

# ESTRATÉGIAS SUSTENTÁVEIS

EXECUTAR A PROPOSTA DE  
VALOR ALINHANDO RECURSOS  
HUMANOS



# A ELEVUS

## ○ Áreas de actuação:

### Recursos Humanos

- Recrutamento & Selecção
- Outplacement
- Formação e Desenvolvimento Pessoal
- Assessment Centre
- Consultoria RH

### Consultoria Estratégica

- Planeamento Estratégico (Económico/ Financeiro, Marketing, Processos Internos, Recursos Humanos)
- Estudos de Organização Empresarial e Reengenharia de Processos
- Projectos de Balanced Scorecard
- Implementação, Gestão e Auditoria a Sistemas de Gestão

# A ELEVUS

## ○ Escritórios:

- Portugal - 8 escritórios



- Espanha - Madrid



- Angola - Luanda



- Cabo Verde - Cidade da Praia



*Em fase de desenvolvimento de parceria/ representação local:*

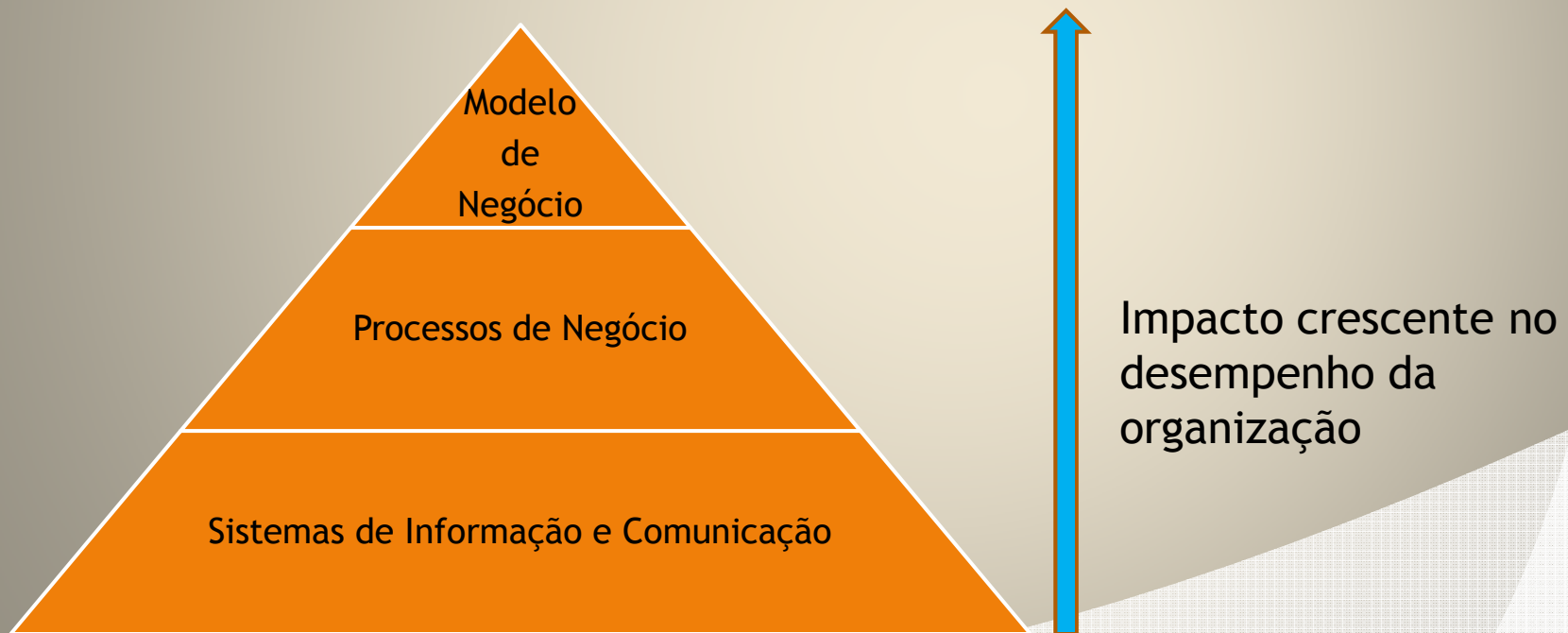
- Moçambique - Maputo



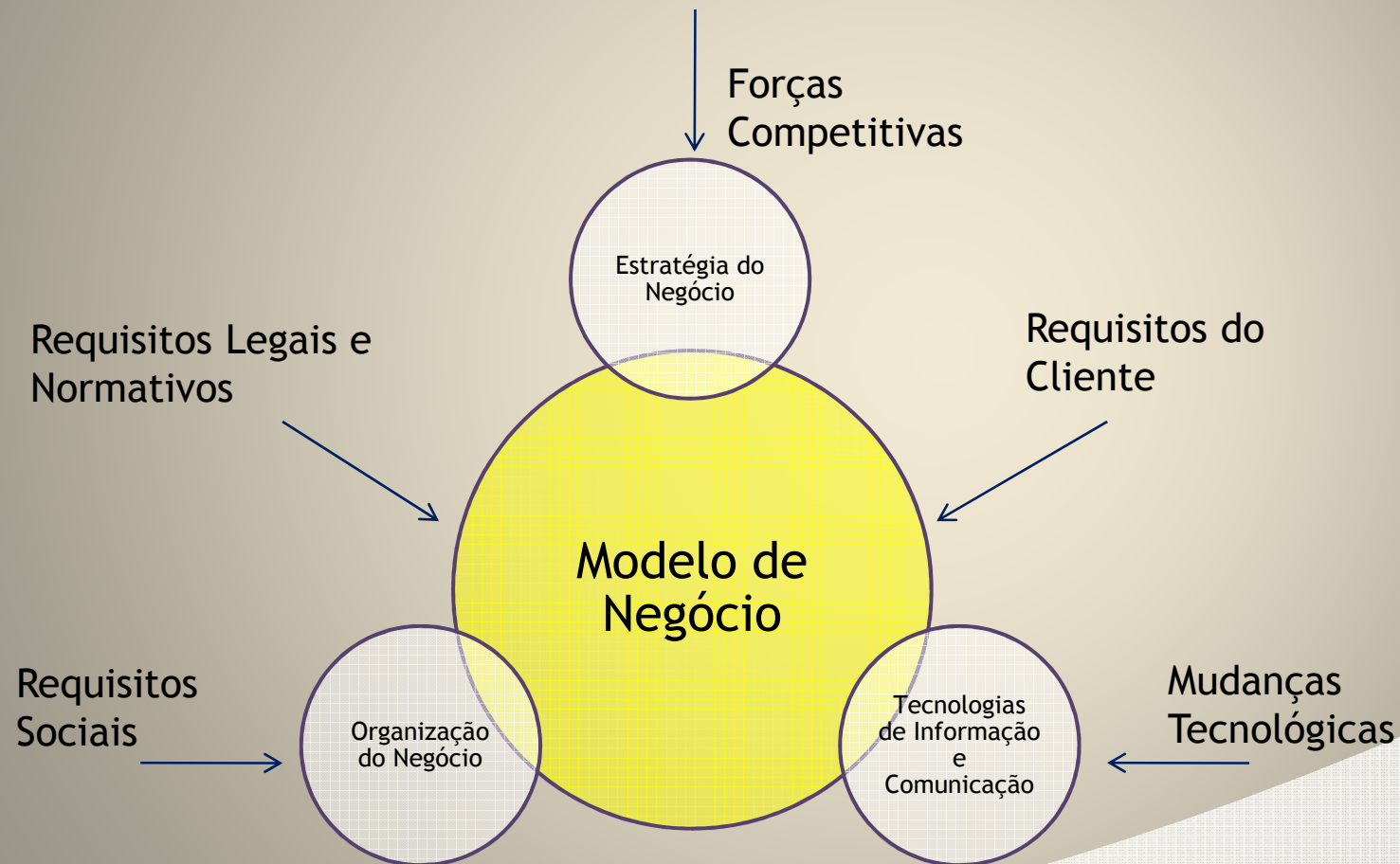
# ESTRATÉGIAS QUE SUSTENTAM UM NEGÓCIO

# LÓGICA DO NEGÓCIO

- Um Modelo de Negócio descreve a sua Lógica com a Hierarquia:



# O MODELO DE NEGÓCIO



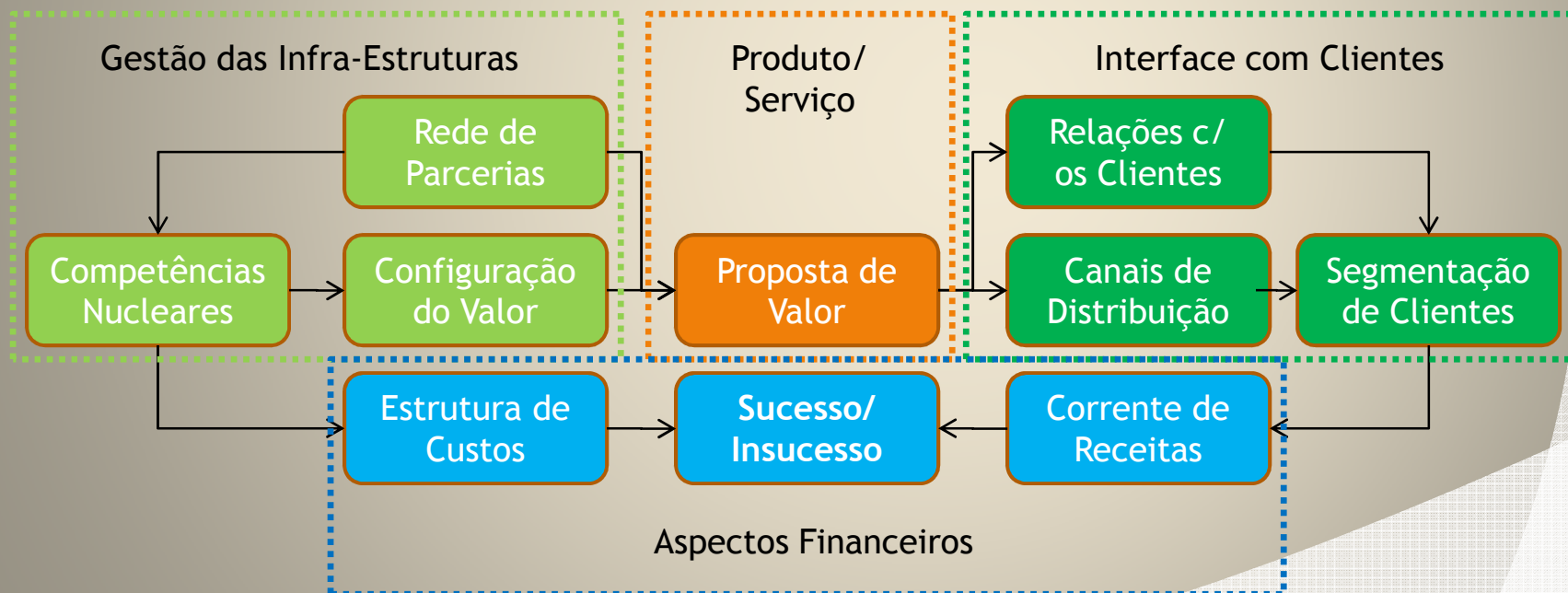
# O MODELO DE NEGÓCIO

## ○ As suas 9 Componentes:

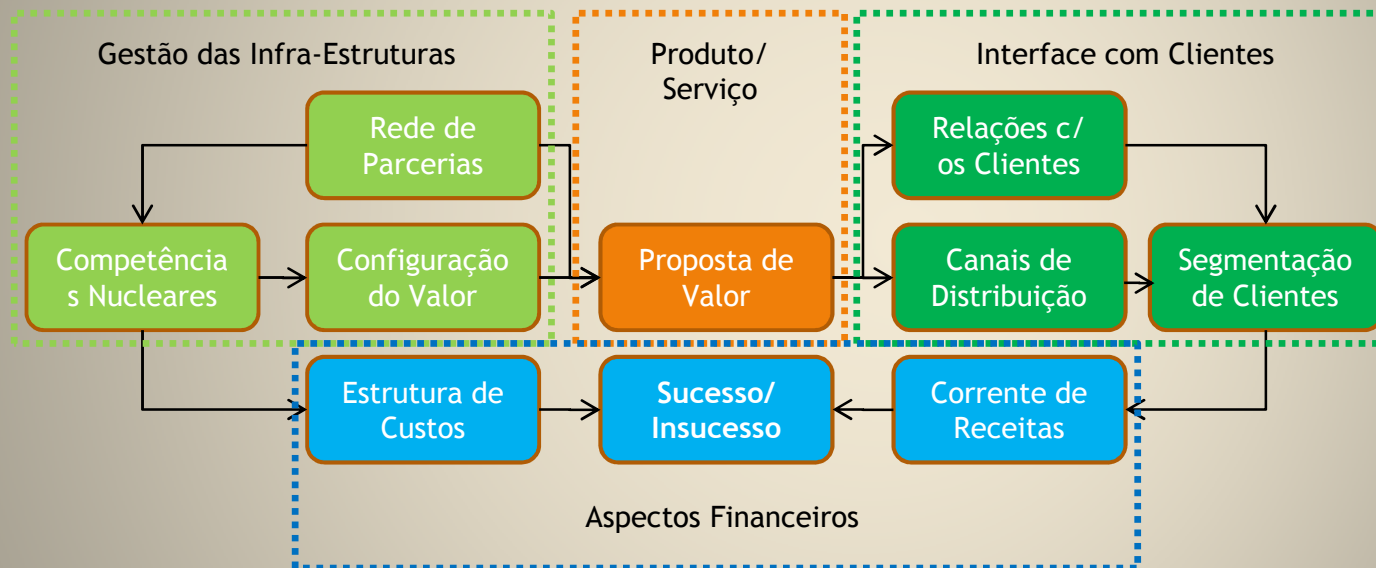
- Proposta de Valor
- Segmentos de Mercado Alvo
- Canais de Distribuição e Comunicação
- Relações com os Clientes
- Capacidades Nucleares
- Configuração de Valor
- Rede Parceiros
- Corrente de Receitas
- Estrutura de Custos

# O MODELO DE NEGÓCIO

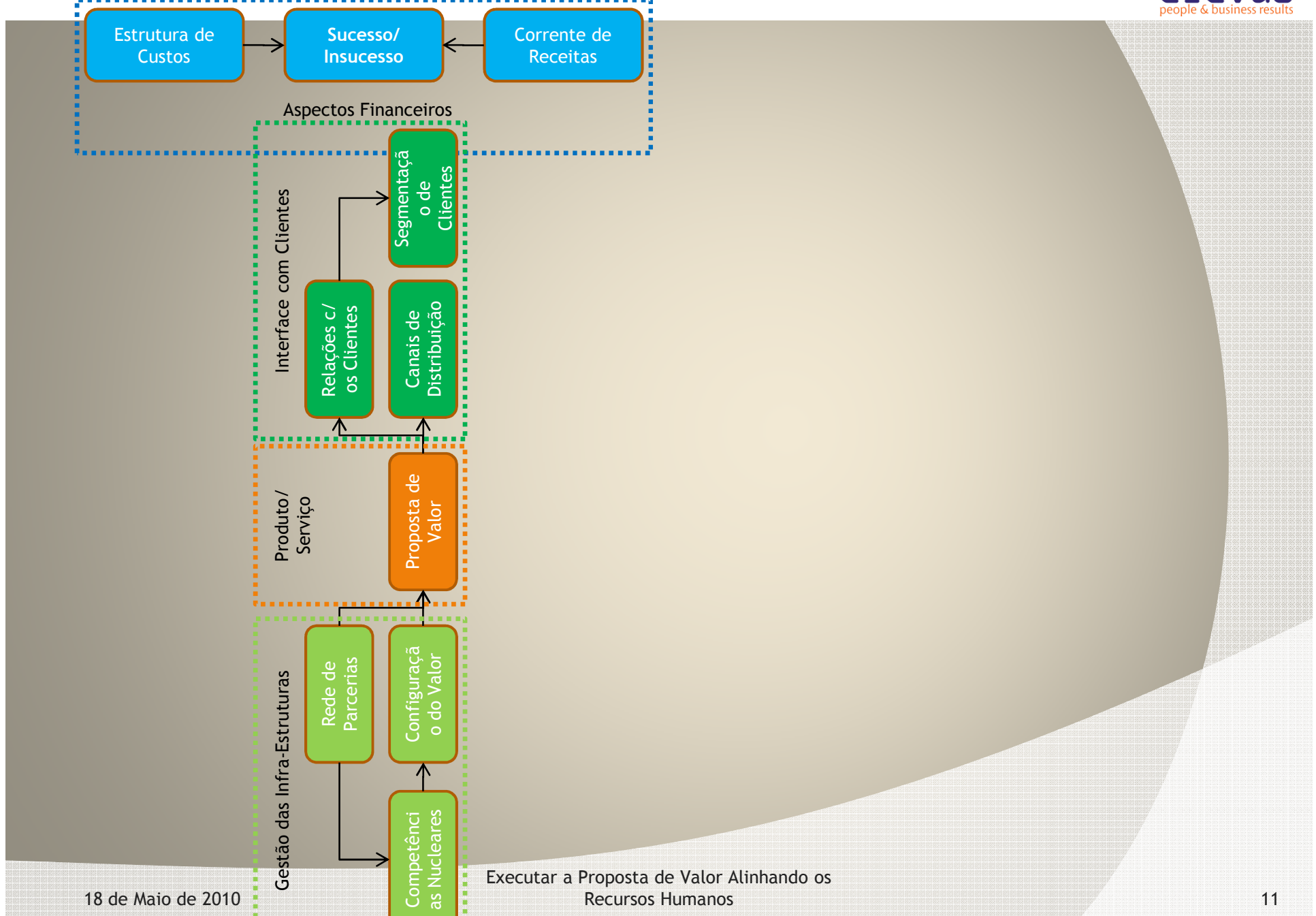
## ○ Inter-Relação das Componentes:

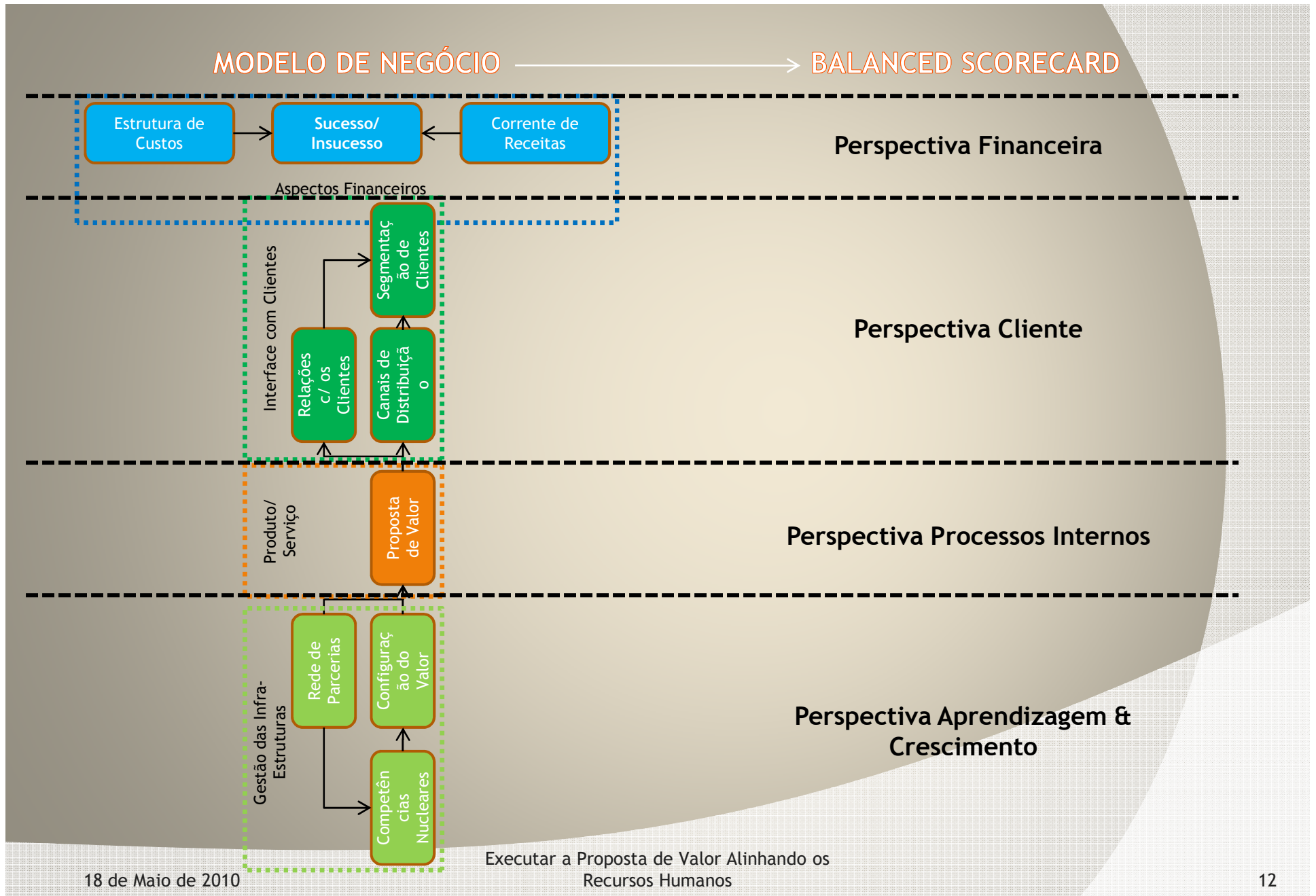


# OPERACIONALIZAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO COM O BALANCED SCORECARD

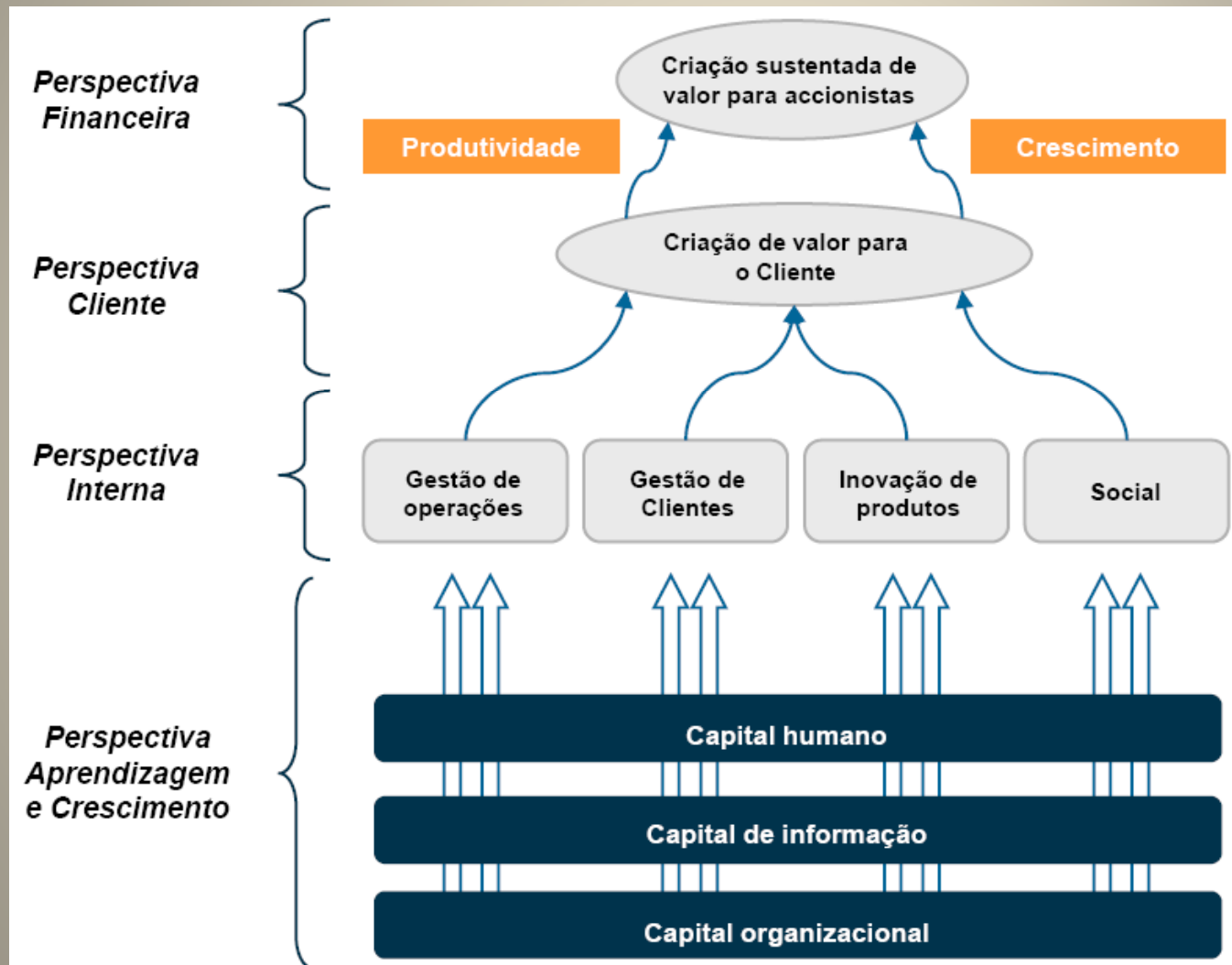


# Workshop - Estratégias Sustentáveis





# BALANCED SCORECARD - MODELO DE MAPA ESTRATÉGICO



# O MODELO DE NEGÓCIO

## ○ As suas 9 Componentes:

- Proposta de Valor
- Segmentos de Mercado Alvo
- Canais de Distribuição e Comunicação
- Relações com os Clientes
- Capacidades Nucleares
- Configuração de Valor
- Rede Parceiros
- Corrente de Receitas
- Estrutura de Custos

# O MODELO DE NEGÓCIO

- As suas 9 Componentes:
  - **Proposta de Valor**
  - Segmentos de Mercado Alvo
  - Canais de Distribuição e Comunicação
  - Relações com os Clientes
  - Capacidades Nucleares
  - Configuração de Valor
  - Rede Parceiros
  - Corrente de Receitas
  - Estrutura de Custos

## O “VALOR” NA FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

- Definição de Valor:

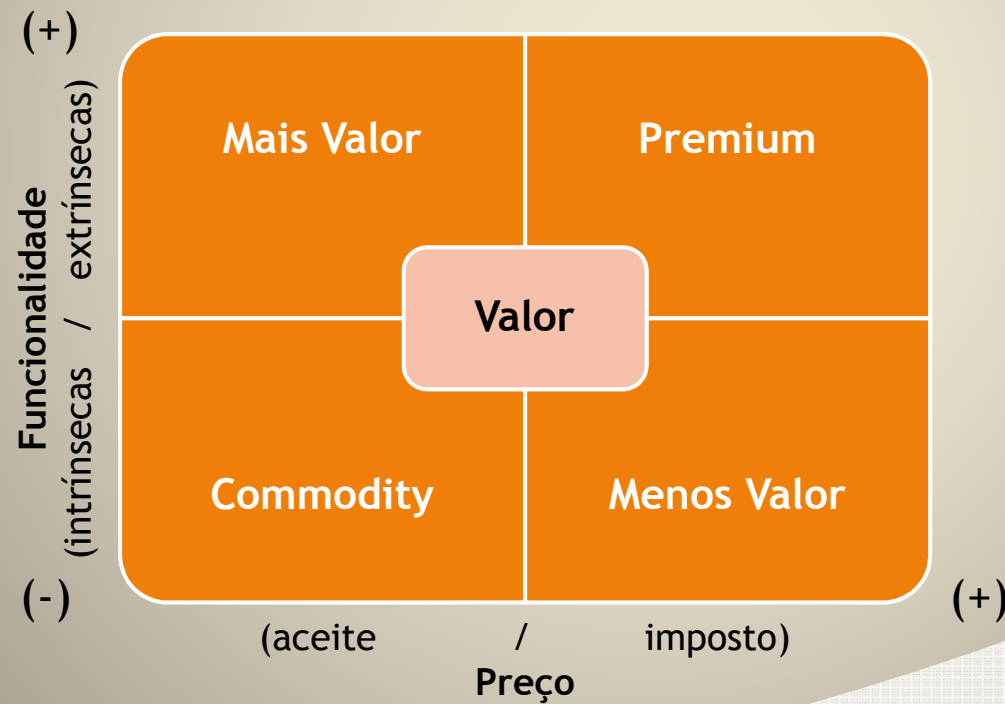
“ Relação entre a contribuição da função para a satisfação da necessidade e o custo da função”.

## O “VALOR” NA FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

- O que é que oferecemos aos nossos Clientes? (Proposta de Valor)
  - Funcionalidades Intrínsecas
  - Funcionalidades Extrínsecas

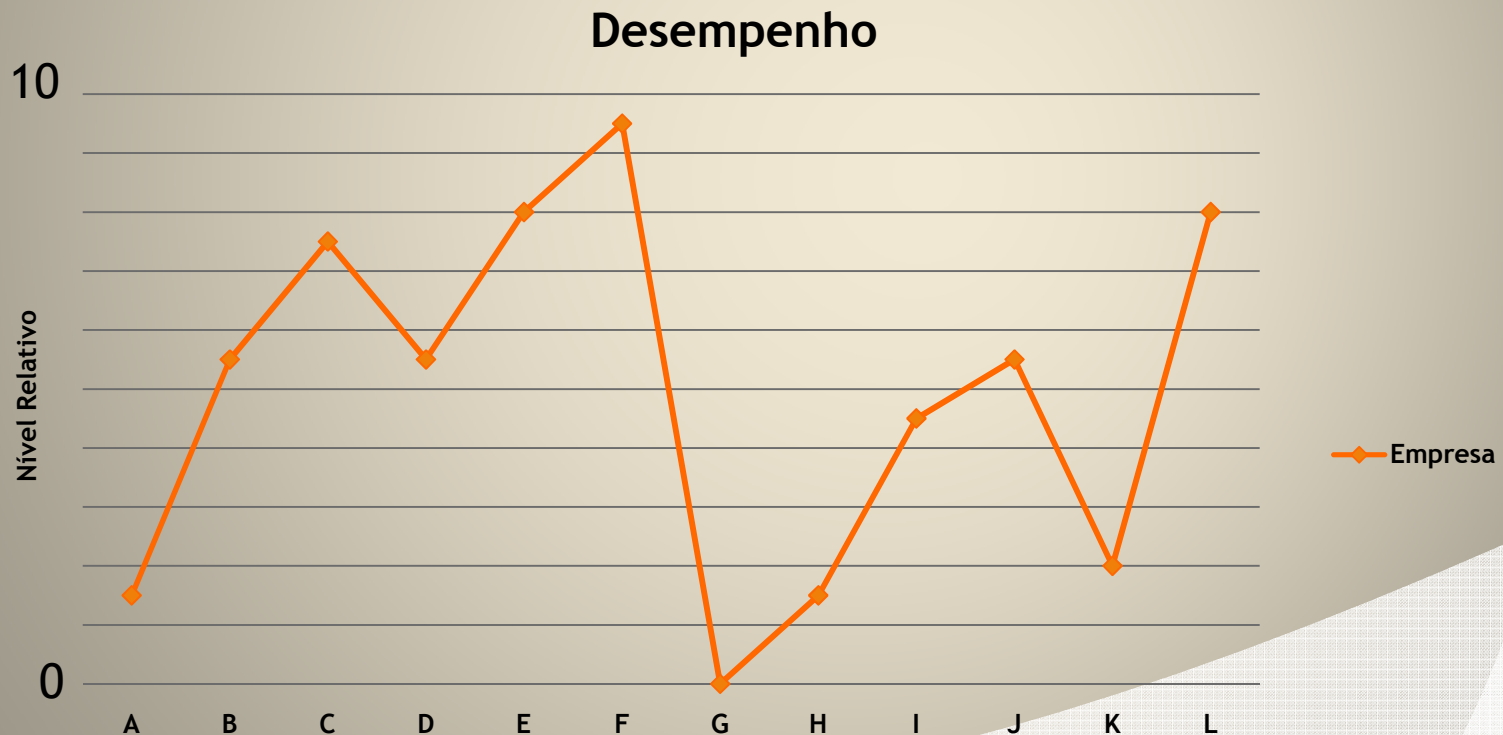
# O “VALOR” NA FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

## ○ Matriz do Valor:



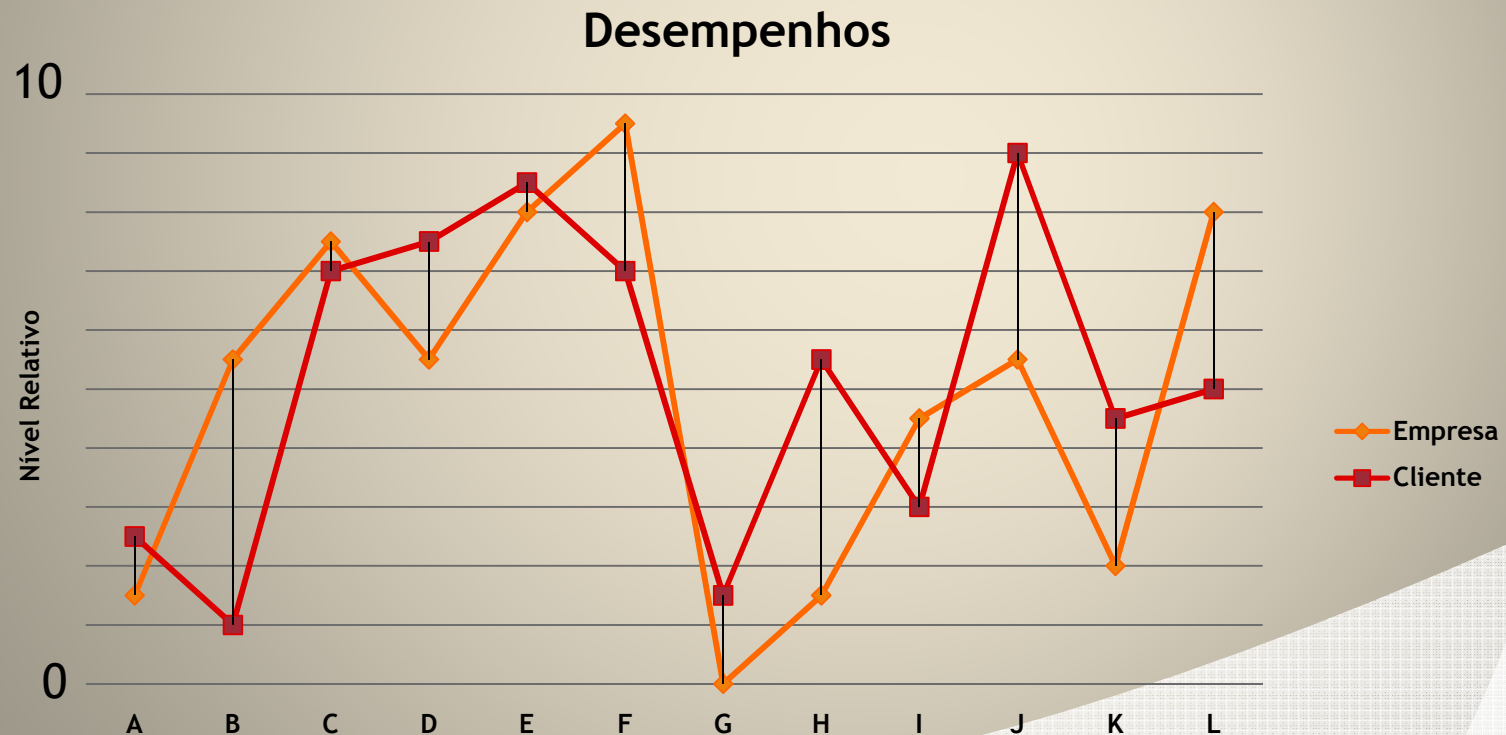
# O “VALOR” NA FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

## ○ Curva do Valor:



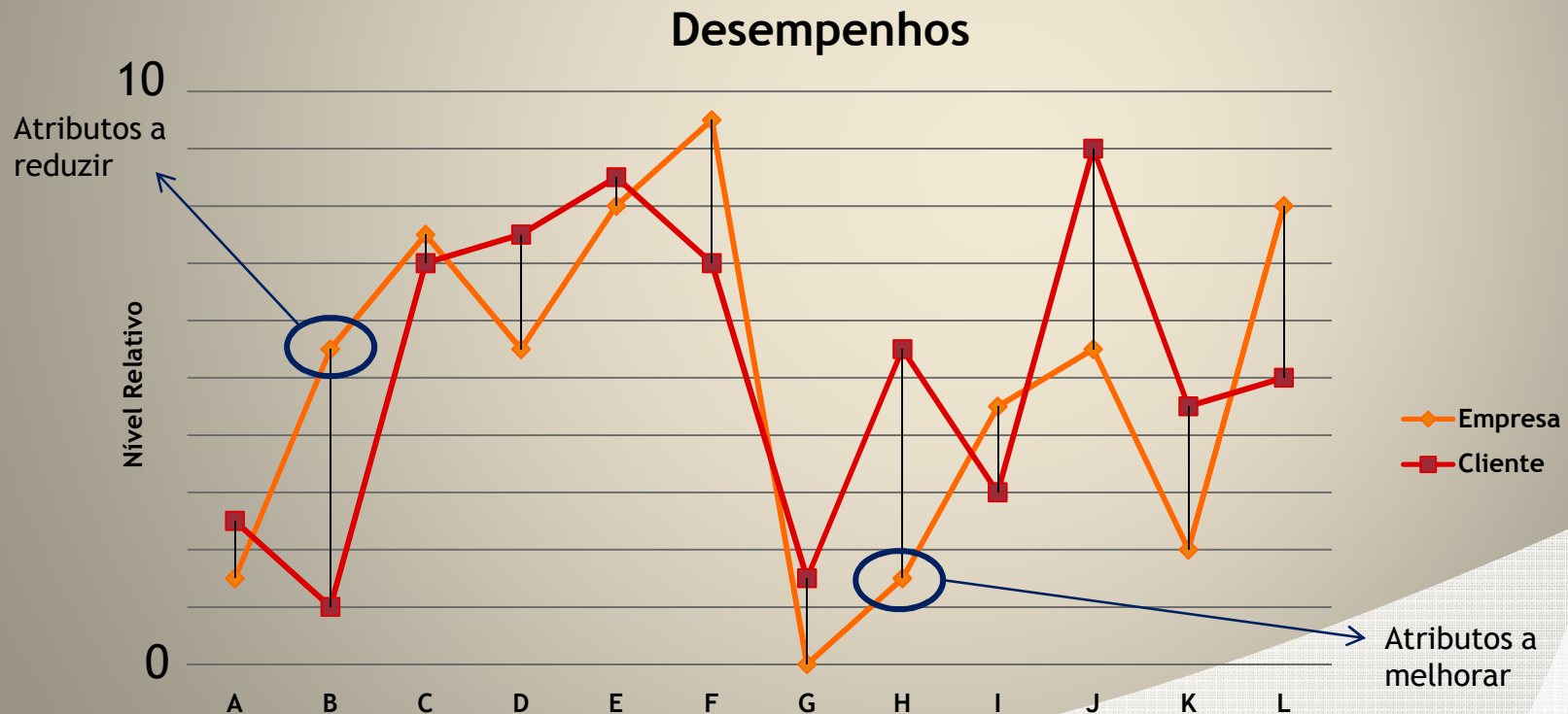
# O “VALOR” NA FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

## ○ Curva do Valor:



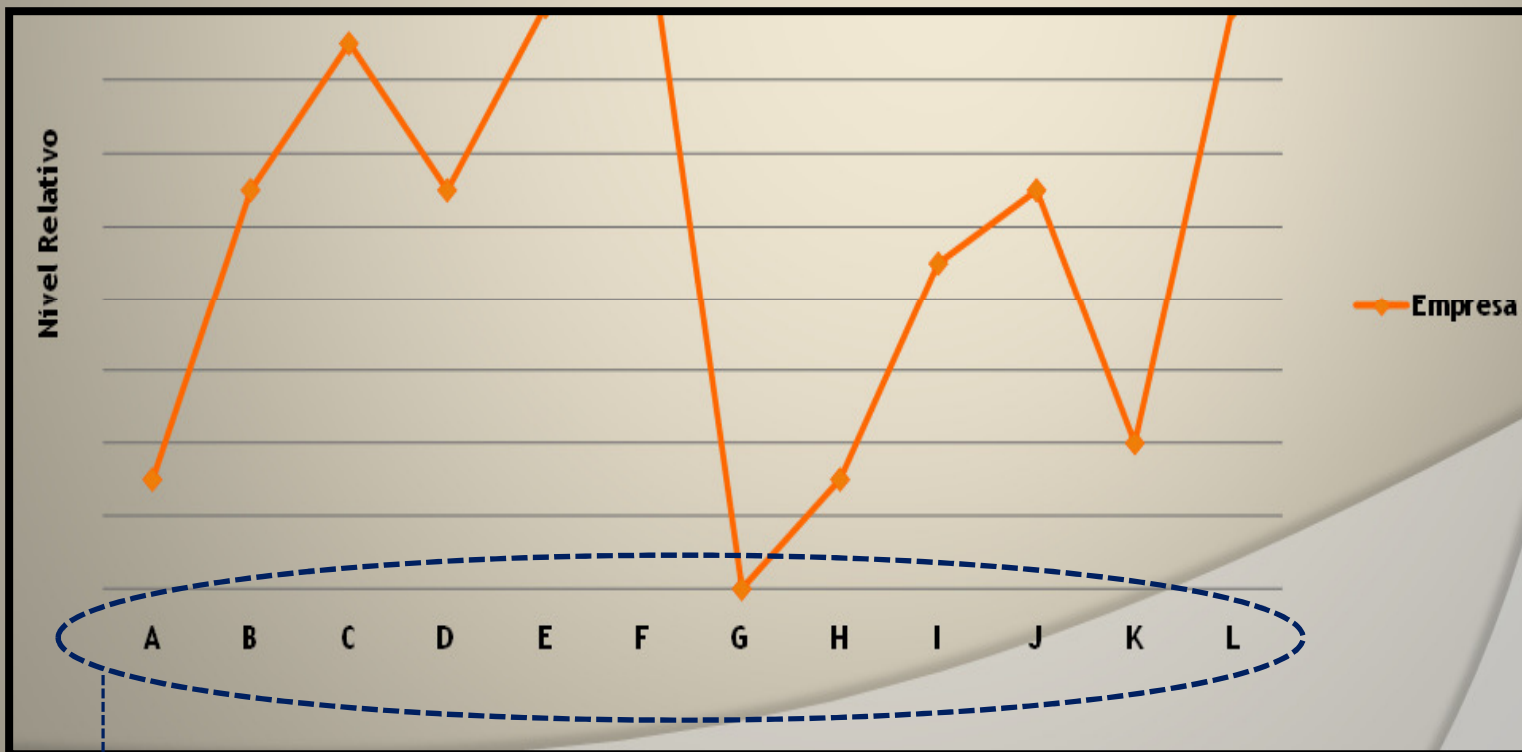
# O “VALOR” NA FORMULAÇÃO ESTRATÉGICA

## Curva do Valor:



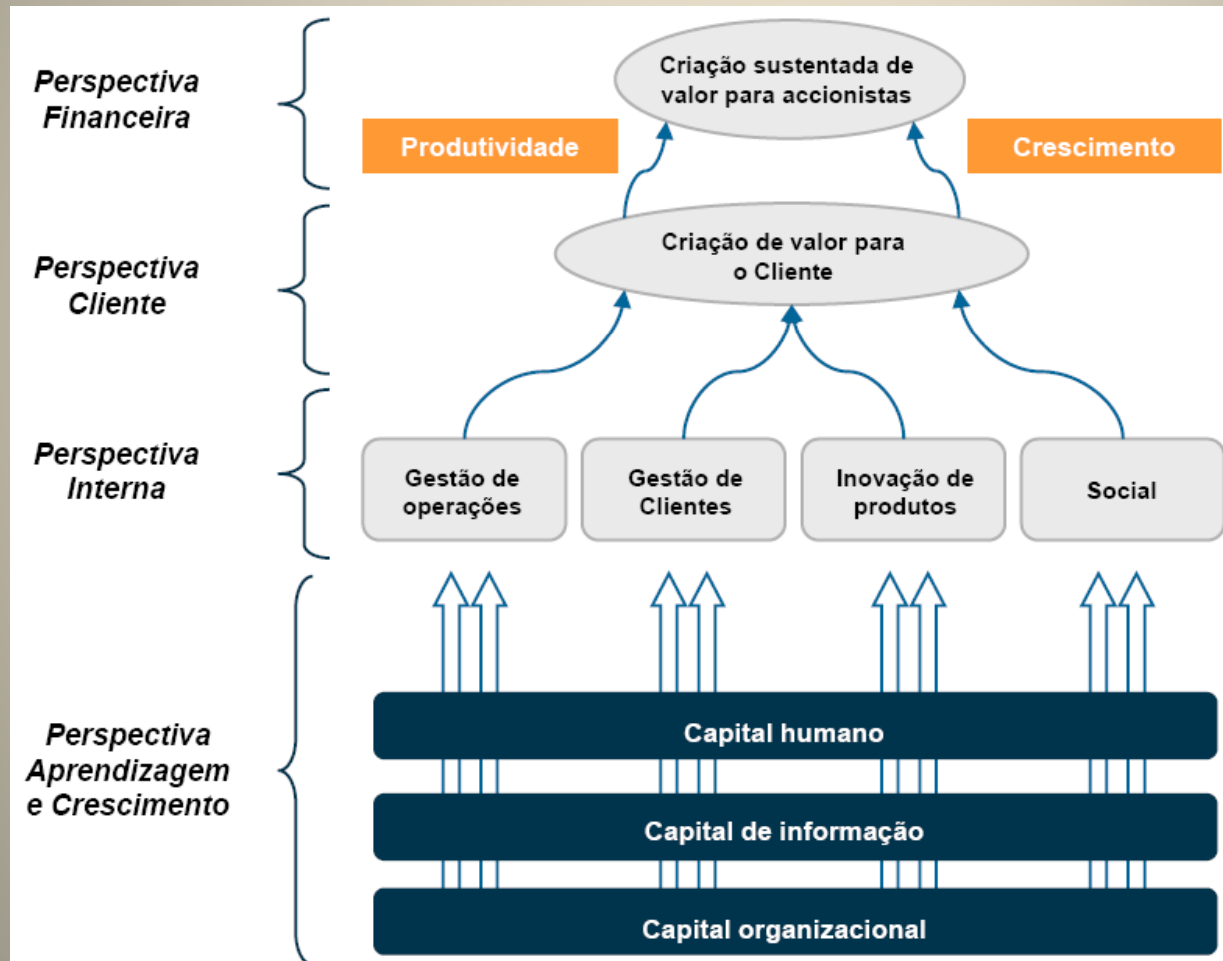
# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR

# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR

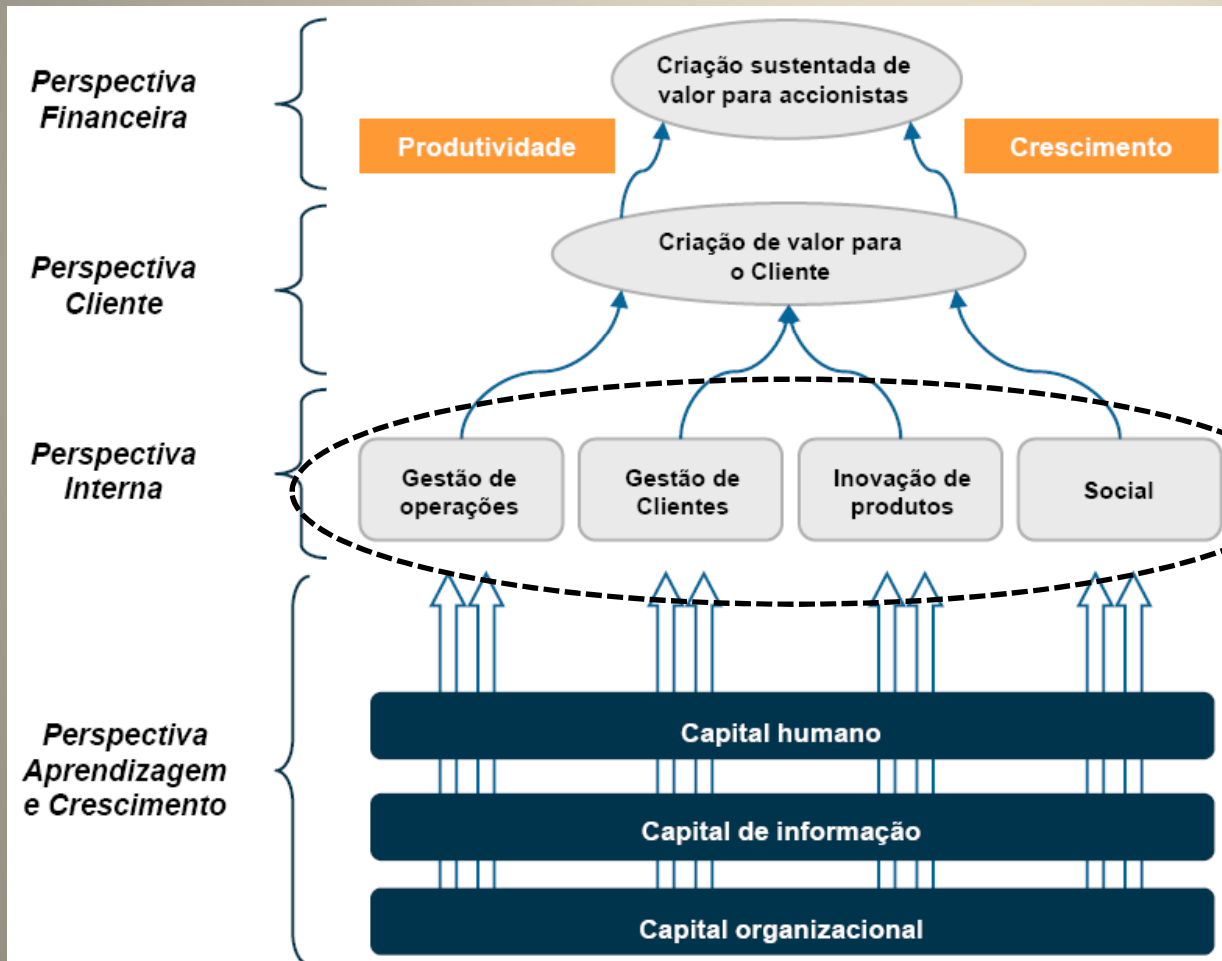


Factores Críticos de Sucesso: Preço; Desempenho; Marca; Etc...

# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR

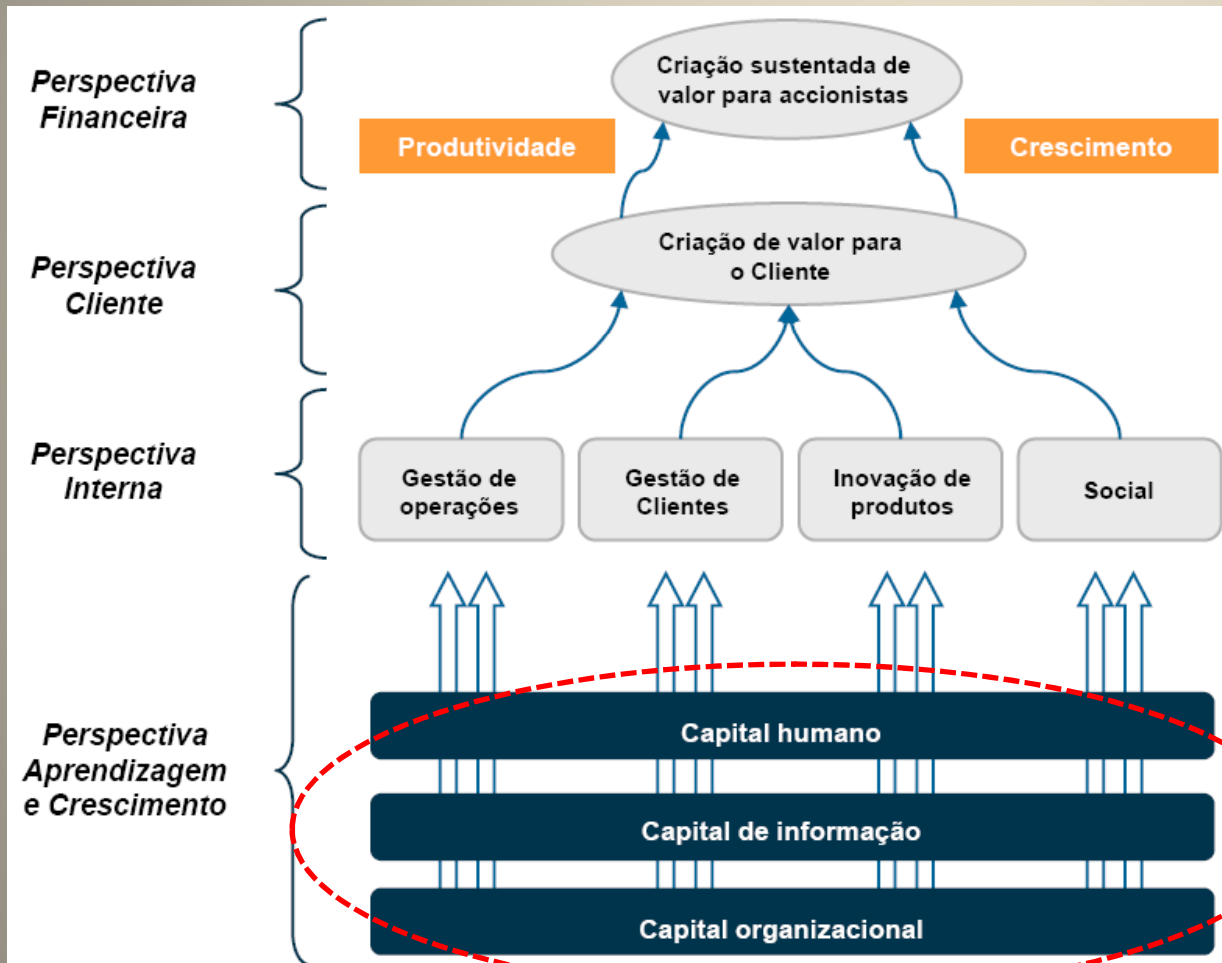


# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR



Perspectiva onde devemos cumprir com a Proposta de Valor.

# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR

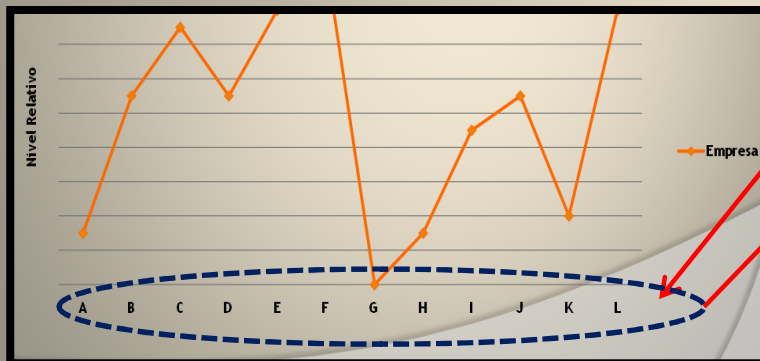
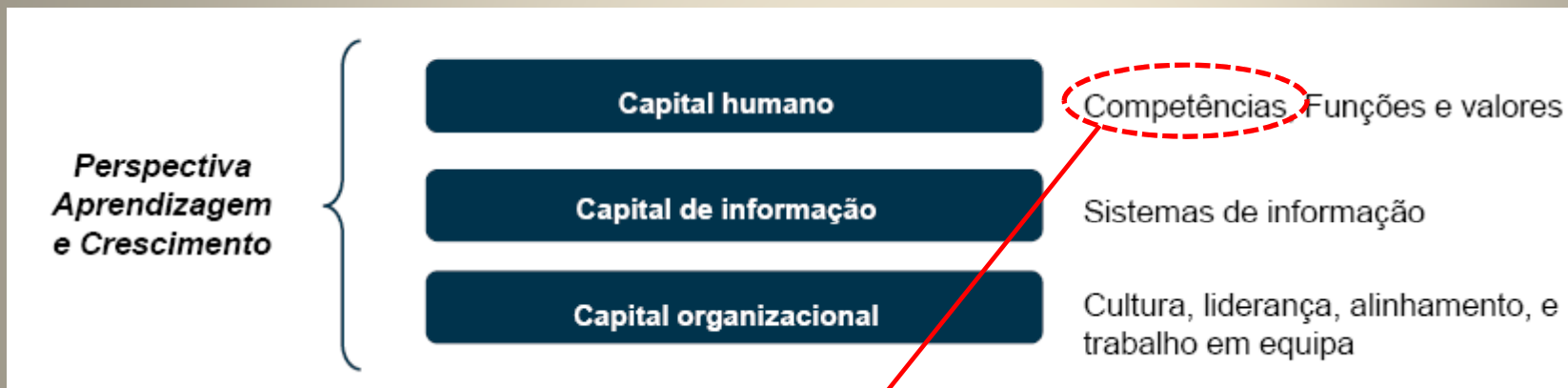


Perspectiva onde devemos assegurar as Competências Necessárias ao cumprimento da Proposta de Valor.

# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR



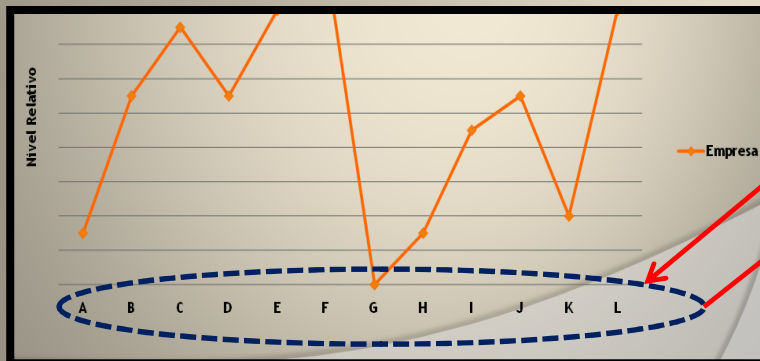
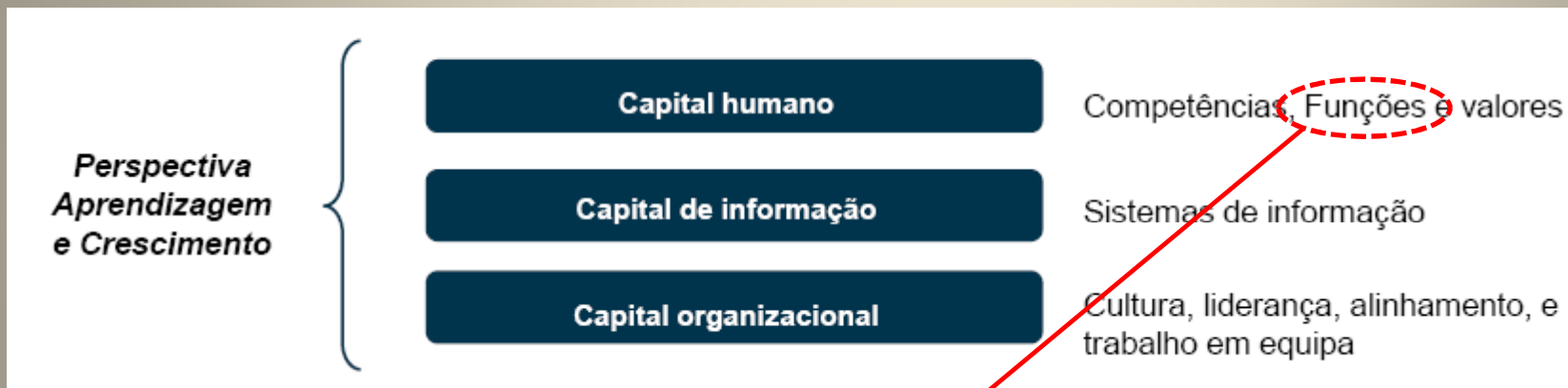
# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR



Input para:

- \_recrutamento com base em A; B; C...
- \_gestão do desempenho à luz de D; E; F...
- \_formação em G; H; I.....

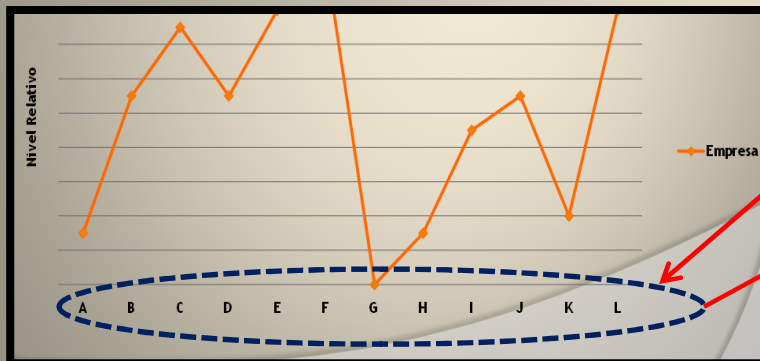
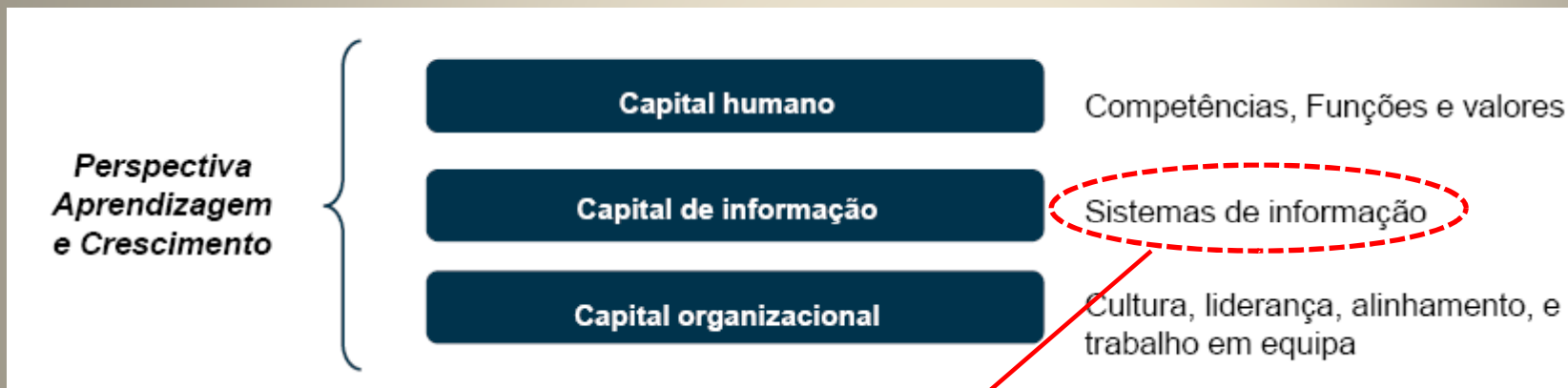
# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR



Input para:

- \_atualização do descritivo de funções A; B..
- \_avaliação de desempenho à luz de C; D; E...

# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR

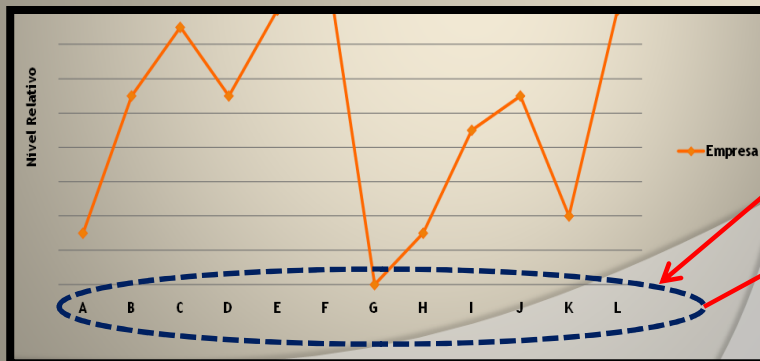
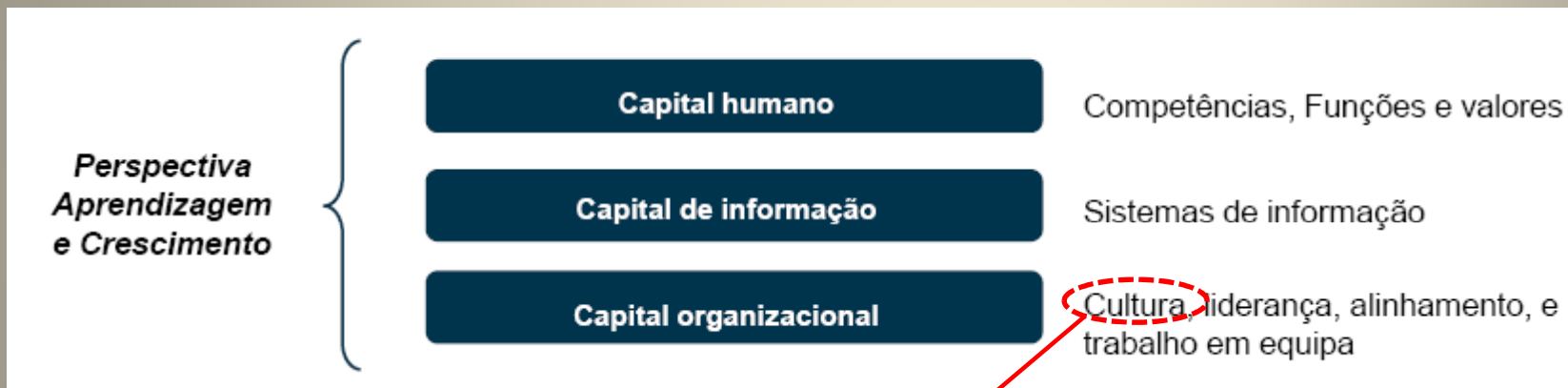


Input para:

\_identificação de SI eficazes e eficientes que suportem a Operacionalização da Estratégia

Ex.: BSC Quidgest

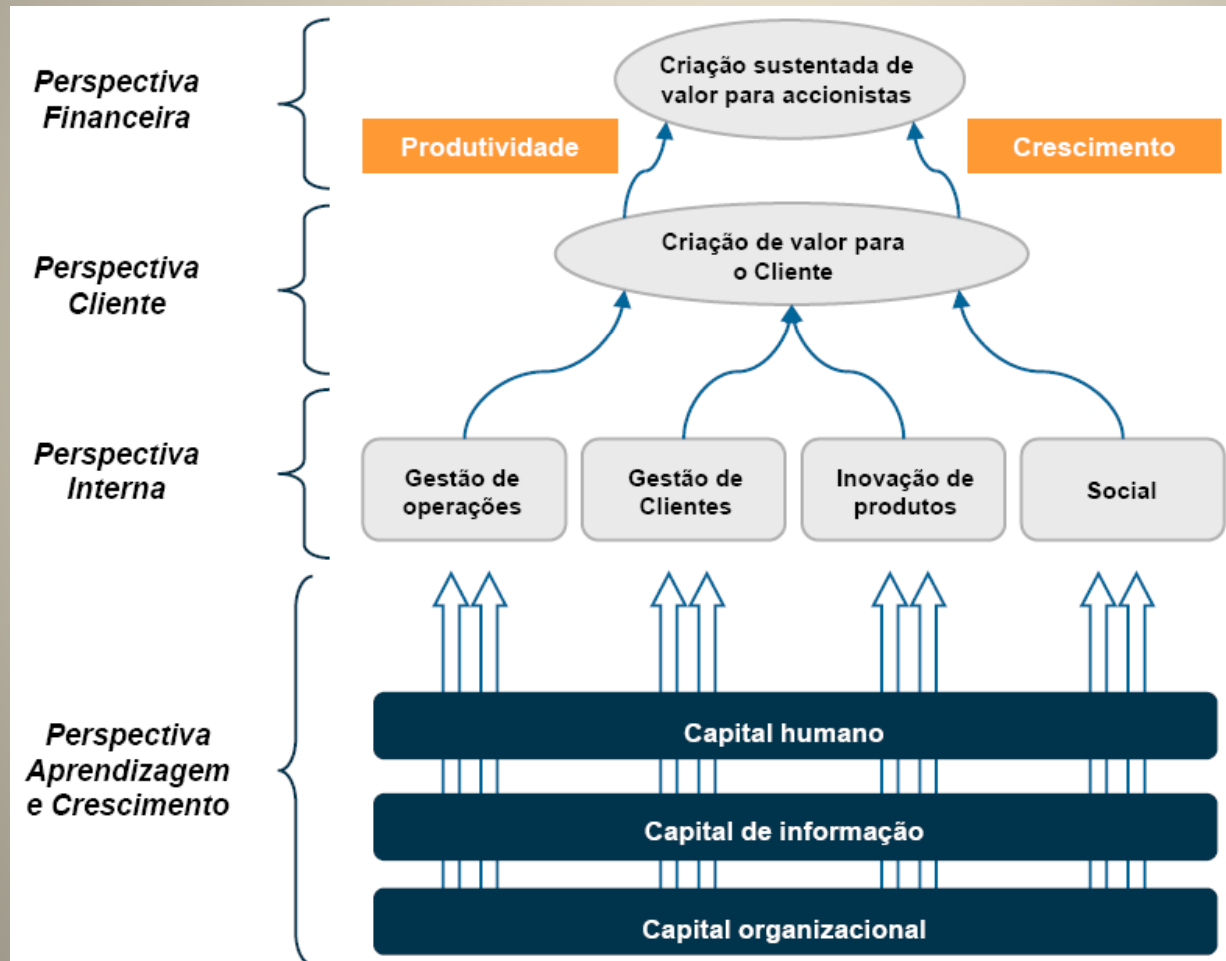
## ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR



Input para:

\_adoção de uma Cultura de Orientação e Foco no Cliente e na Proposta de Valor disponibilizada.

# ALINHAR OS RECURSOS HUMANOS COM A PROPOSTA DE VALOR



# ESTRATÉGIAS SUSTENTÁVEIS

## EXECUTAR A PROPOSTA DE VALOR ALINHANDO RECURSOS HUMANOS

OBRIGADO E ATÉ BREVE!

.....  
Tiago Domingues | Business Manager  
tiago.domingues@elevus.pt

Elevus - People & Business Results  
info@elevus.pt | www.elevus.pt  
Portugal | Espanha | Angola | Cabo Verde

### SESSÕES DE TRABALHO **BALANCED SCORECARD**

**Maputo - Hotel Girassol**  
**20Maio | 24Maio | 25Maio**  
08h-12h e das 13h-16h

### PROGRAMA DE 3 DIAS DE TREINO

**20Maio**  
Introdução ao Balanced Scorecard  
Evolução dos Sistemas de Gestão da Estratégia  
Construir o Balanced Scorecard (I)

**24Maio**  
Construir o Balanced Scorecard (2/2)  
Implementar o Balanced Scorecard  
Integração do Balanced Scorecard com outros  
Sistemas de Gestão

**25Maio**  
Análise e discussão de Case Studies

**Inscrições\***  
Até **12Maio** = 500 USD  
Até **19Maio** = 700 USD

\*O valor da inscrição inclui documentação e coffee break.

