluxo de Caixa	Acompanhamento Financeiro
ATIVIDADES	<p>Tem o objetivos de assegurar confiabilidade dos dados financeiros. Constitui na estruturação as fontes de dados financeiros:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Reestruturação do Plano de Contas e Estrutura de Alocação do Resultados no ERP.▪ Adequação dos dados ao novo Plano de Contas e Estrutura de Alocação de Resultados.	<p>Tem a finalidade de prover meios que permitam a previsibilidade e acompanhamento do desempenho financeiro da. Consta da estruturação e validação dos modelos de relatórios:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Melhoria do modelo de DRE.▪ Teste e validação da ferramenta de DRE.▪ Elaboração do Orçamento Empresarial incluindo receitas, custos, despesas e investimentos.	<p>Tem o objetivo de melhorar o desempenho financeiro por meio de uma ótima gestão do fluxo de caixa. Inclui:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Desenvolvimento do modelo de Controle de Fluxo de Caixa.▪ Teste e validação da ferramenta de Controle do Fluxo de Caixa.▪ Atualização mensal do Relatório de Fluxo de Caixa.	<p>Tem o propósito de assegurar que os resultados financeiros orçados sejam sistematicamente alcançados. Consta de:</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Atualização mensal dos relatórios DRE e Orçamento.▪ Reunião financeira com a diretoria.▪ Tratamento de desvios orçamentários.
DELIVERABLES	<ul style="list-style-type: none">▪ Dados financeiros confiáveis, corretos e registrados corretamente.	<ul style="list-style-type: none">▪ Ferramentas DRE e Orçamento.▪ Orçamento Empresarial.	<ul style="list-style-type: none">▪ Ferramenta Controle de Fluxo de Caixa validada e atualizada.	<ul style="list-style-type: none">▪ DRE e Orçamento atualizados.▪ Atas da reunião financeira com a diretoria.▪ Relatório(s) de tratamento de desvio orçamentário.

FINANÇAS E GESTÃO DE RESULTADOS

Boa organização prévia das NATUREZAS FINANCEIRAS e de LOCAIS onde receitas são geradas e recursos financeiros são consumidos é essencial a uma GESTÃO FINANCEIRA EFICAZ. Isto inclui:

- ❖ Revisão e validação do PLANO DE CONTAS DE RESULTADOS.
- ❖ Revisão e validação da ESTRUTURA DE ALOCAÇÃO DE RESULTADOS.

PLANO DE CONTAS



ESTRUTURA DE CENTROS DE CUSTOS

CENTROS DE CUSTOS

Diretoria
Comercial
Projeto e Desenvolvimento
Administração
Produção

FINANÇAS E GESTÃO DE RESULTADOS

Será estruturada uma DRE GERENCIAL que permitirá avaliar os resultados financeiros por:

- ❖ Receita por Grupo de Clientes.
- ❖ Fechamento da DRE.
- ❖ Análise dos resultados com a Diretoria.

MODELO DE DRE – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO

		CLIENTE A	CLIENTE B	CONSOLIDADO
RECEITA	RECEITA BRUTA	380,0	563,0	943,0
	– Deduções (ICMS, PIS, COFINS e Devoluções)	76,0	112,6	188,6
	RECEITA LÍQUIDA	304,0	450,4	754,4
CUSTOS	– Custos de Pessoal	57,0	129,5	186,5
	– Materiais	57,0	101,3	158,3
	– Serviços de Terceiros	19,0	39,4	58,4
	CUSTOS TOTAIS	133,0	270,2	403,2
LUCRO BRUTO (Margem de Contribuição)		171,0 (45%)	180,2 (32%)	351,2 (37%)
DESPESAS	– Despesas de pessoal	–	–	103,7
	– Material Escritório	–	–	14,1
	– Telecomunicações	–	–	18,9
	DESPESAS TOTAIS	–	–	136,7
RESULTADO OPERACIONAL (Margem EBITDA)		–	–	214,4 (23%)
– Tributos		–	–	72,9
RESULTADO LÍQUIDO		–	–	141,5

FINANÇAS E GESTÃO DE RESULTADOS

A GESTÃO ORÇAMENTÁRIA
será implementada

- ❖ Definição de metas de captação dos clientes e faturamento esperado
- ❖ Previsão de Custos
- ❖ Metas de despesas
- ❖ Metas de rentabilidade e lucro
- ❖ Acompanhamento da Execução Orçamentária.

MODELO DE CONTROLE ORÇAMENTÁRIO

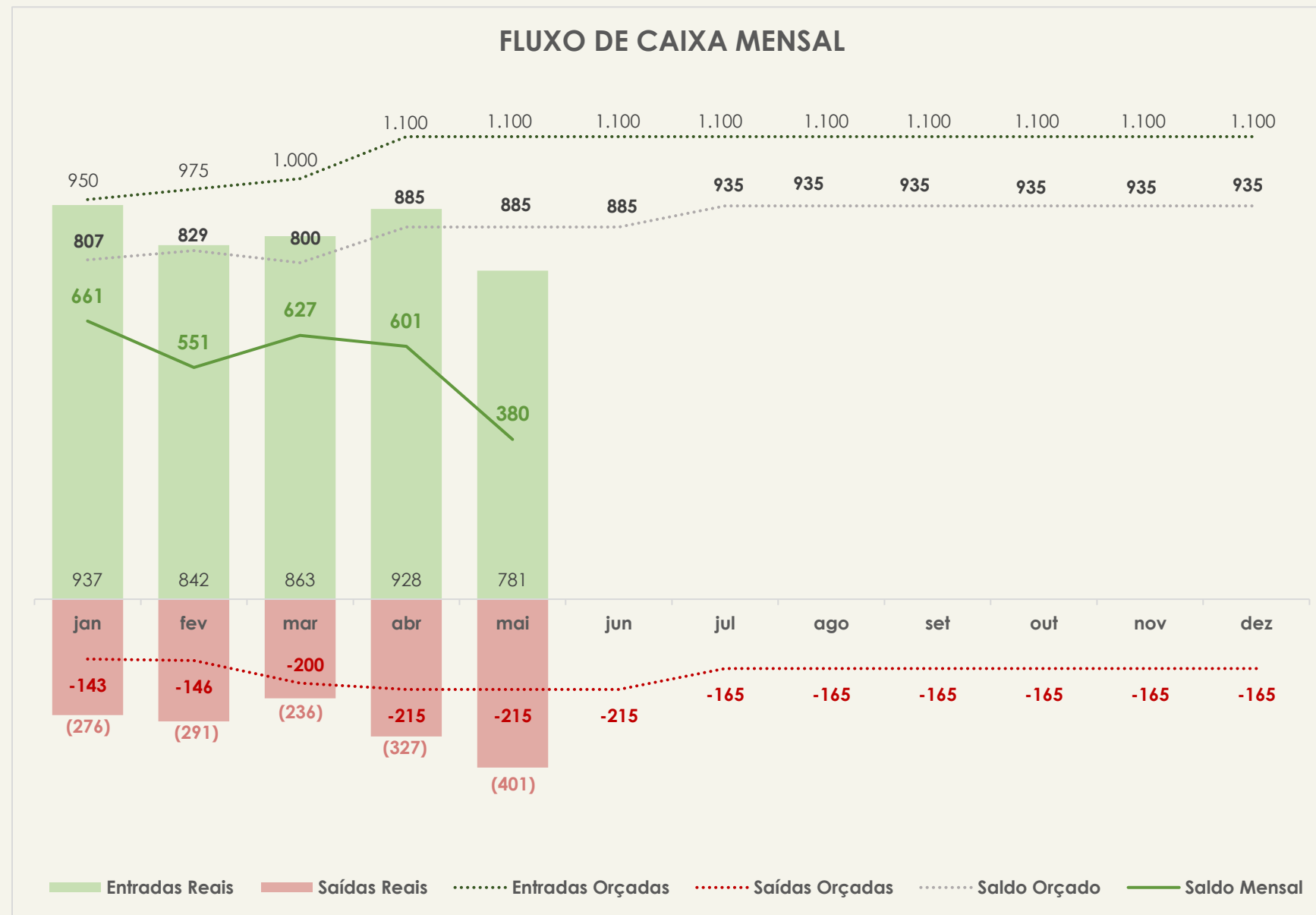
		Mês 1			Mês 12			Total Ano		
		P	R	S	P	R	S	P	R	S
RECEITA	RECEITA BRUTA	100,0	95,0	●	94,,4	96,7	●	194,4	191,6	●
	– Deduções	15,0	13,5	●	14,2	14,5	●	29,2	28,0	●
	RECEITA LÍQUIDA	85,0	80,6	●	80,2	82,2	●	165,2	162,8	●
CUSTOS	– Custos de Pessoal	26,6	28,9	●	12,2	12,1	●	38,8	41,0	●
	– Materiais	0,5	0,2	●	0,4	0,4	●	0,9	0,6	●
	– Serviços de Terceiros	4,2	4,2	●	0,0	0,0	●	4,2	4,2	●
	CUSTOS TOTAIS	31,3	33,3	●	11,8	11,7	●	43,1	45,0	●
DESPESAS	– Despesas de pessoal	22,4	22,5	●	21,1	21,2	●	43,5	43,7	●
	– Material Escritório	0,1	0,1	●	0,1	0,1	●	0,2	0,2	●
	– Telecomunicações	0,3	0,2	●	0,3	0,3	●	0,7	0,45	●
	DESPESAS TOTAIS	22,7	22,8	●	20,7	20,8	●	43,4	43,6	●
RESULTADO OPERACIONAL		31,0	24,5	●	47,7	49,6	●	78,7	74,1	●
– Tributos		1,5	1,2	●	2,4	2,5	●	3,9	3,7	●
RESULTADO LÍQUIDO		29,5	21,6	●	45,3	47,1	●	74,8	68,7	●

GESTÃO DO FLUXO DE CAIXA

Consiste na estruturação do **CONTROLE DE FLUXO DE CAIXA**, com visão mensal para os próximos 12 meses e visão diária para os próximos 30 dias, incluindo:

- ❖ Previsão de Entradas.
- ❖ Previsão de Saídas.
- ❖ Previsão de Saldo.
- ❖ Entradas reais.
- ❖ Saídas reais.
- ❖ Saldo real.

MODELO DE CONTROLE DE FLUXO DE CAIXA





GESTÃO DE PESSOAS

Tem a finalidade de melhorar o DESEMPENHO INDIVIDUAL de cada colaborador, principalmente dos LÍDERES, e consequentemente o DESEMPENHO DA ROBOFLEX.

1ª à 12ª Semanas

Plano de Carreira

13ª à 28ª Semanas

Desenvolvimento de Líderes

9ª à 40ª Semanas

Gestão do Desempenho

ATIVIDADES

Tem como foco criar condições para desenvolver talentos e promover resultados de alta relevância. Inclui:

- Definição de níveis de carreira.
- Levantamento de competências e comportamentos esperados.
- Análise de equivalência de remuneração de mercado.
- Ajustes no plano de cargos e salários.
- Definição dos critérios de ascensão na carreira.
- Apoio na implantação do plano.

DELIVERABLES

- Plano de Carreira validado.

Tem o objetivo de melhorar o desempenho dos líderes da empresa. Inclui:

- Workshops temáticos sobre liderança e gestão.
- PDI – Plano de Desenvolvimento Individual – dos líderes.
- Orientação dos líderes.

- Líderes capacitados.

Tem o propósito de melhorar o desempenho da empresa por meio do aprimoramento do desempenho do pessoal. Consta de:

- Desdobramento de metas.
- Implantação da avaliação de desempenho.
- Implantação de um programa de bônus.

- Metas desdobradas para todos os líderes.
- Dashboard de acompanhamento de metas implantado.
- Avaliação de desempenho implantada.
- Programa de bônus implantado.

PLANEJAMENTO DO MODELO DE GESTÃO DE PESSOAS

O modelo a ser implantado viabilizará o desenvolvimento de **EQUIPES DE ALTA PERFORMANCE** de forma a assegurar **REGULARIDADE NA ENTREGA DE RESULTADOS SURPREENDENTES COM QUALIDADE**.

É através de **OBJETIVOS E METAS** que os equipes irão promover a auto-organização e compreender o impacto no resultado da empresa.

Deve-se tornar claro e mensurável as **ENTREGAS** de cada **COLABORADOR**, as da **EQUIPE** e o que **NÃO É NEGOCIÁVEL**.

É preciso ter indicadores de performance que façam sentido para o negócio e para cada área e, **EMPODERAR** o **RH ESTRATÉGICO** atuante como responsável pelo **ACCOUNTABILITY** deste processo.

Mais do que ter um bom recrutamento e seleção é fundamental desenvolver **ASPECTOS EVOLUTIVOS**.

MAPEAR e **TRATAR** os **GAPS** de cada membro tanto no aspecto de habilidades técnicas quanto comportamental.

O **FEEDBACK ONE-TO-ONE** aliado **MEDIAÇÃO** do e **RECONHECIMENTO** pelo **DESEMPENHO**, demonstra o que se espera e, traz **RESULTADOS SURPREENDENTES**.

Isso permite criar condições para uma **EVOLUÇÃO HOMOGÊNEA** da equipe.

REGULARIDADE NA ENTREGA DE RESULTADOS SURPREENDENTES COM QUALIDADE

OBJETIVO COMUM
COMPARTILHADO

ALTO GRAU DE
COMPROMETIMENTO

TALENTOS E COMPETÊNCIA

COLABORAÇÃO E
INOVAÇÃO NA RESOLUÇÃO
DE PROBLEMAS

MOTIVADORES EXTRÍNSECOS podem ser "**A REGRA DO JOGO**" como o **PLANO DE CARREIRA** bem estruturado, o **PROGRAMA DE BÔNUS, PARTICIPAÇÃO NOS RESULTADOS** e a **PESQUISA DE CLIMA**.

MOTIVADORES INTRÍNSECOS vão ser diferentes para cada um. Ai entra a importância do papel da **LIDERANÇA**. O líder deve-se aproximar do time entender cada um e desenvolver a **RELAÇÃO DE CONFIANÇA**.

A colaboração é a união do **CONHECIMENTO** e **ADAPTABILIDADE** nas pessoas que estão em um mesmo time.

É importante gerar um **AMBIENTE DE MELHORIA CONTÍNUA**, aberto a **INOVAÇÃO**, tendo em seu **DNA** o modelo colaborativo.

Fundamentalmente é ter **PLANOS CONSISTENTES** e que gerem resultados visíveis.

As **TROCAS DE BOAS PRÁTICAS** precisam ser difundidas entre as equipes através de uma sistemática estruturada.



PLANO DE CARREIRA

Manter talentos na empresa é desafiador e, por isso, a solução é estruturar bases sólidas.

O PLANO DE CARREIRA dará aos colaboradores uma visão de futuro dentro da empresa, contribuindo para aumento do engajamento dos colaboradores.



LIDERANÇA E SUCESSÃO

O **PROGRAMA DE FORMAÇÃO DE LÍDERES** será desenvolvido para aprimorar as competências dos atuais líderes e preparar **SUCESORES**. Incluirá:

- ❖ Workshops Temáticos.
- ❖ Mentoring de Líderes.

Líderes em todos os níveis estabelecem unidade de propósito e direção e criam condições nas quais as pessoas são engajadas em alcançar os objetivos de qualidade da organização.

*ISO – International Organization For
Standardization*



Workshop Temáticos

- ❖ Temas relevantes à Roboflex.
- ❖ 5 encontros.
- ❖ Intervalo de cerca de 1 mês entre cada encontro.
- ❖ Atividades práticas após cada encontro.



Orientação da Liderança

- ❖ Apoio na elaboração do PDI
- ❖ Atendimento individualizado por profissional experiente.
- ❖ Frequência quinzenal
- ❖ Em 10 sessões de cerca de 90 minutos cada



WORKSHOPS TEMÁTICOS

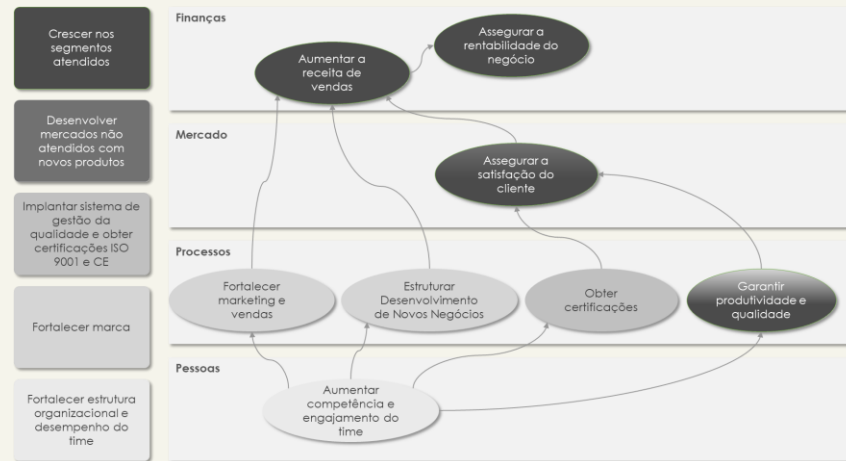
Consta de *workshops* periódicos com os seguintes
PROGRAMAS

	LIDERANÇA DE ALTO IMPACTO	EXCELÊNCIA EM GESTÃO	TIMES DE ALTO DESEMPENHO	NEGOCIAÇÃO	COMUNICAÇÃO EFICAZ
OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none">▪ Fornecer as bases para a prática da liderança eficaz	<ul style="list-style-type: none">▪ Discutir meios para alcançar os resultados necessários à atender às necessidades dos <i>stakeholders</i>	<ul style="list-style-type: none">▪ Fornecer aos participantes meios para maximizar o desempenho de suas equipes	<ul style="list-style-type: none">▪ Discutir conceitos e técnicas para maximizar os resultados em negociações	<ul style="list-style-type: none">▪ Apresentar meios para melhorar a comunicação
PROGRAMA	<ul style="list-style-type: none">▪ Fragilidade e Antifragilidade▪ Liderança▪ Habilidades essenciais▪ Direção e gerência:<ul style="list-style-type: none">• Estratégias e metas• Melhoria• Inovação• Problemas crônicos▪ Delegação eficaz▪ DHO	<ul style="list-style-type: none">▪ A organização e seu contexto▪ <i>Stakeholders</i>, suas expectativas e necessidades▪ Variáveis de resultado da organização▪ Melhoria contínua▪ Inovação	<ul style="list-style-type: none">▪ O que é um time▪ Formação de times▪ Capacitação de times:<ul style="list-style-type: none">• Planejamento• Execução• OJT▪ Avaliação de Times<ul style="list-style-type: none">• DTO• Avaliação de Desempenho▪ Feedback	<ul style="list-style-type: none">▪ Conceito de maturidades▪ Negociação e relacionamento▪ Conceitos de negociação▪ Elementos de uma negociação▪ Instrumentos▪ Etapa de uma negociação▪ Direcionamento de uma boa negociação	<ul style="list-style-type: none">▪ Definição▪ Percepção e comunicação▪ Saber ouvir▪ Tipos de comunicação:▪ Planejamento da comunicação:<ul style="list-style-type: none">• Mensagem• Audiência• Veículo de comunicação• Apresentador

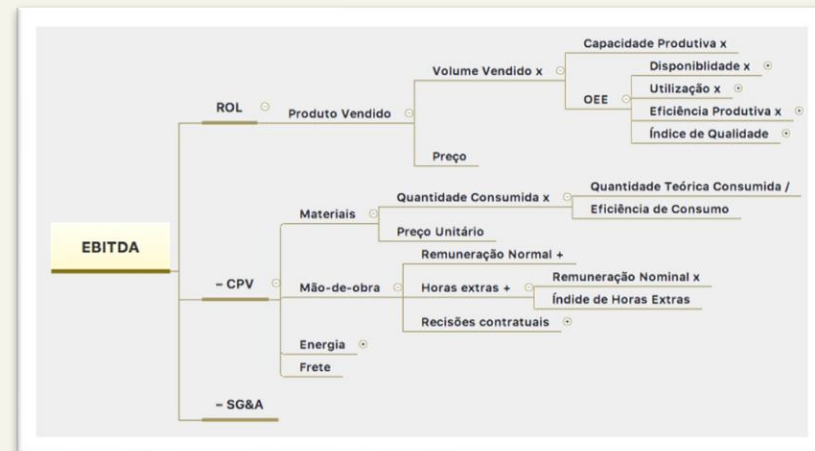
DESDOBRAMENTO DE METAS

O MAPA ESTRATÉGICO será desdobrado nos níveis de LIDERANÇA. METAS PRIORITÁRIAS serão definidas a partir de um DESDOBRAMENTO DO PLANO ESTRATÉGICO.

Elaboração do Mapa Estratégico.



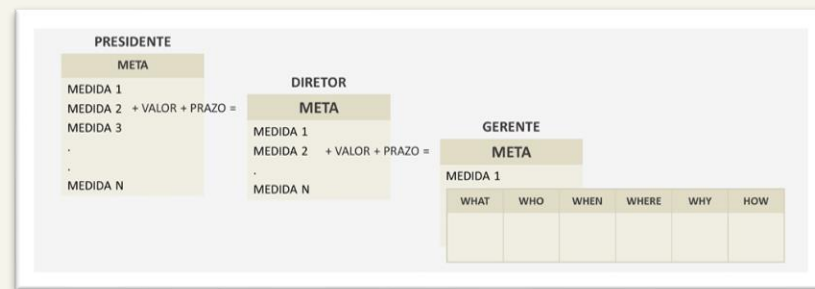
Definição da Árvore de Valor.



Estabelecimento de Metas Desafiadoras e Alcançáveis



Implantação de KPI



Desdobramento das Metas



Implantação do Book de Metas

	Mês Inicial											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
CEO Presidência	Mês Final											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Receita												
Indicador	Melhor	Farol	UN	Meta	Realizado	Alcance	Peso	Nota	Gráfico	Plano de Ação		
Receita	📈	🟢	R\$	1,000,000.00	1,000,000.00	100.00%	0.00%	0.00	📊	📝		
Volume de vendas	📈	🔴	R\$	22,074.55	20,269.00	91.82%	0.00%	0.00	📊	📝		

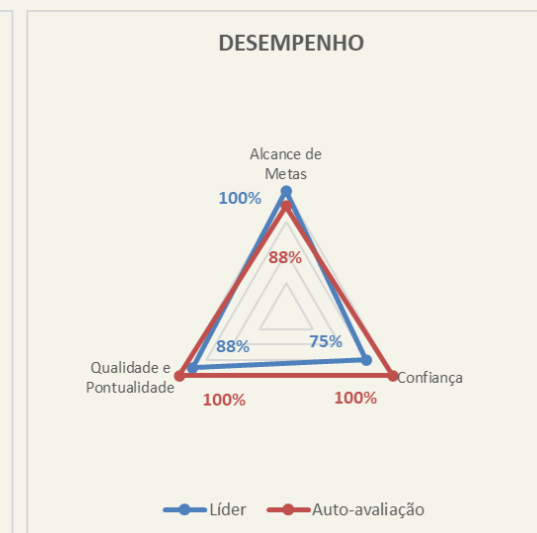
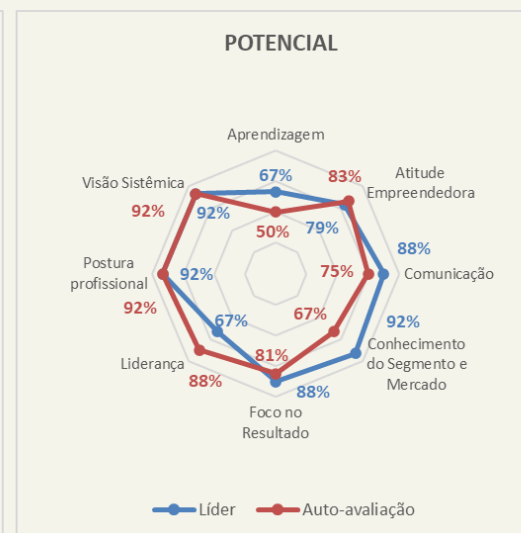
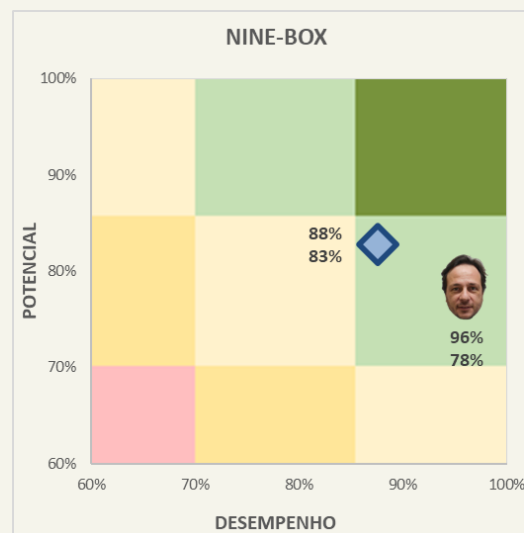
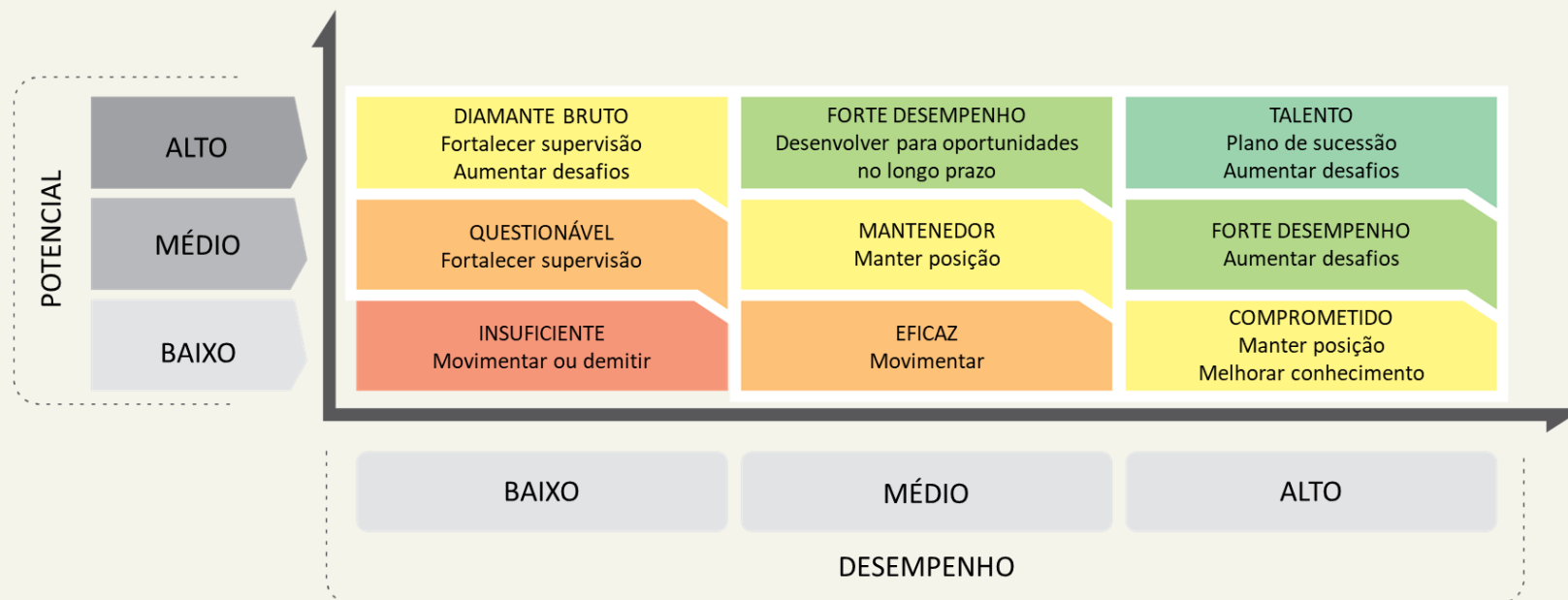
AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Medir a performance do time traz vários benefícios, pois alinha expectativas entre cada colaborador e a liderança, potencializando resultados. Inclui:

- ❖ Estruturação dos questionários.
- ❖ Aplicação da avaliação.
- ❖ Realização do feedback individual.
- ❖ Apoio no plano de desenvolvimento individual.

AVALIAÇÃO NINE BOX

Permite-nos saber onde está cada colaborador com relação ao seu **DESEMPENHO** e seu **POTENCIAL**.



PROGRAMA DE BÔNUS

Para ser eficaz, o **PROGRAMA DE BÔNUS** deve estar associado ao **BOOK DE METAS** do funcionário e considerar metas da **EMPRESA** e da **EQUIPE** na qual o funcionário trabalha

 Elis Nunes COO	Mês Inicial											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
	Mês Final											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez

NOTAS			
INDIVIDUAL	EQUIPE	EMPRESA	FINAL
98,4	98,4	93,7	97,2

DIMENSÃO	INDICADOR	U.M.	MELHOR	FAROL	REAL	META	ALCANCE	PESO	NOTA
Financeira	EBITDA	\$ - milhões	↑	●	95	92	103,3%	25%	25,8%
	Margem EBITDA	%	↑	●	27	30	90,0%	30%	27,0%
Cliente	NPS	%	↑	●	78	85	91,8%	15%	13,8%
Processos	OEE das Plantas Industriais	%	↑	●	78	77	101,3%	15%	15,2%
Aprendizado	Índice de Engajamento	%	↑	●	65	75	86,7%	15%	13,0%



PROGRAMA DE BÔNUS

A **MERITOCRACIA** passa pelo reconhecimento da **CONTRIBUIÇÃO INDIVIDUAL** de cada funcionário e a tomada de ação a partir de tal reconhecimento.





BENEFÍCIOS ESPERADOS PELO PROJETO





BENEFÍCIOS ESPERADOS

A implantação das quatro iniciativas apresentadas
pode trazer os seguintes benefícios



1. **MAIOR PREVISIBILIDADE** em relação aos resultados financeiros.
2. Melhoria das **MARGENS FINANCEIRAS** da empresa.
3. Melhoria do **DESEMPENHO** dos **LÍDERES** com consequente fortalecimento dos **RESULTADOS DO TIME** e da **ROBOFLEX**.
4. Melhoria do **CLIMA ORGANIZACIONAL**.
5. Aumento do **ENGAJAMENTO** do **TIME**.
6. Melhoria dos **RESULTADOS** da **EMPRESA**.

— CONDIÇÕES COMERCIAIS —



INVESTIMENTO DO PROJETO

Os honorários para execução do projeto estão definidos a seguir:

SERVIÇO	PARCELAS	VALOR	
		Mensal	Total
1. PROJETO GESTÃO FINANCEIRA E GESTÃO DE PESSOAS	10	R\$ 11.700,00	R\$ 117.000,00

1. O preço inclui impostos.
2. O preço não inclui logística para as instalações da ROBOFLEX fora de Belo Horizonte, MG. Caso haja necessidade de alguma viagem, será adotada a Política de Viagens apresentada a seguir.
3. O 1º pagamento terá vencimento para 10 dias após assinatura da proposta.
4. Os demais pagamento terão vencimento 30 dias subsequentes.



POLÍTICA DE VIAGENS

Será adotada a seguinte política de viagens, com contratação feita diretamente pela **ROBOFLEX** e solicitação feita pela **TAVROS**.

A política será adotada para atendimento fora da Região Metropolitana de Belo Horizonte

ITEM	DETALHES
Passagens Aéreas	<ul style="list-style-type: none"> Deverão ser solicitadas pela equipe Tavros com pelo menos 15 dias de antecedência. Quando a origem do consultor for diferente da base da empresa ou do local onde os serviços serão realizados. Deve ser respeitado o horário de partida dos voos entre 07:00 e 19:00.
Hospedagem	<ul style="list-style-type: none"> Diária em hotel, padrão de mínimo 3 Estrelas ou equivalente, em acomodação single. Diárias incluindo café da manhã e internet
Alimentação	<ul style="list-style-type: none"> 2 refeições por dia. Valor das refeições: limitado ao mínimo de R\$ 60,00/dia no Brasil ou USD50,00/dia fora do Brasil.
Transporte Terrestre	<ul style="list-style-type: none"> Táxi ou similar com motorista, considerando os seguintes trechos: <ul style="list-style-type: none"> Residência – Aeroporto – Residência. Aeroporto – Empresa – Aeroporto. Aeroporto – Hotel – Aeroporto; Hotel – Empresa – Hotel Entre as unidades da empresa e locais de prestação de serviço.

TERMO DE ACEITE

Por fim, por estarmos de acordo com os termos e condições apresentados na proposta comercial acima referenciada, confirmamos a aquisição dos serviços de consultoria conforme escopo técnico apresentado.

ROBOFLEX SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS LTDA.



TAVROS GESTÃO DE VALOR S/S

A presente proposta tem
validade de **10 DIAS**

www.tavros.com.br

MG – Av. Oscar Niemeyer, 1033B, sala 302, Vila da Serra

SP – Av. P. Juscelino Kubitschek, 2041, Torre B, 5º andar, Vila Olímpia

USA – 1221 Brickell Ave suite 900 - Miami, FL