



# ALE DE PAULA

## *CONSULTORIA & TREINAMENTO*

Consciência | Competência | Conexão | Sabedoria

[www.aledepaula.com.br](http://www.aledepaula.com.br)



+55 11 99328-3537



@aledepaulaconsultoria



[alexandre@aledepaula.com.br](mailto:alexandre@aledepaula.com.br)



# Reflexão de bem estar



Vamos nos conhecer  
um pouco melhor?

## Perguntas Conscientes

processo de conexão e expansão



## POR QUE EXISTIMOS?

**Fortalecer uma conexão com todos que querem fazer um mundo melhor transformando pessoas em empreendedores extraordinários e empresas em organizações mais sustentáveis e humanas.**

### Missão

Prazer em servir,  
edificar, construir,  
transformar e evoluir

### Visão

O reconhecimento de  
uma empresa que  
contribui com a  
evolução da  
humanidade nas mais  
variadas formas e  
possibilidades

### Valores

Amor  
Cultura  
Evolução  
Pesquisa  
Dedicação a causa  
empreendedora



## COMO FAZEMOS?

**Pesquisa / Consciência / Conexão / Sabedoria**

# FOCO DA MENTORIA DE HOJE

## KPIs – INDICADORES DE RESULTADOS

MS BUSINESS MENTORING ALE DE PAULA



Como está o  
Mercado?

# MERCADO





Como está a sua  
empresa?

Como você está?





Insistente



Inquieto



Prestativo



Hiper realizador



Vítima



Crítico



Hiper Racional



Hiper Vigilante



Controlador



Esquivo





Que caminho deves seguir? - respondeu o gato - Isso depende do lugar onde quer ir. Se não sabe para onde ir, qualquer caminho serve!

Quem não sabe para onde ir...

# VAMOS ORGANIZAR?

- Processo estruturado
- Consciente
- Inteligente



Você sabe o que é KPI ou  
Indicador de Performance?



Fonte: SingularityHub, 2017



@aledepaulaconsultoria



aledepaulaconsultoria

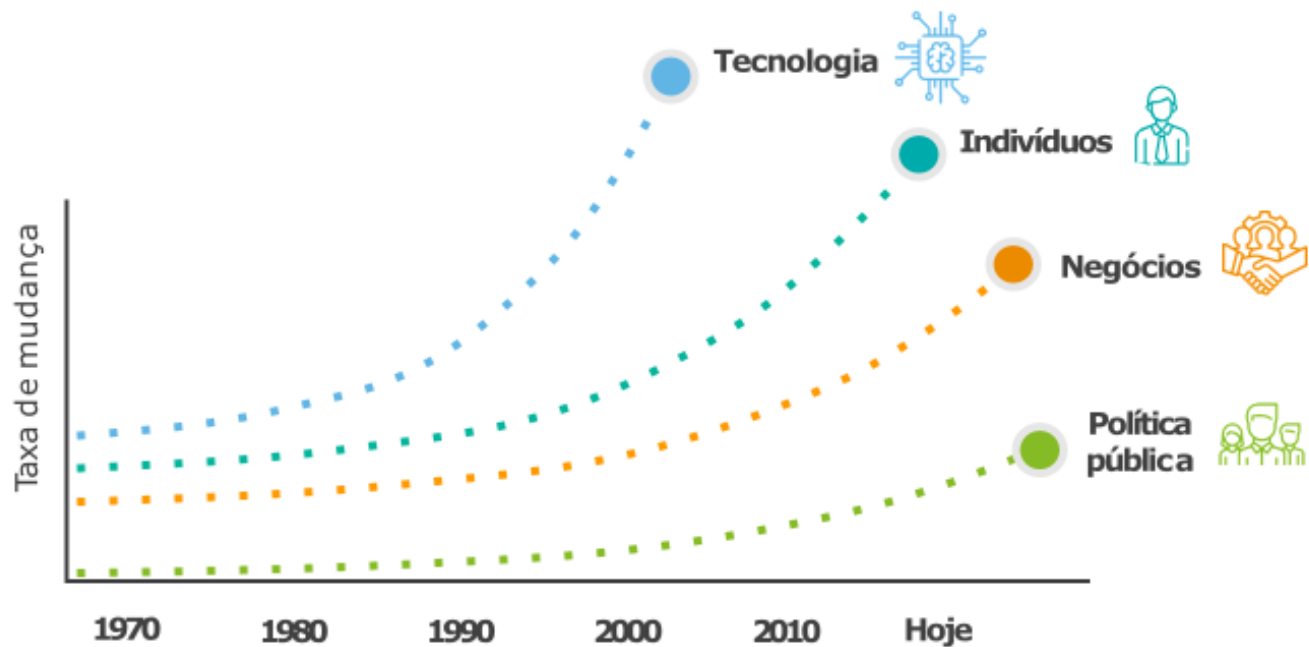


Ver insights

Promover



## O QUE ESTÁ ACONTECENDO...



Alguns exemplos

# ANÁLISE DE RESULTADOS

Alguns exemplos

Nome do Indicador	Explicação
<b>Financeiro:</b>	
Receita Total (R\$)	
Despesas Totais (R\$)	Custos fixos Custos Variáveis Despesas Investimento
<b>Clientes:</b>	
Índice de satisfação	(% de clientes que se declaram satisfeitos)
N de reclamações	(quantidade)
<b>Pessoas:</b>	
Rotatividade	$(\text{Ingressos} + \text{Saídas}) / \text{Total funcionários}$
Nº de acidentes com afastamento	Com atestado
<b>Processos:</b>	
Produção	(volume de produtos comercializados, serviços prestados ou itens produzidos)

## Robôs ameaçam 54% dos empregos formais no Brasil

Até 2026, 30 milhões de vagas poderiam ser fechadas, de acordo com estudo inédito que avaliou 2.602 ocupações

## A.I. Expert Says Automation Could Replace 40% of Jobs in 15 Years

By [Don Reisinger](#) January 10, 2019

## Automation threatening 25% of jobs in the US, especially the 'boring and repetitive' ones: Brookings study

Estima-se que entre **400 milhões e 800 milhões** de pessoas possam ser deslocadas pela automação (e o que vamos fazer com essas pessoas?) (McKinsey, 2017)

**54%** de toda a força de trabalho do mundo vai precisar se reinventar ou melhorar significativamente suas habilidades nos próximos 3 anos

**92%** dos CEOs preocupam-se que seus colaboradores não tenham as habilidades que precisam para o futuro do negócio

De **75 a 375 milhões** de pessoas podem precisar mudar de categoria profissional e aprender novas habilidades até 2030

# Mas por onde começar?

- 1º OLHAR PARA DENTRO
- 2º OLHAR PARA A EMPRESA
- 3º OLHAR PARA O MERCADO

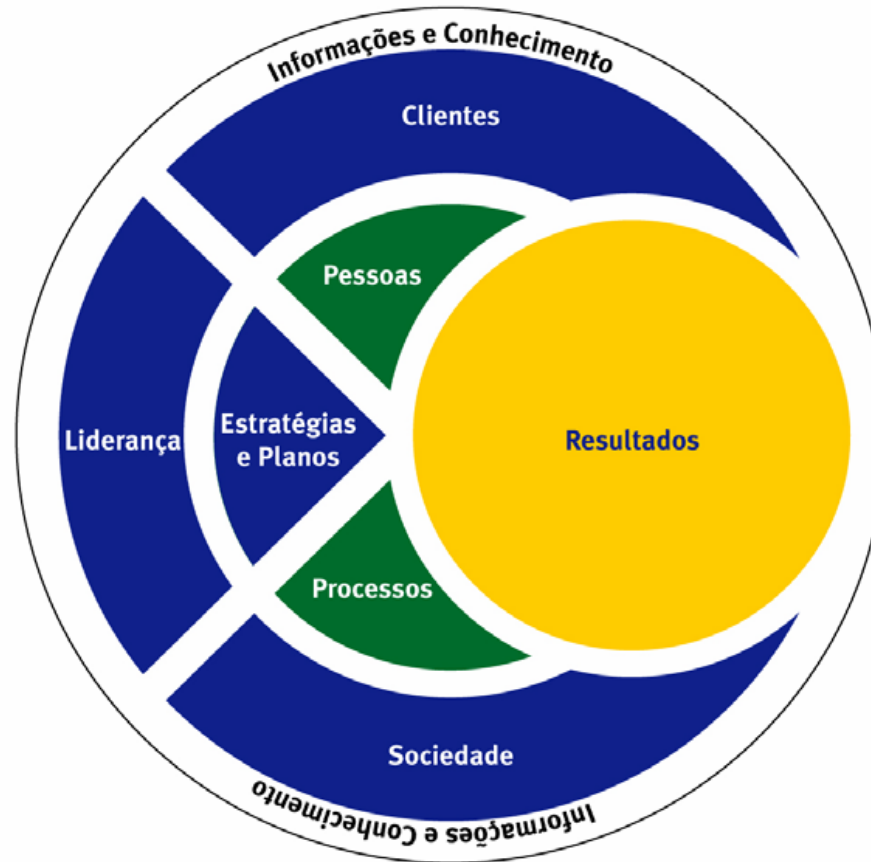




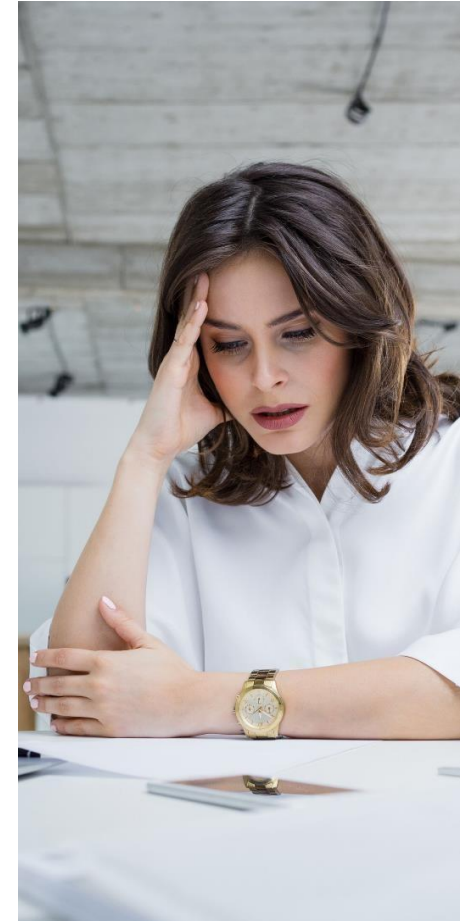


# POR DUAS RAZÕES

UMA



DUAS



Fonte: Fundação Nacional da Qualidade

# Mas por onde começar?

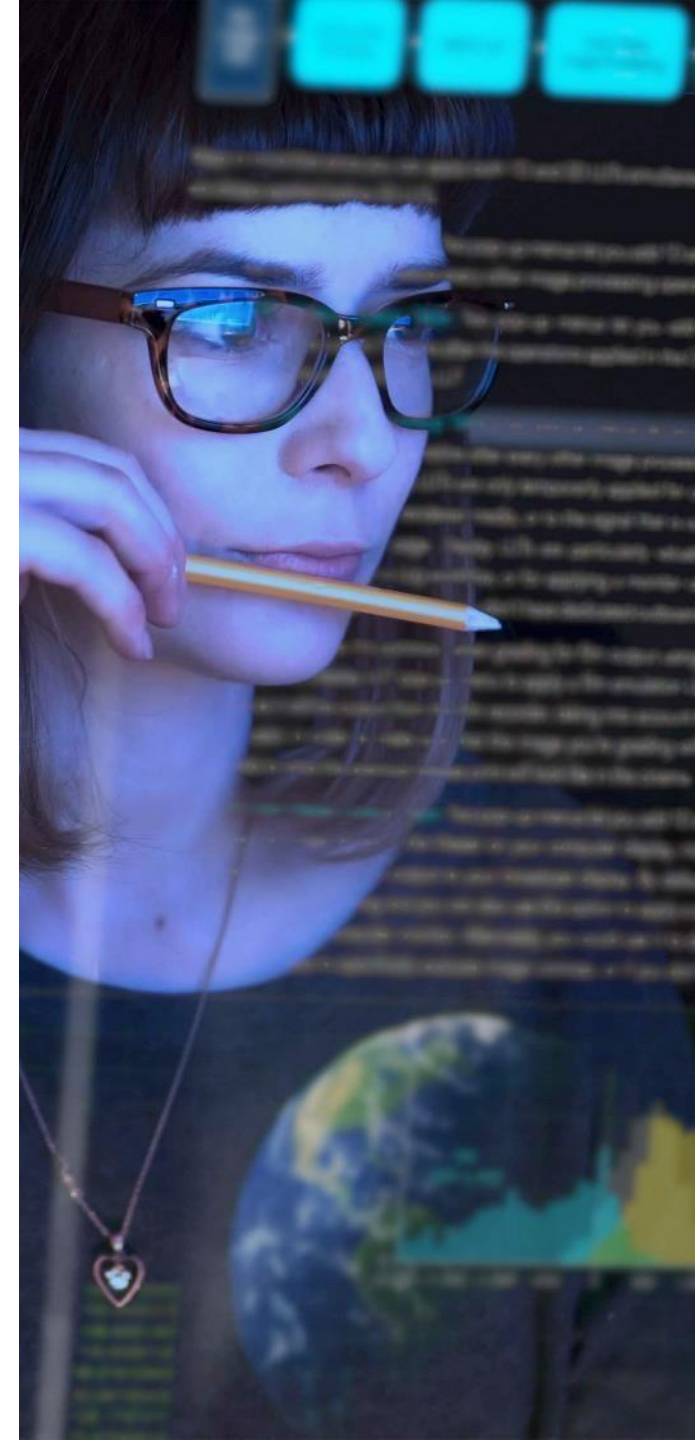
- 1º OLHAR PARA DENTRO
- Alinhe seus valores humanos com os seus sonhos
- Qualifique tudo o que passa na sua vida com humanismo (amor, fraternidade, solidariedade)
- Reorganiza as tarefas diárias aliadas aos seus sonhos
- Escreva 3 coisas pessoais que você está fazendo
- Escreva 3 coisas pessoais que você não está fazendo



- 2° OLHAR PARA A EMPRESA  
**A LACUNA DE HABILIDADES DA NOSSA ERA**

---

- Quando partes dos trabalhos são automatizadas por máquinas, o trabalho que resta para os seres humanos é geralmente **mais interpretativo e orientado a serviços, envolvendo resolução de problemas, interpretação de dados, comunicação, escuta e atendimento a clientes.**
- No entanto, essas habilidades **não são trabalhadas na maioria das escolas e universidades,** o que força as organizações a **repensarem suas estratégias de desenvolvimento.**



# QUAIS HABILIDADES SERÃO ESSENCIAIS?

---

Em um mundo que as os **tarefas operacionais e repetitivas** não serão mais feitas por humanos, quais as **habilidades** precisamos desenvolver?

- 1.** Pensamento **inovador e analítico**
- 2.** **Aprendizado** ativo
- 3.** **Criatividade** e **iniciativa**
- 4.** Pensamento **sistêmico**
- 5.** **Resolução** de problemas complexos
- 6.** **Liderança** e **Influência Social**
- 7.** **Inteligência Emocional**
- 8.** **Racionalidade** e **ideação**
- 9.** **Análise** e **avaliação de sistemas**
- 10.** **Tecnologia, design** e **programação**

*Fonte: Fórum Econômico Mundial, 2019*

# Mas por onde começar?

- 2° OLHAR A EMPRESA

- Por que a sua empresa existe?
- Como isso se conecta com os seus sonhos e seu propósito de existência?
- Reorganize as tarefas diárias aliadas aos seus sonhos
- Escreva 3 coisas profissionais que você está fazendo
- Escreva 3 coisas profissionais que você não está fazendo



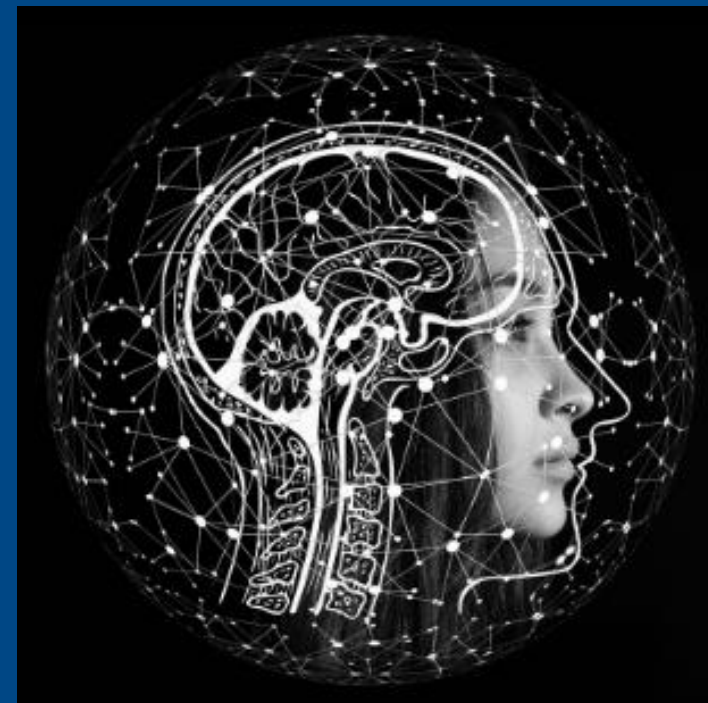
# Mas por onde começar?

- 3º OLHAR PARA O MERCADO
- Onde você encontra bons produtos?
- Utilize o tempo de quarentena para se relacionar com o seu cliente
- 5 FASES DA MUDANÇA:
  - Dor/desespero
  - Crise
  - Ruptura e Desconstrução
  - Renovação (novo modelo baseado em mudanças de comportamentos)
  - Retomada e Crescimento



# Mas por onde começar?

- 3º OLHAR PARA O MERCADO
- 3 ações para entender a mente do consumidor
- Investigue o que ele tem sentido falta neste tempo de pandemia
- Como outras empresas tem resolvido problemas semelhantes
- Crie o seu diferencial








# Indicadores

OLHAR PARA DENTRO

OLHAR PARA A EMPRESA

OLHAR PARA O MERCADO

**QUAL É A SUA PROPOSTA PARA RENASCER  
COMO PESSOA, COMO LIDER E COMO  
EMPREENDEDOR?**



**LEMBRE-SE  
FALECIDO E FALÊNCIA NÃO...**

**FORTALECIDO SIM**

**OBRIGADO**

Alexandre de Paula Pereira

**ALE DE PAULA**  
CONSULTORIA & TREINAMENTO

