

Formação de Consultores

BLOCO A

PASSO A PASSO PARA A CONSTRUÇÃO DO PROJETO DE CONSULTORIA



Módulo 2

Como Funciona um Projeto de Consultoria

- □ Lição 1: O que é um projeto;
- □ Lição 2: Objetivo único e específico;
- □ Lição 3: Noção de sucesso do projeto;
- □ Lição 4: Como precificar um projeto;
- □ Lição 5: Confidencialidade e ética;
- □ Lição 6: Execução in loco X escritório.

Definição



Projeto é um **esforço temporário** empreendido para criar um produto, serviço ou resultado **exclusivo**.

PMBOK, 2017



Exemplos

SÃO PROJETOS





NÃO SÃO PROJETOS



Exemplos

SÃO PROJETOS





NÃO SÃO PROJETOS















































































Módulo 2

Como Funciona um Projeto de Consultoria

- □ Lição 1: O que é um projeto;
- □ Lição 2: Objetivo único e específico;
- □ Lição 3: Noção de sucesso do projeto;
- □ Lição 4: Como precificar um projeto;
- □ Lição 5: Confidencialidade e ética;
- □ Lição 6: Execução in loco X escritório.

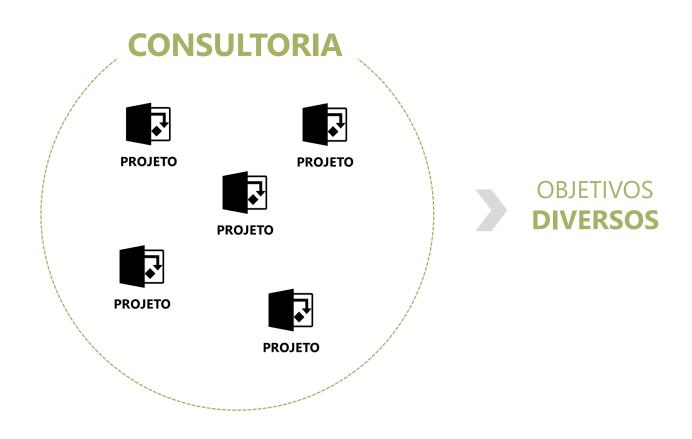
Foco do projeto





Foco do projeto







Por quê?

Cada projeto deve possuir uma entrega específica;



Por quê?

- Cada projeto deve possuir uma entrega específica;
- Equipes diferentes (interna e do cliente) estarão focados em objetivos diferentes;



Por quê?

- Cada projeto deve possuir uma entrega específica;
- Equipes diferentes (interna e do cliente) estarão focados em objetivos diferentes;
- É preciso ter uma noção de sucesso específica para cada objetivo (projeto);



Por quê?

- Cada projeto deve possuir uma entrega específica;
- Equipes diferentes (interna e do cliente) estarão focados em objetivos diferentes;
- É preciso ter uma noção de sucesso específica para cada objetivo (projeto);
- Foco é fundamental para obter os melhores resultados.





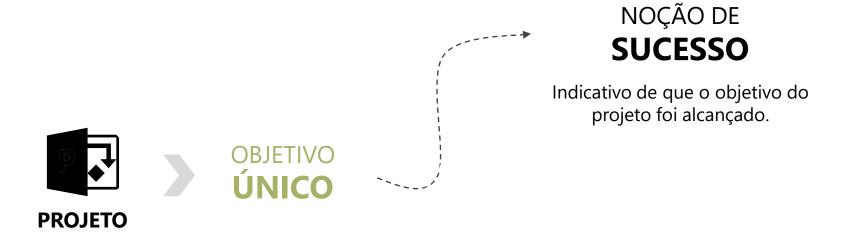
Módulo 2

Como Funciona um Projeto de Consultoria

- □ Lição 1: O que é um projeto;
- □ Lição 2: Objetivo único e específico;
- □ Lição 3: Noção de sucesso do projeto;
- □ Lição 4: Como precificar um projeto;
- □ Lição 5: Confidencialidade e ética;
- □ Lição 6: Execução in loco X escritório.



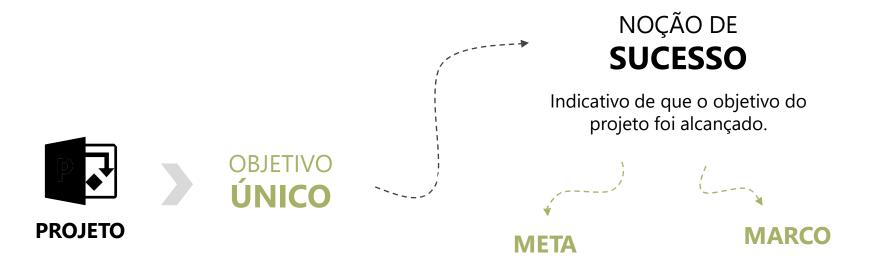


















Importância



A Noção de Sucesso mantém o foco das ações desenvolvidas no objetivo que realmente importa.



Importância



A Noção de Sucesso mantém o foco das ações desenvolvidas no objetivo que realmente importa.



Permite avaliar o quanto as ações propostas e os problemas tratados geram impacto no objetivo do projeto.



Importância



A Noção de Sucesso mantém o foco das ações desenvolvidas no objetivo que realmente importa.



Permite avaliar o quanto as ações propostas e os problemas tratados geram impacto no objetivo do projeto.



Tem-se uma noção clara e objetiva do alcance do resultado do projeto quando se atinge.





Módulo 2

Como Funciona um Projeto de Consultoria

- □ Lição 1: O que é um projeto;
- □ Lição 2: Objetivo único e específico;
- □ Lição 3: Noção de sucesso do projeto;
- □ Lição 4: Como precificar um projeto;
- □ Lição 5: Confidencialidade e ética;
- □ Lição 6: Execução in loco X escritório.

Fatores do preço















Fatores do preço

























nº de consultores quantidade de horas planejadas



R\$ 48.000,00



R\$ 200,00



4



60 horas

Fatores do preço



- CUSTOS DO PROJETO
- **2** DESPESAS ADMINISTRATIVAS

Todos os gastos não diretamente relacionados com a realização da consultoria.



Fatores do preço

1 CUSTOS DO PROJETO

2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS



o quanto cada projeto "usa" da estrutura administrativa?

Todos os gastos não diretamente relacionados com a realização da consultoria.

Designar em cada projeto uma parcela das despesas administrativas para equilibrar a empresa.



Fatores do preço

CUSTOS DO PROJETO

2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS



o quanto cada projeto "usa" da estrutura administrativa?





Todos os gastos não diretamente relacionados com a realização da consultoria.

Designar em cada projeto uma parcela das despesas administrativas para equilibrar a empresa.

Incluir o rateio feito no valor final do projeto que será executado.

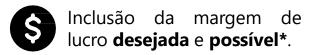


Fatores do preço

- 1 CUSTOS DO PROJETO
- 2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS
- 3 MARGEM DE LUCRO



Toda a estrutura do projeto finalizada, custos e despesas inclusos.







Fatores do preço

- CUSTOS DO PROJETO
- 2 DESPESAS ADMINISTRATIVAS
- 3 MARGEM DE LUCRO
- ADEQUAÇÃO AO MERCADO



absorção do mercado

Qual o valor que o mercado absorverá?

adequação da margem de lucro Como adequar a margem ao nível do mercado?







Modelos









Modelos









PRODUTO A



FATORES DE PREÇO



VALOR SEMIFIXADO **X**



PRODUTO **B**



FATORES DE PREÇO



VALOR SEMIFIXADO **Y**



PRODUTO **C**



FATORES DE PREÇO



VALOR SEMIFIXADO **Z**



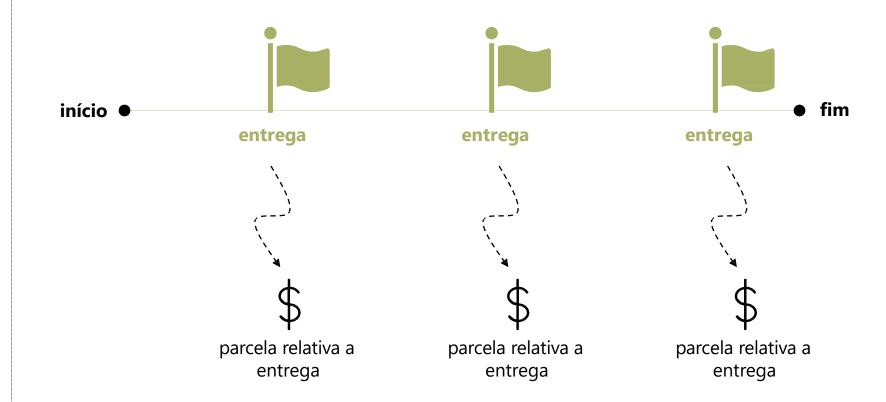
Modelos

PROJETO











Modelos

ATINGIMENTO DE META







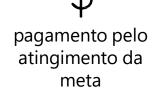


valor a ser pago estabelecido









REMUNERAÇÃO POR RESULTADO



Modelos

ATINGIMENTO DE META









REMUNERAÇÃO POR RESULTADO



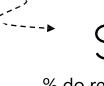








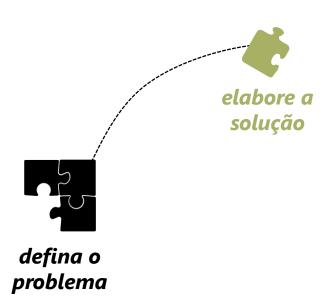
resultado igual ou maior que a meta



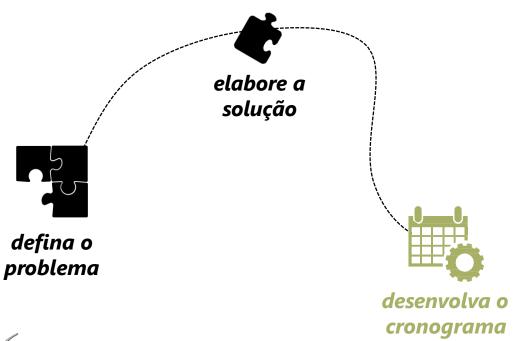




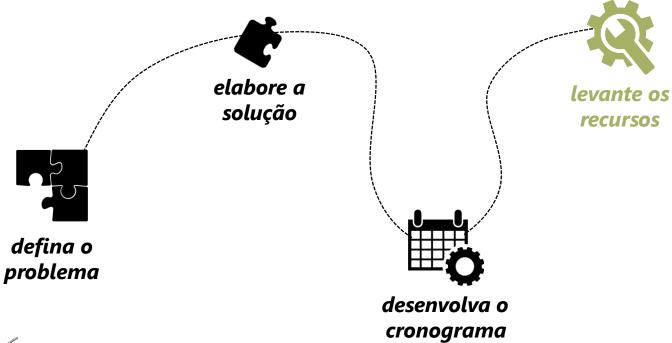




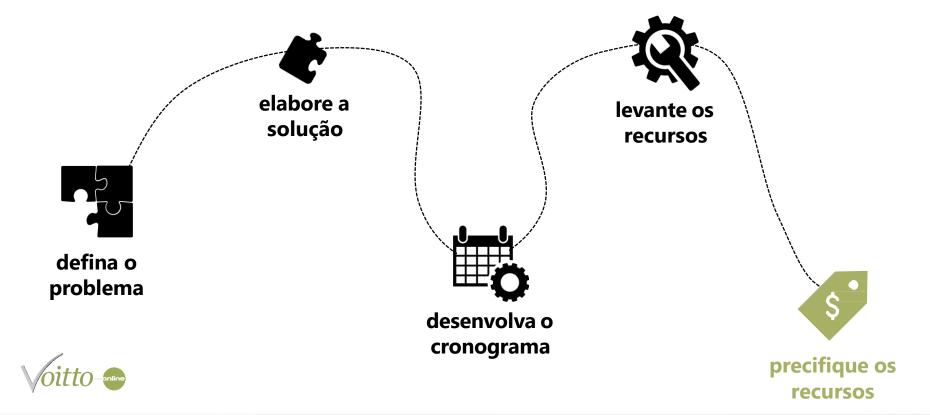














Método



Prévio ao processo de precificar, saiba o **quanto o seu mercado está disposto a pagar** por um projeto.





Módulo 2

Como Funciona um Projeto de Consultoria

- □ Lição 1: O que é um projeto;
- □ Lição 2: Objetivo único e específico;
- □ Lição 3: Noção de sucesso do projeto;
- □ Lição 4: Como precificar um projeto;
- □ Lição 5: Confidencialidade e ética;
- □ Lição 6: Execução in loco X escritório.

Dados e informações



Acesso a **dados e informações críticas** do negócio do cliente.



Dados e informações



Acesso a **dados e informações críticas** do negócio do cliente.



Muito cuidado com os dispositivos em que acessa os dados do cliente.



Dados e informações



Acesso a **dados e informações críticas** do negócio do cliente.



Muito cuidado com os dispositivos em que acessa os dados do cliente.



Não acesse **informações críticas** em locais com **muitas pessoas circulando** (aeroporto, rodoviária, shoppings, etc).



Dados e informações



Acesso a **dados e informações críticas** do negócio do cliente.



Muito cuidado com os dispositivos em que acessa os dados do cliente.



Não acesse informações críticas em locais com muitas pessoas circulando (aeroporto, rodoviária, shoppings, etc).



Não compartilhe os dados do cliente com pessoas fora da equipe do projeto, mesmo que sejam pessoas da mesma consultoria que você.



Conflito de interesse



Armazenamento de documentos e resultados do cliente



Conflito de interesse



Armazenamento de documentos e resultados do cliente



Procure evitar o armazenamento interno de dados e nome do cliente em relatórios finais.



Conflito de interesse



Armazenamento de documentos e resultados do cliente



Procure evitar o armazenamento interno de dados e nome do cliente em relatórios finais.



Ao fim do projeto, devolva ou elimine qualquer documento adquirido do cliente.



Conflito de interesse



Armazenamento de documentos e resultados do cliente



Procure evitar o armazenamento interno de dados e nome do cliente em relatórios finais.



Ao fim do projeto, devolva ou elimine qualquer documento adquirido do cliente.



Não realize projetos para empresas **concorrentes simultaneamente com os mesmos consultores** (inclusive você).





Módulo 2

Como Funciona um Projeto de Consultoria

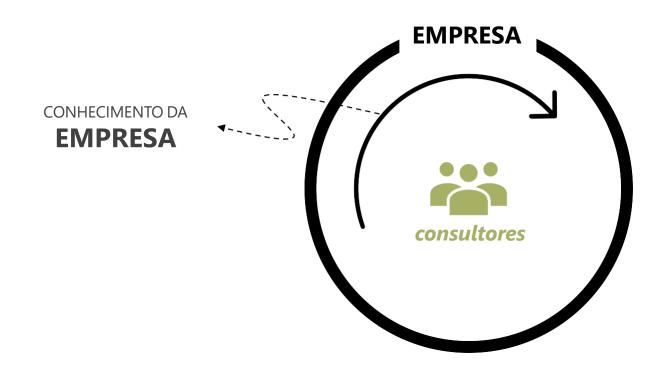
- □ Lição 1: O que é um projeto;
- □ Lição 2: Objetivo único e específico;
- □ Lição 3: Noção de sucesso do projeto;
- □ Lição 4: Como precificar um projeto;
- □ Lição 5: Confidencialidade e ética;
- □ Lição 6: Execução in loco X escritório.

Trabalho In loco



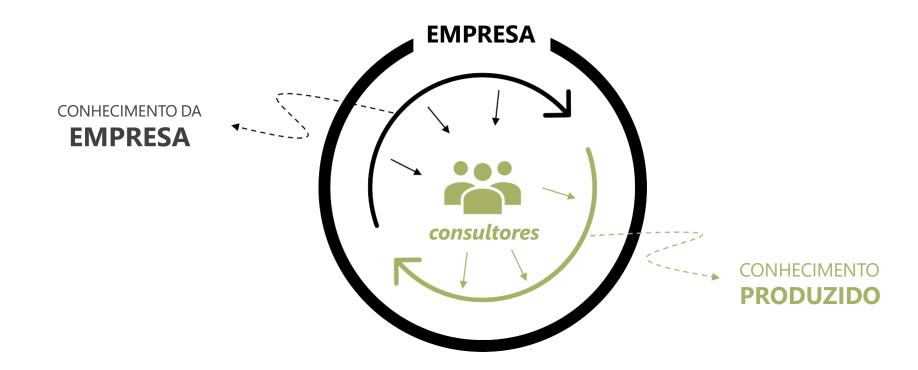


Trabalho In loco





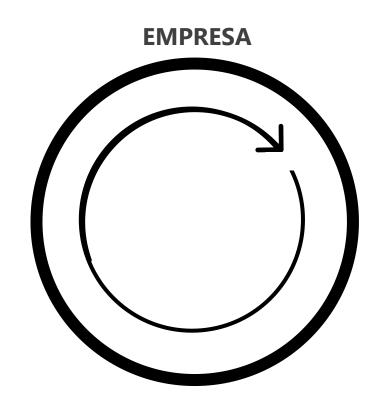
Trabalho In loco





Trabalho no escritório

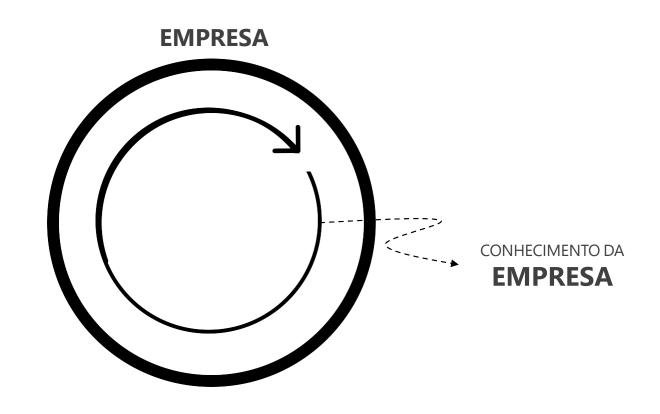






Trabalho no escritório

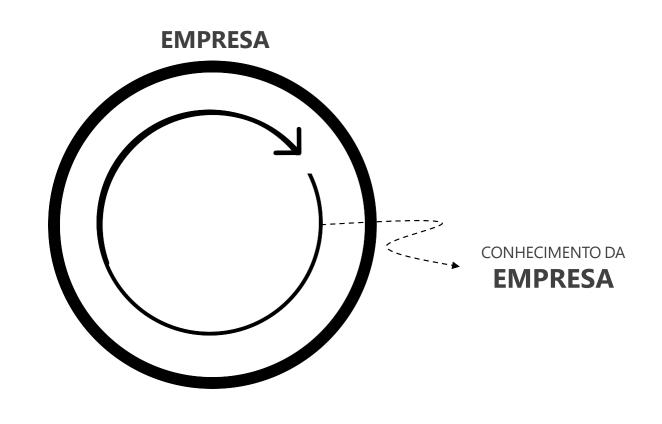




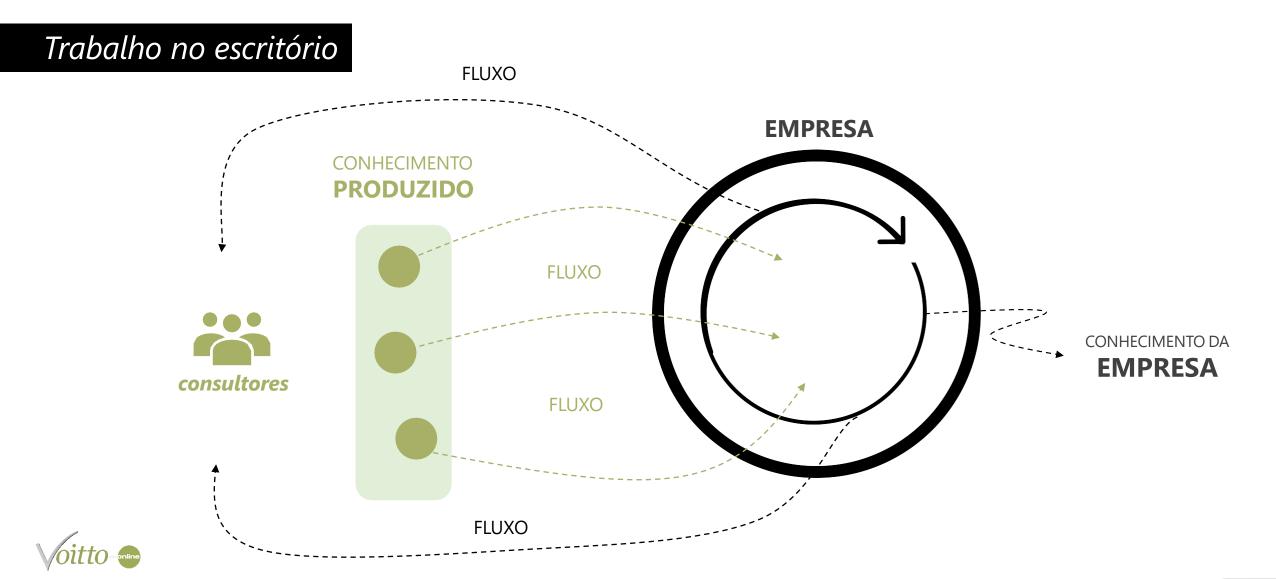


Trabalho no escritório









Comparativo

escritório in loco **EMPRESA** CONHECIMENTO **PRODUZIDO** FLUXO DE INFORMÇÃO INFLUÊNCIA DO ECOSSISTEMA DA EMPRESA





voittoonline.com.br