



E-BOOK

GESTÃO POR DIRETRIZ

▶ EXECUÇÃO DAS ESTRATÉGIAS

OMIE SIMBIOSE

PROFESSOR
ESPECIALISTA

WAGNER
XAVIER





ÍNDICE

1. Introdução

2. Objetivos educacionais

3. Execução das Estratégias



INTRODUÇÃO

BEM-VINDO AO TERCEIRO CURSO SOBRE Omie.Simbiose

GESTÃO POR DIRETRIZ (OKR).

Este será o módulo responsável pelo **planejamento, acompanhamento da execução e geração do status report** das atividades da consultoria, que o consultor está realizando junto ao seu cliente.

Neste módulo, trouxemos o **conceito de gestão** conhecido como **OKR** (*Objectives and Key Results*), que, na verdade, se refere à definição de objetivos-chaves e o acompanhamento de seus resultados. Este módulo depende exclusivamente das atividades desenvolvidas nos **dois módulos anteriores**. O fluxo completo da consultoria é definido desta forma:

MÓDULO 1 (DIAGNÓSTICO)

Estudo e levantamento de indicadores, oportunidades e ameaças da empresa. É a fase do **checkup da empresa**, onde o consultor irá conhecer em detalhe a empresa e fechar a proposta da consultoria. É dividido entre diagnóstico de sobrevivência, ambiente interno e ambiente externo. Além disto, irá mapear as oportunidades e ameaças da empresa em relação a clientes, fornecedores, concorrentes e macroambiente. A saída do diagnóstico será o mapa SWOT (pontos fortes, pontos fracos, ameaças e fraquezas) da empresa que está sendo diagnosticada.

Caso queira acessar o curso deste módulo, [CLIQUE AQUI.](#)

MÓDULO 2 (ESTRATÉGIAS E METAS)

Fase em que o consultor, junto ao empresário, irá definir os objetivos, metas e prioridades dos projetos da empresa. Ao final do planejamento, a ferramenta irá gerar o mapa estratégico e a matriz de prioridade das estratégias da consultoria.

Caso queira acessar o curso deste módulo, [CLIQUE AQUI.](#)

MÓDULO 3 (GESTÃO POR DIRETRIZ)

Neste módulo, a empresa, junto à consultoria, irá definir o passo a passo da consultoria, ou seja, todas as iniciativas ou medidas, responsáveis, datas, status da execução e a gestão delas. É o **acompanhamento do tratamento** da empresa, para resolver seus problemas, elevar seu nível de gestão e aumentar sua eficiência.





Durante o módulo Gestão por Diretriz, nosso conteúdo será dividido da seguinte forma:

AULA 1 | EXECUÇÃO DAS ESTRATÉGIAS

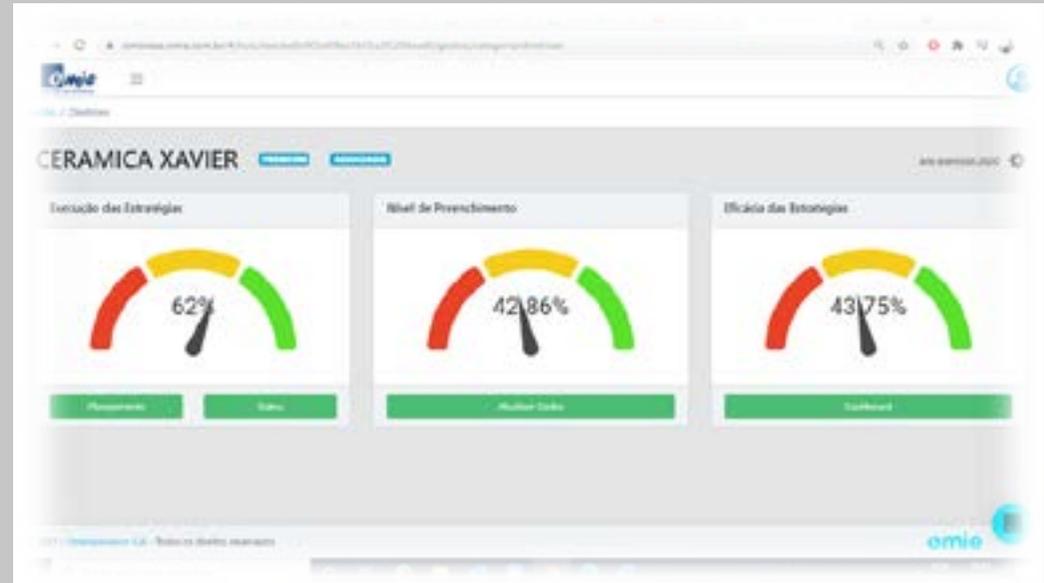
Responsável por definir todas as atividades que chamaremos de **tarefas** e que irão envolver a consultoria. Também teremos aqui o status das medidas. É o planejamento de cada estratégia da empresa.

AULA 2 | NÍVEL DE PREENCHIMENTO

Se refere ao volume de informações já geradas pela ferramenta, ao longo da consultoria.

AULA 3 | EFICÁCIA DAS ESTRATÉGIAS

Dashboard que irá apresentar à consultoria e à empresa os resultados das medidas da Execução das Estratégias. Basicamente, é o status *report* do projeto da consultoria.



2 OBJETIVOS EDUCACIONAIS

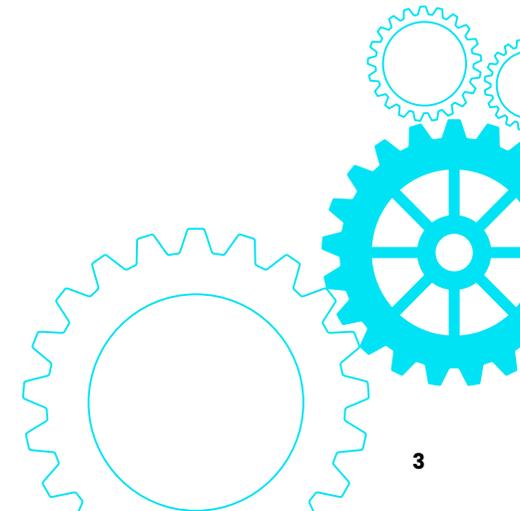
Ao fim desta aula, você será capaz de:

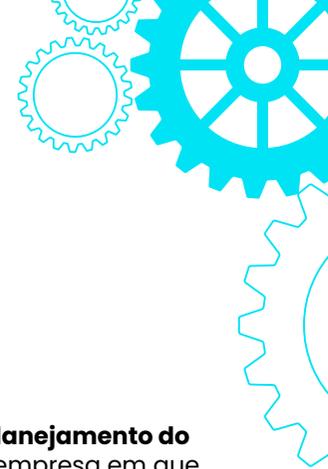


Reconhecer o funcionamento do módulo de Gestão por Diretriz na Omie.Simbiose;



Realizar as tarefas definindo as ações que serão realizadas pela consultoria junto ao cliente.

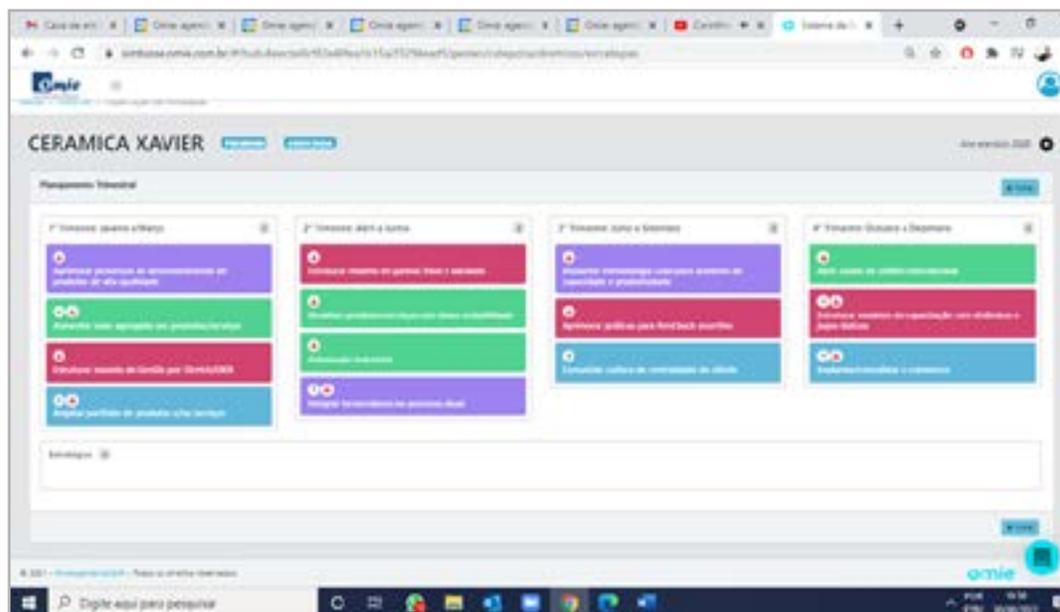




3 EXECUÇÃO DAS ESTRATÉGIAS

Nesta parte da ferramenta, a consultoria irá definir as **tarefas a serem adotadas, período** (trimestre do ano), responsáveis e datas. Basicamente, é o **planejamento do projeto** da consultoria. Todas as estratégias estão ligadas aos módulos anteriores, já que os módulos estão integrados e as informações se referem à empresa em que está sendo realizada a consultoria.

Para que a estratégia seja planejada, basta que o usuário **arraste-a para o trimestre desejado**. É importante que, pelo menos dentro do trimestre, todas as estratégias estejam programadas. Quanto mais o plano refletir a realidade da empresa, melhor será o resultado da consultoria.



Uma vez movimentadas as estratégias, a **consultoria terá condição de visualizar a distribuição delas**, ao longo do ano.

Lembre-se de que a **tarefa** é o **menor nível de uma atividade entregável de uma estratégia**.

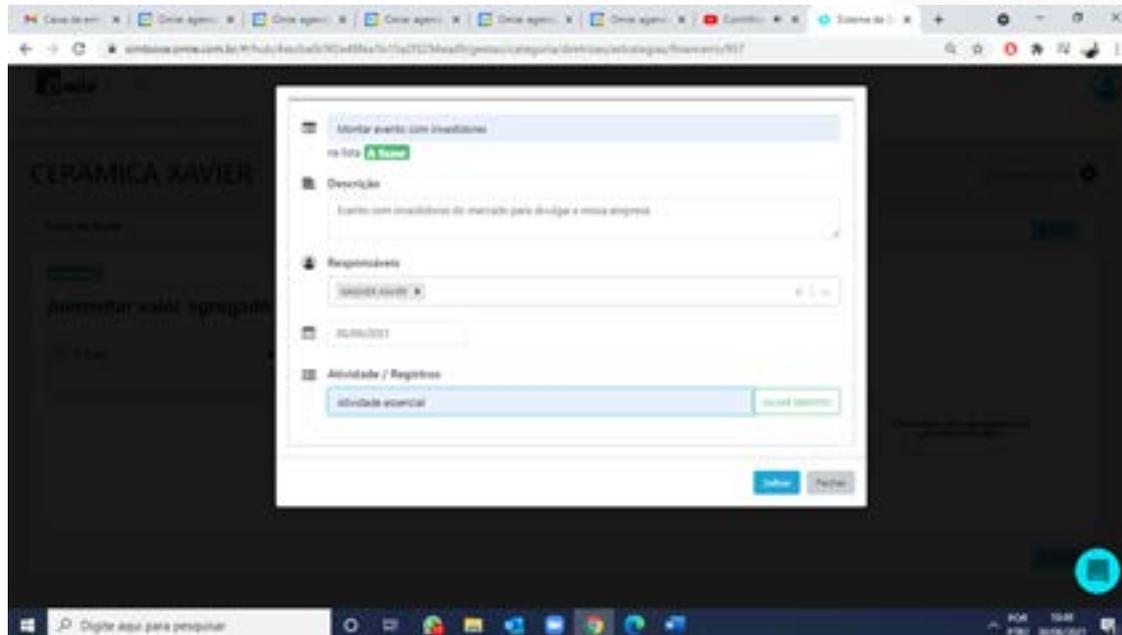
Uma **estratégia pode receber quantas tarefas sejam necessárias**. Para cada tarefa, deverão ser definido:

- O objetivo;
- A descrição da tarefa;
- O responsável por entregá-la;
- A data da entrega;
- As atividades/registros (quando necessário).



DICA DE OURO

Uma tarefa deve ser algo que possa ser planejado, acompanhado e entregável.



Já uma **estratégia** pode ser visualizada de **forma analítica**, permitindo ao consultor a **visão em relação a três períodos**:



Planejado



Em execução

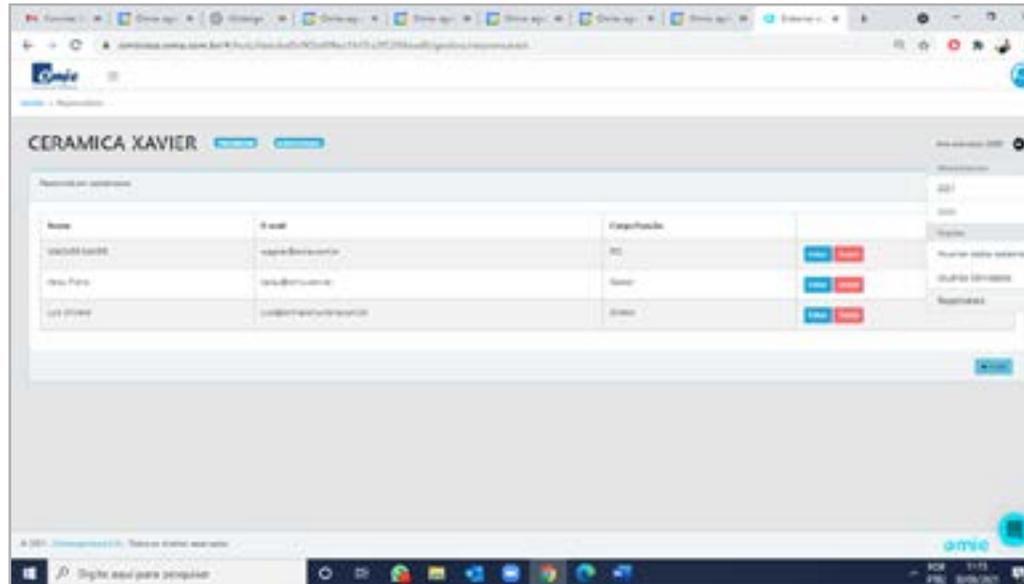


Realizado



Para garantirmos que as tarefas sejam realizadas, é necessário que você coloque responsáveis para cada tarefa.

Para que as tarefas sejam planejadas, é necessário que o cadastro de responsáveis seja alimentado dentro da plataforma. Para cadastrá-los, basta seguir o caminho abaixo:



Acompanhamento e replanejamento: Acompanhamento e replanejamento: Como sabemos, as tarefas do projeto, em tese, deveriam ser realizadas nos prazos determinados pela empresa e/ou consultoria. Também sabemos que, por diversos motivos, elas podem não ser cumpridas no prazo.

Desta forma, é fundamental que nas reuniões de acompanhamento, essas tarefas sejam reprogramadas com novas datas e responsáveis, a fim de que sempre o planejamento seja revisado e esteja atualizado.



DICA DE OURO

Sempre revise a relevância da tarefa dentro do projeto da empresa. Planejar e realizar tarefas que não cumpram este requisito pode se tornar caro, burocrático e de baixo valor para a empresa.

Muito bem! Na próxima aula, veremos mais sobre o nível de preenchimento.

ESPERO VOCÊ LÁ!



omie

Academy 