



*Formação de Consultores*



*BLOCO A*

**PASSO A PASSO PARA A  
CONSTRUÇÃO DO PROJETO DE  
CONSULTORIA**



# Módulo 1

## Visão Geral da Consultoria

- ❑ ***Lição 1: Por que ser consultor(a)?***
- ❑ *Lição 2: O que é uma consultoria;*
- ❑ *Lição 3: O mercado de consultoria*
- ❑ *Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);*
- ❑ *Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;*
- ❑ *Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;*
- ❑ *Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.*

## ⚡ **Por que ser consultor(a)?**

### Oportunidades



**Velocidade e volume de aprendizado.**



Rotina diversa e não monótona.



Grande leque de mercado de trabalho.



Desenvolvimento de *softskills* essenciais.



Contato com indústrias de diversos setores.



Alta valorização e remuneração dos projetos.

## ⚡ ***Por que ser consultor(a)?***

### *Oportunidades*



Velocidade e volume de aprendizado.



**Rotina diversa e não monótona.**



Grande leque de mercado de trabalho.



Desenvolvimento de *softskills* essenciais.



Contato com indústrias de diversos setores.



Alta valorização e remuneração dos projetos.



## ⚡ **Por que ser consultor(a)?**

### Oportunidades



Velocidade e volume de aprendizado.



Rotina diversa e não monótona.



**Grande leque de mercado de trabalho.**



Desenvolvimento de *softskills* essenciais.



Contato com indústrias de diversos setores.



Alta valorização e remuneração dos projetos.

## ⚡ ***Por que ser consultor(a)?***

### *Oportunidades*



Velocidade e volume de aprendizado.



Rotina diversa e não monótona.



Grande leque de mercado de trabalho.



**Desenvolvimento de *softskills* essenciais.**



Contato com indústrias de diversos setores.



Alta valorização e remuneração dos projetos.

## ⚡ ***Por que ser consultor(a)?***

### *Oportunidades*



Velocidade e volume de aprendizado.



Rotina diversa e não monótona.



Grande leque de mercado de trabalho.



Desenvolvimento de *softskills* essenciais.



**Contato com indústrias de diversos setores.**



Alta valorização e remuneração dos projetos.



## ❖ ***Por que ser consultor(a)?***

### *Oportunidades*



Velocidade e volume de aprendizado.



Rotina diversa e não monótona.



Grande leque de mercado de trabalho.



Desenvolvimento de *softskills* essenciais.



Contato com indústrias de diversos setores.



**Alta valorização e remuneração dos projetos.**



# Módulo 1

## Visão Geral da Consultoria

- ❑ *Lição 1: Por que ser consultor(a)?*
- ❑ ***Lição 2: O que é uma consultoria;***
- ❑ *Lição 3: O mercado de consultoria*
- ❑ *Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);*
- ❑ *Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;*
- ❑ *Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;*
- ❑ *Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.*

## ❖ O que é uma consultoria

### *Etimologia*



# ❖ *O que é uma consultoria*

## *Origem*



*antiga Grécia*

- Sacerdotes do Oráculo de Delfos.
- Surgimento dos primeiros filósofos e o ideal da busca do conhecimento.



# ❖ O que é uma consultoria

## Origem



### *antiga Grécia*

- Sacerdotes do Oráculo de Delfos.
- Surgimento dos primeiros filósofos e o ideal da busca do conhecimento.



### *consultoria moderna*

- Necessidade de reorganização com a Crise de 1929.
- Expansão no pós-guerra (década de 40 e 50 nos EUA e Europa Ocidental).
- Foco em soluções práticas embasada por fundamentos técnicos e científicos.
- Popularização na década de 90.

# ❖ O que é uma consultoria

## Definição



CONSULTORIA É...



*diagnosticar  
problemas*

# ⌘ O que é uma consultoria

## Definição



CONSULTORIA É...



*diagnosticar  
problemas*



*propor soluções*

# ⌘ O que é uma consultoria

## Definição



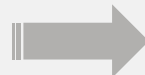
CONSULTORIA É...



*diagnosticar  
problemas*



*propor soluções*



*implementar o  
projeto*



# ⌘ O que é uma consultoria

## Definição



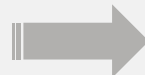
CONSULTORIA É...



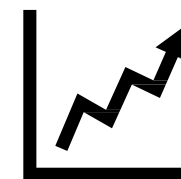
*diagnosticar  
problemas*



*propor soluções*



*implementar o  
projeto*



**ALAVANCAR  
RESULTADOS DO  
CLIENTE**

# ⌘ O que é uma consultoria

## Definição



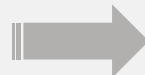
CONSULTORIA É...



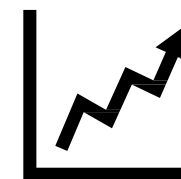
*diagnosticar  
problemas*



*propor soluções*



*implementar o  
projeto*



**ALAVANCAR  
RESULTADOS DO  
CLIENTE**

***Podemos pensar na consultoria como um médico e seu paciente...***



# Módulo 1

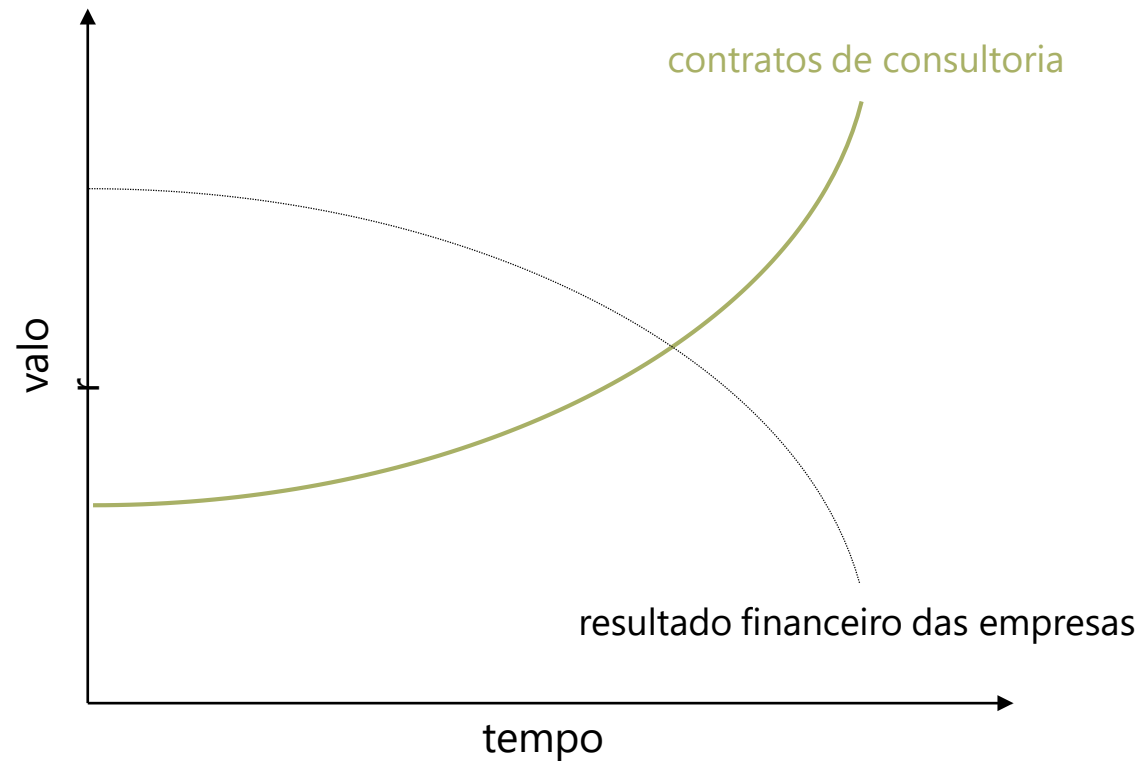
## Visão Geral da Consultoria

- ❑ *Lição 1: Por que ser consultor(a)?*
- ❑ *Lição 2: O que é uma consultoria;*
- ❑ ***Lição 3: O mercado de consultoria***
- ❑ *Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);*
- ❑ *Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;*
- ❑ *Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;*
- ❑ *Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.*

## ❖ O mercado de consultoria

### Oportunidade na crise

A **contratação** de consultorias **aumenta** com a **piora de resultados das empresas**





## ⌘ *O mercado de consultoria*

### *Oportunidade na crise*

Na crise, as **empresas buscam** cada vez mais:

- Formas de **reduzir seus custos**;

## ⚡ *O mercado de consultoria*

### *Oportunidade na crise*

Na crise, as **empresas buscam** cada vez mais:

- Formas de **reduzir seus custos**;
- Lançamento de **novos** produtos e serviços;

## ⚡ *O mercado de consultoria*

### *Oportunidade na crise*

Na crise, as **empresas buscam** cada vez mais:

- Formas de **reduzir seus custos**;
- Lançamento de **novos** produtos e serviços;
- Meios de **expandir comercialmente**;

## ❖ *O mercado de consultoria*

### *Oportunidade na crise*

Na crise, as **empresas buscam** cada vez mais:

- Formas de **reduzir seus custos**;
- Lançamento de **novos** produtos e serviços;
- Meios de **expandir comercialmente**;
- **Reposicionamento** estratégico no mercado.



## ❖ **O mercado de consultoria**

### *Oportunidade na crise*

Na crise, as **empresas buscam** cada vez mais:

- Formas de **reduzir seus custos**;
- Lançamento de **novos** produtos e serviços;
- Meios de **expandir comercialmente**;
- **Reposicionamento** estratégico no mercado.

**MOMENTO  
PROPÍCIO PARA  
CRESCIMENTO DE  
CONSULTORIAS DE  
GESTÃO**



# Módulo 1

## Visão Geral da Consultoria

- ❑ *Lição 1: Por que ser consultor(a)?*
- ❑ *Lição 2: O que é uma consultoria;*
- ❑ *Lição 3: O mercado de consultoria*
- ❑ ***Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);***
- ❑ *Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;*
- ❑ *Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;*
- ❑ *Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.*

## ⚡ *Funções essenciais de um(a) consultor(a)*

### Atribuições



ELABORAR E EXECUTAR O PROJETO  
**CONFORME ALINHADO COM O  
CLIENTE**

- I O que foi vendido é o que deve ser entregue;
- II O cronograma deve ser elaborado e executado dentro do acordado com cliente;
- III Custos adicionais devem ser evitados e, caso necessários, devem ser alinhados com o cliente;
- IV Focar no problema e na solução propostos inicialmente, mesmo que apareçam novas questões durante o projeto.

# ⚡ *Funções essenciais de um(a) consultor(a)*

## Atribuições



GARANTIR QUE A SOLUÇÃO  
**ATENDA AS EXPECTATIVAS DE  
RESULTADO** DO CLIENTE

- I A consultoria é contratada para gerar determinado resultado, é preciso garantir que eles sejam alcançados na expectativa;
- II O cuidado na definição das metas do projeto é fundamental para o sucesso dele aos olhos do cliente;
- III Por melhor que sejam os resultados, caso fiquem aquém daqueles alinhados com o cliente, há grande risco de ter insatisfação;
- IV Os resultados gerados precisam ter impactos financeiros de maneira direta ou indiretamente.

## ⚡ *Funções essenciais de um(a) consultor(a)*

### Atribuições



MANTER A **COMUNICAÇÃO**  
**CLARA E TRANSPARENTE** COM  
O CLIENTE

- I Atualizações constantes do projeto amenizará a ansiedade e a desconfiança do cliente quantos aos resultados do projeto;
- II Caso haja algum conflito com funcionários da empresa, o cliente precisa estar a par dos acontecimentos para intervir;
- III A transferência do conhecimento começa com o acompanhamento da execução do projeto, mantenha-os atualizados do andamento;
- IV É preciso que o cliente e os funcionários "comprem" o projeto como um todo para segurem com os avanços desenhados ao logo da execução.

# ⚡ *Funções essenciais de um(a) consultor(a)*

## Atribuições



**MANTER ALINHADA A EQUIPE  
DO CLIENTE QUE TRABALHARÁ  
EM PROL DO PROJETO**

- I Parte da execução será de responsabilidade dessa equipe, ela precisa estar alinhada sobre os objetivos e momento do projeto;
- II Essa equipe será a grande responsável pela continuidade da solução após o fim do projeto, precisam compreender o processo como um todo;
- III É preciso manter a equipe direcionada e remando na mesma direção, caso contrário os resultados podem ser comprometidos.



# Módulo 1

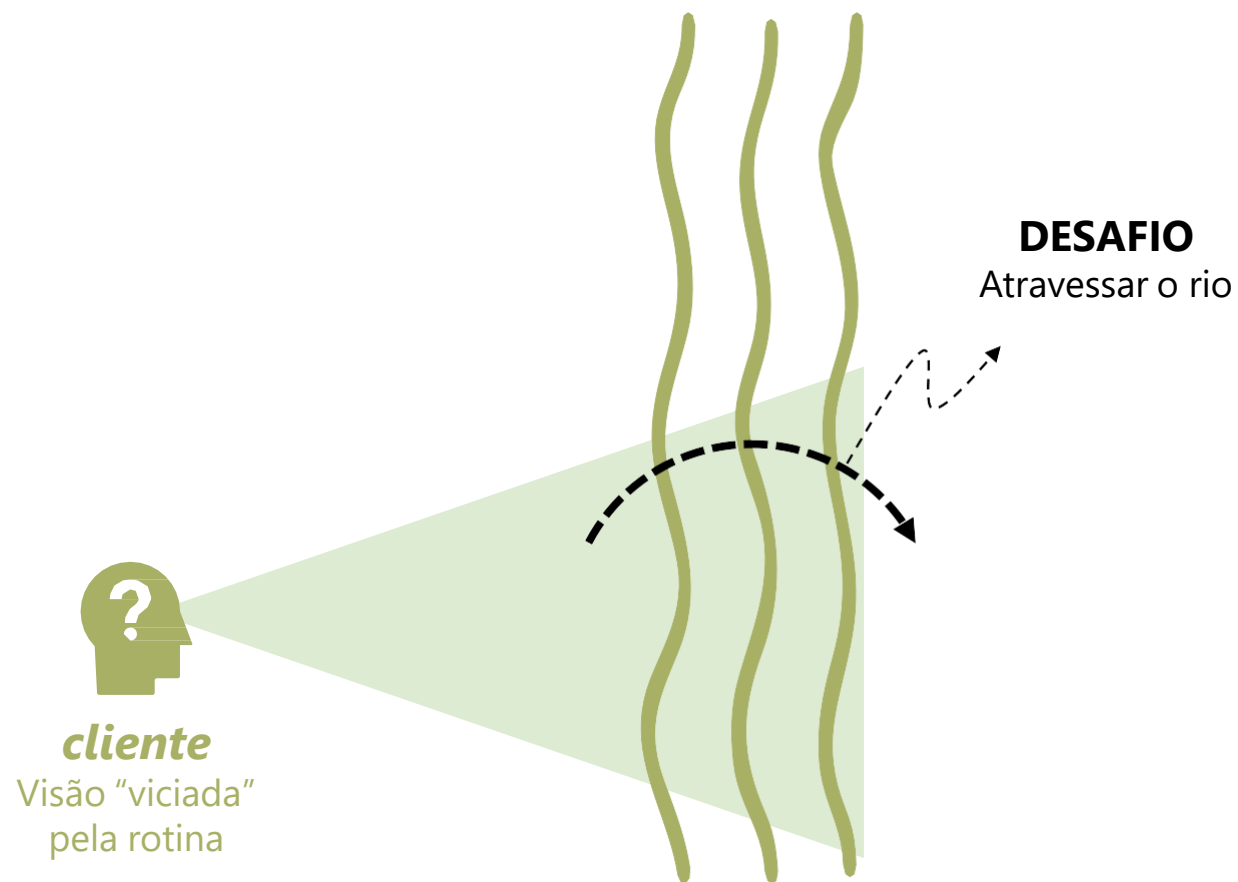
## Visão Geral da Consultoria

- ❑ *Lição 1: Por que ser consultor(a)?*
- ❑ *Lição 2: O que é uma consultoria;*
- ❑ *Lição 3: O mercado de consultoria*
- ❑ *Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);*
- ❑ ***Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;***
- ❑ *Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;*
- ❑ *Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.*



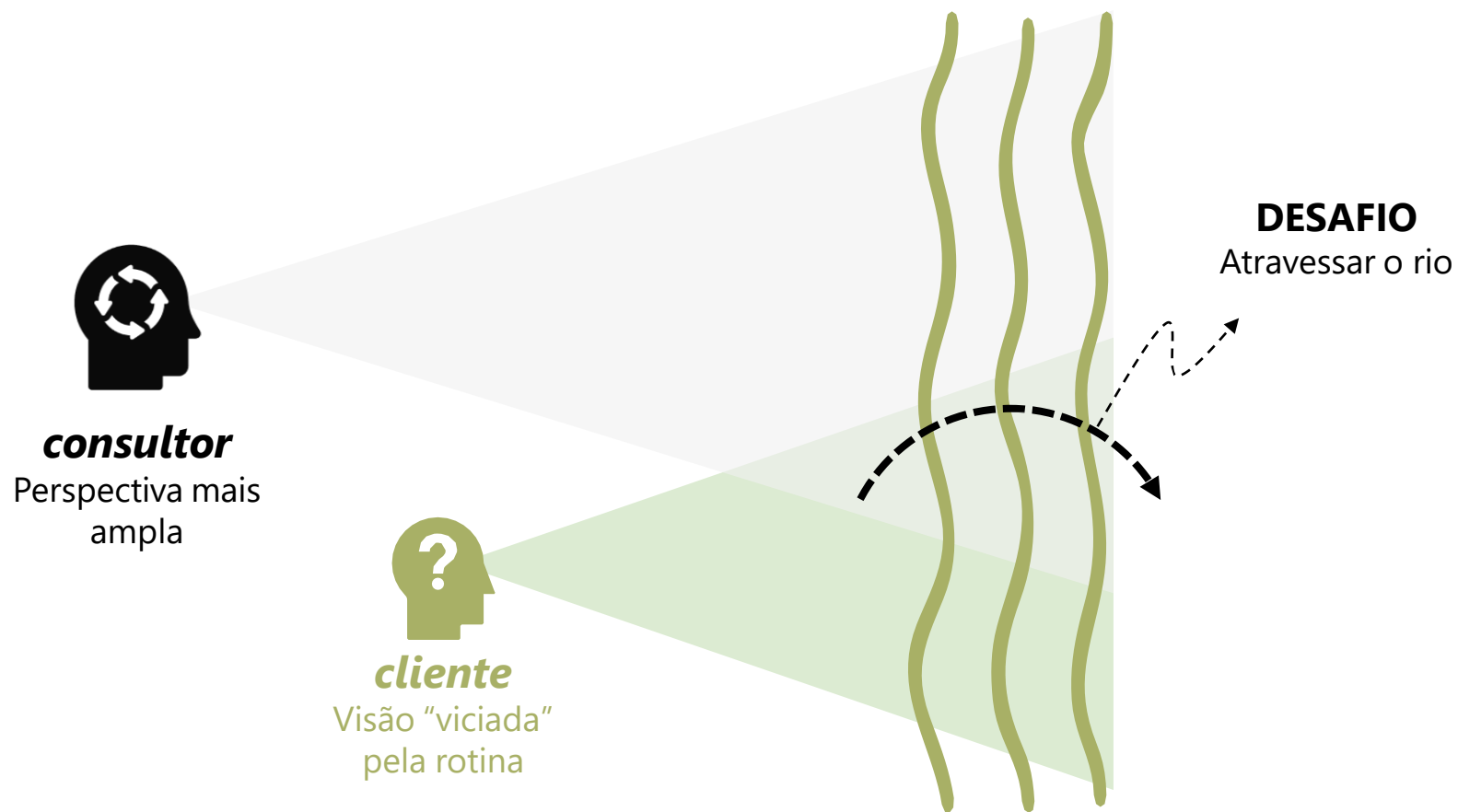
## ❖ *O que o cliente espera da consultoria*

*Por que contrata-se?*



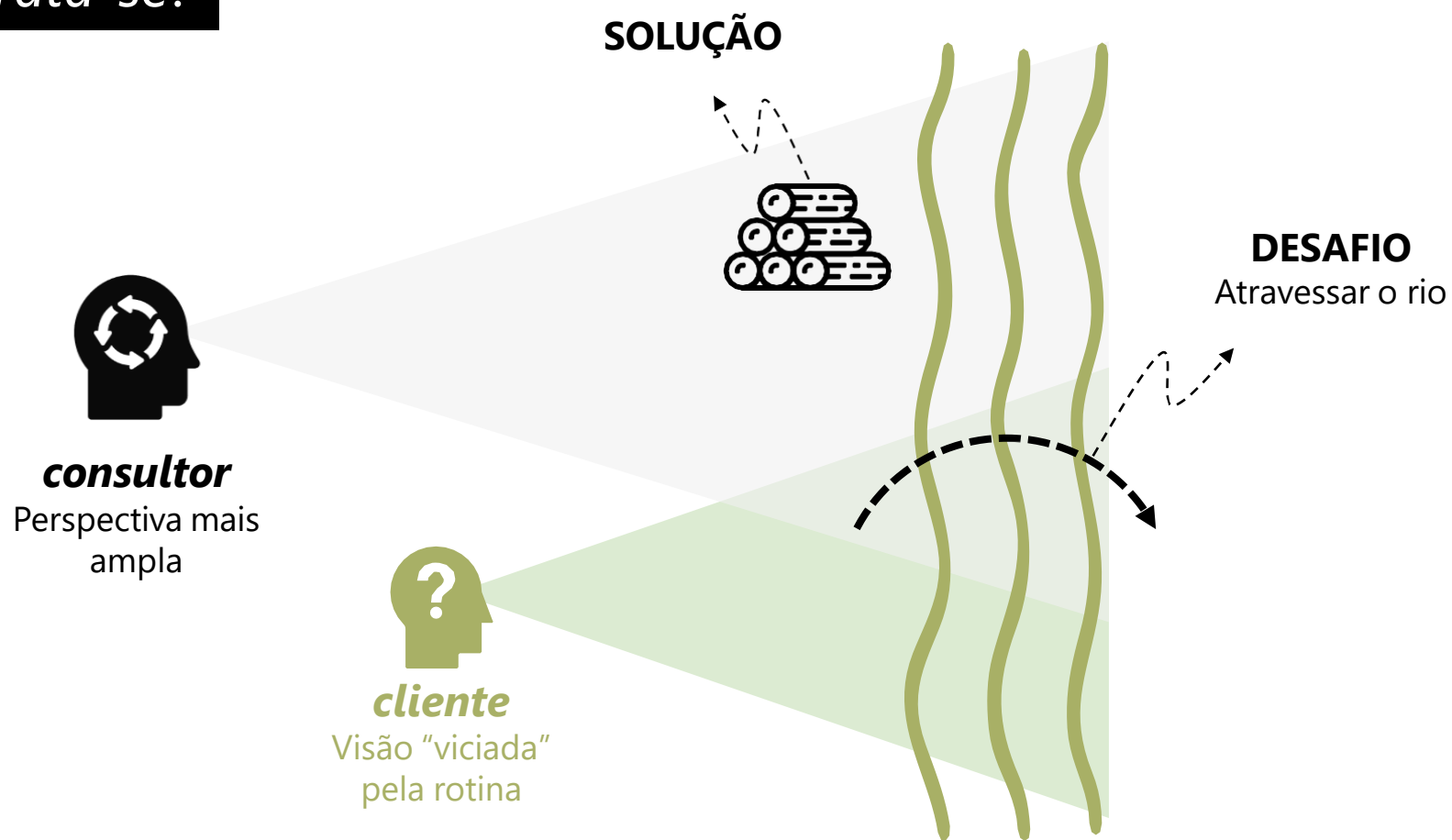
# ❖ O que o cliente espera da consultoria

*Por que contrata-se?*



# ⌘ O que o cliente espera da consultoria

*Por que contrata-se?*



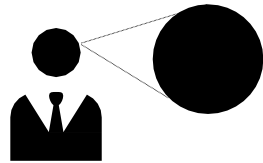
## ⌘ *O que o cliente espera da consultoria*

*Por que contrata-se?*

1. **Desconhecimento** da solução do problema.
2. Compreender que há pessoas com **mais conhecimento** sobre o assunto.
3. **Falta de tempo** para desenvolver a solução.

## ❖ *O que o cliente espera da consultoria*

### *Interno X Externo*



**CONSULTOR EXTERNO**

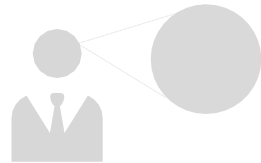
- Maior experiência práticas pela diversidade de problemas e empresas;
- Maior imparcialidade;
- Visão livre de “vícios” da empresa;
- Maior visão sistêmica da empresa.



**CONSULTOR INTERNO**

## ❖ *O que o cliente espera da consultoria*

### *Interno X Externo*



CONSULTOR EXTERNO



**CONSULTOR INTERNO**

- Contato direto com os processos internos;
- Maior conhecimento dos aspectos informais (atalhos organizacionais);
- Maior acesso a pessoas e grupos de interesse;
- Possui “poder informal” que facilita o trabalho.



# Módulo 1

## Visão Geral da Consultoria

- ❑ *Lição 1: Por que ser consultor(a)?*
- ❑ *Lição 2: O que é uma consultoria;*
- ❑ *Lição 3: O mercado de consultoria*
- ❑ *Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);*
- ❑ *Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;*
- ❑ ***Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;***
- ❑ *Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.*



# ⌘ Aspectos críticos da consultoria

## Características

### 1. VISÃO SISTÊMICA

Conecte os pontos não óbvios para descobrir soluções.

### 2. ARTICULE SABIAMENTE

### 3. TRADUZA AS RESPOSTAS

### 4. SIGA O FLUXO

### 5. GARANTA SINERGIA

### 6. GO TO GEMBA

### 7. ADAPTE O TEMPO

### 8. DIVIDA OS CRÉDITOS

### 9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⌘ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

2. **ARTICULE SABIAMENTE**

Articule de maneira inteligente com cliente e funcionários para ganhar confiança e colaboração no projeto.

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

4. SIGA O FLUXO

5. GARANTA SINERGIA

6. GO TO GEMBA

7. ADAPTE O TEMPO

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⚡ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

4. SIGA O FLUXO

7. ADAPTE O TEMPO

2. ARTICULE SABIAMENTE

5. GARANTA SINERGIA

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

3. **TRADUZA AS RESPOSTAS**

Filtre o trivial das respostas quando perguntas chaves são feitas em linguagem clara.

6. GO TO GEMBA

9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⚡ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

2. ARTICULE SABIAMENTE

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

4. SIGA O FLUXO

Quando necessário, ceda a ambiguidade da situação e trabalhe a partir daí.

5. GARANTA SINERGIA

6. GO TO GEMBA

7. ADAPTE O TEMPO

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⚡ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

4. SIGA O FLUXO

7. ADAPTE O TEMPO

2. ARTICULE SABIAMENTE

5. **GARANTA SINERGIA**

Tenha o comprometimento de todos os envolvidos do projeto.

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

6. GO TO GEMBA

9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⚡ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

4. SIGA O FLUXO

7. ADAPTE O TEMPO

2. ARTICULE SABIAMENTE

5. GARANTA SINERGIA

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

6. **GO TO GEMBA**

Foque nos bastidores, pois lá acontece a verdadeira operação e os resultados.

9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⌘ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

4. SIGA O FLUXO

7. **ADAPTE O TEMPO**

Esteja preparado para mudanças súbitas de rotina e horários, aproveite o tempo.

2. ARTICULE SABIAMENTE

5. GARANTA SINERGIA

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

6. GO TO GEMBA

9. CONHEÇA SEUS LIMITES



# ⚡ *Aspectos críticos da consultoria*

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

4. SIGA O FLUXO

7. ADAPTE O TEMPO

2. ARTICULE SABIAMENTE

5. GARANTA SINERGIA

8. **DIVIDA OS CRÉDITOS**

Dê os créditos àqueles que os merecem.

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

6. GO TO GEMBA

9. CONHEÇA SEUS LIMITES

# ⚡ Aspectos críticos da consultoria

## Características

1. VISÃO SISTÊMICA

4. SIGA O FLUXO

7. ADAPTE O TEMPO

2. ARTICULE SABIAMENTE

5. GARANTA SINERGIA

8. DIVIDA OS CRÉDITOS

3. TRADUZA AS RESPOSTAS

6. GO TO GEMBA

9. **CONHEÇA SEUS LIMITES**

Tenha humildade de reconhecer uma lacuna de competência e recorra a apoio extra quando necessário.



# Módulo 1

## Visão Geral da Consultoria

- ❑ *Lição 1: Por que ser consultor(a)?*
- ❑ *Lição 2: O que é uma consultoria;*
- ❑ *Lição 3: O mercado de consultoria*
- ❑ *Lição 4: Funções essenciais de um(a) consultor(a);*
- ❑ *Lição 5: O que o cliente espera da consultoria;*
- ❑ *Lição 6: Aspectos críticos da consultoria;*
- ❑ ***Lição 7: Desafios da carreira de consultoria.***

## ⌘ ***Desafios da carreira de consultoria***

### *Iniciando a carreira*



falta de experiência  
prática em consultoria

# ⌘ ***Desafios da carreira de consultoria***

## *Iniciando a carreira*



falta de experiência  
prática em consultoria



**grande quantidade de  
conhecimento para se  
aprofundar**

# ⚡ **Desafios da carreira de consultoria**

## *Iniciando a carreira*



falta de experiência  
prática em consultoria



grande quantidade de  
conhecimento para se  
aprofundar



**poucos benchmarkings  
para se basear nos  
projetos**

# ⚡ **Desafios da carreira de consultoria**

## *Iniciando a carreira*



falta de experiência  
prática em consultoria



grande quantidade de  
conhecimento para se  
aprofundar



poucos benchmarkings  
para se basear nos  
projetos



**falta de cases de sucesso  
para se posicionar**

## ⌘ ***Desafios da carreira de consultoria***

### *Desafios gerais*



***muitas viagens***

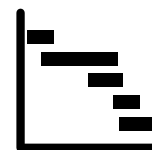


## ❖ ***Desafios da carreira de consultoria***

### *Desafios gerais*



***muitas viagens***



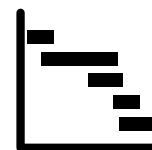
***gestão e execução  
simultânea de projetos***

# ❖ ***Desafios da carreira de consultoria***

## *Desafios gerais*



***muitas viagens***



***gestão e execução  
simultânea de projetos***



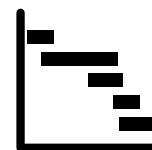
***necessidade  
constante de estudo***

# ❖ ***Desafios da carreira de consultoria***

## *Desafios gerais*



***muitas viagens***



***gestão e execução  
simultânea de projetos***



***necessidade  
constante de estudo***



***prazos curtos e pressão  
de cliente por  
resultados***



**voittoonline.com.br**