



Faculdades Integradas de Botucatu

Campus de Botucatu

Planejamento Estratégico

Curso de Graduação em Administração de Empresas

Prof. Esp. Robson Diaz Baptista

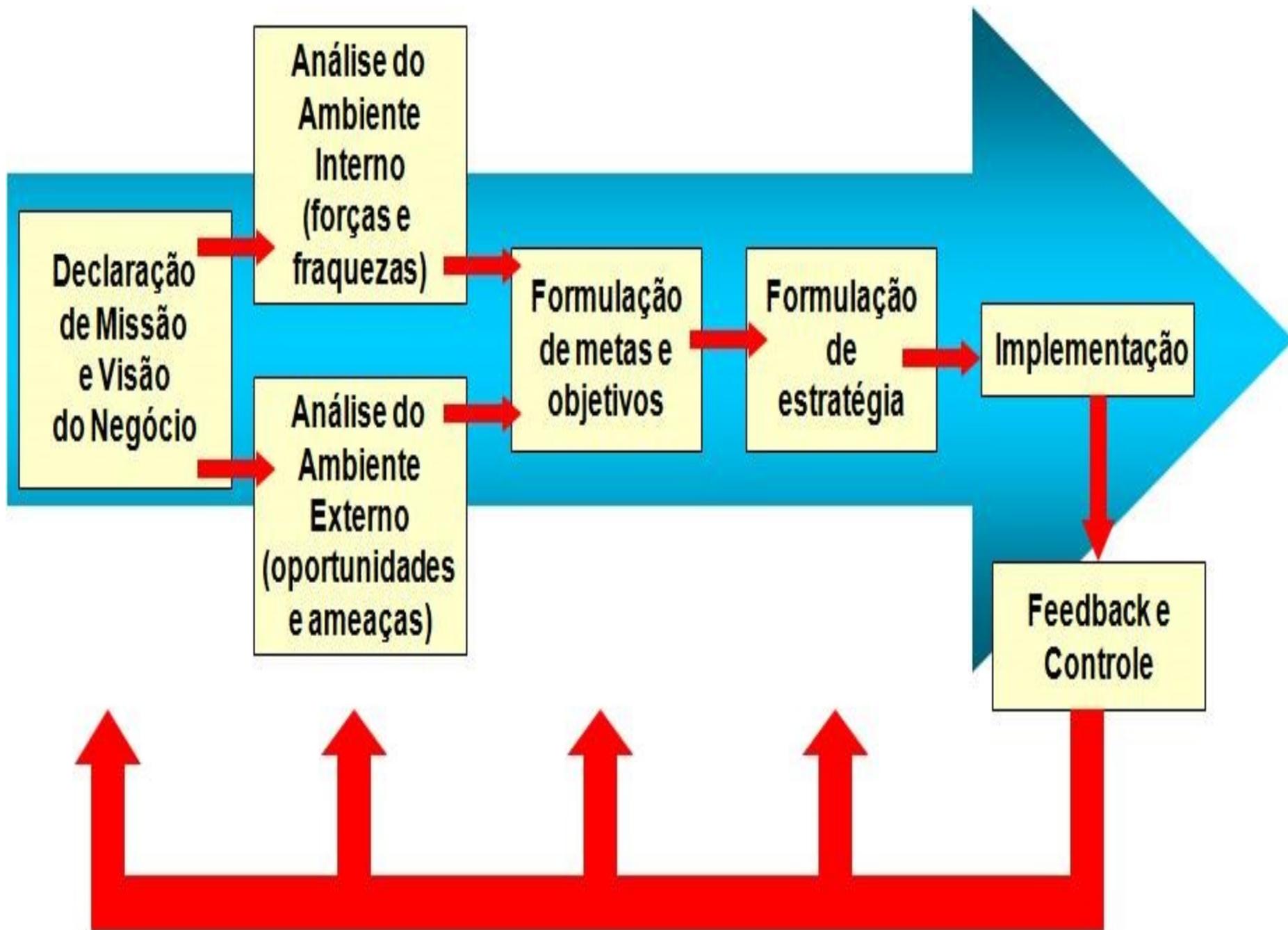
robsondiaz@hotmail.com

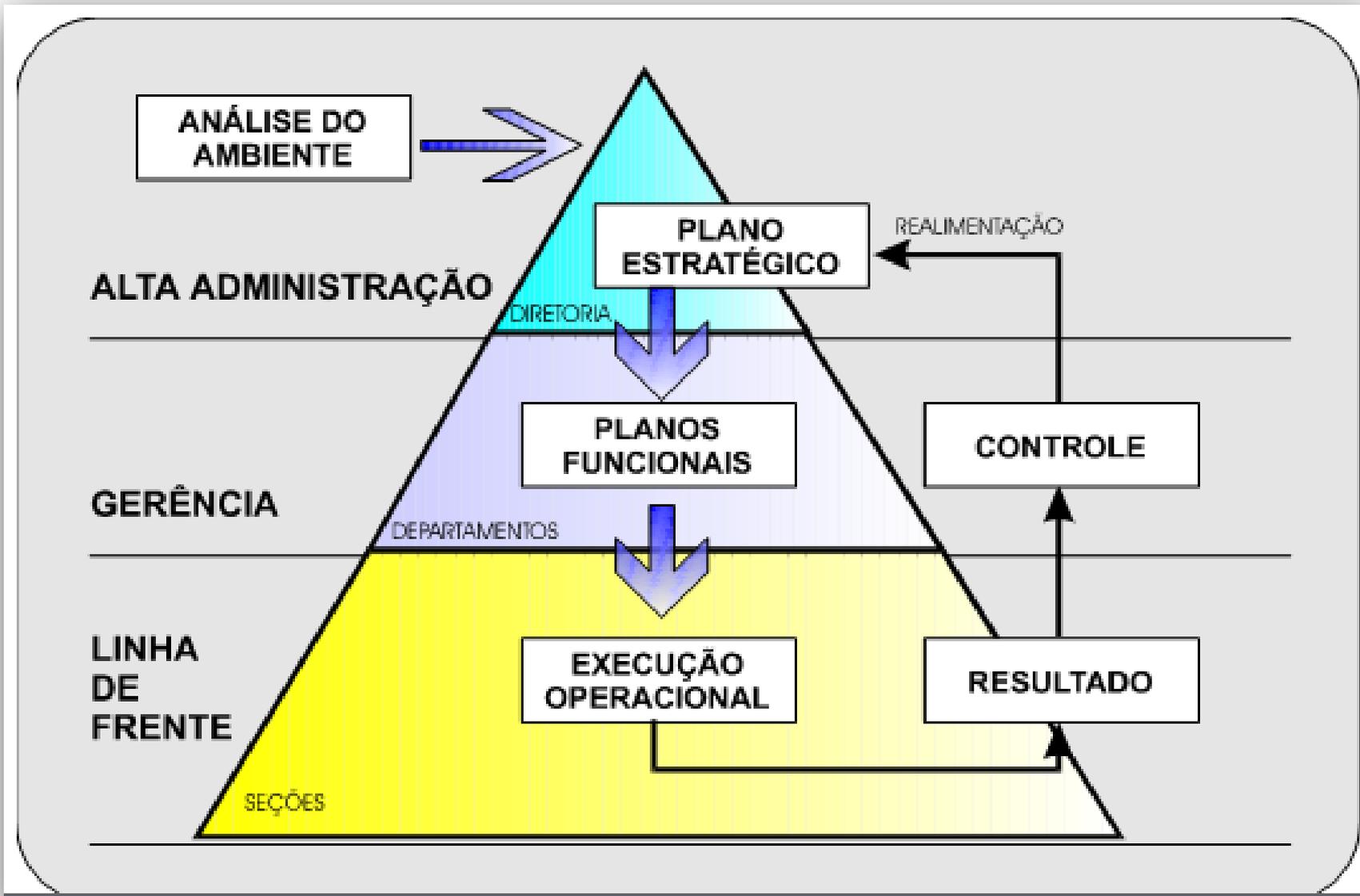
UNIFAC – Faculdades Integradas de Botucatu

“Sua **META** é ser o melhor
do mundo naquilo
que você faz.
Não existem alternativas”



Vicente Falconi

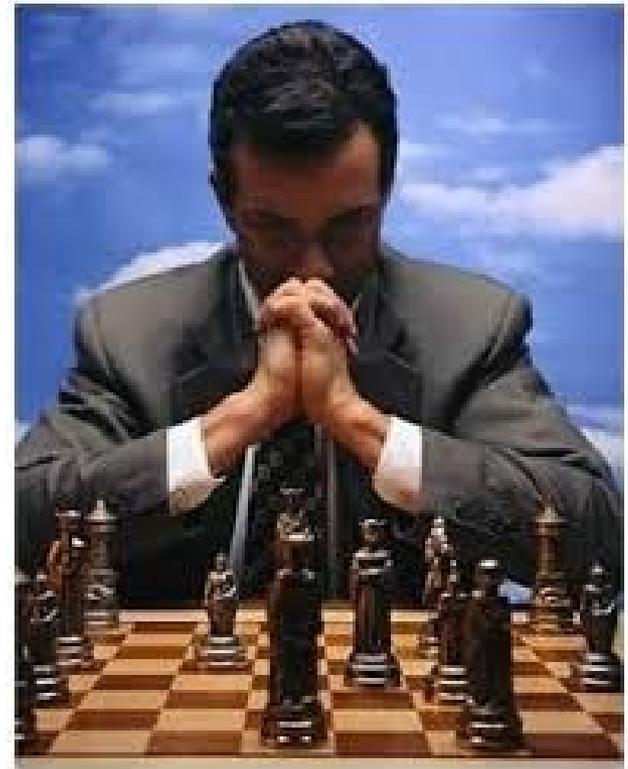




PROGRAMA:

- a) Pensamento Estratégico
 - Conceitos e Definições

- b) Declaração de Missão de uma Empresa
 - Passo a Passo de como criar uma missão;



INTRODUÇÃO

O *Planejamento Estratégico* será dividido em seis partes, levando em consideração os principais elementos do Plano Estratégico

PARTE 1 – Determinando o Caminho que você quer seguir



Antes de desenvolver um Plano Estratégico, você precisa decidir que posição deseja ocupar no Futuro, definindo sua missão.

PARTE 2 – Dimensionando o Mercado



É preciso conhecer o Mercado que está buscando, identificando suas oportunidades e riscos.

PARTE 3 – Analisando as perspectivas de sua Empresa



Devemos conhecer nossas capacidades e recursos identificando os pontos fortes e fracos que precisa abordar.

PARTE 4 – Analisando o Futuro

Analisar o futuro é preparar o terreno para a caminhada. Para isso é necessário mudanças



PARTE 5 – Caixa de ferramenta do Planejador

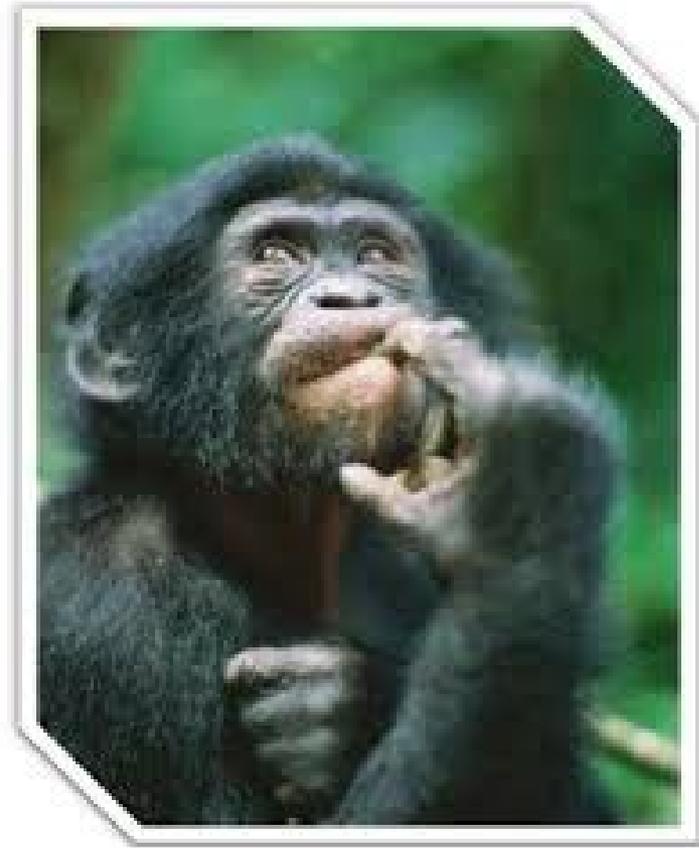


Nessa fase precisamos preparar pessoas para que tenham habilidades necessárias para alcançar suas metas definidas

PARTE 6 – A parte dos Dez



A parte dos dez é uma coleção de lembretes, dicas, observações e alertas sobre o que fazer e o que não fazer ao desenvolver uma plano estratégico.



Para onde ir agora?

Sei lá!



INICIANDO SEU PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Todos planejam. Ter um plano e ter uma visão do futuro. Seja ela qual for.

É ter uma visão específica do futuro do seu negócio que conte as seguintes descrições:

- ✓ Como será seu setor.
- ✓ Em que Mercados você vai atuar.
- ✓ Contra quem vai competir.
- ✓ Que produtos e serviços vai oferecer.
- ✓ Que valor vai oferecer a seus clientes.
- ✓ Que vantagens a longo prazo terá
- ✓ Quais serão o porte e lucratividade de sua empresa

perspectiva de futuro

Para que você tenha uma perspectiva de futuro, será necessários fazer uma série de previsões relacionadas ao que vai acontecer. (ISSO É MUITO DIFÍCIL, afinal de contas de temos uma bola de cristal)

Para isso você deve tentar compreender o seu ambiente hoje ____ O que está acontecendo agora em seu setor em seu mercado? Dai você tirará suas premissas

Uma plano estratégico lhe dá uma visão de Futuro e você precisará de um processo de planejamento para lhe indicar a direção certa e para guiar-se ao longo do caminho.

O futuro

- ✓ Uma empresa nova faz um plano estratégico para se posicionar no mercado.
- ✓ Uma empresa já estabelecida usa o plano para se preparar melhor.
- ✓ Uma grande empresa precisa de um plano para que todos tenham a mesma visão do futuro.
- ✓ Uma pequena empresa faz um plano quando quer ter certeza de que vai sobreviver aos dois primeiros anos cruciais.

O passado

Uma plano estratégico lhe dá uma visão do passado lhe dando a oportunidade de avaliar a situação atual

- ✓ O que deu certo ou errado no seu plano?
- ✓ Você conseguiu atingir suas metas em tempo hábil?
- ✓ Seu plano traçou o mapa correto mostrando a direção?

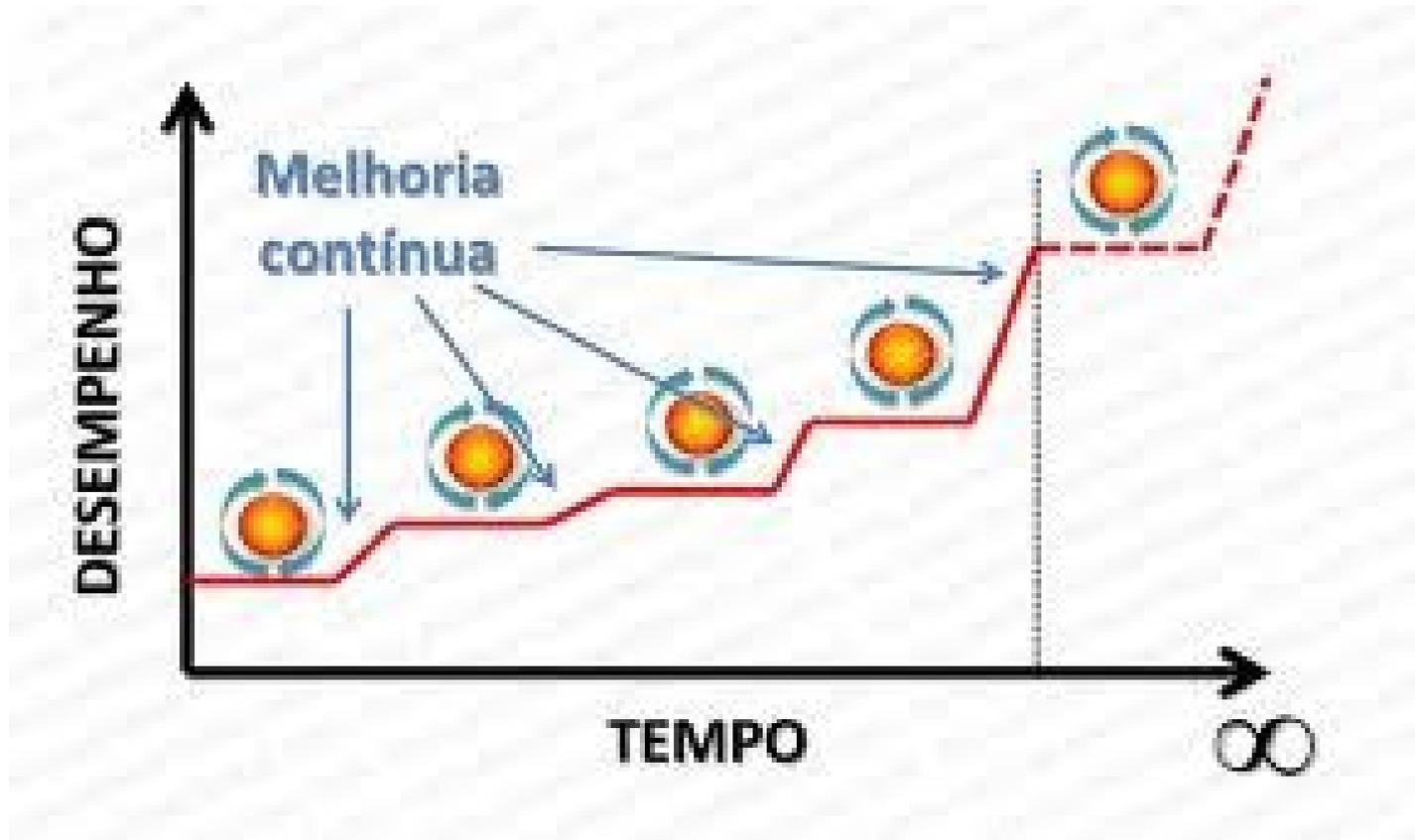
Olhando ao redor

Você pode usar seu plano para quem interessar a história de sua empresa, mostrando credibilidade com quem está tratando seja ele:

- ✓ Fornecedores
- ✓ Distribuidores
- ✓ Clientes
- ✓ Consultores externos
- ✓ Banqueiros
- ✓ Investidores



- ✓ Um plano estratégico aumenta as chances de sucesso de sua empresa, mostra a posição dela no Mercado, projeta o futuro e é sem sombra de dúvida um processo contínuo.



Colocando se plano no Papel

Grande parte do processo de um plano estratégico exige apenas uma boa dose de bom senso. Para ter certeza de que seu plano será bem-sucedido, precisa dedicar algum tempo às seguintes atividades:

- ✓ **Analisar cuidadosamente seu setor**
- ✓ **Conhecer seus clientes**
- ✓ **Conhecer seus concorrentes**
- ✓ **Listar todos os recursos da empresa**
- ✓ **Descobrir o que torna sua empresa uma empresa especial**
- ✓ **Relacionar as vantagens de sua empresa**
- ✓ **Avaliar suas condições financeiras básicas**
- ✓ **Elaborar uma projeção financeira e um orçamento**

Você deve estar preparado



Além disso, precisa estar preparado para ter de mudar tudo no meio do caminho. Portanto, também precisa pensar em outras opções e alternativas, e buscar novas formas de fazer com que sua empresa prospere.



**SURPRESAS SÃO
CONSTANTES
QUANDO SE
PLANEJA. AFINAL
DEPENDEMOS DE
FONTES EXTERNAS
PARA O SUCESSO**

VISÃO GERAL DA EMPRESA

A visão geral da empresa **constitui uma oportunidade de fazer observações importantes** sobre a natureza de seu negocio.

Na visão geral, você discute seu setor, seus clientes e os produtos e serviços que oferece ou planeja desenvolver.

Para desenvolver este tipo de visão geral da empresa, você deve utilizar como base vários documentos de planejamento importante inclusive:

VEJAMOS!!

- **Declaração de missão:** Uma declaração do propósito de sua empresa, definindo o que ela faz e o que não faz.
- **Metas e objetivos:** uma lista com todas as principais metas que você definiu para sua empresa, juntamente com os objetivos que precisa alcançar para cumprir essas metas.
- **Declaração de valores:** Um conjunto de crenças e princípios que guiam as ações e atividades de sua empresa.
- **Declaração de visão:** Uma ou duas frases que anunciam onde sua empresa quer chegar ou traça um quer chegar ou traça um quadro amplo do futuro que você deseja para sua empresa.



DESAFIOS

+ FÁCIL

Tenha
coragem!
Assuma o
desafio
de *pensar*
e **agir**
diferente
dos outros.

Dividir Sala em grupos
para atividade de sala