



Março 2016

www.synchron.net.br

CONSULTORIA

Uma Opção de Carreira

“O Consultor é um Espelho que traz nitidez à imagem.”
– Desconhecido



- ▶ **Apresentação**
- ▶ Introdução à Consultoria
- ▶ Ser Consultor
- ▶ Como se Diferenciar
- ▶ Fazendo Acontecer
- ▶ Conclusões

▶ Formação Acadêmica



Mestre em Administração de Empresas

Bacharel em Economia



ESCOLA
POLITÉCNICA
DA USP

Engenheiro
Mecânico



Pós-graduado na Abordagem
Transdisciplinar Holística

▶ Formação Executiva



▶ Carreira Executiva

Diretor da Synchron Participações

Diretor Presidente da GPC
Química S/A

Diretor Presidente da Petroflex

Diretor Geral da Menasha
Materials Handling South
America

Gerente Geral na Nitroquímica
(Grupo Votorantim)

Gerente na Ipiranga Química

▶ Outras Atividades

Instrutor em cursos de Pós-
Graduação da UNIPAZ-RJ

Mentor em Empreendedorismo
da Stato.

Mentor em Empreendedorismo
da Endeavor/Inovativa.

▶ Conselheiro Certificado



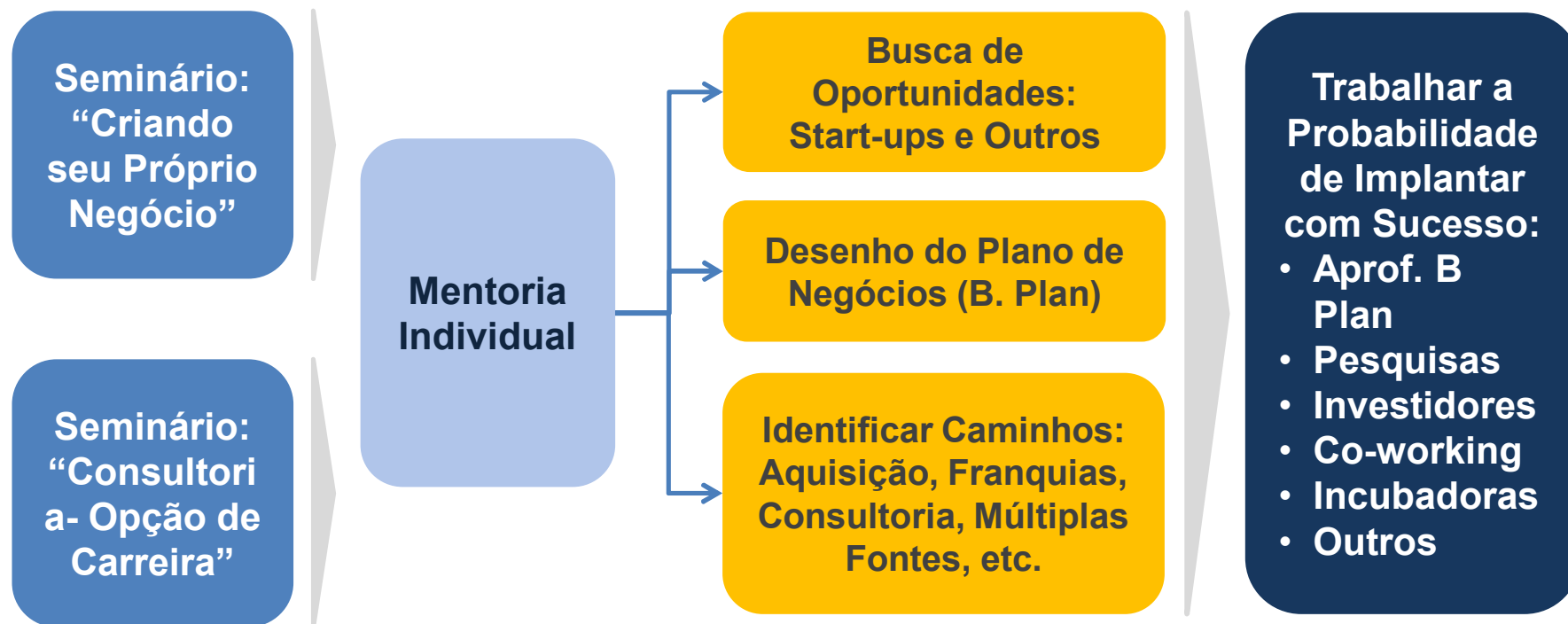
▶ Ex-Presidente de Conselhos



▶ Livros Publicados



EMPREENDEDORISMO NA STATO-RJ



- ▶ Apresentação
- ▶ **Introdução à Consultoria**
- ▶ Ser Consultor
- ▶ Como se Diferenciar
- ▶ Fazendo Acontecer
- ▶ Conclusões



► Ilustração do livro “Consultoria: O Desafio da Liberdade”



**“Muitos são os
chamados, poucos os
contratados.”**

Geoff Bellman

- ▶ Apresentação
- ▶ Introdução à Consultoria
- ▶ **Ser Consultor**
- ▶ Como se Diferenciar
- ▶ Fazendo Acontecer
- ▶ Conclusões

TÉCNICAS

► Específicas do seu Ramo:

- Engenharia
- Marketing
- Planejamento
- RH
- Etc.

INTERPESSOAIS

- Assertividade
- Relacionamento
- Saber ouvir
- Postura

DE CONSULTORIA

- Contratação
- Produção de conteúdo
- Apresentação
- Liderança



▶ **Analista**

▶ **Coach**

▶ **Auditor**

▶ **Mentor**

▶ **Assessor**

▶ **Conselheiro**

▶ **Pesquisador**

▶ **Outras...**

▶ *Morar perto / onde quiser*

▶ *Independência*

▶ *Tempo livre:
quando vou
trabalhar?*

▶ *Sozinho ou uma
empresa?*



Ouvir o cliente
X
Ter sua posição

Sair da frente
X
Liderar

Ajudar a empresa
X
Ter sua remuneração adequada

Resistir à pressões
X
Mudar

Mostrar conhecimento
X
Não falar demais

- ▶ **Ser Autêntico**
- ▶ **Humano**
- ▶ **Profissional**
- ▶ **Amigo**



- ▶ **Confiança**
- ▶ **Confiabilidade**
- ▶ **Crédito**
- ▶ **Conceito Positivo**

- ▶ Apresentação
- ▶ Introdução à Consultoria
- ▶ Ser Consultor
- ▶ **Como se Diferenciar**
- ▶ Fazendo Acontecer
- ▶ Conclusões



▶ **Planejamento Estratégico**

▶ **Comunicação nos Negócios (mídias)**

▶ **Resultados dos Negócios**

▶ **Avanços Tecnológicos**

▶ **Internacionalização**

▶ **Planejamento Tributário**

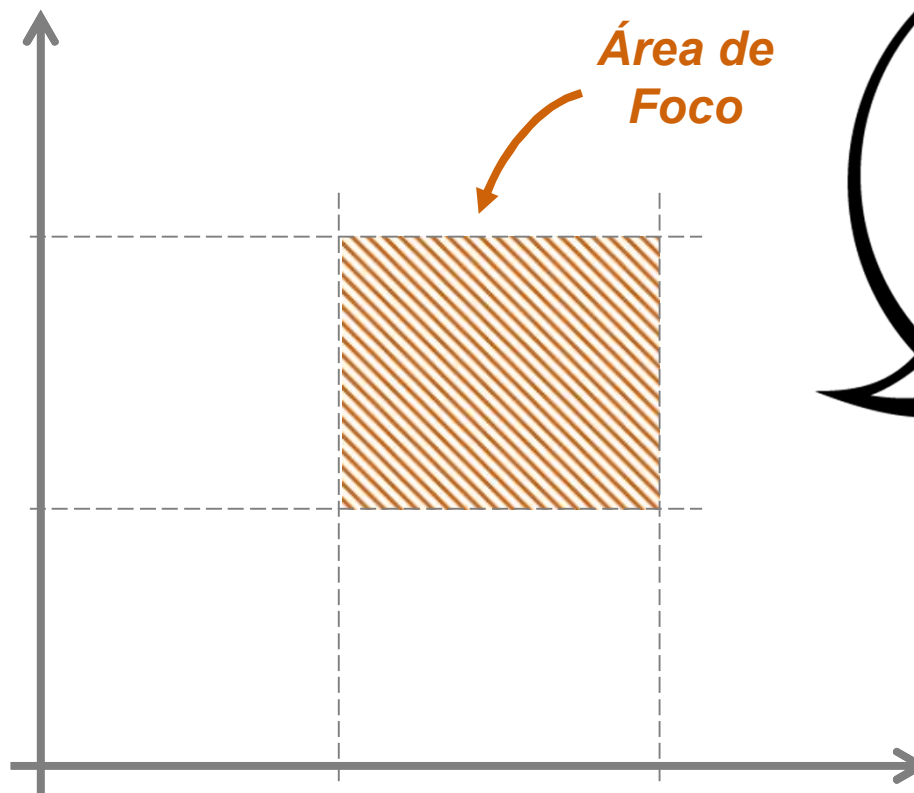
▶ ***Rightsizing***

▶ **Sistema de Informações**

▶ **Criatividade / Inovação**

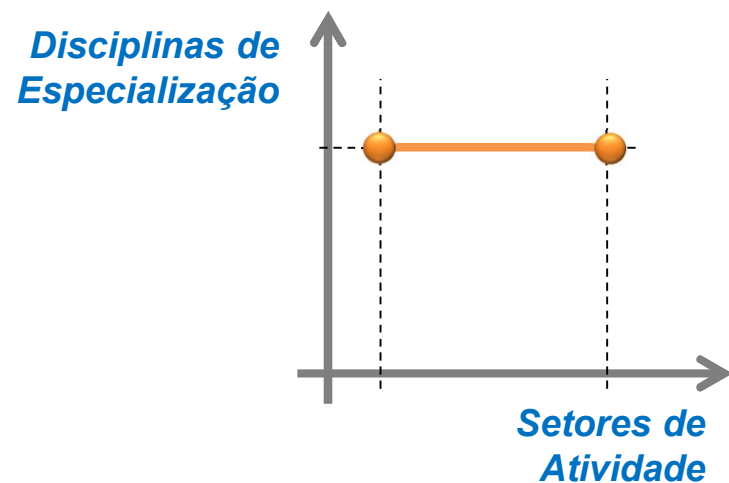
▶ **Simplicidade
(“*Keep it simple stupid!*”)**

*Disciplinas de
Especialização*

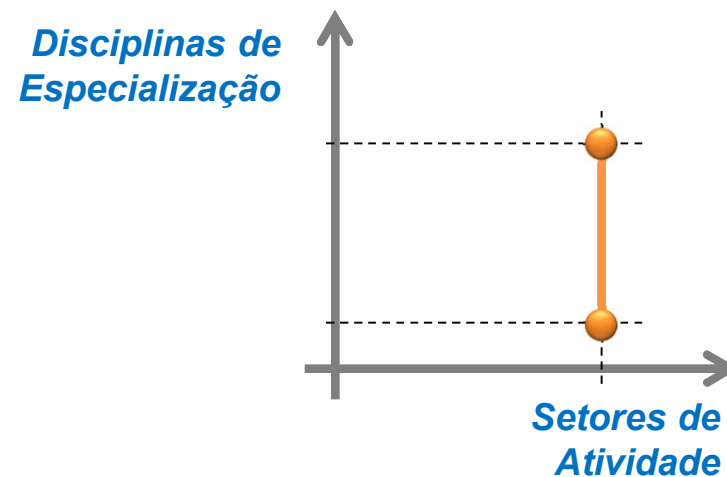


Tese:
Comece sua
consultoria
com um foco
estrito!

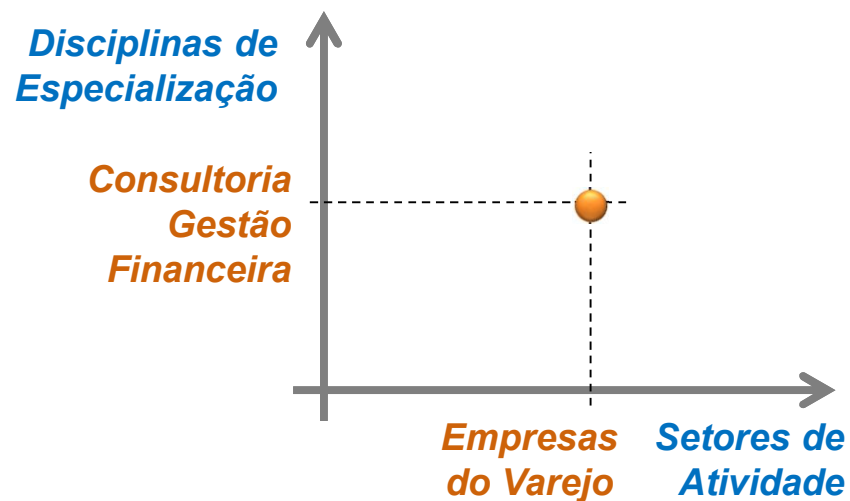
1 Executivo Especializado em *Turnaround* e Recuperação Judicial



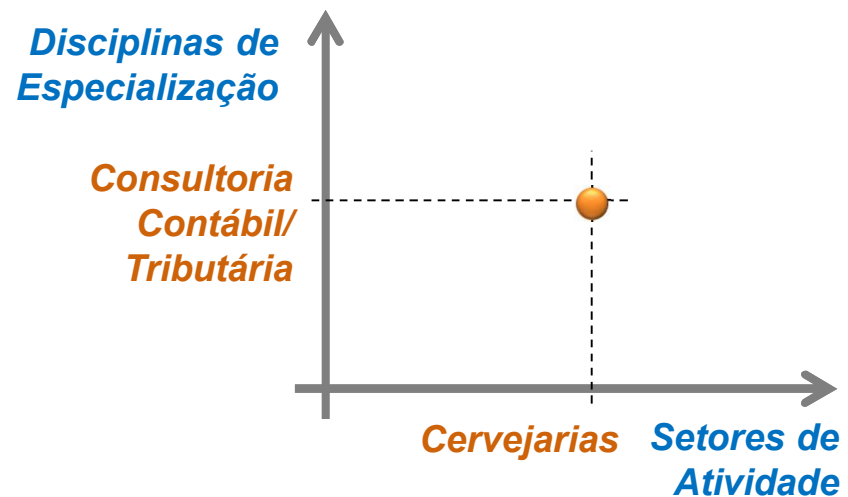
2 Executivo do Setor de Energia



3 Executivo Financeiro



4 Empresa Fisco Cerva



- ▶ Apresentação
- ▶ Introdução à Consultoria
- ▶ Ser Consultor
- ▶ Como se Diferenciar
- ▶ **Fazendo Acontecer**
- ▶ Conclusões

Comece Profissionalizando

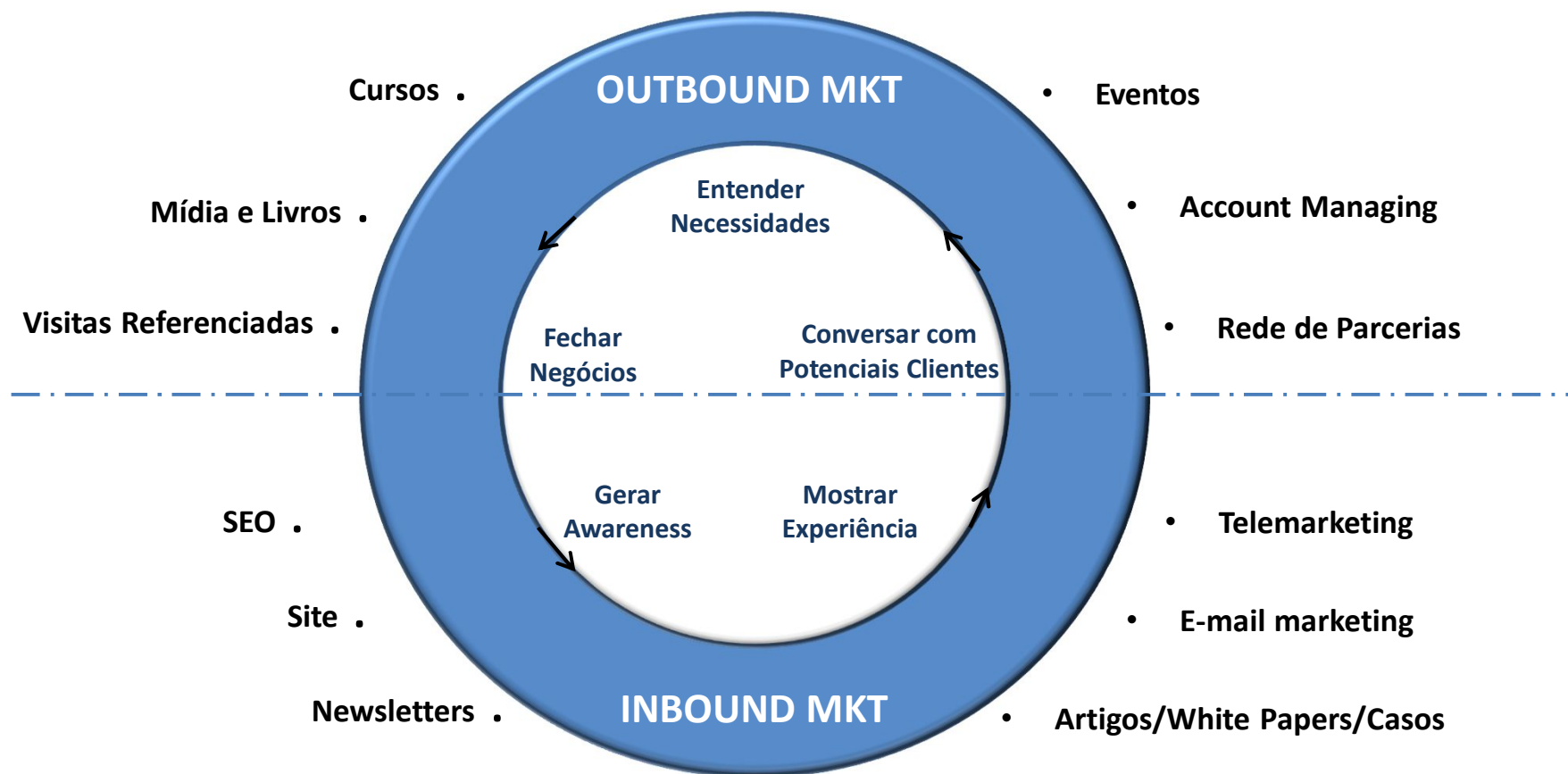


**O Business Plan é um guia / uma bússola /
uma intenção estratégica**



Ver site:
“SYNCHRON | Compartilhando Conhecimento”
<http://www.synchron.net.br/compartilhando-conhecimento>

Encontrar-se efetivamente com clientes. Oportunidade de demonstrar como poderemos contribuir



Criar confiança e credibilidade. Compartilhar o Conhecimento. Divulgar informações ao Público-alvo

► Os primeiros contatos:

- *ex-funcionários*
- *ex-pares*
- *ex-chefes*



► Do primeiro contato ao contrato:

- *seis meses*
- *dez meses*
- *dezoito meses*





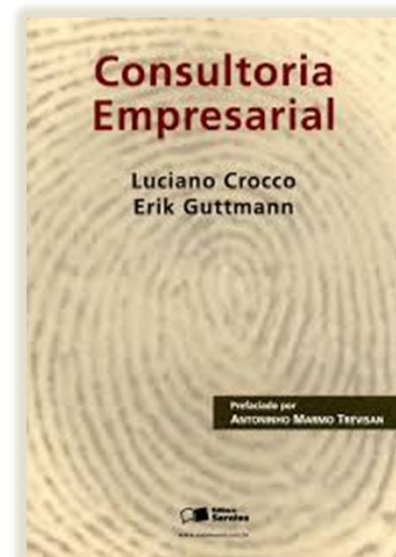
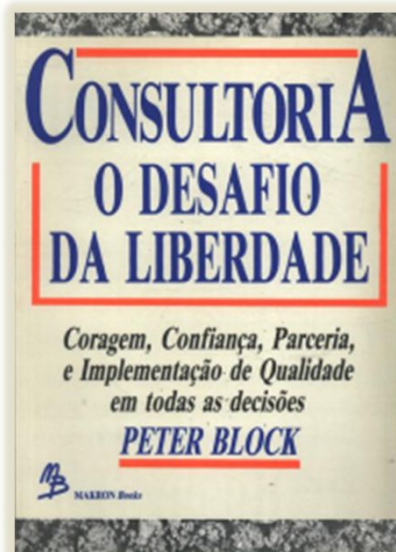
- 1. Objetivos do projeto**
- 2. Seu papel no projeto**
 - **Descrever**
 - **Limites**
 - **O que não será feito**
- 3. O produto/serviço oferecido**
- 4. Apoio e envolvimento necessário**
- 5. Cronograma**
- 6. Investimento**
- 7. Resultados esperados**

- ▶ Apresentação
- ▶ Introdução à Consultoria
- ▶ Ser Consultor
- ▶ Como se Diferenciar
- ▶ Fazendo Acontecer
- ▶ **Conclusões**



**“Tudo o que vale a
pena ser feito, vale a
pena ser bem feito.”**

Ayrton Senna





OBRIGADO

www.synchron.net.br