

High Impact Consulting Gestão do Amanhã

PROJETOS E VALORES & BRAND COMMUNICATION



Os líderes da sua empresa possuem as novas habilidades para vencer em uma economia de ruptura? A sua empresa tem um modelo de aprendizagem compatível com as novas realidades? E o seu modelo de negócios? Atende aos requisitos dessa nova economia ou está ultrapassado?

Como o objetivo de refletir e gerar soluções para dilemas estratégicos como esses que foi desenvolvido o High Impact Consulting, um modelo inovador de Consultoria de alto impacto orientada a resolução de problemas estratégicos.

Seu principal objetivo é contribuir para que as organizações e seus líderes se adaptem às transformações do atual ambiente corporativo com sucesso habilitando-os para prover a sustentabilidade em seus negócios

O modelo do HIC tem como orientação a capacitação dos participantes do projeto para que desenvolvam suas próprias proposições para resolução de seus principais problemas de negócio de forma autônoma e independente.

Dessa forma, garante-se a sustentabilidade do projeto empresarial futuro, na medida em que, incrementa o nível médio de conhecimento e competências da organização e seus colaboradores preparando-os para as transformações do ambiente.

O fundamento conceitual do projeto tem como base teórica o projeto “Gestão do Amanhã” e segue a linha de adaptar os negócios, suas estratégias e lideranças ao novo ambiente empresarial em transformação.

O modelo básico do projeto consiste de 3 etapas: Diagnóstico e Pesquisa; Desenvolvimento de Premissas e Workshop de Desenvolvimento de Soluções e Ideação.

Os temas centrais do projeto sempre deverão estar centrados em questões estratégicas do negócio conectadas a sustentabilidade do projeto.

A seguir é apresentado, em detalhes, cada etapa do projeto.

Etapas de High Impact Consulting

ETAPA 1: Diagnóstico e Pesquisa

Objetivo: Analisar o contexto atual do cliente bem como todas as informações referentes a demanda e objetivo da Consultoria.

O foco dessa etapa está centrado na elucidação, em detalhes, do problema central definido para o projeto.

Essa etapa contempla:

- Levantamento de informações em dados secundários enviados pelo cliente e por meio de pesquisa independente.
- Entrevista em profundidade com o principal líder demandante do projeto para entendimento de todo contexto e características da demanda

ETAPA 2: Desenvolvimento de Premissas

Objetivo: Apresentar e Validar os principais conceitos e teses explorados à luz da demanda e contexto do projeto.

Nessa etapa haverá uma apresentação de 3 horas de duração conduzida por Sandro Magaldi e José Salibi Neto explorando todas as premissas e hipóteses relacionadas ao problema em foco no processo consultivo.

Haverá uma etapa intermediária de pre-work antes dessa apresentação que consistirá em uma validação prévia dos conteúdos junto ao principal líder da organização ou do projeto.

Todo conteúdo elaborado e apresentado será totalmente customizado de acordo com os propósitos e contexto da Consultoria.

Ao final dessa etapa serão validadas, pelos líderes do projeto, as premissas elaboradas e apresentadas que nortearão a próxima etapa do processo.

Etapa 3: Workshop de Desenvolvimento de Soluções e Ideação

Tendo como orientação todas as questões levantadas nas etapas de Diagnóstico e Levantamento de Premissas será organizado um Workshop exclusivo para os participantes visando apresentar os conteúdos relacionados ao projeto e levantar ideias e projetos práticos que responderão às principais demandas do programa.

O formato dessa etapa é o de ideação com dinâmicas que visem explorar, ao máximo, o conhecimento e repertório dos participantes.

O objetivo dessa etapa é levantar ideias e proposições de aplicação prática para as questões centrais de todo processo.

Design padrão do projeto



Agenda padrão do projeto

INTERAÇÃO	PRÁTICA	OBJETIVO	DINÂMICA
Remota ou Presencial	Definição do problema a ser endereçado pela HIC	Definir adequadamente qual o principal objetivo a ser explorado no processo	Entrevista com o principal requisitante do projeto
Remota	Diagnóstico baseado na análise de dados secundários	Realizar um diagnóstico prévio baseado na análise de documentos e registros selecionados e enviados pela organização relacionados a temática principal do projeto	Análise remota dos documentos recebidos

2 horas - Presencial	Diagnóstico baseado na interação direta com líder do projeto	Ter um entendimento claro a respeito da demanda do projeto alinhando as expectativas quanto aos entregáveis e ação da Consultoria Validar o entendimento prévio gerado na fase de Diagnóstico realizado com dados secundários	Entrevista com o principal líder requisitante do projeto
3 horas - Presencial	Apresentação das principais premissas desenvolvidas para o projeto	Apresentar aos principais líderes as conclusões principais da análise estratégica	Apresentação para os líderes da organização
3 horas - Presencial	Apresentação de ideias e possibilidades aliado a dinâmica com ideação realizada pelos participantes	Elencar preposições e possibilidades de novos desenvolvimentos a organização de acordo como problema definido	Workshop com os líderes da organização

OBSERVAÇÕES

- A. Todas as etapas do projeto serão conduzidas, pessoalmente, por Sandro Magaldi e José Salibi Neto.
- B. As Fases 2 (Apresentação) e 3 (Workshop) deverão acontecer, idealmente, no mesmo dia (um pela manhã e outro no período da tarde) para aproveitar o engajamento de todos com a temática em foco e otimização do tempo de todos visando à geração de soluções no curto espaço de tempo.
- C. A audiência máxima para um melhor aproveitamento das Etapas 2 e 3 do projeto é de 40 pessoas.
- D. Após a conclusão do projeto será gerado um Report estratégico enviado no prazo limite de 2 semanas do final da Etapa 3. Esse documento sumará todos os principais achados do projeto, suas premissas, conclusões e próximos passos definidos pela equipe.

Bio dos Experts

José Salibi Neto

Salibi é coautor do livro *Gestão do Amanhã*, obra que alcançou o primeiro lugar na lista dos mais vendidos da Folha de São Paulo. Conviveu e trabalhou por mais de duas décadas com todos os principais pensadores da gestão, como Peter Drucker, Jack Welch, Michael Porter e Philip Kotler e líderes mundiais como Bill Clinton, Tony Blair, Al Gore e Rudolph Giuliani, entre outros.

É cofundador da HSM, empresa líder em Educação Executiva. Seu nome é imediatamente associado à introdução no Brasil dos principais conceitos da Gestão Contemporânea nos últimos 25 anos, provocando a transformação de milhares de empresas, executivos e empreendedores em nosso país.

Atualmente, Salibi atua como palestrante em eventos por todo o Brasil e dedica-se a ajudar empresas e profissionais a atingir seu potencial máximo e tomar decisões que podem determinar o futuro de seus negócios e carreiras. Foi mentor de Edson Bueno, fundador da Amil, por mais de 20 anos. Seus clientes incluem empresas como Algar, Oracle, Ticket, Grupo MGB, Liberty Seguros e April Brasil Broker, Dasa, entre outras.

É coautor também do best-seller *Movidos por Ideias*. Em sua autobiografia, o professor Philip Kotler, considerado o pai do Marketing, dedica um capítulo inteiro ao trabalho de Salibi, a quem chama de “empresário extraordinário”. Como Coach e Master Coach, Salibi obteve seis certificações no Brasil e Estados Unidos.

Graduou-se pela Moore School of Business, da Universidade da Carolina do Sul (EUA), e obteve o MBA em International Business pela mesma instituição. Foi membro do Advisory Board da escola por mais de 20 anos e, em 2009, recebeu dessa universidade a maior honraria dada a um ex-aluno, o Distinguished Alumnus Award.

Em sua juventude, Salibi foi um dos principais tenistas do país, tendo vencido diversos torneios juvenis e profissionais no Brasil e no exterior.

Sandro Magaldi

Sandro Magaldi é Co-fundador do meuSucesso.com uma das principais plataformas focadas em empreendedorismo do Brasil impactando milhões de empreendedores mensalmente. Foi eleita a melhor empresa de serviços de assinatura do Brasil em 2017 no Assinatura Awards e recebeu o Prêmio Digital Awards como a melhor plataforma de empreendedorismo do país.

É considerado um dos maiores experts em Gestão Estratégica de Vendas do país e autor do livro “Vendas 3.0: Reposicionando o vendedor, a equipe de vendas e toda a organização” definido pelo Pai do Marketing moderno, Philip Kotler, como “um daqueles livros que nos faz pensar”.

Além dessa obra também escreveu, com José Salibi Neto, “Movidos por Ideias: Insights para criar empresas e carreiras duradouras”, livro que, em seu lançamento, esteve presente no Ranking das obras mais vendidas em negócios do país.

Em 2018, lançou, com José Salibi Neto, o bestseller “Gestão do Amanhã: Tudo o que você precisa saber sobre Gestão, Inovação e Liderança para vencer na 4ª Revolução Industrial” citado pela Exame.com como um dos “12 livros imperdíveis para quem sonha ter a própria startup”. O livro está no Ranking da Folha de S. Paulo como um dos livros de negócios mais vendidos do ano.

Tem cerca de 30 anos de experiência em liderança e vendas, em todas as frentes: como vendedor, líder, professor e pesquisador de temas de gestão como empreendedorismo e vendas.

Atuou como Vice-Presidente de Clientes e Negócios do Grupo TVI, um dos maiores grupos de comunicação do país, e Diretor Comercial, durante 9 anos, da HSM, uma das principais empresas de educação executiva do Brasil, onde interagiu, pessoalmente, com os principais experts do pensamento sobre gestão do mundo como Philip Kotler, Michael Porter, Jack Welch, Ram Charan, CK Prahalad dentre outros.

Em sua carreira acadêmica, atua como professor do MBA da Escola de Propaganda e Marketing (ESPM) e Fundação Dom Cabral (FDC). Como palestrante se apresentou em eventos para organizações como Oracle, Toyota, Unilever, Cimed, Coca Cola, Unimed Seguros, Gafisa dentre outras grandes empresas, além de eventos como ExpoManagement, PowerHouse, Mídia Master Brasil, RD Summit dentre outros.

É mentor do Instituto Endeavor, do Oracle Startup Accelerator Program. Atua como Conselheiro do projeto social Gerando Falcões e da Cia de Talentos, principal empresa de seleção de jovens do país.

Participa como articulista em diversas fontes de conteúdo como no podcast Nerdcast Empreendedor e no site Administradores.com. Tem diversos artigos publicados em revistas de negócios como Exame, HSM Management, América Economia dentre outros títulos.

É pós-graduado pela ESPM e tem mestrado acadêmico em Administração pela PUC-SP.