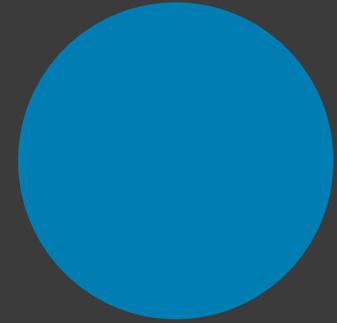




Planejamento

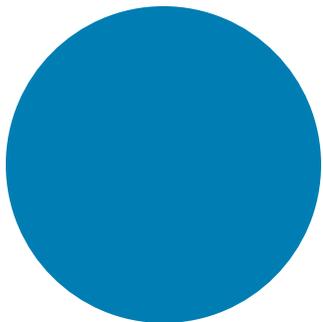
Estratégico

O planejamento estratégico se apresenta como uma ferramenta essencial às empresas comprometidas com o sucesso.

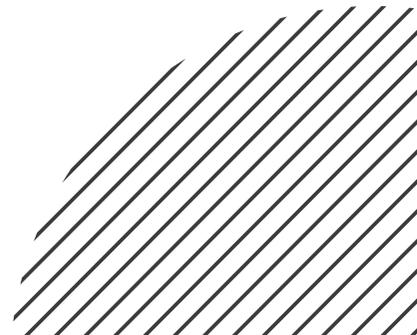


Afinal, de um modo bastante resumido, sua proposta é ser a trilha mais eficiente e eficaz que liga os ideais aos bons resultados almejados pela organização.

Pensando assim, a **RCTECH** preparou algumas dicas mais que especiais que irão lhe auxiliar na criação de seu Planejamento Estratégico.



Vamos conferi-las!



1. Perguntas essenciais

Quando falamos em planejamento estratégico é importante ter em mente quatro perguntas básicas, quais sejam:

(i) Onde estamos? em que se avalia a situação atual da organização;

(ii) Para onde iremos? momento em que se estabelece a situação em que a empresa almeja alcançar após alguns anos;

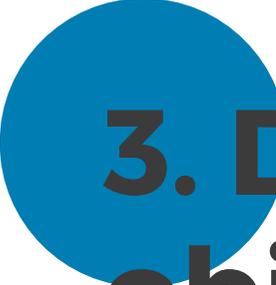
(iii) Como chegaremos lá? que se refere a estratégia que a empresa irá adotar para chegar onde almeja; e

(iv) Onde chegamos? momento em que se faz uma avaliação dos resultados alcançados com a estratégia adotada.

2. Estabeleça a missão, visão e valores

- (i) A missão é a razão de ser de sua empresa, o que ela se propõe;
- (ii) A visão é onde a organização almeja estar daqui a alguns anos;
- (iii) Os valores correspondem aos princípios básicos que servem de apoio para o crescimento e relacionamento da empresa.

Definir os três pilares acima é de grande importância para que a organização caminhe sempre em acordo com suas crenças e intenções.



3. Determine as metas e objetivos de sua empresa

O primeiro passo para esta etapa é entender a diferença entre objetivos e metas!

Os objetivos são intenções "maiores" e impactantes.

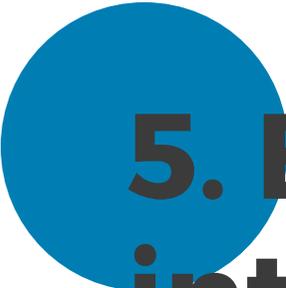
As metas, por sua vez, são etapas que devem ser cumpridas para que os objetivos sejam alcançados.

É muito importante ter os objetivos e metas sempre bem definidos. Como destaque, percebe-se que as metas tendem a ser mensuráveis e bastante específicas, enquanto que os objetivos são mais gerais e abrangentes, normalmente escrito com um verbo no infinitivo!

4. Defina e se aproxime de seu público alvo.

Tenha o seu público alvo bem estabelecido, afinal, não há como atingir a todos e qualquer um!

Além disso, busque se tornar presente, gere conteúdo, mas, principalmente, ESCUTE o seu público! Naturalmente, você perceberá que o seu público passará a exercer forte influência nas decisões e próximos passos de sua organização!



5. Estude o ambiente interno e externo de sua organização

Avalie o ambiente interno de sua organização, o que a compõe (pessoas, máquinas, sistemas etc)! Para tanto, liste todos os seus recursos, caracterizando-os como pontos fortes ou pontos fracos. Neste momento é importante ser bastante sensato e realista!

De igual modo, acompanhe o ambiente externo, afinal, vivemos em um mundo com organizações cada vez mais interligadas entre si, em que as movimentações e decisões dos mais diversos setores podem influenciar significativamente na postura que você deve adotar.

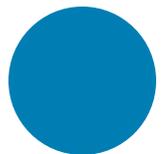


6. Monte a sua estratégia

Após estabelecer os seus pilares, saber onde você se encontra, conhecer os seus pontos fortes e fracos, bem como apontar para onde você quer ir, chegou a hora de traçar a sua estratégia!

Decida quais as ações mais importantes que devem ser adotadas para que você atinja suas metas e objetivos e consiga concretizar a sua visão!

Um aspecto fundamental para que a estratégia adotada funcione é conquistar o envolvimento de toda a sua equipe, afinal, quando mais pessoas determinadas a ajudar, mais rápido será o percurso!



7. Avalie os resultados

O famoso feedback! Não pense que o feedback vem apenas de seu cliente, ao contrário, é importante que também venha da própria organização!

Para concretizar o seu Plano Estratégico, adote o hábito de acompanhar e avaliar as suas ações de modo contínuo, para que possa corrigir o quanto antes as ações que não agregaram valor, e manter aquelas que vêm trazendo benefícios! Logicamente, além do acompanhamento contínuo, uma vez esgotada a sua estratégia, você deve se perguntar "Onde chegamos?", avaliando com isso os resultados alcançados, para então, recomeçar a elaboração de um novo planejamento, sempre buscando ir cada vez mais além!



O Planejamento Estratégico pode envolver diversas variáveis, seja o ambiente interno, externo, o seu público alvo, entre outros! Contudo, fazer uso dessa ferramenta é fundamental para as empresas comprometidas com o sucesso!

Ela com certeza, auxilia o dia a dia de toda a equipe, sejam gestores ou colaboradores, garantindo a tranquilidade e certeza de que estão construindo algo com uma direção bem definida!

PAM

De especialistas para especialistas

Para que o planejamento estratégico tenha sucesso, é fundamental o cumprimento dos objetivos e METAS traçados pela organização.

Neste contexto, destaca-se o SISTEMA PAM!

O PAM é uma ferramenta que surgiu da necessidade da empresa Rui Cadete Consultores e Auditores Associados em aprimorar o controle sobre as entregas de obrigações, porém, após desenvolvida, surpreendeu até os sua incubadora ao se tornar uma solução que promove o fortalecimento de uma cultura interna de gestão e cumprimento de metas.

AGRADECEMOS A ATENÇÃO

DESEJAMOS UM PLANEJAMENTO DE SUCESSO