



# FORMAÇÃO DE CONSULTORES 2012

**VEJA + NO LINK: ENTRE PARA O MUNDO DA CONSULTORIA!**

**<http://www.fesppr.br/porta/ensino/extensao/formacao-de-consultores/>**



## FORMAÇÃO DE CONSULTORES 2012

A FESP com 75 anos de atividades de ensino em graduação e pós graduação em parceria com a TOPSIS, consultoria com atuação nacional, forte em treinamento in-company lançam no mercado paranaense o curso de Formação de Consultores de 120 horas/aula, 11 módulos com início em março/2012.

O Curso tem como objetivo apresentar e habilitar os participantes para o papel de consultor no mercado de consultoria no Brasil.



# Contents

- 1 Agenda
- 2 Composição do Curso
- 3 Programa
- 4 Módulos
- 5 Instrutores
- 6 Contato e Inscrição

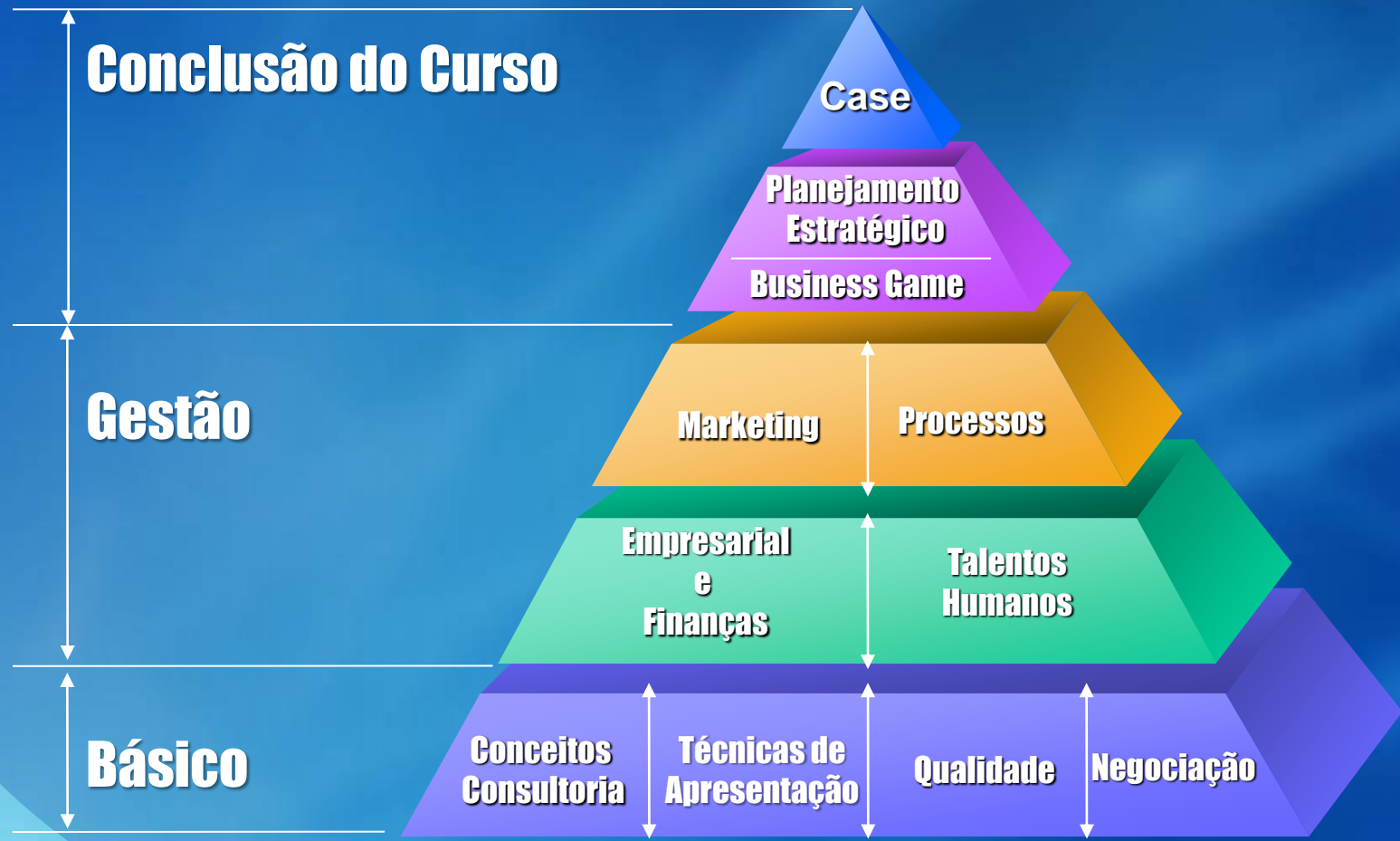


# AGENDA

- **Em Março/2012 iniciaremos a versão 2012 do Curso de Formação de Consultores .**
- **O curso terá DEZ módulos com previsão de término em fevereiro/ 2013.**
- **Teremos encontros mensais em um sábado das 08:30 as 17:30hs em Curitiba.**
- **Carga horária total: 120 horas/aula**
- **Investimento: 12 parcelas de R\$ 450,00**
- **Importante: O curso terá todos os módulos apostilados, as aulas usarão de recursos multi-mídia , cases práticos e certificados pela FESP**



# PROGRAMA 2011





# PROGRAMA

	PARCELAS	DISCIPLINAS
Mar. 2012	<b>Matrícula</b>	<b>Conceito de Consultoria</b>
Abr. 2012	<b>2</b>	<b>Técnicas de Apresentação</b>
Mai. 2012	<b>3</b>	<b>Gestão da Qualidade</b>
Jun. 2012	<b>4</b>	<b>Negociação em Consultoria</b>
Jul. 2012	<b>5</b>	<b>Gestão Empresarial e Finanças</b>
Ago. 2012	<b>6</b>	<b>Gestão de Talentos Humanos</b>
Set. 2012	<b>7</b>	<b>Gestão de Marketing</b>
Out. 2012	<b>8</b>	<b>Gestão de Processos</b>
Nov. 2012	<b>9</b>	<b>Business Game</b>
Dez. 2012	<b>10</b>	<b>Planejamento Estratégico</b>
Fev. 2013	<b>11</b>	<b>Case Final</b>
Mar. 2013	<b>12</b>	<b>Entrega do Certificado</b>



# PROGRAMA

	<b>MÓDULOS</b>	
<b>1</b>	<b>Conceito de Consultoria</b>	<b>Eduardo Amorim</b>
<b>2</b>	<b>Técnicas de Apresentação</b>	<b>Lauro Jorge Prado</b>
<b>3</b>	<b>Gestão da Qualidade</b>	<b>Gilmar Defreyn</b>
<b>4</b>	<b>Negociação em Consultoria</b>	<b>Rubens Lamel</b>
<b>5</b>	<b>Gestão Empresarial e Finanças</b>	<b>Lauro Jorge Prado</b>
<b>6</b>	<b>Gestão de Talentos Humanos</b>	<b>Marco A. França</b>
<b>7</b>	<b>Marketing em Consultoria</b>	<b>Eduardo Amorim</b>
<b>8</b>	<b>Gestão de Processos</b>	<b>Gilmar Defreyn</b>
<b>9</b>	<b>Business Game</b>	<b>Lauro Jorge Prado</b>
<b>10</b>	<b>Planejamento Estratégico</b>	<b>Gilmar Defreyn</b>
<b>11</b>	<b>Case Final</b>	<b>BANCA CONSULTORES</b>



# PROGRAMA

	<b>MÓDULOS</b>	<b>DATA</b>
<b>1</b>	<b>Conceito de Consultoria</b>	<b>31/03/2012</b>
<b>2</b>	<b>Técnicas de Apresentação</b>	<b>28/04/2012</b>
<b>3</b>	<b>Gestão da Qualidade</b>	<b>26/05/2012</b>
<b>4</b>	<b>Negociação em Consultoria</b>	<b>23/06/2012</b>
<b>5</b>	<b>Gestão Empresarial e Finanças</b>	<b>28/07/2012</b>
<b>6</b>	<b>Gestão de Talentos Humanos</b>	<b>25/08/2012</b>
<b>7</b>	<b>Marketing em Consultoria</b>	<b>29/09/2012</b>
<b>8</b>	<b>Gestão de Processos</b>	<b>27/10/2012</b>
<b>9</b>	<b>Business Game</b>	<b>24/11/2012</b>
<b>10</b>	<b>Planejamento Estratégico</b>	<b>15/12/2012</b>
<b>11</b>	<b>Apresentação Case Final</b>	<b>23/02/2013</b>



# Conceito de Consultoria

- O módulo Técnicas de Consultoria abordará os seguintes assuntos:
  - O que é consultoria Empresarial
  - O que é ser Consultor
  - Mercado de Consultoria
  - Fases de um projeto de Consultoria em Gestão
  - Formas de cobrança de serviços prestados
  - Preparação de uma proposta de trabalho
  - Cálculo de margem de projeto
  - Metodologia do Mapa de Idéias
  - Metodologia de diagnóstico Empresarial



# Técnicas de Apresentação

- Tópicos a serem abordados neste módulo:
  - Comunicação – Como desenvolver técnicas eficazes.
  - Utilização de recursos audiovisuais
  - Técnicas
    - Comunicação escrita
    - Organização, estruturação e documentação de suporte
  - Apresentação
    - Planejamento; Desenvolvimento; revisões e fechamento.
    - Introdução, Composição e Conclusão
    - Modelos de apresentação e roteiro ideal
  - Análise pós apresentação
  - Conclusão



# Gestão da Qualidade

- Tópicos a serem abordados neste módulo:
  - Gestão da Qualidade – Conceitos e abrangência
  - Sistemas de Gestão da Qualidade – Metodologias e normas
  - Ferramentas da qualidade para suporte à consultoria
  - Padronização de empresas
  - Formação de Times de Melhoria Contínua
  - Implantação de Sistema de Gestão da Qualidade – planejamento, execução e acompanhamento.
  - Exercício final.



# Técnicas de Negociação

- O Objetivo desse módulo é discutir as fases de negociação de projeto e de idéias. Por meio de várias simulações de negociações são discutidos as várias formas de obter resultados em uma negociação, buscando sempre o “ganhar-ganhar”.
- O Processo de Negociação em Consultoria – Estratégias, Táticas, Técnicas e Métodos;
- A Preparação – Chave para uma Negociação bem sucedida;
- Estilos de Negociação – Avaliação do Perfil de Negociador
- Inteligência Emocional e a Negociação – “The Red Buttons”
- "Team Building para Negociação".



# Gestão Empresarial e Finanças

- Tópicos a serem abordados neste módulo:
  - Gestão nas empresas, conceitos e formas;
    - Organização, Procedimentos e Sistemas
  - Planejamento & Controle
    - Cenários & Gestão de Risco
  - Planejamento Financeiro
    - Conceitos
    - Indicadores Financeiros
    - Contabilidade, Custos e Orçamentos
    - Gestão de Tesouraria – Fluxo de Caixa
  - Sistema de Informações Gerenciais
  - Conclusão – O olhar da Consultoria



# Gestão de Pessoas

- Tópicos a serem abordados neste módulo:
  - Tipos de consultoria em Gestão de Pessoas
  - Principais áreas de atuação
  - Gestão de pessoas e Liderança
  - Processos de Recursos Humanos
    - Operacionais
      - Sistemas de Remuneração e benefícios
      - Recrutamento e seleção
    - Desenvolvimento
      - Gestão por competências
      - Gestão por desempenho
      - Treinamento e desenvolvimento
      - Gestão de talentos
  - Gestão do clima organizacional
  - Cultura organizacional



## Gestão de Marketing em Consultoria

- Estratégias de Marketing em Consultoria
- Estratégias de Publicidade em Consultoria
- Marketing Pessoal
- Como obter market share em consultoria
- Marketing de Serviços Profissionais
- Inteligência Competitiva e de Mercado
- Cases no Mercado de consultoria
- Parcerias no mercado de consultoria



# Gestão em Processos

■ Tópicos a serem abordados neste módulo:

- Definição, composição e delimitação de um processo de negócio
  - Conceitos em gestão de processos - BPM
  - O conceito cliente externo e interno na cadeia de fornecimento e implicações na organização
- Sistemas ERP no desenho e/ou redesenho dos processos
- Metodologia de mapeamento de processos organizacionais – a visão da consultoria
- Planejamento, execução, acompanhamento e implementação de Gestão por Processos



# Business Game

Tópicos a serem abordados neste módulo:

- Conceitos e funcionalidade dos jogos de empresa;
- Regras e formação de equipes;
- Orientação do uso de planilhas excel para desenvolvimento das jogadas;
- Definição das jogadas;
- Construindo cenários – jogadas;
- Relatórios: Geração, leitura e resultados;
- Finalização do Business Game:
  - Relatórios Finais
  - Definição da classificação das equipes
  - Depoimento das equipes (erros e acertos)
- Conclusão



# Planejamento Estratégico

- Tópicos a serem abordados neste módulo:
  - Conceitos e metodologias de planejamento estratégico
  - Coleta de dados e manuseio das informações
  - O BSC como ferramenta de planejamento
  - Gerenciamento pelas Diretrizes como ferramenta de planejamento
  - Planos de intervenção no planejamento pela consultoria
  - Gerenciamento da Mudança – Planejamento, execução e acompanhamento pela consultoria



# CASE FINAL



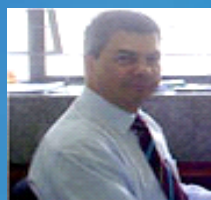
- O Objetivo desse módulo é avaliar o desenvolvimento dos participantes por meio da simulação de um caso real, desenvolvido em equipe e apresentado ao proprietário da empresa hipotética.
- Por meio de uma bancada formada por consultores sêniores, os trabalhos são discutidos e o caso aprofundado



# INSTRUTORES DO CURSO



**Lauro Jorge Prado** - Contador, Pedagogo, Pós-Graduado em Controladoria e Finanças (FAPEI) e em Planejamento e Gestão de Negócios (FAE) e especialização em Gestão Empresarial (FGV), em Custos (FGV), em Educação Virtual (SENAC), Pós Graduado em Gestão Agro-Florestal (UFPR). Atuou por mais de 15 anos em empresas do ramo de Papel e Celulose. Sócio da TOPSIS Consultoria e consultor Thompson. **(Coordenador do Curso, módulos: Gestão Financeira, Técnicas de Apresentação e Business Game)**



**Eduardo Amorim** - Administrador sênior, consultor THOMPSON, MBA em recursos humanos, especialista em marketing e planejamento estratégico, graduação em administração de empresas com ênfase em marketing e formação em psicanálise com pós-graduando em psicanálise clínica. Atuou por mais de vinte e cinco anos em altas posições de organizações públicas, privadas e do terceiro setor. Atualmente é consultor nas áreas de recursos humanos. Gerente dos projetos, diretor da TOPSIS Consultoria e da ABRH-PR. **(Módulos Conceitos de Consultoria e Marketing em Consultoria).**



**Marco França** - Mestrado em Administração (PUC/FDC-MG), MBA Executivo (Fundação Dom Cabral), Pós-graduação em Finanças (FAE/PR) e Graduação em Economia (UFPR). Atuou como executivo em empresas como HSBC (Bamerindus) e Xerox, tendo adquirido sólida experiência em gestão e liderança de grandes equipes. Possui certificado internacional em Coaching Integrado pelo ICI/ICF - Internacional Coaching Federation, atuando como Coach profissional. É sócio da TOPSIS Consultoria Empresarial, prestando consultoria e treinamentos na área de gestão de pessoas, gestão de clima organizacional e liderança. “É professor convidado em cursos de MBA e Pós-graduação de diversas universidades e autor do “livro “ Além do Lucro”, Editora Saraiva, 2008. **(Módulo Gestão de Pessoas)** .



**Gilmar Defreyn** - MBA em Gestão de Negócios pela PUC; Pós-graduado em Gestão das Organizações Educacionais pela FAE e formado em Administração de Empresas. Atua como Consultor Organizacional em empresas e instituições educacionais. É especializado em Gestão da Qualidade e Lead Assessor ISO 9000, redesenho de processos de negócios e sistemas ERP. Atuou como examinador do Prêmio Nacional da Qualidade em 2002. Sócio da TOPSIS Consultoria Empresarial. **(Módulo Gestão da Qualidade, Planejamento Estratégico e Gestão de Processos)**



**Rubens Lamel** - Especialização em Comércio Exterior. Especialista em Negociação Executiva pela Wharton School of Business nos EUA e pelo Karrass Centre for Effective Negotiation, EUA, e em Gestão de Equipes de Vendas, pelo Management Centre Europe, Bélgica. Graduado em Liderança Avançada pelo Haggai Institute for Advanced Leadership, EUA. Foi Diretor mercado internacional, na abertura de mercados na Europa, África, Oriente Médio e Ásia, desenvolveu sólida experiência nas áreas de Vendas e Negociações Internacionais, Formação e Estruturação de “Joint-Ventures”, Acordos de Cooperação Mercadológica e Tecnológica. Professor convidado na Área de Negociação Internacional, Docente Nacional e Internacional do Instituto Haggai nas áreas de Liderança e Comunicação e Palestrante na área de negócios com China e Ásia. Diretor de Negócios na Village Desenvolvimento Imobiliário Ltda, no segmento de imóveis residenciais e comerciais de alto padrão.  
**(Módulo Negociação)**



# COMO POSSO ME INSCREVER

- **CONTATO PARA INSCRIÇÃO:**
- **FESP:**  
<http://www.fesppr.br/portal/ensino/extensao/formacao-de-consultores/>
- **E-MAIL:** [priscila@fesppr.br](mailto:priscila@fesppr.br)
- **E-MAIL:** [pos@fesppr.br](mailto:pos@fesppr.br)
- **TELEFONE:** 41-3028-6521
- **TOPSIS:**
- **E-MAIL:** [eamorim@topsis.com.br](mailto:eamorim@topsis.com.br)
- **TELEFONE:** 41-3232-4577

# ENTRE PARA O MUNDO DA CONSULTORIA!



**FESP – FUNDAÇÃO DE ESTUDOS SOCIAIS DO PR**  
**TOPSIS CONSULTORIA EMPRESARIAL LTDA**

**VEJA + NO LINK: ENTRE PARA O MUNDO DA CONSULTORIA!**

[www.fesppr.br](http://www.fesppr.br)

[www.topsis.com.br](http://www.topsis.com.br)