



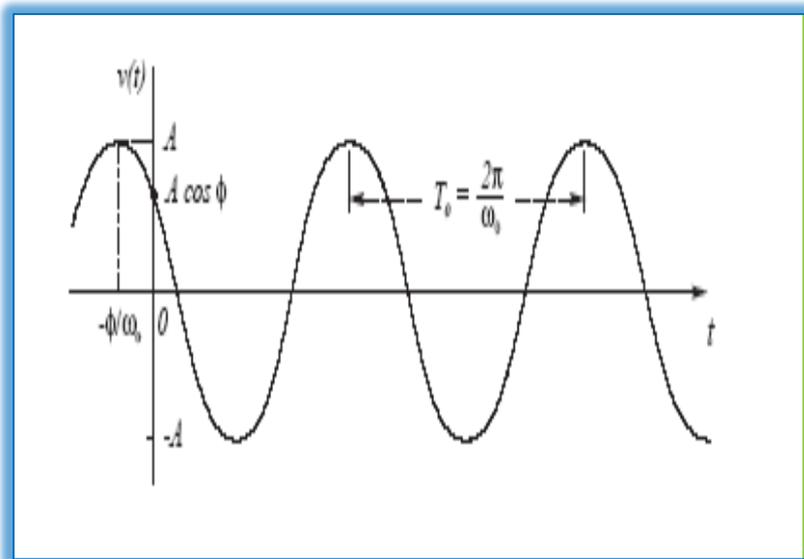
# Coaching e Empreendedorismo



# O mundo em que vivemos.

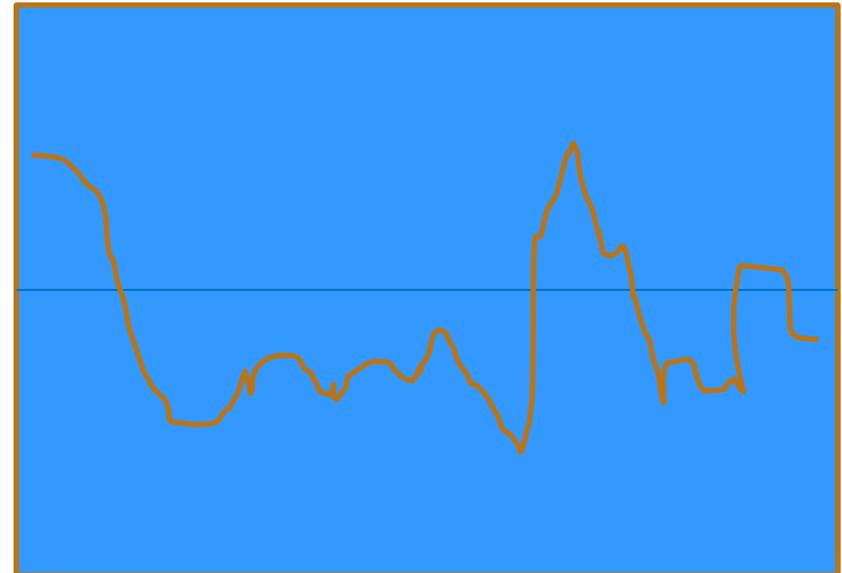
## CICLOS ECONÓMICOS

Antes



Havia Modelos de Previsão

Agora



Não Há Modelos de Previsão

## O NOVO MEIO AMBIENTE GLOBALIZADO

### O Antigo Modelo

- Mercado Lento e Físico
- Mercados Protegidos
- Enfoque Macroeconómico
- Influenciar Líderes
- Organizações rígidas e hierárquicas
- Dependência de Ajuda Externa
- Factores Básicos

### O Novo Modelo

- **Mercado Veloz e Virtual**
- Globalização e Competição
- **Enfoque Microeconómico**
- Produtividade Empresarial
- **Organizações Flexíveis, Meritocráticas**
- Estratégia de Migração
- **Inovação**

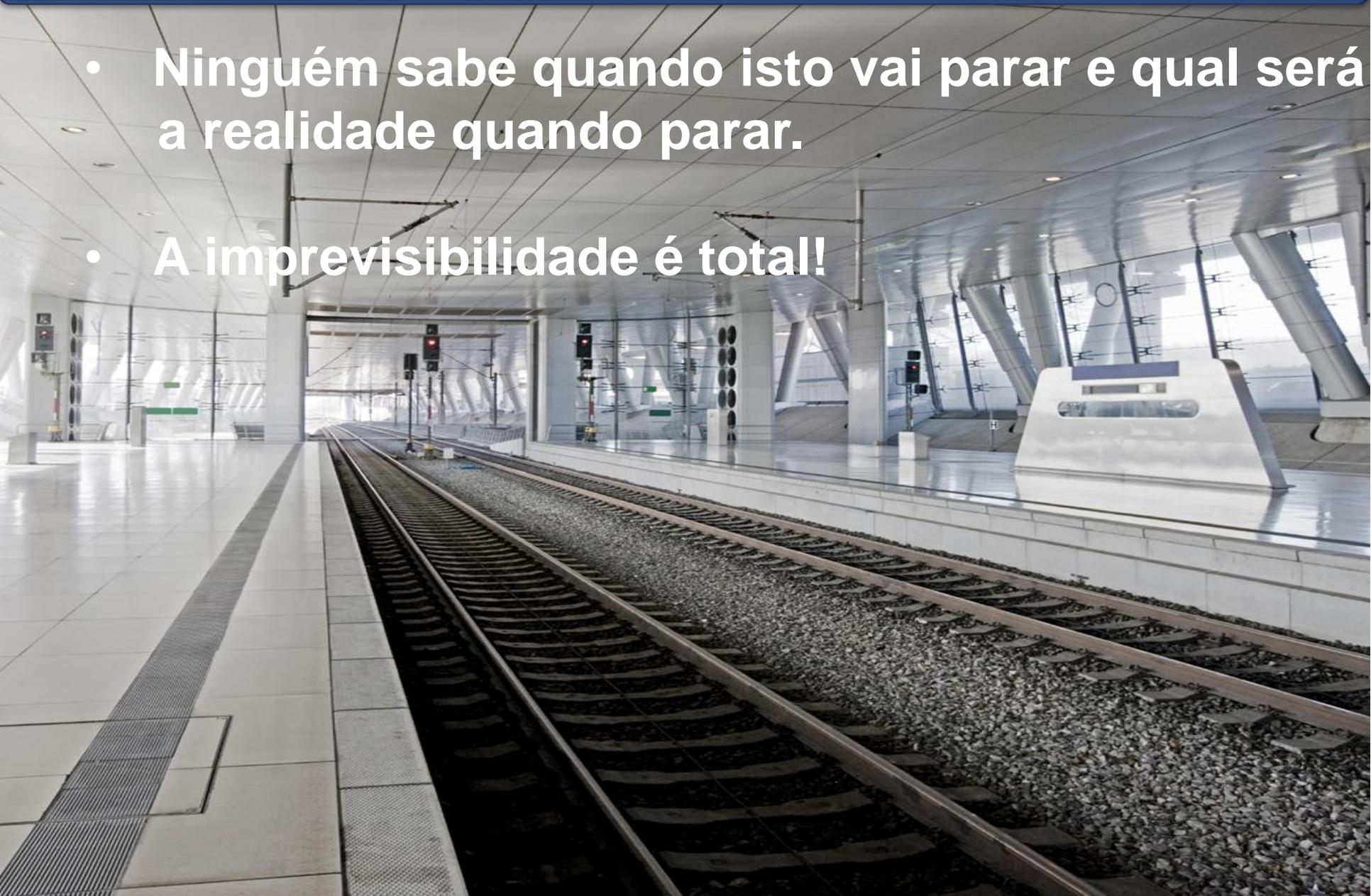
## O NOVO MEIO AMBIENTE

- **Avanços Tecnológicos e Revolução da Informação**
- **Tecnologias e Inovação Disruptivas**
- **A Ascensão dos Restantes (Emergentes)**
- **Hiperconcorrência**
- **O Ambiente**
- **O *Empowerment* do Cliente e *Stakeholders***

## **NOVOS MERCADOS EMERGENTES**

- **BRIC'S**
- **PODERIO ECONÓMICO DO NOVO MUNDO**
- **DECADÊNCIA DA VELHA EUROPA**
- **DESLOCALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO**
- **STANDARDIZAÇÃO TECNOLÓGICA**
- **MOBILIDADE GLOBAL**
- **NÍVEIS DE CRESCIMENTO ELEVADOS**
- **MUITAS FORÇAS MOTRIZES DA INTERNACIONALIZAÇÃO**

- Ninguém sabe quando isto vai parar e qual será a realidade quando parar.
- A imprevisibilidade é total!



## SITUAÇÃO REAL DO PAÍS



- Portugal Intervencionado, “gerido” por uma *Troika*.
- Bancos falidos..
- Níveis de desemprego elevados.
- Níveis de bem-estar em queda.
- Índice de confiança dos consumidores reduzido.
- Níveis de crescimento nulos ou negativos.
- Mercado interno estagnado.
- Imprevisibilidade do futuro próximo.

## SITUAÇÃO REAL NAS EMPRESAS

- **Empresas Descapitalizadas.**
- **Apoio dos Bancos reduzido.**
- **Quebra generalizada no volume de actividade**
- **Redução das margens.**
- **Redução drástica dos custos.**
- **Despedimentos em massa.**
- **Reorganizações sucessivas.**
- **Falências em série.**



## SITUAÇÃO REAL NO MERCADO DE TRABALHO



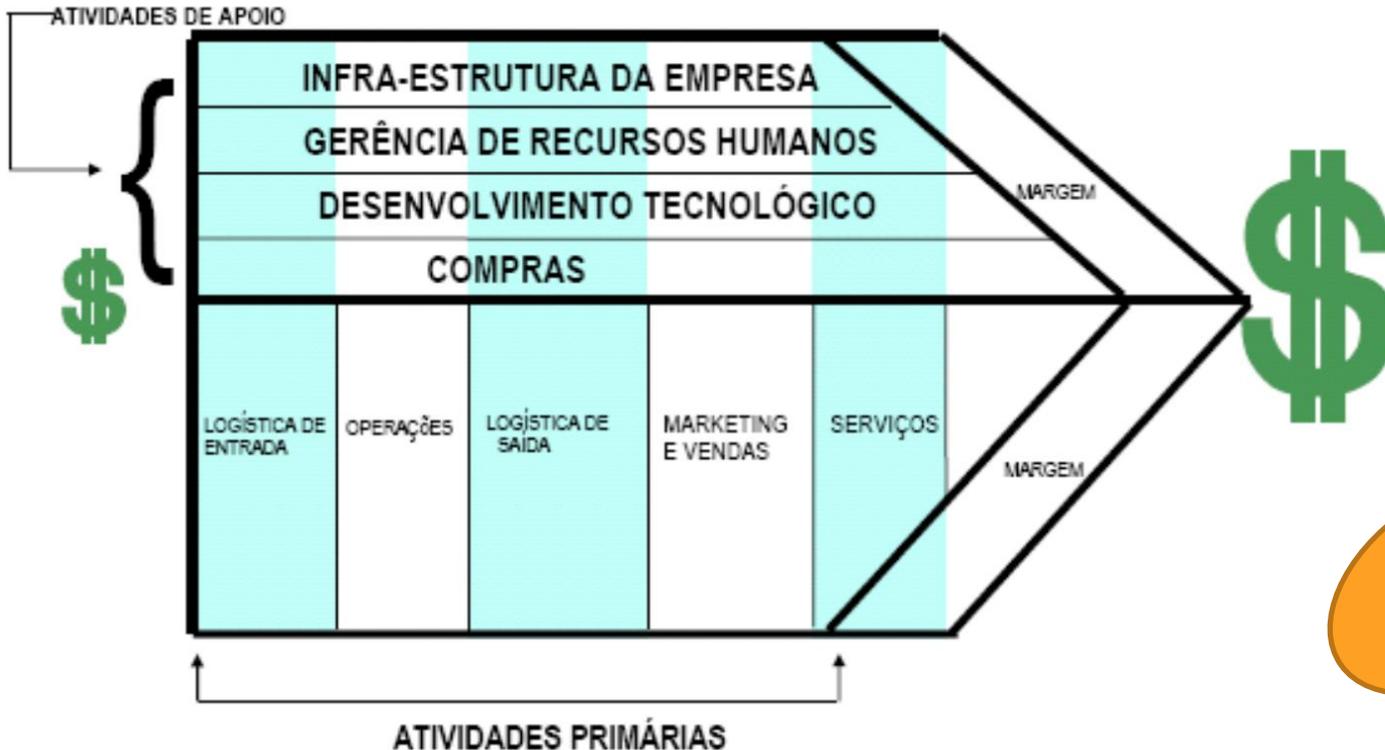
- Taxa de desemprego elevada.
- Abundância de recursos disponíveis.
- Contratações precárias e salários muito baixos.
- Renegociações salariais frequentes.
- Elevada taxa de desemprego jovem.
- Elevado numero de licenciados sem emprego.
- Grande precariedade nos contratos.
- Inadequação do posto trabalho às competências.

## HÁ UMA REALIDADE OCULTA

- **Muitos trabalhadores preferem ver telenovelas do que telejornais.**
- **Resistência dos trabalhadores à saída da sua “zona de conforto” .**
- **As Empresas não têm pensamento estratégico.**
- **Fraca capacidade de gestão dos Empresários; Não se valoriza o que é importante; Desperdícios.**
- **Empresas geridas numa lógica de IN->OUT e não numa lógica de OUT->IN (antenas).**
- **Trabalhadores e Empresários de “costas voltadas”**



## CADEIA DE VALOR



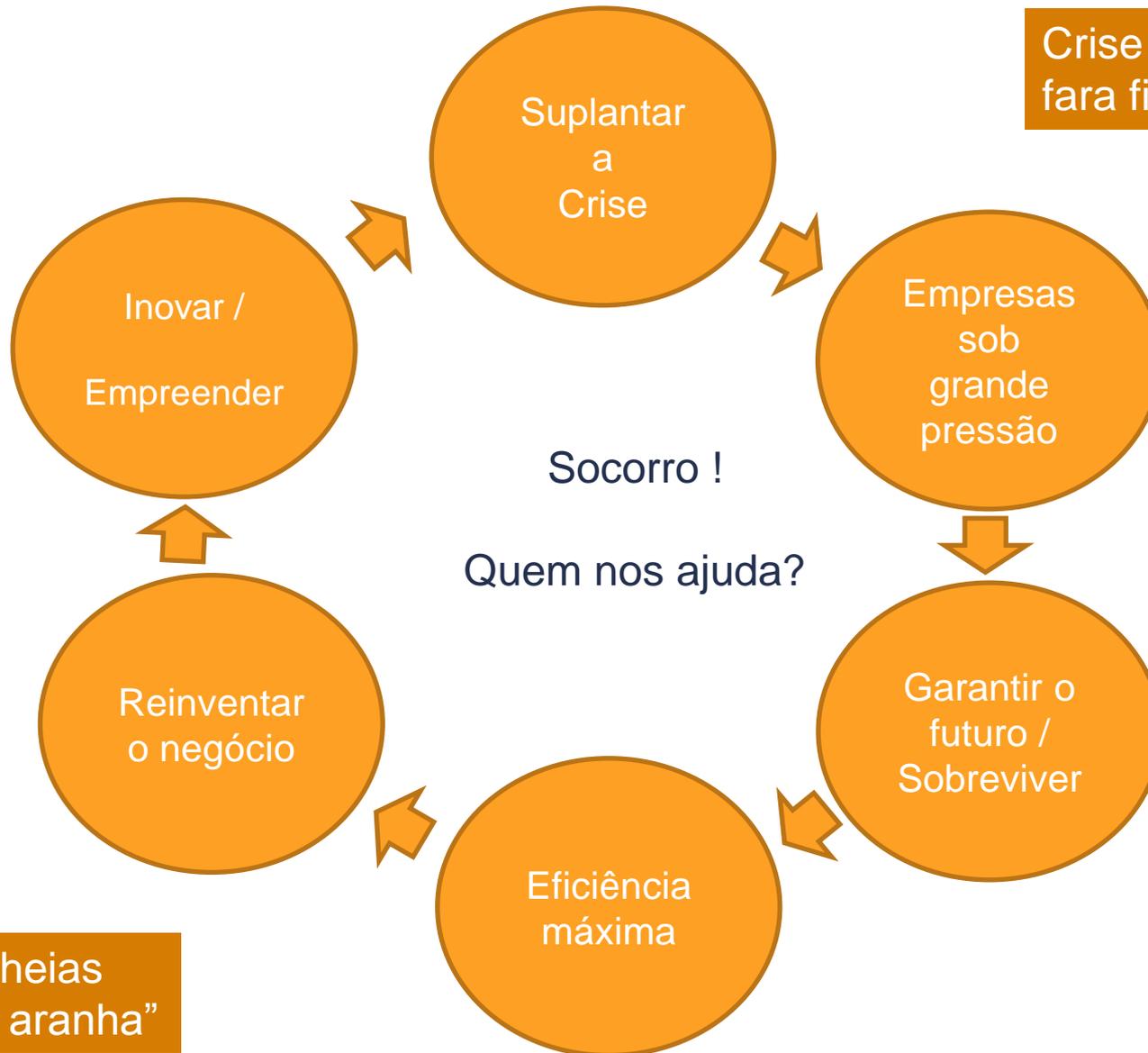
- Cadeia de Valor bem alinhada, onde todas as actividades principais trabalham como parceiros e as actividades de apoio dão o suporte necessário, gera no final do processo uma **VANTAGEM COMPETITIVA** para a Empresa em relação aos concorrentes.

- Perante tal cenário, que fazer?
- Há alguma luz que nos possa guiar?

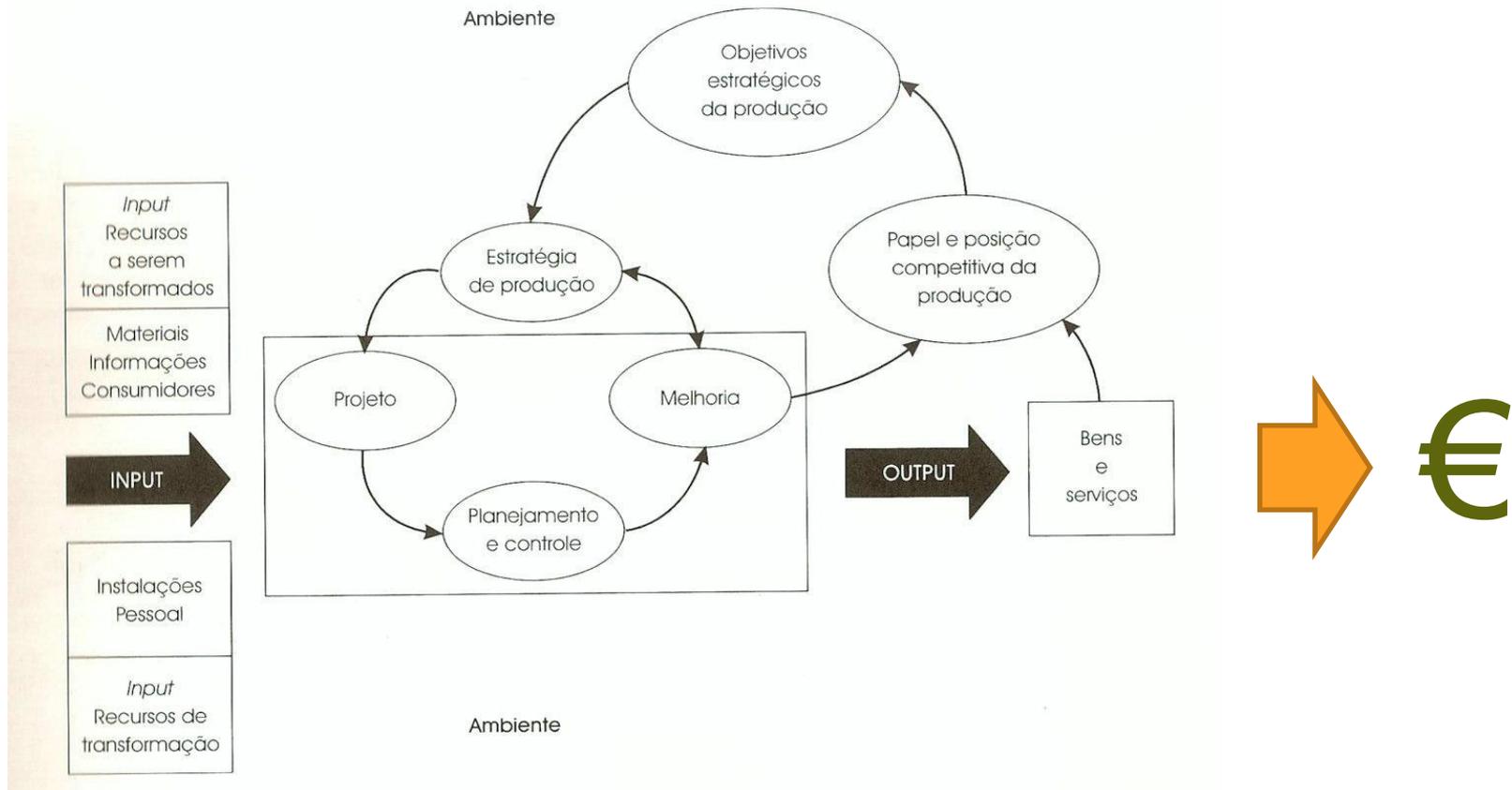
- Há, mas.....



Crise que veio  
fara ficar.



# ACRESCENTAMOS VALOR ?



- Num contexto de crise profunda, onde tudo pode ser posto em causa, as Empresas tendem a cortar custos em tudo o que não consideram essencial para o desenvolvimento da sua actividade. Se as funções de Auditoria e Controlo de Gestão não forem capazes de demonstrar a sua importância no processo de criação de valor da organização, podem ser um “alvo a abater”, quer através da eliminação do posto de trabalho quer pela substituição (recrutamento mais barato ou *outsourcing*)

## REQUISITOS BÁSICOS

- Conhecedores profundos do negócio e da realidade à nossa volta (**INFORMAÇÃO**)
- Executar actos que criem valor (**ACÇÃO**)
- Trabalhar em rede (**NETWORKING**)
- Poder de comunicação e de colocar questões (**OUVIR / QUESTIONAR**)
- Cultura de qualificação permanente (**SABER / PENSAMENTO ESTRATÉGICO**)
- Fazer Up-grades para sermos únicos (**DIFERENTES**)
- Pensamento rápido (**QUICK RESPONSE**)





**Como posso ajudar a minha  
Empresa a ganhar dinheiro?**

# POSSÍVEL SOLUÇÃO

A photograph of a business meeting in a modern, brightly lit space. Two men in dark suits are on the left, one pointing towards a whiteboard with faint outlines of people. On the right, a man in a light blue shirt and dark trousers is pushing a large white cube, while a woman in a black dress stands nearby. The scene is overlaid with two large, orange, arrow-shaped callouts containing text.

AJUDAR OS OUTROS  
A MAXIMIZAR AS  
SUAS  
POTENCIALIDADES  
(Coaching)

FAVORECER A  
CRIAÇÃO DE ALGO  
DIFERENTE E COM  
VALOR NAS  
ORGANIZAÇÕES  
(Empreendedorism0)

A business meeting scene with several people in professional attire. In the foreground, two men in dark suits are looking at a large white wall covered in 3D blocks. One man is pointing at the wall. In the background, a man in a light blue shirt and a woman in a black dress are also looking at the wall. Two large orange callout bubbles are overlaid on the image. The top bubble contains the text 'PARA QUE ELES CRIEM ALGO DIFERENTE COM VALOR'. The bottom bubble contains the text 'AJUDAR OS OUTROS A DESENVOLVER COMPETÊNCIAS'. A large orange arrow points from the bottom bubble towards the top bubble.

PARA QUE ELES  
CRIEM ALGO  
DIFERENTE COM  
VALOR

AJUDAR OS  
OUTROS A  
DESENVOLVER  
COMPETÊNCIAS





Coaching  
e  
Empreendedorismo