



MASP

MÉTODO DE ANÁLISE E SOLUÇÃO DE PROBLEMAS



PDG
Programa De Desenvolvimento De Gestores

BEM VINDOS !

Neste Treinamento Vocês Aprenderão Técnicas
e Habilidades associadas ao método :

MASP

Método de Análise e Solução De Problemas.

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O que a AME espera dos Departamentos?

QUE SEJAM DEPARTAMENTOS DE ALTA PERFORMANCE !

O que são Departamentos de Alta Performance ?

SÃO DEPARTAMENTOS QUE OPERAM COM:

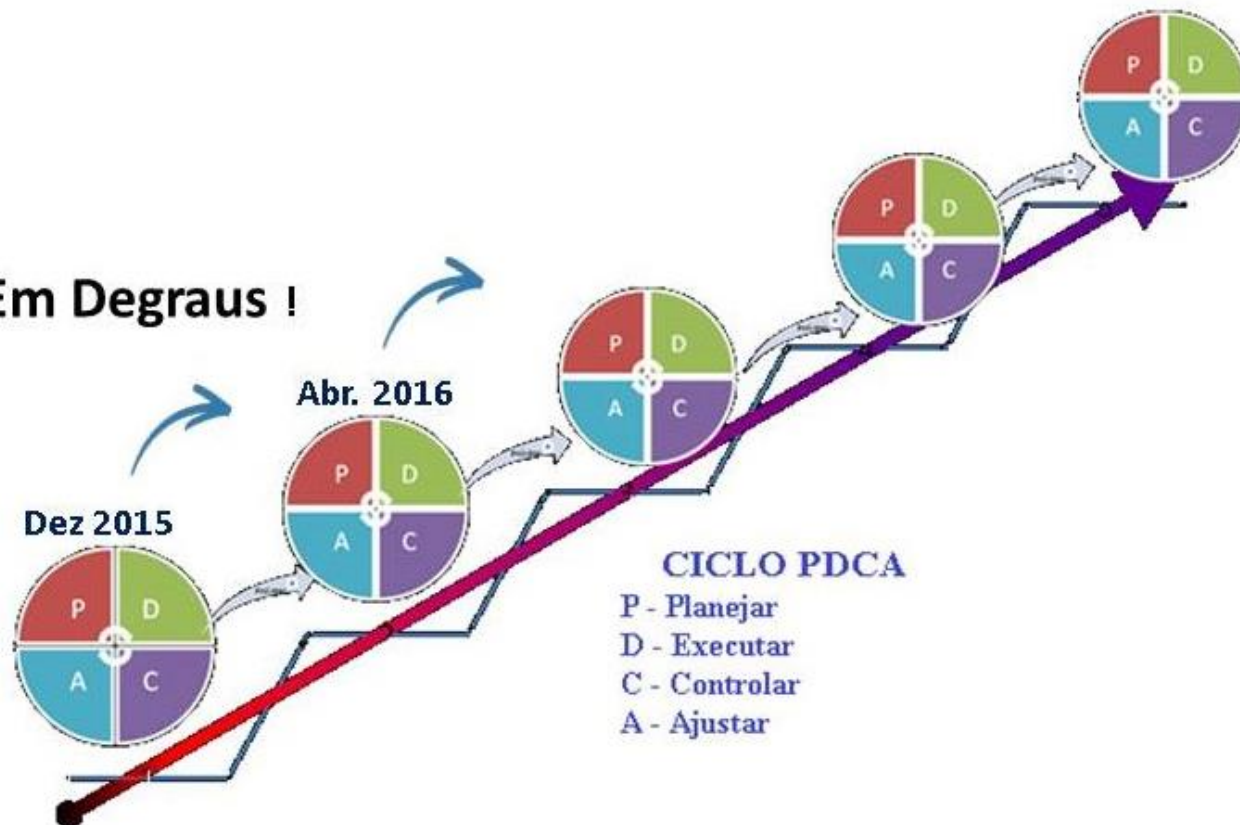


- Eficiência
- Eficácia
- Assertividade
- Qualidade
- Alta Produtividade
- Com Custos reduzidos
- Focados em resultados
- Orientados a minimização de erros, falhas
- Resultados Gerais do Departamento



Como Atingir a Alta Performance ?

Evolução Em Degraus !



'MASP'
É UMA
SEQUENCIA
DE PASSOS
PARA SE
SOLUCIONAR
PROBLEMAS

METODOLOGIA MASP

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
P	1	Identificação do problema	Definir claramente o problema e reconhecer sua importância.
	2	Observação	Investigar as características específicas do problema com uma visão ampla e sob vários pontos de vistas.
	3	Análise	Descobrir as causas fundamentais.
	4	Plano de ação	Conceber um plano para bloquear as causas fundamentais.
D	5	Ação	Bloquear as causas fundamentais.
C	6	Verificação	Verificar se o bloqueio foi efetivo.
	?	(Bloqueio foi efetivo?)	
A	7	Padronização	Prevenir contra o reaparecimento do problema.
	8	Conclusão	Recapitular todo o processo de solução do problema para trabalho futuro.

FONTE: FALCONI, 1992

DIMENSÕES DE UM PROBLEMA

**CONSEQUÊNCIAS
E CAUSAS
IMEDIATAS**



**CAUSAS NÃO
TÃO VISÍVEIS**

Problema

TIPOS DE PROBLEMAS

RECORRENTES

Métodos Para Solução

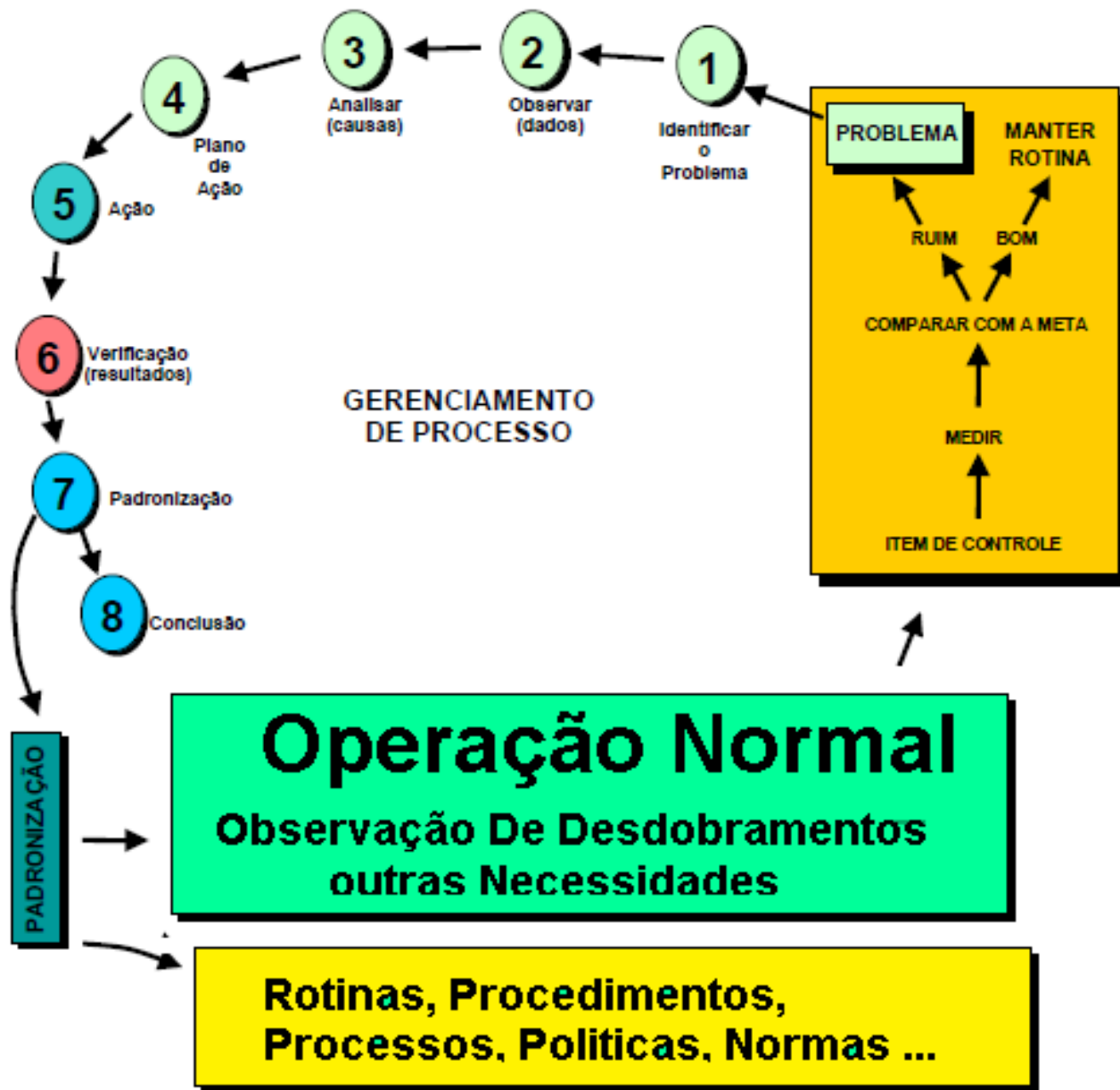
- a) Rotinas – Procedimentos
- b) Políticas

ALEATÓRIOS

Métodos Para Solução

- a) Método de análise e resolução (MASP)

CICLO MASP



OBJETIVO GERAL

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
P	1	Identificação do problema	Definir claramente o problema e reconhecer sua importância.
	2	Observação	Investigar as características específicas do problema com uma visão ampla e sob vários pontos de vistas.
	3	Análise	Descobrir as causas fundamentais.

***IDENTIFICAR, ENTENDER,
QUALIFICAR E QUANTIFICAR
AS CAUSAS PRIMÁRIAS E
SECUNDÁRIAS PROVÁVEIS
GERADAS DO PROBLEMA***

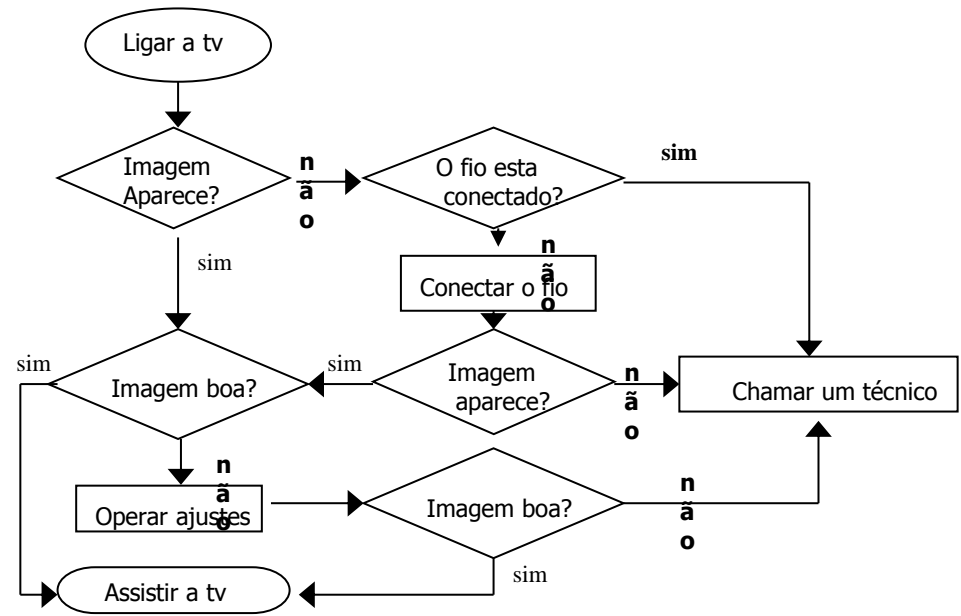
TÉCNICAS DE TRABALHO

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
P	1	Identificação do problema	Definir claramente o problema e reconhecer sua importância.
	2	Observação	Investigar as características específicas do problema com uma visão ampla e sob vários pontos de vistas.
	3	Análise	Descobrir as causas fundamentais.

(1) Brainstorming



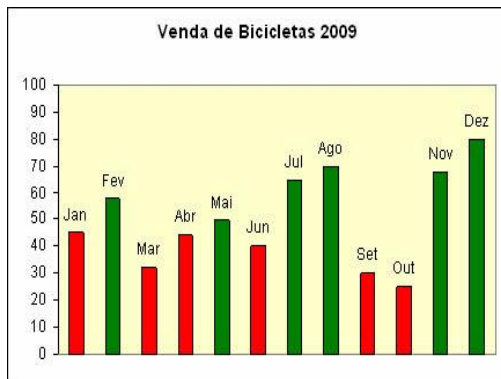
(2) Análise do processo



TÉCNICAS DE TRABALHO

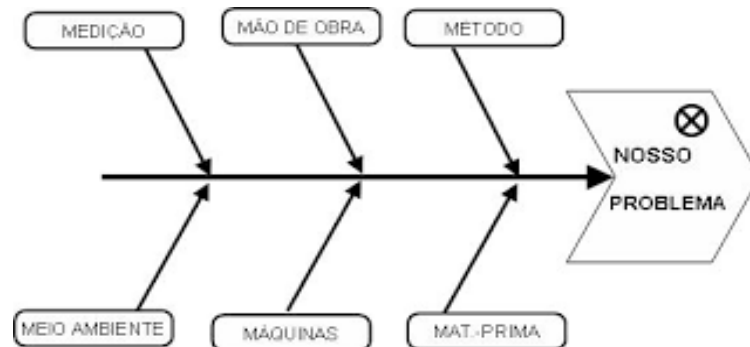
PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
P	1	Identificação do problema	Definir claramente o problema e reconhecer sua importância.
	2	Observação	Investigar as características específicas do problema com uma visão ampla e sob vários pontos de vistas.
	3	Análise	Descobrir as causas fundamentais.

(3) Análise de Gráficos e Dados



DESMATAMENTO DA AMAZÔNIA	
Ano	Área (km ²)
2001	18.165
2002	21.393
2003	25.247
2004	27.423
2005	18.846
2006	14.109
2007	11.532
2008	12.911
2009	7.464

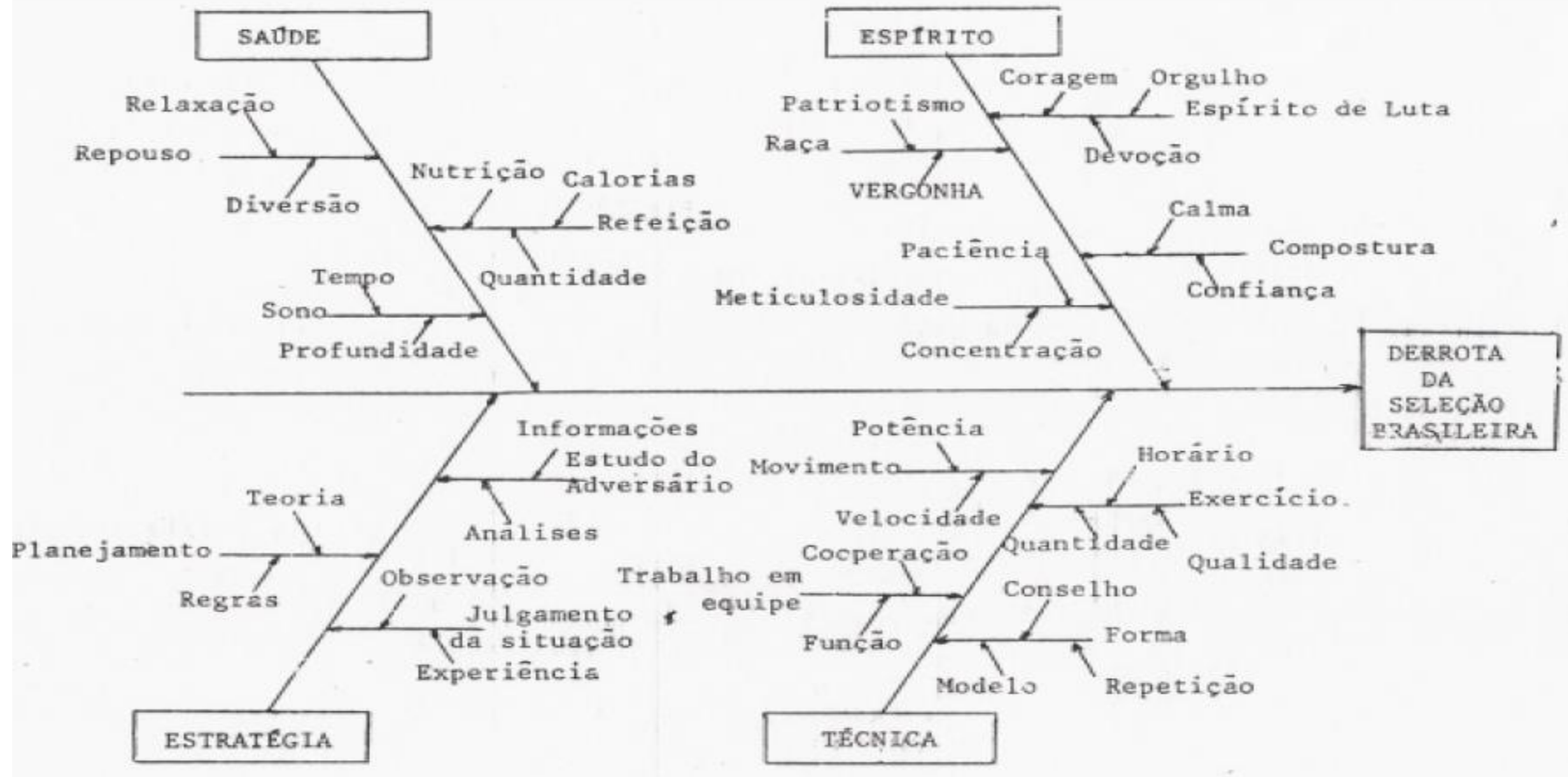
(4) Análise de Causas




(5, 6, 7) Outras

TÉCNICAS DE ANÁLISE DE PROBLEMAS

Exemplo de Diagrama de CAUSA EFEITO



METODOLOGIA MASP

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
P		Plano de ação	Conceber um plano para bloquear as causas fundamentais.

**OBJETIVO
GERAL**

***DESENVOLVER PLANO DE
AÇÕES PARA RESOLVER O
PROBLEMA DE FORMA
DEFINITIVA, PARCIALMENTE OU
DE MANEIRA INCREMENTAL.***

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
P	4	Plano de ação	Conceber um plano para bloquear as causas fundamentais.

ELEMENTOS DO PLANO DE AÇÕES

O que?	O que deve ser feito?
Quando?	Quando deve ser feito?
Onde?	Quem deve fazer?
Por Que?	Por é necessário fazer?
Quem?	Quem é a equipe responsável?
Como?	Como vai ser feito?
Custo?	Quanto vai custar?
Gestor?	Quais são os responsáveis pela coordenação ?
Datas-Metas?	Datas Limites ou metas?
indicadores?	Quais são os indicadores de resultados?



www.peoplenetineducation.com.br
Foco Na Alta Performance

Consultor
Marcos Fortes

TÉCNICA GUT

GRAVIDADE X URGENCIA X TENDÊNCIA

Valor	Gravidade Causa:	Urgência Exige:	Tendência Tende:	GxUxT Maximo
5	Estratégica ou de extrema	Ação imediata	Agravar rapidament e	125
4	Elevada	Ação rápida	aumentar	64
3	Média	Ação pausada	estabilizar	27
2	Baixa	acompanhar	ajustar	8
1	Muito Baixa	Pode esperar	acomodar	1

TÉCNICA GUT

GRAVIDADE X URGENCIA X TENDÊNCIA

PROBLEMAS	G	U	T	GxUxT
Falta de motivação dos funcionários	3	3	3	27 6°
Alto índices de atrasos	5	4	4	80 2°
Deficiência na comunicação	3	4	4	48 4°
Falta de padrões na execução de tarefas semelhantes	5	3	4	60 3°
Baixa disponibilidade do servidor	5	5	5	125 1°
Altos índices de insatisfação	5	4	2	40 5°

MATRIZ DE DECISÕES

	PESO DOS FATORES DE DECISÃO								
	Risco	Custo	Meta	Benefício	Resistência	Tempo	Segurança		
Alternativas	P=	P=	P=	P=	P=	P=	P=	Total	Ordem

Pesos:

Alta importância	6
Média importância:	4
Baixa importância:	2
Sem importância:	1

“PROBLEMA – REDUÇÃO DE QUADRO”

Você assumiu a gerência de um departamento de uma firma terrivelmente desorganizada. A sua admissão é para corrigir as irregularidades existentes: para isso você tem plena autoridade. A sua primeira missão será a de reduzir o seu quadro de pessoal em 50%. Escolha cinco que deverão permanecer com você !

- 1 Sr. “A” tem cinqüenta anos de idade, sendo vinte no emprego. É rabugento, mal-humorado e lento.
- 2 Senhorita “B”: secretária, muito bonita, baixíssimo QI. 23 anos, é assídua e pontual. Péssima digitadora.
- 3 Sr. “C”: jovem de dezenove anos, de bom potencial, mas bastante indisciplinado e impontual. Já sofreu várias punições, mas comenta-se que é apadrinhado por um Diretor.
- 4 Sr. “D”: sujeito muito competente, apesar de muito nervoso e violento. Grita com as pessoas.
- 5 Sra. “E”: excelente digitadora, mas muito fofoqueira. Ocupa o telefone o dia inteiro batendo papo e fazendo fofocas. Além disso, tem saúde fraca, o que a faz ausentar-se com freqüência.
- 6 Sr. “F”: economista, exímio na área econômico - financeira. Contudo tem o vício da embriaguez, o que o faz ausentar-se muito e ser grosseiro com as pessoas. Anda sempre armado.
- 7 Sr. “G”: ex-toxicômano, recém-saído de um tratamento. Admitido há um mês, não mostrou suas qualidades.
- 8 Sr. “H”: assessora bilingüe. Não leva o trabalho muito a sério, pois seu sonho é ser atriz de cinema. Nos últimos doze meses, já mudou de emprego quatro vezes.
- 9 Sra.. “I”: viúva de cinqüenta e nove anos. Exímia arquivista, mas de péssimo relacionamento. É a mais antiga na firma. Tem sérios problemas cardíacos, em razão dos quais não pode ser contrariada.
- 10 Sr. “J”: passa o dia contando piadas ou fazendo brincadeiras de mau gosto. Sua única vantagem é a força física descomunal que possui, útil para trabalhos pesados. É muito preguiçoso.

**OBJETIVO
GERAL**

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
D	5	Ação	Bloquear as causas fundamentais.
C	6	Verificação	Verificar se o bloqueio foi efetivo.
	?	(Bloqueio foi efetivo?)	

**COLOCAR EM PRÁTICA, ACOMPANHAR
RESULTADOS E CONTROLAR E AVALIAR
EFICÁCIA DAS AÇÕES PROPOSTAS, NA
RESOLUÇÃO DO PROBLEMA.
IMPLEMENTAÇÃO DE AJUSTES NO PLANO
DE AÇÕES**

Exemplo De Sistema De Controle

Objeto de Controle	Unidade de Medida	Tipo de Sensor	Meta	Frequência de medição	Tamanho da amostra	Crterios para a tomada de deciso	Responsabilidade de pela deciso
Condições de soldagem: temperatura de solda	°C	Termopar	262°C	Contínua	Irrelevant e	260 a 265°C	Operador
Pureza da liga	% de impurezas	análise em laboratório químico	1,5% máximo	1/mês	15 gramas	ao atingir 1,5%, drenar o banho e substituir a solda	Engenheiro do Processo
Velocidade do transportador	m/min	velocímetro	4,5 m/min	1/hora	Irrelevant e	4 a 5 mts/min	Operador

**OBJETIVO
GERAL**

PDCA	FLUXO	ETAPA	OBJETIVO
A	7	Padronização	Prevenir contra o reaparecimento do problema.
	8	Conclusão	Recapitular todo o processo de solução do problema para trabalho futuro.

VALIDAR A ERRADICAÇÃO DO PROBLEMA COM PADRONIZAÇÃO OU NÃO DE MÉTODO-ROTINA CORRETIVA. DISSEMINAR SOLUÇÃO COM CAPACITAÇÃO OU NÃO DE REPLICADORRES.

CONSIDERAÇÕES COMPLEMENTARES

TIPOS DE REAÇÕES

Reativa, Corretiva, Preventiva, De Melhoria

- Reativa: Trata o efeito – não assegura que ele não possa ser recorrente. Apenas dispõe sobre o que fazer com o efeito indesejado
- Corretiva: Elimina a causa real ou minimiza a influência de uma causa isolada sobre o efeito indesejado.
- Preventiva: Leva em consideração todas as causas potenciais que possam influenciar um problema e atua corretivamente antes do mesmo.

TIPOS DE REAÇÕES

Reativa, Corretiva, Preventiva, De Melhoria

- De Melhoria: Leva em consideração todas as causas potenciais que possam influenciar nos resultados gerais do negócio, tais como eficiência, eficácia, qualidade, produtividade, absenteísmo...

Atuando de forma constante e orientada a minimização de custos, gastos, falhas, erros, e

na maximização da eficiência, eficácia, produtividade ...

O que a AME espera dos Departamentos?

QUE SEJAM DEPARTAMENTOS DE ALTA PERFORMANCE !

O que são Departamentos de Alta Performance ?

SÃO DEPARTAMENTOS QUE OPERAM COM:



- Eficiência
- Eficácia
- Assertividade
- Qualidade
- Alta Produtividade
- Com Custos reduzidos
- Focados em resultados
- Orientados a minimização de erros, falhas
- Resultados Gerais do Departamento



MOMENTO DE CONTROLE

O que já colocamos em prática?

1) Relatórios de Indicadores

Quais São As Ferramentas de Controle Disponíveis ?

Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações

Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações

TABELA 1 - NASCIMENTOS METROS SAUDE				
	STB - IGUAL	OUTROS	ESTAR	%
Exp. em desenvolvimento	1	0	0	100%
Classe Alimentar	2	0	2	2,00%
Classe Proteína	1	0	1	1,00%
Classe Gordura	1	0	1	1,00%
Classe Carboidrato	1	0	1	1,00%
Classe Fibra	1	0	1	1,00%
Classe Água	1	0	1	1,00%
Classe Vitamina	1	0	1	1,00%
Classe Mineral	1	0	1	1,00%
Classe Energia	1	0	1	1,00%
Classe Saúde	1	0	1	1,00%
Classe Qualidade	1	0	1	1,00%
Classe Segurança	1	0	1	1,00%
Classe Ambiente	1	0	1	1,00%
Classe Educação	1	0	1	1,00%
Classe Cultura	1	0	1	1,00%
Classe Economia	1	0	1	1,00%
Classe Política	1	0	1	1,00%
Classe Religião	1	0	1	1,00%
Classe Sociedade	1	0	1	1,00%
Classe Tecnologia	1	0	1	1,00%
Classe Arte	1	0	1	1,00%
Classe Esporte	1	0	1	1,00%
Classe Lazer	1	0	1	1,00%
Classe Comunicação	1	0	1	1,00%
Classe Trabalho	1	0	1	1,00%
Classe Família	1	0	1	1,00%
Classe Amizade	1	0	1	1,00%
Classe Amor	1	0	1	1,00%
Classe Paz	1	0	1	1,00%
Classe Justiça	1	0	1	1,00%
Classe Liberdade	1	0	1	1,00%
Classe Igualdade	1	0	1	1,00%
Classe Respeito	1	0	1	1,00%
Classe Tolerância	1	0	1	1,00%
Classe Empatia	1	0	1	1,00%
Classe Compaixão	1	0	1	1,00%
Classe Generosidade	1	0	1	1,00%
Classe Humildade	1	0	1	1,00%
Classe Modéstia	1	0	1	1,00%
Classe Simplicidade	1	0	1	1,00%
Classe Frugalidade	1	0	1	1,00%
Classe Economia	1	0	1	1,00%
Classe Sustentabilidade	1	0	1	1,00%
Classe Responsabilidade	1	0	1	1,00%
Classe Consciência	1	0	1	1,00%
Classe Cidadania	1	0	1	1,00%
Classe Participação	1	0	1	1,00%
Classe Engajamento	1	0	1	1,00%
Classe Comprometimento	1	0	1	1,00%
Classe Dedicação	1	0	1	1,00%
Classe Foco	1	0	1	1,00%
Classe Determinação	1	0	1	1,00%
Classe Persistência	1	0	1	1,00%
Classe Resiliência	1	0	1	1,00%
Classe Adaptabilidade	1	0	1	1,00%
Classe Flexibilidade	1	0	1	1,00%
Classe Criatividade	1	0	1	1,00%
Classe Inovação	1	0	1	1,00%
Classe Imaginação	1	0	1	1,00%
Classe Curiosidade	1	0	1	1,00%
Classe Exploração	1	0	1	1,00%
Classe Descoberta	1	0	1	1,00%
Classe Aprendizado	1	0	1	1,00%
Classe Crescimento	1	0	1	1,00%
Classe Desenvolvimento	1	0	1	1,00%
Classe Progresso	1	0	1	1,00%
Classe Avanço	1	0	1	1,00%
Classe Melhoria	1	0	1	1,00%
Classe Perfeição	1	0	1	1,00%
Classe Excelência	1	0	1	1,00%
Classe Qualidade	1	0	1	1,00%
Classe Precisão	1	0	1	1,00%
Classe Exatidão	1	0	1	1,00%
Classe Clareza	1	0	1	1,00%
Classe Simplicidade	1	0	1	1,00%
Classe Diretividade	1	0	1	1,00%
Classe Objetividade	1	0	1	1,00%
Classe Realidade	1	0	1	1,00%
Classe Veracidade	1	0	1	1,00%
Classe Honestidade	1	0	1	1,00%
Classe Integridade	1	0	1	1,00%
Classe Pureza	1	0	1	1,00%
Classe Limpeza	1	0	1	1,00%
Classe Ordem	1	0	1	1,00%
Classe Organização	1	0	1	1,00%
Classe Estrutura	1	0	1	1,00%
Classe Sistema	1	0	1	1,00%
Classe Método	1	0	1	1,00%
Classe Técnica	1	0	1	1,00%
Classe Processo	1	0	1	1,00%
Classe Fluxo	1	0	1	1,00%
Classe Ciclo	1	0	1	1,00%
Classe Ritmo	1	0	1	1,00%
Classe Padrão	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Modelo	1	0	1	1,00%
Classe Exemplo	1	0	1	1,00%
Classe Referência	1	0	1	1,00%
Classe Benchmark	1	0		

Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações

Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações
Unidade de Trabalho	Atividade	Quantidade	Valor	Observações



MOMENTO DE CONTROLE

O que já colocamos em prática?

1) Técnicas de otimização de reuniões



MOMENTO DE CONTROLE

O que já colocamos em prática?

1) Ata e Plano de Ações

		Ata de Reunião		Pág. 1 de 1
Data e Horário:		Local:		Ata elaborada por:
Assunto:				
Participantes:				
ITEM	O QUE	QUEM	QUANDO	
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
Observações:		Próxima reunião:		

[illegible]

MOMENTO DE CONTROLE

O que já colocamos em prática?

1) Técnicas de Gestão

Livros Disponíveis Para Download



Vídeos

- Planejamento

<https://www.youtube.com/watch?v=LOyX-vgdQGQ>

- Planejamento do dia a dia (UI – NUI | UNI – NUNI)

https://www.youtube.com/watch?v=3opTob_CEVg

- Os sete hábitos das pessoas Altamente Eficazes

<https://www.youtube.com/watch?v=bSfopk5qBo8>

MOMENTO DE CONTROLE

O que já colocamos em prática?

Método Eisenhower de Priorização

	URGENTE	NÃO URGENTE
IMPORTANTE	<p>Crises Reuniões Problemas imediatos Projetos com prazos Entregas</p> <p>... Ação: Fazer pessoalmente e de imediato</p> <p>01</p>	<p>Planejamento Estratégias Relacionamento Novos Produtos Lançamentos</p> <p>Treinamento Recreação</p> <p>Ação: Postergar mas fazer pessoalmente</p> <p>02</p>
NÃO IMPORTANTE	<p>Telefonemas Tarefas delegáveis Interrupções Tarefas importantes para outros</p> <p>... Ação: Delegar e acompanhar</p> <p>03</p>	<p>Msn Lazer Conversar Triviais Emails Engraçados Rede Social particular</p> <p>Agradáveis</p> <p>Ação: Descartar, não fazer ou delegar</p> <p>04</p>

