

Oportunidade

Implantação de uma ferramenta de apoio a gestão para enfrentar os desafios criados pelo contexto empresarial em continua mudança.

O desenvolvimento de uma Estratégia Dinâmica, aderente aos princípios da empresa, construída e pactuada com as lideranças, garantirá implementação e monitoramento para modelos de negócios sustentáveis para os mais diversos cenários.

Por que fazer um Plano de Gestão Estratégica?

- Realinhar visão, Missão e Gestão Estratégica;
- Garantir foco e recursos no que é importante para os stakeholders;
- Elaborar Modelo de Negócio dinâmico e sustentável, com fundamentação técnica e propósitos definidos;
- Garantir o conhecimento e comprometimento das lideranças na execução e monitoramento do Plano de ação validado;
- Garantir o engajamento das equipes para obtenção dos resultados pactuados;

Quais as principais oportunidades?

- Reforçar os princípios da empresa e intentos estratégicos;
- Aumentar geração de valor perceptível para os stakeholders;
- Introduzir modelo integrado e dinâmico de gestão, com processos internos aderentes aos desafios da organização;
- Corrigir gaps de dimensionamento, perfil e capacitação das equipes;

Como se dá a implementação dos resultados?

- Validação do Plano de ação, com a definição de metas, responsáveis, prazos e resultados esperados;
- Monitoramento contínuo no processo PDCA realizado mensalmente;
- Definição dos KPI's (benefícios tangíveis);
- Retroalimentação do Plano de ação, em função de eventuais mudanças de cenário.

Como a DMS Partners pode ajudá-lo?

Os nossos profissionais altamente capacitados e com reconhecida experiência de **PLANEJAMENTO, GESTÃO E CONDUÇÃO DE EQUIPES** em diversas empresas nacionais e internacionais podem apoiar a sua empresa a transformar os constantes desafios em oportunidade de crescimento sustentável.

Nós sabemos porque já estivemos na sua posição.

Oferecemos nossos serviços em áreas como:

- Análise funcional com toda a cadeia interna e externa do Cliente
- Orientar e validar as oportunidades e ameaças ao negócio
- Revistar a proposta de valor vis a vis o alinhamento estratégico
- Produzir OKR's estruturados com a cultura e a necessidade do Cliente
- Aumentar a Experiencia do Cliente
- **Empenhar esforços para atingir resultados estabelecidos**

Visão de Mercado

Transformar estratégia em resultados

- Uma pesquisa realizada por uma consultoria do Brasil revelou a fragilidade na gestão das médias empresas no Brasil, que são aquelas que faturam anual entre R\$ 4,8 milhões e R\$ 300 milhões.
- Segundo o levantamento, entre as 100 empresas entrevistadas, apenas 10% declararam ter uma estratégia bem definida para os próximos três a cinco anos, com visão, missão, objetivos e metas definidas para o desenvolvimento do negócio.
- Cerca de 47,6% das lideranças ouvidas pontuaram que não possuem ações de médio e longo prazo definidas, mas veem a necessidade de ter um planejamento estratégico – o que indica que falta maturidade na gestão das médias empresas.
- Um modelo de gestão estruturado é fundamental para que a empresa consiga fazer com que os seus colaboradores direcionem esforços, de maneira conjunta e coesa, para atingir os objetivos definidos, melhorar os processos de trabalho e gerar conhecimento para continuar a expansão do negócio.
- **Pablo Santana** – Infomoney
05-09-2020

Contatos

Francisco Ruga

Francisco.ruga@dmspartners.com.br

+552198232 3987

Silvio Carvalho

Silvio.carvalho@dmspartners.com.br

+557199192 7373