

Oficina

DESENVOLVA A SUA EMPRESA

Henrique Rafael da Silva Romão
Escritório Regional de Sorocaba

IDENTIDADE INSTITUCIONAL

NEGÓCIO

- Espaço que a organização pretende ocupar em relação às demandas da sociedade.
- Questões para se definir um negócio:
 - **Quem é o cliente?**
 - **Quais necessidades do cliente são atendidas?**
 - **O que o representa valor para o cliente? (o que deseja)**
- Aprofundar informações sobre o futuro do negócio:
 - **Qual será o valor no futuro para o cliente atual?**
 - **Quem será o cliente no futuro?**
 - **O que terá de se feito para atender às expectativas do cliente no futuro?**
 - **Onde a organização estará, se mantiver o rumo atual?**

IDENTIDADE INSTITUCIONAL

VISÃO

- Imagem de um estado futuro ambicioso que se deseja alcançar.
- Expressa a idéia do empreendimento, os valores nela contidos e os benefícios que poderá gerar para a organização, os clientes e a comunidade.
- É um guia para a jornada futura - Plano de navegação.
- **Ex.: Visão da GM**
 - **“Tornar-se líder mundial em produtos de transportes e serviços. Nós vamos conquistar o entusiasmo dos nossos clientes através da melhoria contínua conseguida pela integridade, pelo trabalho em times e pela capacidade de inovar do pessoal da GM.”**

IDENTIDADE INSTITUCIONAL

MISSÃO

- É um compromisso e uma orientação objetiva de como a organização deve atuar para cumprir o que está contido no pensamento estratégico, na visão e na definição do negócio.
- É a razão da existência da organização e delimita as atividades dentro do espaço que ela deseja ocupar.
- Ex.: Missão da GM - Brasil**
 - “Planejar, desenvolver, produzir e comercializar veículos de passageiros, veículos comerciais, caminhões, componentes e serviços que entusiasmem nossos clientes no mercado nacional e internacional.
 - Responder aos desafios da concorrência com produtos de qualidade mundial e preços competitivos e, ao mesmo tempo, obter um adequado retorno financeiro e cumprir suas responsabilidades sociais.”

Empresa
Burocrática

Empresa Amigável

Empresa Adversa

Empresa
Competitiva

Ambiente
externo

Produção



Finanças

Produção

Finanças

**ativo
cial**

**Recursos
Humanos**

**Administrativo
e Comercial**

...

pensou Alice, e continuou.

- “O senhor poderia me dizer, por favor, qual o caminho que devo tomar para sair daqui?”

-“Isso depende muito de para onde você quer ir”, (respondeu o Gato)

-“Não me importo muito para onde...”, (retrucou Alice)

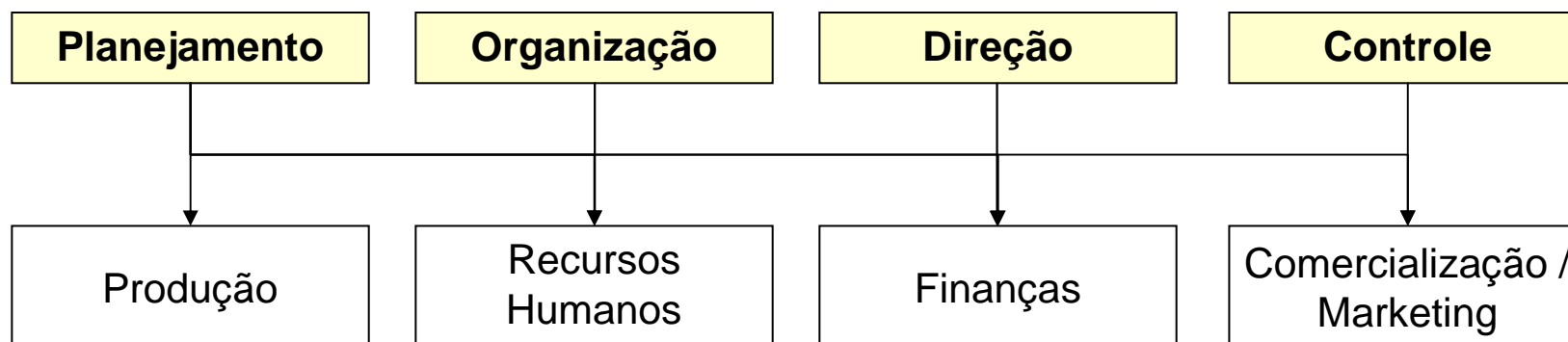
-“**Então não importa o caminho que você escolha**”, (disse o Gato)

...

(Retirado: Alice no País das Maravilhas)


Gerenciando e desenvolvendo a empresa

Funções



Setores da empresa

Processo Administrativo

Administração de produção		Administração de Recursos Humanos
Administração Financeira		Administração de Marketing/Comercialização

- ⇒ Metas e estratégias
- ⇒ Padrões de qualidade
- ⇒ Otimizar e controlar recursos e resultados
- ⇒ Produtividade
- ⇒ Foco no mercado

Estratégias são meios destinados a:

- **Superar obstáculos, solucionar problemas ou criá-los;**
- **Ajustar e utilizar as forças dinâmicas internas e externas que compõem o seu ambiente;**
- **Alocar recursos e distribuí-los logisticamente**
- **Determinar cursos de ação capazes de atingir os objetivos**

MATRIZ F.O.F.A.

PONTOS FORTES E FRACOS

*Relacionados aos aspectos
internos à organização*

AMEAÇAS E OPORTUNIDADES

*Diz respeito ao ambiente
externo.*

***A Matriz é a síntese do levantamento de
informações sobre o ambiente interno e
externo.***

Construindo o processo *Loja de Calçados Pepé*

AMBIENTE INTERNO

<p><u>PONTOS FORTES</u></p> <ul style="list-style-type: none">✓ Variedade de marcas e modelos✓ Parceira com fornecedores✓ Localização✓ Diversas formas de pagamento	<p><u>PONTOS FRACOS</u></p> <ul style="list-style-type: none">✓ Inadimplência✓ Desmotivação da equipe✓ Falta de controles gerenciais✓ Pouco tempo de atividade no mercado
<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none">✓ Oferta de novos fornecedores✓ Parcerias estratégicas✓ Novas empresas na cidade	<p><u>AMEAÇAS</u></p> <ul style="list-style-type: none">✓ Forte concorrência✓ Legislação trabalhista✓ Mudanças de políticas econômicas

AMBIENTE EXTERNO

Questões Dinâmica

01 – Identificado os pontos de oportunidade, realize uma breve justificativa.

02 – Existem dois itens que possuem dupla possibilidade de classificação. Quais são e porque ?

SEBRAE/SP
0800 728 02 02
www.sebraesp.com.br