

PROJETO POLO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA DO SETOR DE PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA DO RIO DE JANEIRO

PLANO DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

O presente documento apresenta o Plano de Desenvolvimento Empresarial do Projeto Polo de Inovação Tecnológica do Setor de Petróleo, Gás e Energia do Rio de Janeiro, realizado entre Dezembro de 2009 e Fevereiro de 2010.

1. INTRODUÇÃO

O presente documento tem como objetivo apresentar o Plano de Desenvolvimento Empresarial, elaborado a partir do resultado do Diagnóstico do Fornecedor do Projeto Polo de Inovação Tecnológica do Setor de Petróleo, Gás e Energia do Estado do Rio de Janeiro, realizado entre Dezembro/2009 e Janeiro/2010.

2. GRÁFICO POLAR

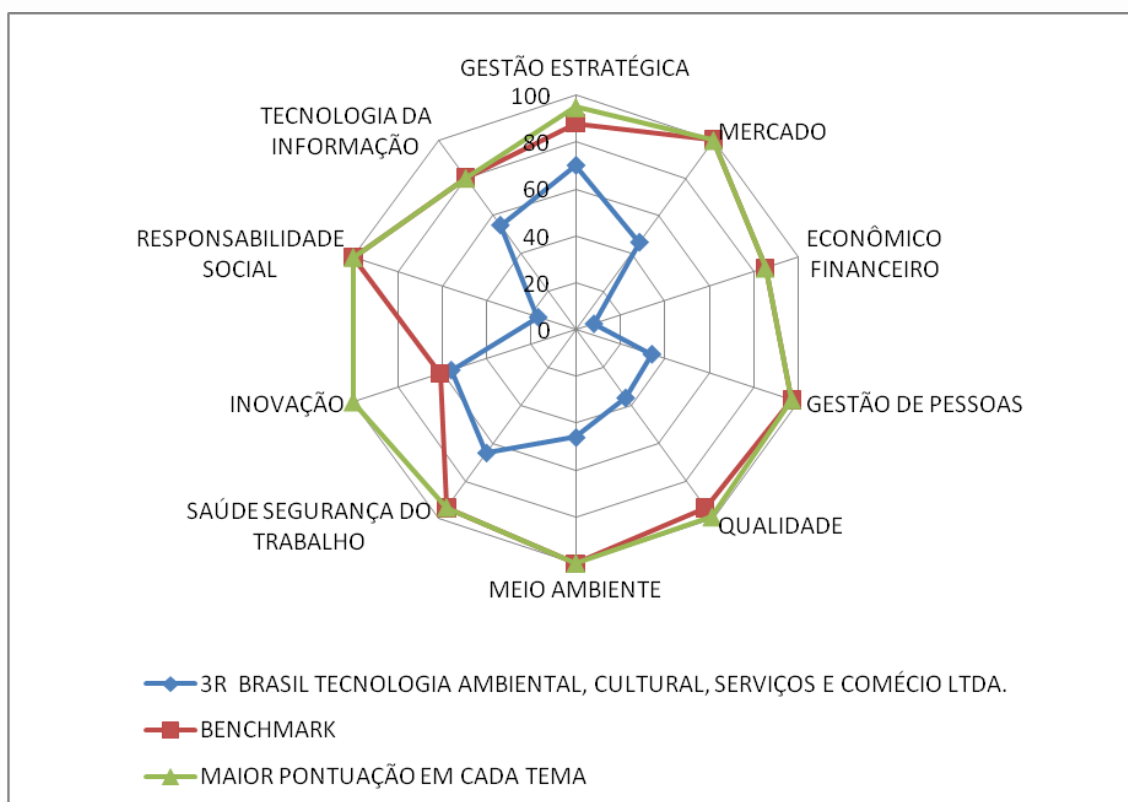


Gráfico 1 – Resultado Final Consolidado

3. PLANO DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

3.1. SOLUÇÕES PROPOSTAS

CURSOS RECOMENDADOS	
ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS	É uma solução que une teoria e aplicação prática para auxiliar as empresas na tomada de decisões estratégicas. Os conteúdos previstos abordam o processo estratégico, análise do negócio e ambiente empresarial. Considera-se ainda o diagnóstico do setor e da empresa para a implementação de um plano de ação estratégico.
ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO	É uma solução que tem como objetivo criar condições para que o participante desenvolva competências para analisar os resultados da empresa com base nas informações financeiras e decidir estrategicamente a partir da análise dos resultados do seu negócio.
CONTROLES FINANCEIROS	É uma solução que tem como objetivo criar condições para que o participante desenvolva competências para compreender a importância e a necessidade de classificar, organizar, registrar e controlar informações e recursos financeiros da empresa.
GESTÃO DE PESSOAS	É uma solução que tem como objetivo oferecer ferramentas para estruturar um sistema de gestão de pessoas, através do desenvolvimento e da implementação de soluções simples e eficazes, utilizando ferramentas específicas, de forma a contribuir para a melhoria dos resultados e crescimento do negócio.
GESTÃO DA QUALIDADE: D-OLHO	É uma solução que tem como objetivo levar para a empresa uma significação diferente; uma rotina diária mais saudável, com menos desperdício, mais organizada, mais limpa e clara, mais transparente, mais sincera e com disciplina, necessária para o dia-a-dia pessoal e profissional.
GESTÃO DA QUALIDADE: OS PROCESSOS	A identificação e o gerenciamento dos processos são importantes para a obtenção de melhorias e aprimoramento do desempenho em termos de eficiência e eficácia, pois permitem uma visão clara do funcionamento da organização e estabelecem uma base confiável para a medição e o controle. Este curso tem como objetivo desenvolver competências para a estruturação de um sistema de gestão baseado em processos, através do desenvolvimento e da implementação de soluções simples e eficazes, avaliando os resultados para a melhoria contínua do desempenho da empresa.

PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

COMO VENDER MAIS E MELHOR -1 (ABRINDO AS PORTAS DO MERCADO)	É uma solução que tem como objetivo criar condições para que o participante desenvolva competências para conhecer os conceitos essenciais do marketing, predispondo-se a utilizar os conceitos e as ferramentas aprendidos na definição das estratégias mercadológicas e a utilizar as ferramentas do marketing mix para construir diferencial competitivo do seu negócio.
COMO VENDER MAIS E MELHOR -2 (AS MELHORES FERRAMENTAS PARA AUMENTAR SUAS VENDAS)	É uma solução que tem como objetivo conhecer as ferramentas de gestão estratégica para a área de vendas e a importância de se utilizar estas ferramentas para melhoria dos resultados; e conceber um modelo de planejamento e ação comercial com o emprego de ferramentas de gestão estratégica para a área de vendas.
COMO VENDER MAIS E MELHOR -3 (CRESCENDO COM O SUCESSO)	É uma solução que tem como objetivo observar novas oportunidades para expansão dos negócios da empresa, envolver-se nas ações que levarão ao crescimento com sucesso e elaborar um plano de marketing com o objetivo de tornar o processo de crescimento seguro e ordenado.
GESTÃO DE SMS	Um Sistema de Gestão Integrado de SMS constitui-se, dentro da estrutura de gerenciamento de uma organização, na parte que se relaciona com os impactos causados por seus produtos, processos e serviços ao meio ambiente, segurança e saúde do trabalhador. Pode ser definido como a observação e aplicação monitorada de um conjunto de normas, visando garantir que o trabalho seja realizado com segurança, preservando a saúde das pessoas e o meio ambiente.

3.2. DETALHAMENTO DO PLANO

ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS			
DATA INICIAL:	06/05/2010	DATA FINAL:	10/06/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	36	HORAS DE CONSULTORIA:	11
NÚMERO DE ENCONTROS	05	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 3.746,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 2.622,00		

PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO

DATA INICIAL:	17/06/2010	DATA FINAL:	24/06/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	15	HORAS DE CONSULTORIA:	09
NÚMERO DE ENCONTROS:	02	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 1.185,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 830,00		

CONTROLES FINANCEIROS

DATA INICIAL:	01/07/2010	DATA FINAL:	08/07/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	15	HORAS DE CONSULTORIA:	09
NÚMERO DE ENCONTROS	02	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 1.185,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 830,00		

GESTÃO DE PESSOAS

DATA INICIAL:	15/07/2010	DATA FINAL:	29/07/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	20	HORAS DE CONSULTORIA:	04
NÚMERO DE ENCONTROS	03	VAGAS POR TURMA:	15
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 790,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 553,00		

PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

GESTÃO DA QUALIDADE: D-OLHO

DATA INICIAL:	05/08/2010	DATA FINAL:	19/08/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	24	HORAS DE CONSULTORIA:	06
NÚMERO DE ENCONTROS	03	VAGAS POR TURMA:	15
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 1.187,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 831,00		

GESTÃO DA QUALIDADE: OS PROCESSOS

DATA INICIAL:	26/08/2010	DATA FINAL:	09/09/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	20	HORAS DE CONSULTORIA:	04
NÚMERO DE ENCONTROS	03	VAGAS POR TURMA:	15
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 889,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 622,00		

COMO VENDER MAIS E MELHOR -1 (ABRINDO AS PORTAS DO MERCADO)

DATA INICIAL:	23/09/2010	DATA FINAL:	30/09/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	15	HORAS DE CONSULTORIA:	06
NÚMERO DE ENCONTROS	02	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 888,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 622,00		

PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

COMO VENDER MAIS E MELHOR -2 (AS MELHORES FERRAMENTAS PARA AUMENTAR SUAS VENDAS)

DATA INICIAL:	07/10/2010	DATA FINAL:	21/10/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	15	HORAS DE CONSULTORIA:	06
NÚMERO DE ENCONTROS	02	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 888,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 622,00		

COMO VENDER MAIS E MELHOR -3 (CRESCENDO COM O SUCESSO)

DATA INICIAL:	28/10/2010	DATA FINAL:	04/11/2010
HORAS DE INSTRUTORIA:	15	HORAS DE CONSULTORIA:	06
NÚMERO DE ENCONTROS	02	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 888,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 622,00		

GESTÃO DE SMS

DATA INICIAL:	19/01/2011	DATA FINAL:	26/01/2011
HORAS DE INSTRUTORIA:	16	HORAS DE CONSULTORIA:	00
NÚMERO DE ENCONTROS	02	VAGAS POR TURMA:	30
VALOR POR EMPRESA:	R\$ 298,00	SUBSÍDIO:	30%
VALOR POR EMPRESA COM SUBSÍDIO:	R\$ 209,00		

PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

3.3. CRONOGRAMA

CURSOS	CRONOGRAMA	DIA DA SEMANA
ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS	Encontro 1 - 06/05/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 13/05/2010	quinta-feira
	Encontro 3 - 20/05/2010	quinta-feira
	Encontro 4 - 27/05/2010	quinta-feira
	Encontro 5 - 10/06/2010	quinta-feira
ANÁLISE E PLANEJAMENTO FINANCEIRO	Encontro 1 - 17/06/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 24/06/2010	quinta-feira
CONTROLES FINANCEIROS	Encontro 1 - 01/07/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 08/07/2010	quinta-feira
GESTÃO DE PESSOAS	Encontro 1 - 15/07/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 22/07/2010	quinta-feira
	Encontro 3 - 29/07/2010	quinta-feira
GESTÃO DA QUALIDADE: D-OLHO	Encontro 1 - 05/08/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 12/08/2010	quinta-feira
	Encontro 3 - 19/08/2010	quinta-feira
GESTÃO DA QUALIDADE: OS PROCESSOS	Encontro 1 - 26/08/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 02/09/2010	quinta-feira
	Encontro 3 - 09/09/2010	quinta-feira
COMO VENDER MAIS E MELHOR -1 (ABRINDO AS PORTAS DO MERCADO)	Encontro 1 - 23/09/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 30/09/2010	quinta-feira
COMO VENDER MAIS E MELHOR -2 (AS MELHORES FERRAMENTAS PARA AUMENTAR SUAS VENDAS)	Encontro 1 - 07/10/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 21/10/2010	quinta-feira
COMO VENDER MAIS E MELHOR -3 (CRESCENDO COM O SUCESSO)	Encontro 1 - 28/10/2010	quinta-feira
	Encontro 2 - 04/11/2010	quinta-feira
GESTÃO DE SMS	Encontro 1 - 19/01/2011	quarta-feira
	Encontro 2 - 26/01/2011	quarta-feira

PROGRAMA DA CADEIA PRODUTIVA PETRÓLEO, GÁS E ENERGIA

3.4. RESUMO DO PLANO

QUANTIDADE DE CURSOS	TOTAL DE HORAS - INSTRUTORIA	TOTAL DE HORAS - CONSULTORIA	VALOR PARA A EMPRESA	SUBSÍDIO	VALOR PARA A EMPRESA COM SUBSÍDIO
10	191	61	R\$ 11.944,00	30%	R\$ 8.360,80