

contato@sevilha.com.br



Gestão Estratégica



Uma Reflexão inicial



Qual o novo papel do contador neste mundo de rápidas transformações?

contato@sevilha.com.br

Novos Desafios para o Contador

contato@sevilha.com.br



Mudanças tecnológicas geram grandes transformações em diferentes segmentos de negócio.

Esta tendência também gera incertezas no futuro da atuação dos contadores.

Novos caminhos necessitam ser traçados.

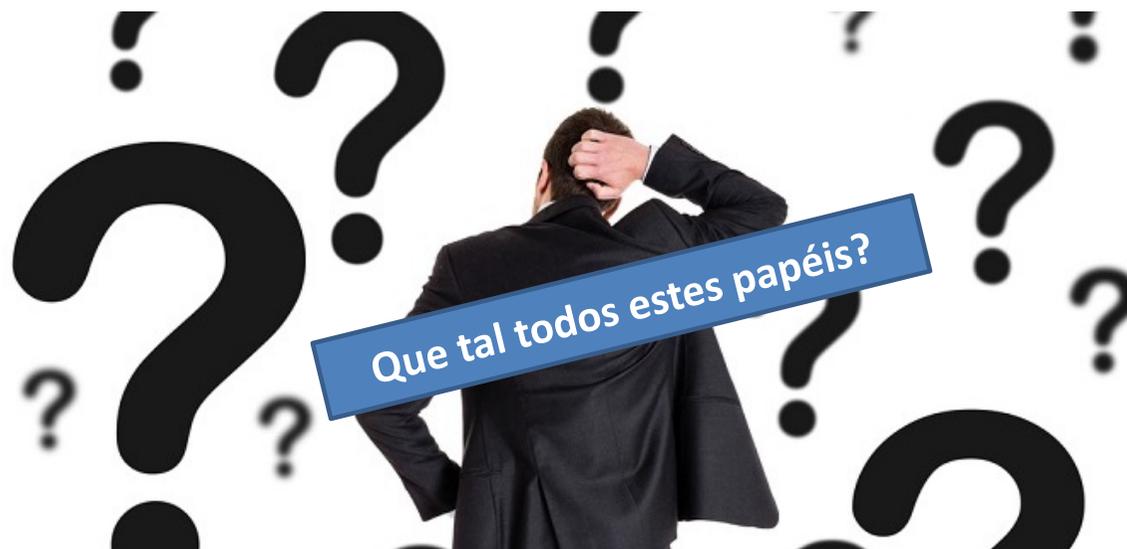
Quais papéis assumir?

Conselheiro

Parceiro

Analista

Mentor



Consultor

Assessor

Contador Tradicional

contato@sevilha.com.br

Como?

contato@sevilha.com.br



Estruturar, Implementar, fomentar e sustentar a Gestão Estratégica.

Planejamento Estratégico

Estratégia para o negócio

Planejamento Financeiro

Metas e Medidores do negócio

Maior Competitividade

Gestão por Diretriz

Desdobramento de Metas

Medição de Desempenho

Agilidade na Resposta

Cultura de Gestão

Gestão por Processos

Maior percepção de Valor

Maior Produtividade e Qualidade

Aumento da Eficiência e Eficácia

Excelência Operacional

Gestão de Pessoas

Gestão de Competências

Avaliação de Desempenho

Plano de Carreira

Engajamento e Retenção

Reconhecimento e Recompensa

Qual a dinâmica de atuação?



Medição da Eficiência e Eficácia da Gestão



contato@sevilha.com.br



Valor para o Cliente



Implantar um modelo de Gestão sistêmico, estratégico, eficiente e sustentável que contribuam para os seguintes benefícios para seus clientes:

- **Redução de perdas e ineficiência**
- **Aumento da lucratividade**
- **Aumento da sua competitividade**
- **Blindagem contra obsolescência**
- **Melhoria no desempenho em Produtividade, Agilidade e Qualidade**

contato@sevilha.com.br

Modelo de Capacitação e Certificação



Os contadores serão capacitados e certificados em quatro categorias conforme descrito abaixo:

Perspectivas	P1	P2	P3	P4
Financeira	■	■	■	■
Comercial & Mkt		■	■	■
Processos e Produtividade			■	■
Pessoas & Inovação				■

contato@sevilha.com.br

Intangível

- Fidelização dos Clientes
- Aumento do Portfolio de Serviços
- Diferenciação frente aos concorrentes
- Aumento da percepção de valor dos clientes
- Aumento de competências

Tangível

- Nova fonte de receitas recorrentes
 - Comissionamento
 - Horas de Consultoria
- Melhor rateio dos custos fixos
- Maior taxa de conversão das propostas comerciais

contato@sevilha.com.br