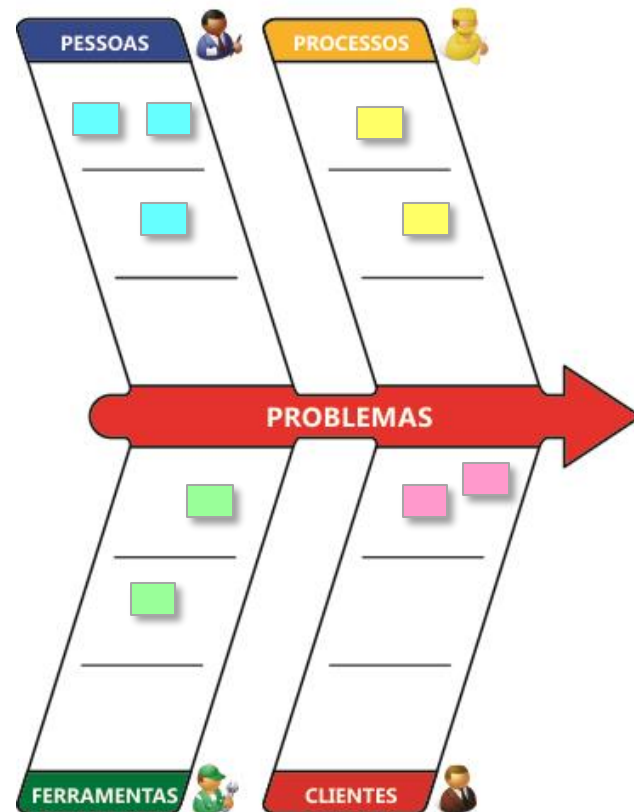


Conclusão Plano de Ação

Painel de Ação – Problemas:

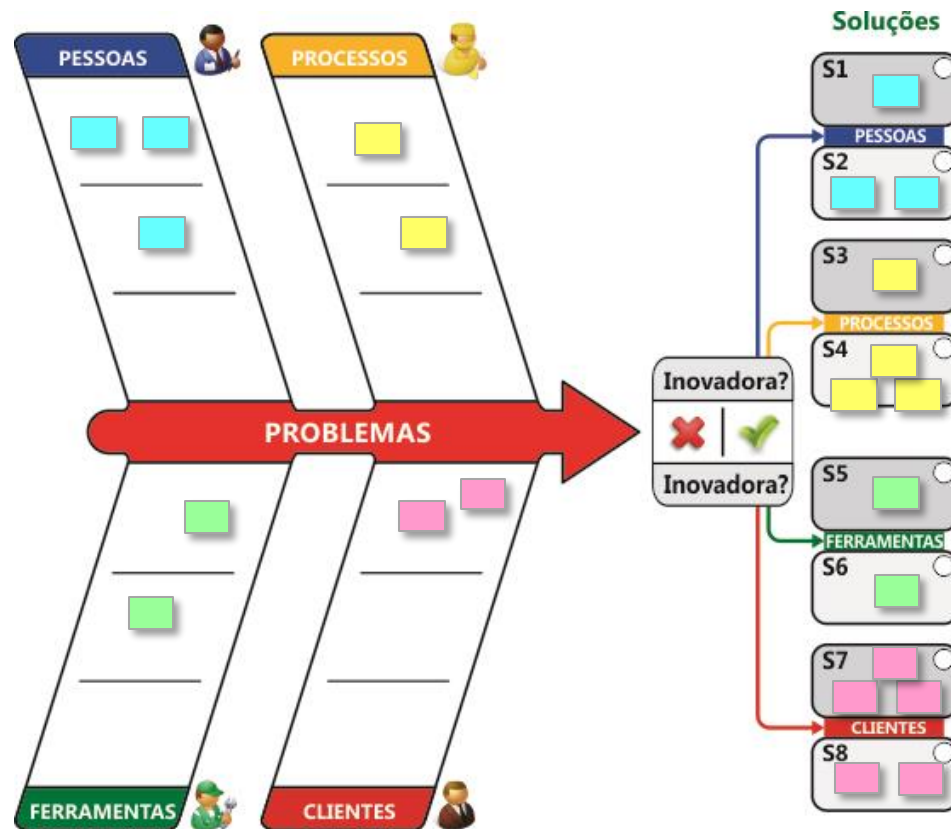
- Grupos da **Linha 1** (A1, B1, C1, D1) transferem os **problemas** de seu **Ambiente de Trabalho** para o diagrama “**Problemas**” do painel, **selecioneando** em **consenso** até **3 problemas** (ou **famílias de problemas***) por dimensão:



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

Painel de Ação – Soluções:

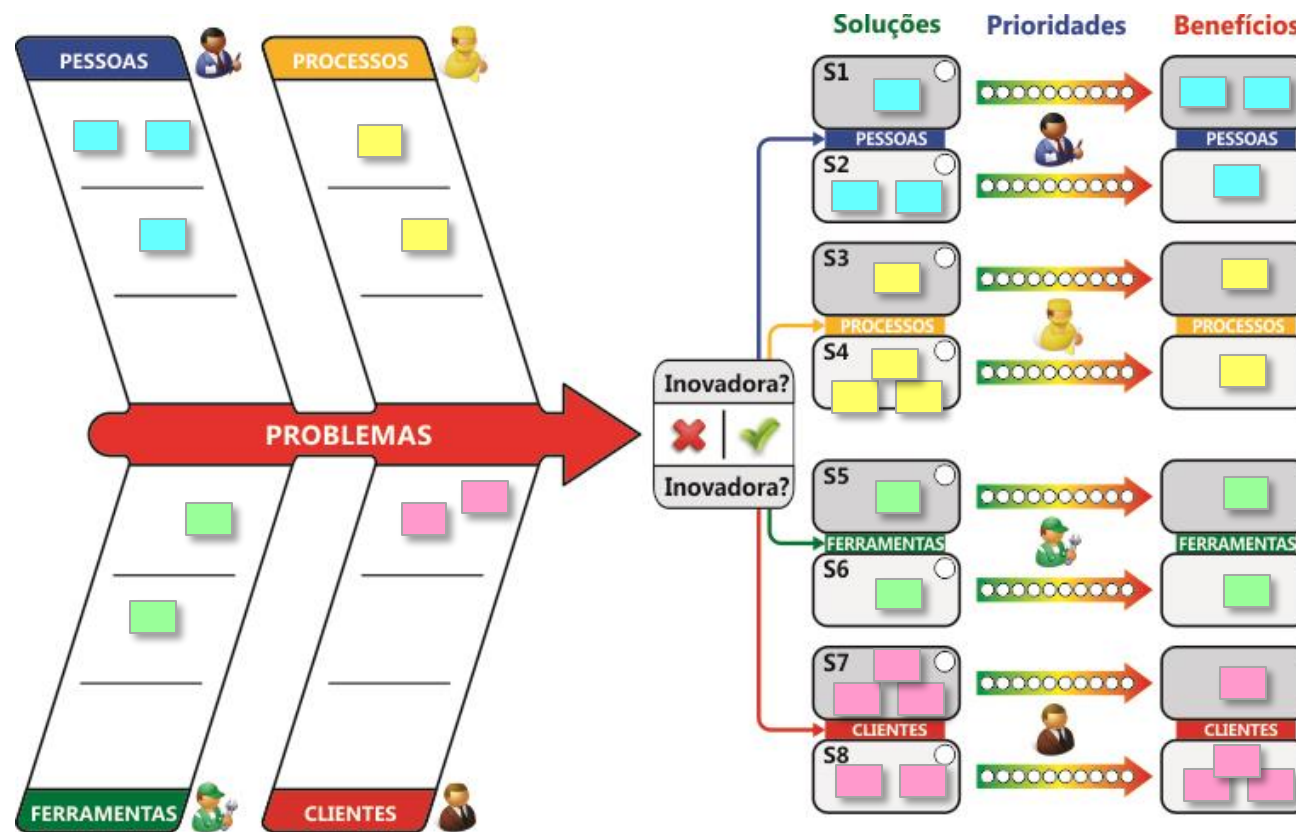
- Grupos da **Linha 2** (A2, B2, C2, D2) transferem as **soluções** de seu **Ambiente de Trabalho** para o diagrama “**Soluções**” do painel, de acordo com os problemas apresentados pelos grupos da Linha 1, **selecionando** em **consenso** até **duas soluções** (ou **famílias de soluções***) por dimensão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

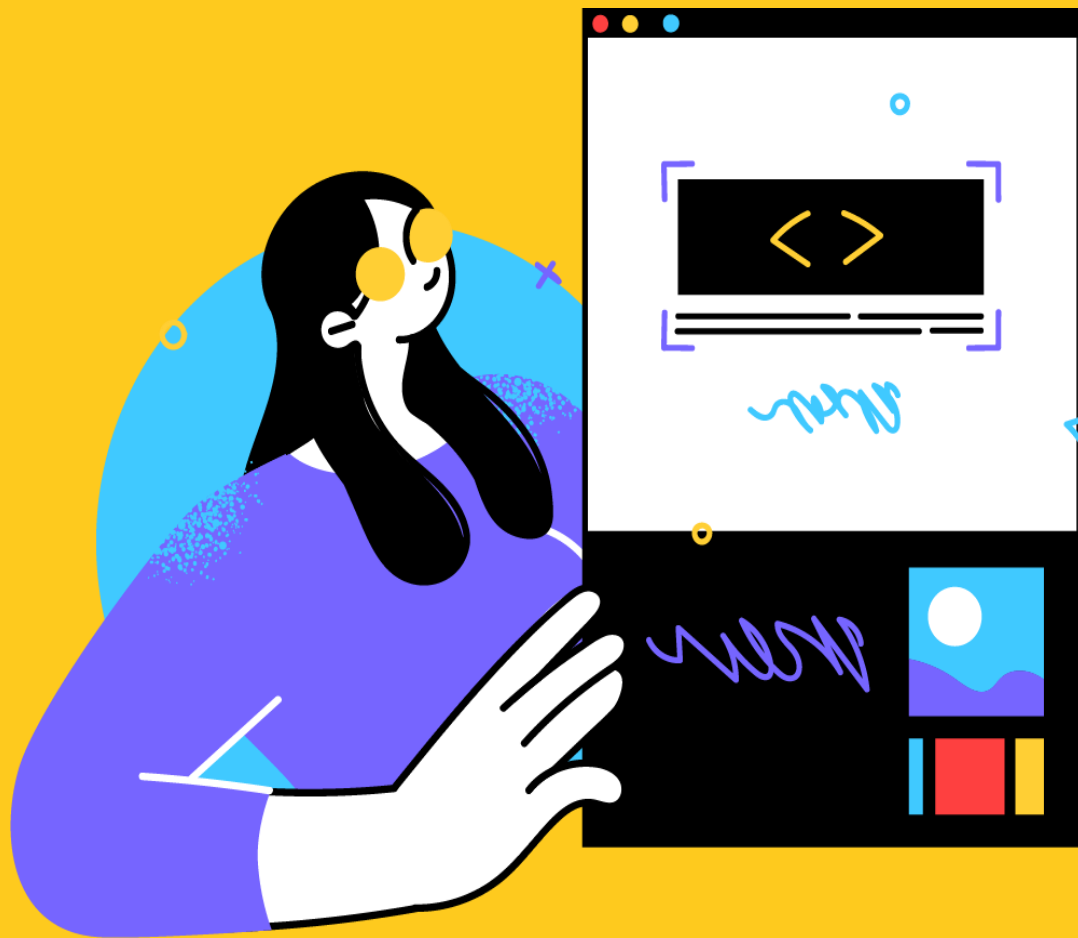


* Famílias de soluções:
diferentes soluções com
mesmas causas de
problemas nas dimensões.

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:

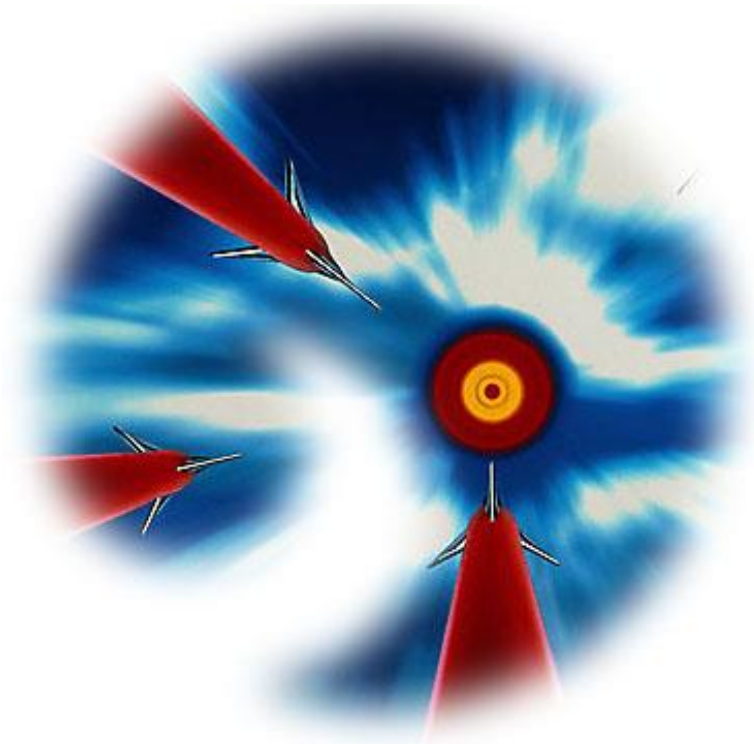




Elementos do Plano de Ação

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.

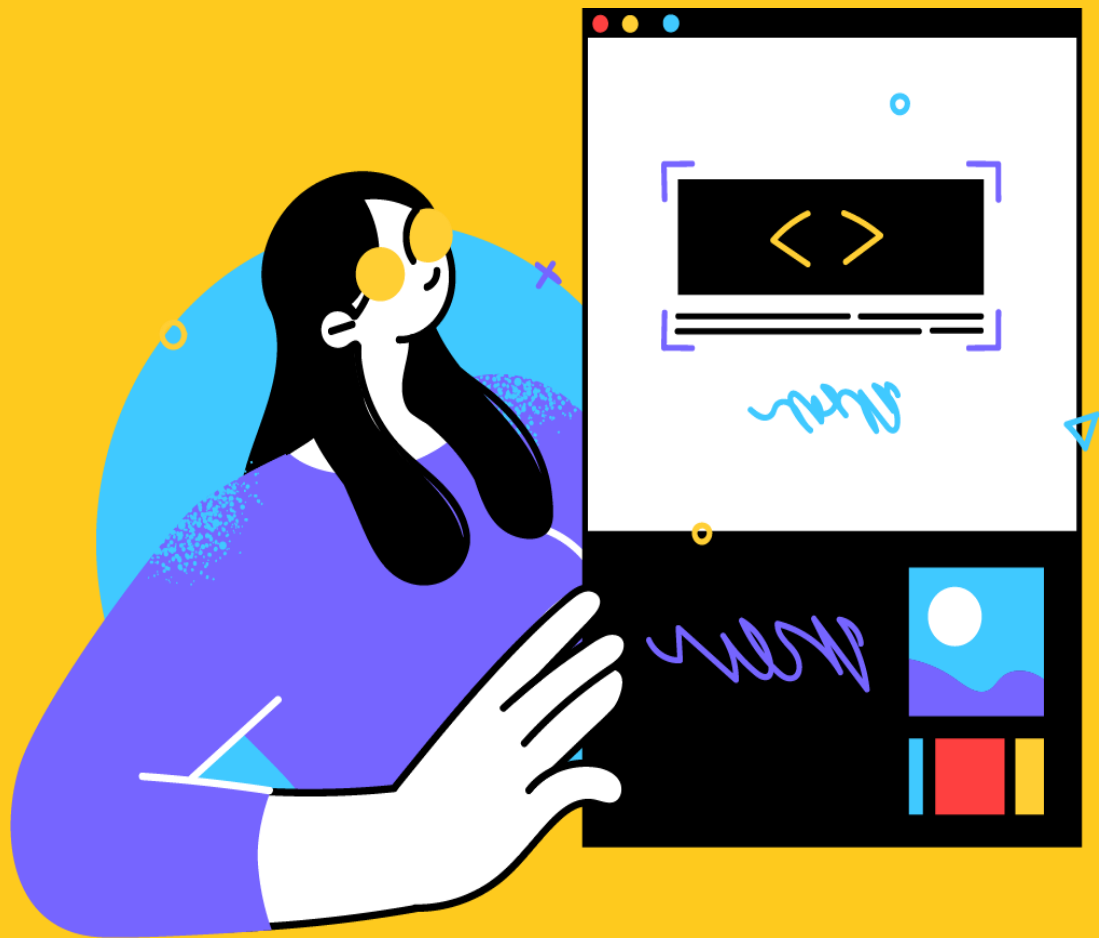
ESTRATÉGIAS E AÇÕES

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

• **QUESTÃO DE OBJETIVO** (ou variação dela).
• É verbo + objeto.
• Origina um **indicador e meta**.

• **PROBLEMAS** do Painel de Ação, relacionados à **Solução** desejada.
• Também obstáculos **pessoais**.

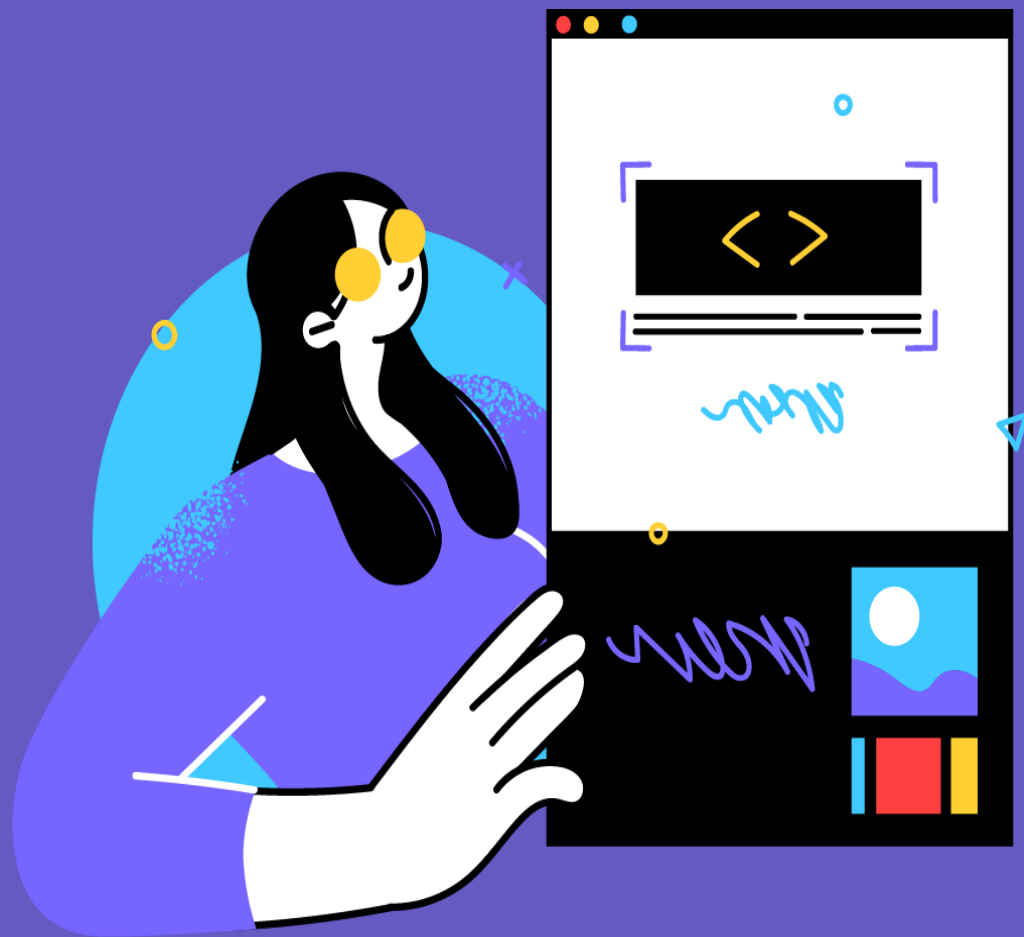
Detalhamento das **Soluções**, em sequência **cronológica**.

OBJETIVOS: O que pretendo REALIZAR?	JUSTIFICATIVAS: Que BENEFÍCIOS EU e/ou nossa ORGANIZAÇÃO teremos com este objetivo?	OBSTÁCULOS: Quais os PROBLEMAS/ AMEAÇAS ORGANIZACIONAIS e FRAQUEZAS PESSOAIS para atingir este objetivo?	FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO (FCS): Que SOLUÇÕES ORGANIZACIONAIS e PESSOAIS devo desenvolver para SUPERAR os obstáculos?	ATIVIDADES: Que AÇÕES e ETAPAS devo IMPLEMENTAR para desenvolver os FCS?	PRAZOS: Até QUANDO cumprir cada ETAPA das ações?
Praticar Gestão Participativa	<ul style="list-style-type: none">- Aumento da produtividade- Inclusão- Empreendedorismo	<p>A. Burocracia interna</p> <p>B. Perfil centralizador</p>	<p>A. Comitê de simplificação de processos</p> <p>B. Exercitar o feedback</p>	<p>A1. Selecionar especialistas de áreas envolvidas</p> <p>A2. Definir local e dia</p> <p>A3. Convidar especialistas (e-mail e tel.)</p> <p>A4. Realizar comitê</p> <p>B1. Agendar reuniões periódicas</p> <p>B2. Preparar feedback aos outros e pedir para receber</p> <p>B3. Avaliar</p>	<p>A1. 10/06</p> <p>A2. 15/06</p> <p>A3. 30/06</p> <p>A4. 15/07</p> <p>B1. 5/01</p> <p>B2. 30/01</p> <p>B3. 01/02</p>

• **BENEFÍCIOS** do Painel de Ação, relacionados à **Solução** desejada.
• Também ganhos **pessoais**.

• **SOLUÇÃO(ÕES)** do Painel de Ação, para atingir o(s) **objetivo(s)**.
• Também propostas **pessoais**.

DATA limite para cada **ETAPA** detalhada.



Conclusão
E agora, o que fazer?