



PROSPHERA
EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Anexo I

PROGRAMA PRÓ-GESTÃO PROSPHERA

Descrição

O Programa de Educação Corporativa Pró-Gestão ProspHERa tem o objetivo de capacitar empresários e profissionalizar sua equipe nas áreas de finanças, marketing, recursos humanos e processos. A melhoria das competências em gestão empresarial permitirá resultados de crescimento e aumento da lucratividade do negócio.

O Pró-Gestão é desenvolvido com grupo de empreendedores de 4 a 20 membros em encontros semanais com consultores e instrutores especialistas. Conhecerão a teoria aplicada no dia-a-dia de suas empresas com exemplos de situações dos membros participantes com a solução Pró-Gestão.

O Programa tem duração de 12 meses e além dos sócios envolve a equipe interna da empresa. A cada módulo o gestor de cada uma das áreas é desafiado a mudar seu comportamento e ferramentas utilizadas em busca da melhoria e resultados acima da média histórica da empresa.

Programa

Nosso intuito é nos afastarmos dos cursos de graduação, MBA e educação continuada e trazer para o grupo a experiência vivenciada por nossa equipe ao atender centenas de empresas de diversos segmentos e portes em várias regiões do Estado de São Paulo. A experiência em mais de 3.000 empresas atendidas permite direcionar nossos clientes dos problemas e erros comuns dos empreendedores e direcionar o foco e objetivo para realmente crescer com sustentabilidade e a longo prazo.

A metodologia compartilha experiências entre os participantes, pois todos têm empresa e são sócios diretores. A interação permite troca de ferramentas e práticas de gestão empresarial elevando o conhecimento, além do empresário deixar a gestão solitária de seu negócio e compartilhar desafios e soluções encontradas.



PROSPHERA
EDUCAÇÃO CORPORATIVA

ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS

Aula 1 - Apresentação de cronograma e início Estratégias Empresariais

Aula 2 - Estratégias Empresariais

Aula 3 - Estratégias Empresariais

Aula 4 - Estratégias Empresariais

FINANCEIRO

Aula 1 - Pré-diagnóstico e Conceitos de finanças

Aula 2 - Gestão de tesouraria

Aula 3 - Colocando em prática

Aula 4 - Demonstrativo de resultados (DRE)

Aula 5 - Colocando em prática

Aula 6 - Cálculo do preço de venda de produto e serviço

Aula 7 - Aferição de resultado

COMERCIAL

Aula 1 - Estrutura comercial, canais de venda, estrutura de venda

Aula 2 - Persona, estudo de carteira e curva ABC

Aula 3 - Colocando em prática: Levantamento de vendas de 3 meses

Aula 4 - Análise de carteira de cliente

Aula 5 - Colocando em prática: Elaboração de preços e promoções como ferramenta de venda

Aula 6 - Fechamento e aferição de resultado

FORÇA DE VENDAS

Aula 1 - Planejamento de ações e estruturação Força de Vendas

Aula 2 - Metas e indicadores de vendas e Campanhas de Incentivo



PROSPHERA
EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Aula 3 - Treinamento da Equipe de Vendas - orientação para aplicação

Aula 4 - Treinamento de integração de equipes

Aula 5 - Monitoramento e Acompanhamento Sistemático

PROCESSOS

Aula 1 - Treinamento teórico e prático

Aula 2 - Análise da situação e início do fluxo de processos

Aula 3 - Continuação do fluxo e plano de ação

Aula 4 - Noções básicas de Mapeamento do Fluxo de Valor e priorização

Aula 5 - Fechamento e aferição de resultado

DESENVOLVIMENTO DE LIDERANÇA

Aula 1 - Liderança Servidora

Aula 2 - Liderança Situacional (1/2)

Aula 3 - Liderança Situacional (2/2)

Aula 4 - Treinamento de Feedback e Follow-up (1/2)

Aula 5 - Treinamento de Feedback e Follow-up (2/2)

GESTÃO DE PESSOAS

Aula 1 - Briefing para pesquisa de clima organizacional e alinhamento de formulário e aplicação

Aula 2 - Desenvolvimento do manual de conduta e integração

Aula 3 - Plano de ação baseado no relatório de clima organizacional

Aula 4 - Levantamento de competências

Aula 5 - Seleção por competências

MARKETING



PROSPHERA
EDUCAÇÃO CORPORATIVA

Aula 1 - Desmistificando branding

Aula 2 - Relatórios de satisfação e concorrência

Aula 3 - Comunicação e mercado

Aula 4 - Análise swot / matriz BCG

Aula 5 - Acompanhamento da implantação - Planilha estratégica

Aula 6 - Indicadores e monitoramento das estratégias e ajustes

PLANO DE AÇÃO E MONITORAMENTO

Aula 1 - Monitoramento Financeiro

Aula 2 - Monitoramento Comercial

Aula 3 - Monitoramento Processos

Aula 4 - Monitoramento Liderança

Aula 5 - Monitoramento Gestão de pessoas

Aula 6 - Fechamento e e aferição de resultado geral

Certificado

Certificado com carga horária em Gestão Empresarial de 157 horas – sem reconhecimento do MEC.