

Dados do Plano de Trabalho	
Título do Plano de Trabalho:	Prospecção Premium Consultoria Jr.
Modalidade de bolsa solicitada:	PIBIC
Projeto de Pesquisa vinculado:	-

1. OBJETIVOS

Proporcionar uma vivência empresarial por meio da realização de projetos de consultoria empresarial em micros e pequenas empresas da região do Cariri.

1.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Prospectar empresas;
2. Fechar projetos de Consultoria Empresarial;
3. Realizar projetos de Consultoria Empresarial.

2. METODOLOGIA

Segundo Kotler e Keller (2006) prospectar é “identificar pessoas ou organizações que têm interesse em adquirir o produto ou serviço da empresa”. Existem dois tipos de Prospecção: direta e indireta. A prospecção indireta acontece quando um cliente procura a Premium Consultoria para realizar um projeto de consultoria. Geralmente, esse contato acontece por telefone, por e-mail ou pelas redes sociais. Mas também realizamos a prospecção ativa, que acontece quando um consultor da Premium Consultoria entra em contato com um potencial cliente para apresentar uma proposta de consultoria empresarial. Segundo Kossen (1989) no processo de prospecção de clientes existem três tipos de potenciais clientes: os Suspects, os Prospects e os Prospects Qualificados. Os Suspects são potenciais clientes que ainda não tiveram contato com a empresa. Os Prospects são parecidos com o tipo anterior, mas possuem uma capacidade de compra maior que o outro. E os Prospects Qualificados são os potenciais clientes que já tiveram contato com a empresa. Dessa forma, no processo de prospecção procuramos encontrar esses tipos de clientes para realizar os contatos.

O primeiro contato é feito utilizando a metodologia de Cold Calling, que é o contato por telefone. Neste contato, marcamos uma reunião para aplicação do QDO (Questionário de Diagnóstico Organizacional). Esse questionário foi desenvolvido pelos próprios consultores da Premium Consultoria, e objetiva na coleta de informações sobre a empresa para que possamos definir qual o serviço de consultoria que melhor se adequa as necessidades da mesma.

Após a coleta dessas informações, apresentamos a Proposta de Prestação de Serviço, onde apresentamos o serviço de consultoria que definimos ser

essencial para a empresa e o cronograma definido. Quando o cliente aceita a proposta, se inicia o projeto de consultoria dentro da empresa.

Antes e durante do projeto, os consultores envolvidos se responsabilizam por estudarem o serviço que irão executar. Esse estudo acontece por meio de treinamentos oferecidos pelos próprios membros da Premium. Também, acontece por meio de pesquisa em artigos e livros de administração que tratam desse tipo de serviço. Dessa forma, pode-se aprender a teoria e colocá-la em prática nas empresas que aceitam o projeto de consultoria.

3. CRONOGRAMA DA EXECUÇÃO DO PROJETO

Atividade	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO
Prospecção de Clientes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Realização de Projetos de Consultoria	x	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

4. REFERÊNCIAS

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 12ª Edição, Pearson Prentice Hall. São Paulo, 2006.