

SUMÁRIO**MÓDULO 1: ASPECTOS GERAIS**

CAPÍTULO 1: Apresentação

CAPÍTULO 2: Políticas e Diretrizes

MÓDULO 2: CASE DE NEGÓCIOS

CAPÍTULO 1: Apresentação

CAPÍTULO 2: Critérios

CAPÍTULO 3: Elaboração e formulário do Case de Negócios

MÓDULO 3: ELABORAÇÃO DO MODELO DE PROJETOS

CAPÍTULO 1: Apresentação

CAPÍTULO 2: Critérios

CAPÍTULO 3: Elaboração e formulário de Projetos

MÓDULO 4: REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

CAPÍTULO 1: Apresentação

CAPÍTULO 2: Critérios

CAPÍTULO 3: Elaboração da Representação Comercial – (Marcos Ribeiro e Specterov)

MÓDULO 1: ASPECTOS GERAIS**CAPÍTULO 1: Apresentação**

Uma empresa para existir no mercado precisa influenciar pessoas, fazendo os consumidores se interessarem pelos seus serviços, este manual norteia as ações da área comercial do INDPP.

CAPÍTULO 2: Políticas e Diretrizes

Proporcionar um serviço de alta qualidade para grupos profissionais que, em razão da natureza de seus serviços, precisam desenvolver e aumentar seus níveis e capacidade de defesa e segurança durante as suas atividades laborais

MÓDULO 2: CASE DE NEGÓCIOS

CAPÍTULO 1: Apresentação

O Case de Negócios ou business case, é um documento ou até mesmo uma proposta verbal bem fundamentada para incentivar a tomada de decisão ou ação a respeito de um negócio, desenvolvido durante os estágios iniciais de um projeto e descreve o porquê, o que, como e quem é necessário para decidir se vale a pena ou não tocar adiante.

Case de negócio é fundamental para definir a viabilidade de fazer ou não um projeto.

CAPÍTULO 2: Critérios

Basicamente em um case de negócios “template”, 4 tópicos são essenciais para um documento bem elaborado, que vai fornecer informações sobre riscos e recompensas envolvidos na tomada de ação, com abordagens viáveis que são:

- **Números:** quais são as receitas para tocar esse projeto e as despesas e resultados esperados financeiramente após implementação deste novo produto, serviço ou solução para um problema?
- **Pessoas:** quais são os profissionais que farão parte do projeto? Há profissionais especializados em cada setor necessário do projeto? Quem vai dar o respaldo?
- **Mercado:** qual é o momento e comportamento do mercado para esse projeto? Tem demanda? Vai inovar? Vai gerar interesse? Baseado em quê? Estudos e pesquisas?
- **Serviço:** o que esse novo serviço vai oferecer de inovação ou benefício para os clientes? O que vai solucionar? Qual o valor agregado ao serviço, está dentro das diretrizes do INDPP (Missão, Visão e Valores)

O Case de negócios precisa reunir os benefícios, as desvantagens, custos e riscos da situação atual e projeção do futuro do INDPP.

CAPÍTULO 3: Elaboração e formulário do Case de Negócios

O formulário Case de Negócio (Case-form) tem a finalidade de passar para o papel todos os tópicos que fundamentar a tomada de decisão e decidir se vale a pena ou não tocar adiante um determinado projeto

MÓDULO 3: ELABORAÇÃO DO MODELO DE PROJETOS

CAPÍTULO 1: Apresentação

O modelo de projetos ajuda a economizar tempo nos processos de planejamento e padronização dos projetos do INDPP, garantindo que a qualidade no gerenciamento seja devidamente cumprida.

CAPÍTULO 2: Critérios

Os critérios que devem ser seguidos para a elaboração de projetos, já aprovados pelo Case de Negócios são:

1. Atender as diretrizes do INDPP (Missão, Visão e Valores);
2. Contra Partida financeiro ou institucional;
3. Ter valor agregado ao cliente e ao INDPP;
4. Ter qualidade do serviço prestado;
5. Fidelizar o cliente;

CAPÍTULO 3: Elaboração e formulário de Projetos

Para evitar perdas em um projeto é preciso planejamento, organização, direção e controle. Por meio do planejamento você poderá organizar, definir qual direção seguir, ter controle, dessa forma preparar toda equipe, subsidiando-os no direcionamento do serviço prestado.

Vejamos quais são os passos a seguir para construir modelo de projeto com eficiência:

1. nome do projeto;
2. tipo de projeto;
3. justificativa;
4. objetivo;
5. organização/cliente;
6. programa;
7. área executora;
8. descrição;
9. escopo;
10. premissas;
11. restrições.

Formulário de Projetos – Form-projt

MÓDULO 4: REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - Ribeiro e Specterov**CAPÍTULO 2: Políticas e Diretrizes**

Proporcionar um serviço de alta qualidade para grupos profissionais que, em razão da natureza de seus serviços, precisam desenvolver e aumentar seus níveis e capacidade de defesa e segurança durante as suas atividades laborais.

Missão:

Visão:

Valores:
