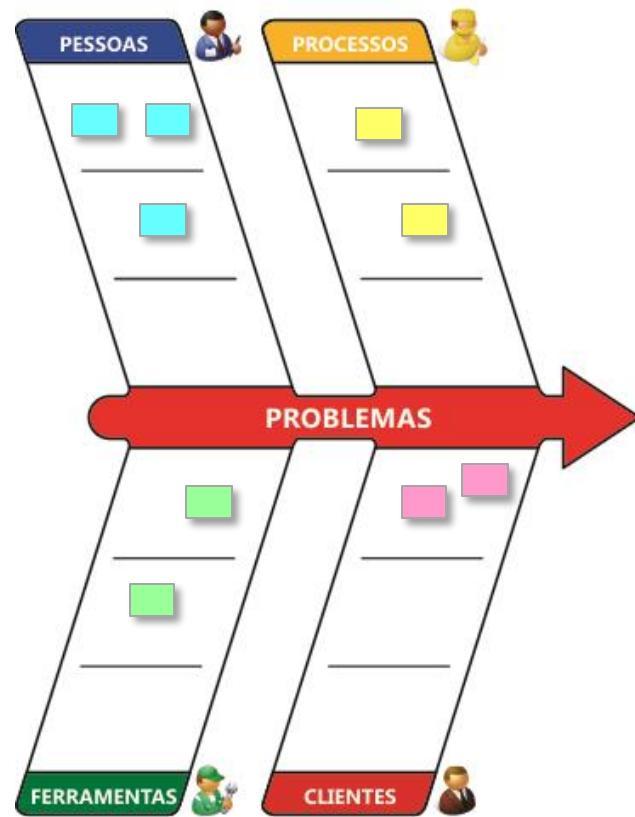


Conclusão Plano de Ação

Painel de Ação – Problemas:

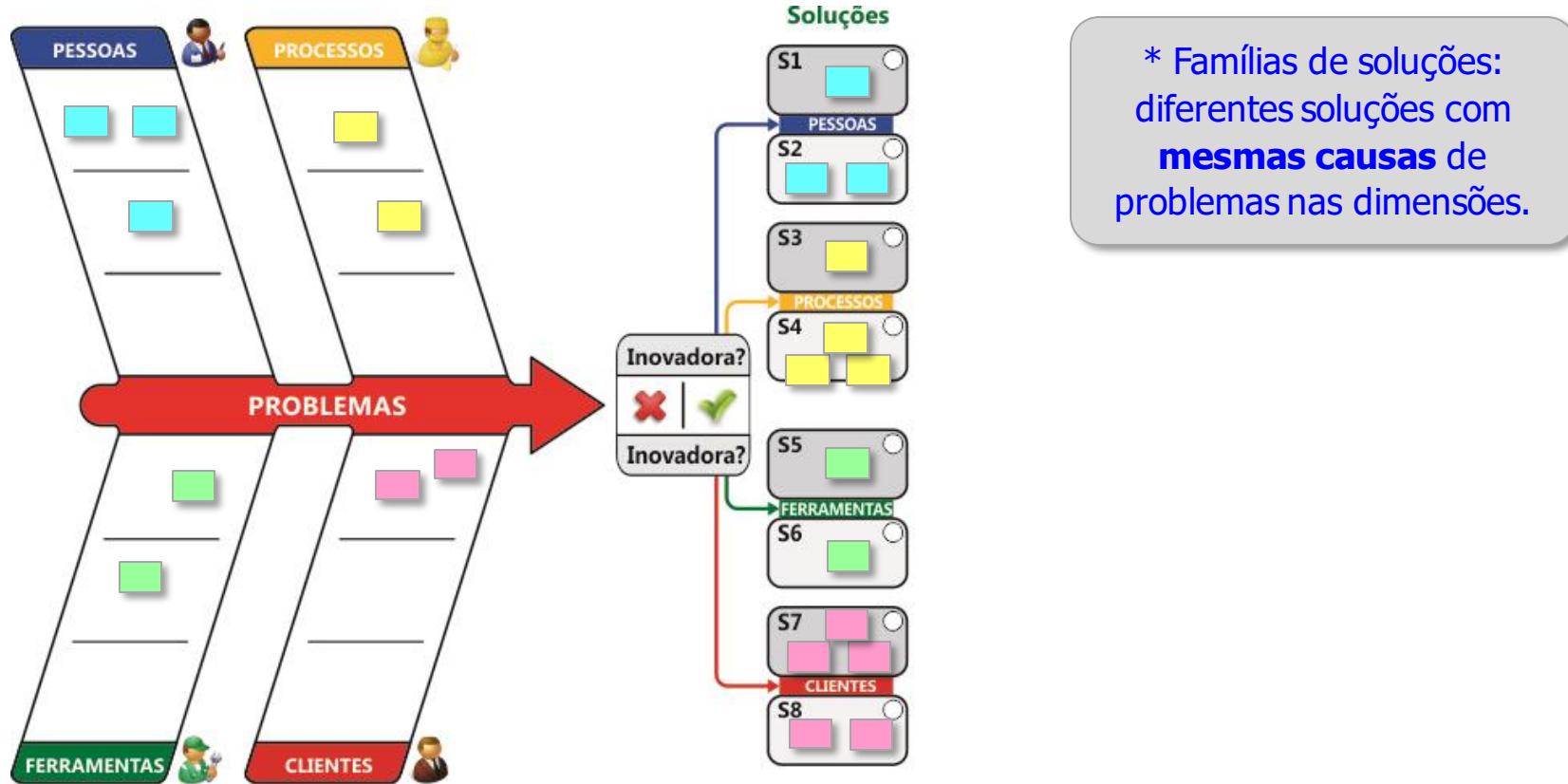
- Grupos da **Linha 1** (A1, B1, C1, D1) transferem os **problemas** de seu **Ambiente de Trabalho** para o diagrama “**Problemas**” do painel, **selecionando** em **consenso** até **3 problemas** (ou **famílias de problemas***) por dimensão:



* Famílias de problemas:
diferentes problemas com
mesmos efeitos nas
dimensões.

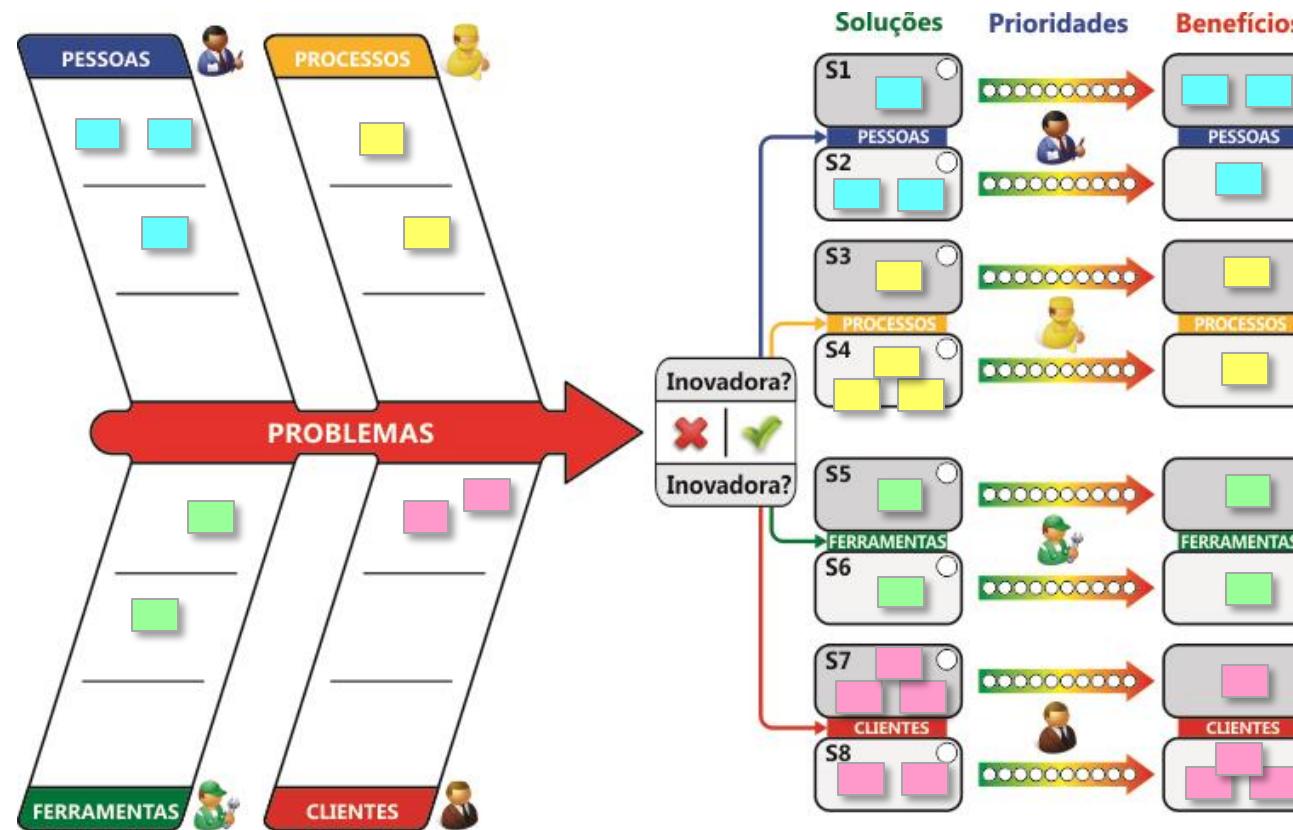
Painel de Ação – Soluções:

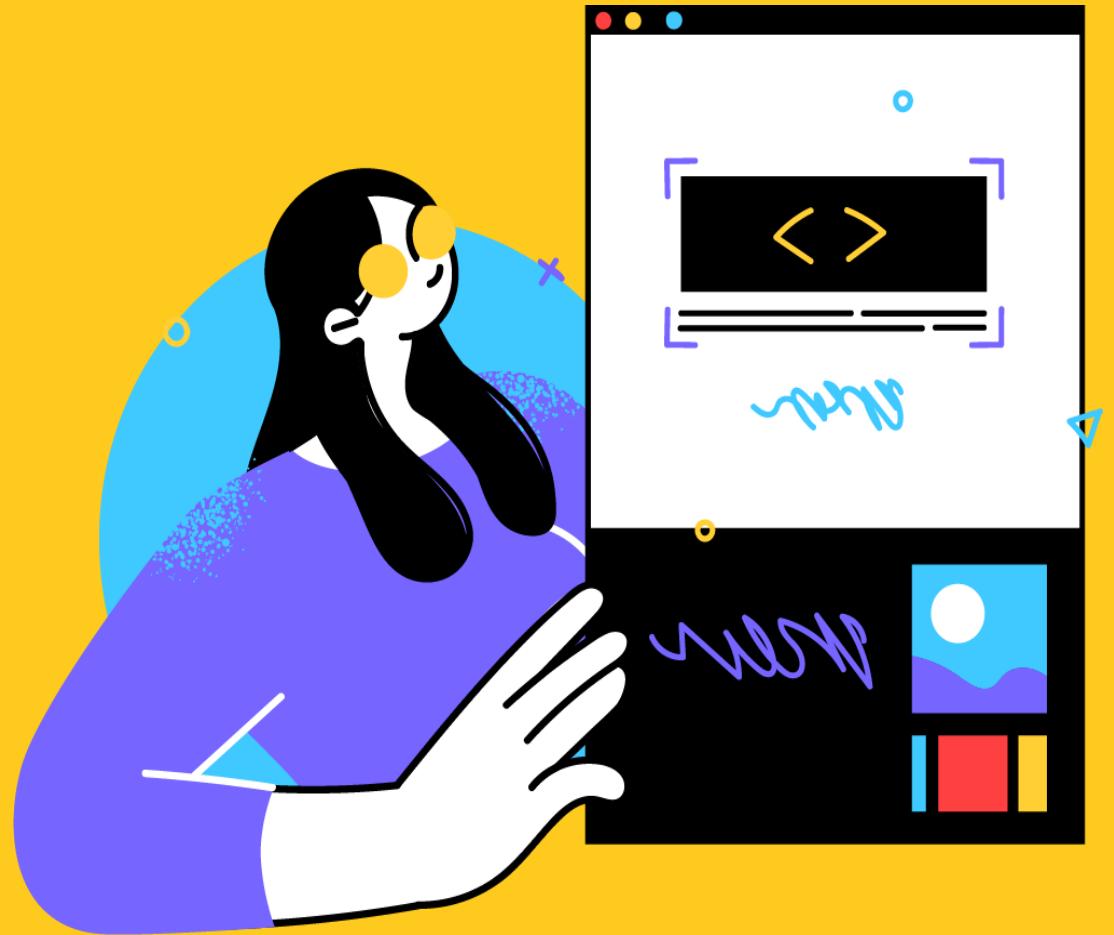
- Grupos da **Linha 2** (A2, B2, C2, D2) transferem as **soluções** de seu **Ambiente de Trabalho** para o diagrama “**Soluções**” do painel, de acordo com os problemas apresentados pelos grupos da Linha 1, **selecionando** em **consenso** até **duas soluções** (ou **famílias de soluções***) por dimensão :



Painel de Ação – Benefícios:

- Grupos da **Linha 3** (A3, B3, C3, D3) transferem **benefícios** de seu **Ambiente de Trabalho** para o bloco “**Benefícios**” do painel, de acordo com os problemas e soluções apresentados anteriormente:

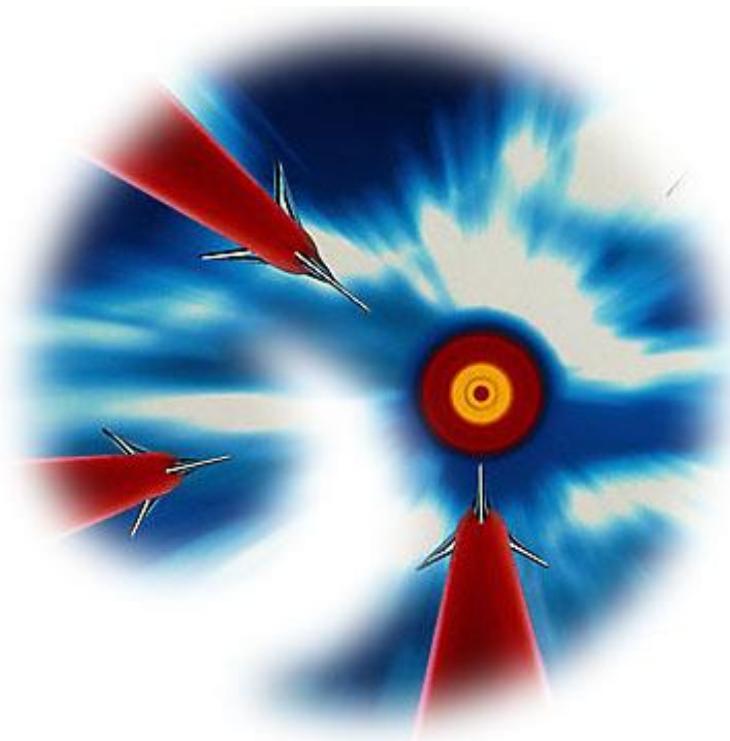




Elementos
do Plano de Ação

OBJETIVOS

A definição dos
objetivos é crítica
para o Planejamento
Estratégico



Tipos de objetivo



Quantitativos:
volume ou quantidade a ser vendida.

Qualitativos:
melhoria no relacionamento com os clientes.



Características dos objetivos

Desafiadores (atingíveis): avaliar e determinar os objetivos que podem ser conseguidos através de grande comprometimento dos envolvidos. Ex: vender 30% acima da cota estabelecida.

Características dos objetivos

Mensuráveis: possibilidade de se avaliar a percentagem de realização do mesmo. Ex: atingir cobertura de 80% do mercado.

Características dos objetivos

Momentum: definir exatamente o momento que o objetivo deve ser atingido.

Ex: implantar novo modelo comercial em 60 dias.

Características dos objetivos

Hierárquicos: devem ser classificados por ordem de importância ou urgência, priorizando os mais importantes ou prementes.

Características dos objetivos

Coerentes: Devem estar de acordo com as políticas comerciais e interesse das regionais e da empresa. Ex: metas de venda por produto em relação às metas de venda corporativa.

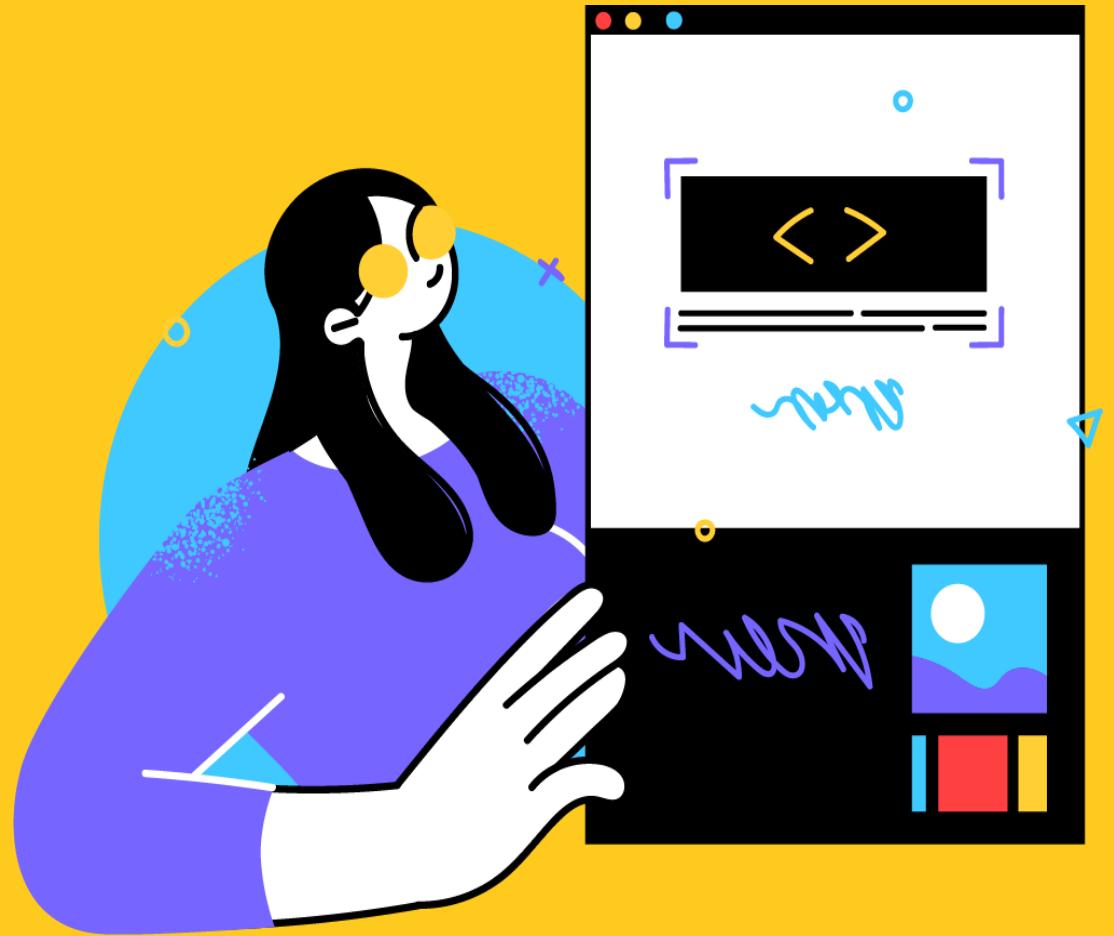
ESTRATÉGIAS E AÇÕES

Estratégia: define os principais caminhos para se alcançar os objetivos.

Ações: descrição detalhada do que deve ser feito para a realização da estratégia referente.

Estratégias e Ações

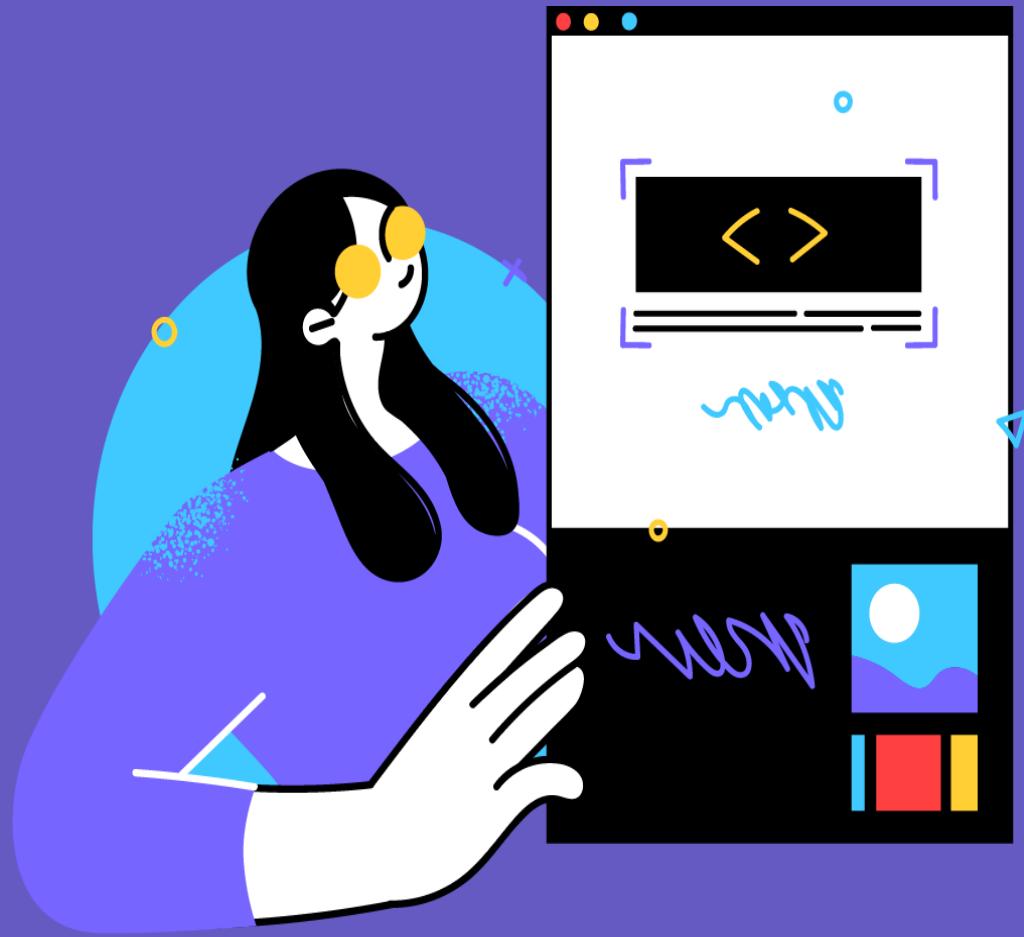
A estratégia corresponde à maneira como os objetivos serão atingidos, e as ações correspondem ao detalhamento de cada estratégia.



Modelo de Plano de Ação

Plano de Ação

<ul style="list-style-type: none"> • QUESTÃO DE OBJETIVO (ou variação dela). • É verbo + objeto. • Origina um indicador e meta. 					
<ul style="list-style-type: none"> • PROBLEMAS do Painel de Ação, relacionados à Solução desejada. • Também obstáculos pessoais. 					
<p>Detalhamento das Soluções, em sequência cronológica.</p>					
OBJETIVOS: <i>O que pretendo REALIZAR?</i>	JUSTIFICATIVAS: <i>Que BENEFÍCIOS EU e/ou nossa ORGANIZAÇÃO teremos com este objetivo?</i>	OBSTÁCULOS: <i>Quais os PROBLEMAS/AMEAÇAS ORGANIZACIONAIS e FRAQUEZAS PESSOAIS para atingir este objetivo?</i>	FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO (FCS): <i>Que SOLUÇÕES ORGANIZACIONAIS e PESSOAIS devo desenvolver para SUPERAR os obstáculos?</i>	ATIVIDADES: <i>Que AÇÕES e ETAPAS devo IMPLEMENTAR para desenvolver os FCS?</i>	PRAZOS: <i>Até QUANDO cumprir cada ETAPA das ações?</i>
Praticar Gestão Partici-pativa	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento da produtividade - Inclusão - Empreendedorismo 	<ul style="list-style-type: none"> A. Burocracia interna B. Perfil centralizador 	<ul style="list-style-type: none"> A. Comitê de simplificação de processos B. Exercitar o feedback 	<ul style="list-style-type: none"> A1. Selecionar especialistas de áreas envolvidas A2. Definir local e dia A3. Convidar especialistas (e-mail e tel.) A4. Realizar comitê B1. Agendar reuniões periódicas 	<p>A1. 10/06 A2. 15/06 A3. 30/06 A4. 15/07 B1. 5/01</p>
<p>• BENEFÍCIOS do Painel de Ação, relacionados à Solução desejada.</p> <p>• Também ganhos pessoais.</p>					
<p>• SOLUÇÃO(ÕES) do Painel de Ação, para atingir o(s) objetivo(s).</p> <p>• Também propostas pessoais.</p>					
<p>DATA limite para cada ETAPA detalhada.</p>					
<p>B2. 30/01 B3. 01/02</p>					



Conclusão
E agora, o que fazer?