



# Curso de Capacitação

## Módulo II – Gestão de Vendas

### Aula 2: Como Montar o Planejamento Estratégico



# Objetivo:

- Apresentar **passos simples** para você dar o pontapé no planejamento estratégico do seu negócio.



# 1) Onde sua empresa está inserida?

- Concorrentes
- Fornecedores
- Clientes
- Diferenciais

AMBIENTE DE NEGÓCIO

## 2) Para onde sua empresa está indo?

- Visão
- Propósito
- Valores
- Objetivos
- Metas

CULTURA ORGANIZACIONAL

# 3) Como sua empresa chegará lá?

- Atividades
- Prazo
- Responsáveis
- Orçamento

PLANO DE AÇÃO









# Forças:

- Quais são os pontos fortes do seu negócio?
- O que faz de melhor?
- Quais são as vantagens e benefícios dos seus produtos ou serviços?
- Quais os seus diferenciais em relação à concorrência?
- O que os clientes ou parceiros dizem que mais gostam de sua empresa?

# Fraquezas:

- Quais os pontos que podem ser melhorados no seu negócio?
- Quais as desvantagens em relação aos concorrentes?
- O que os clientes estão mais insatisfeitos?
- Em que sua empresa está carente de conhecimento ou recursos?

# Oportunidades:

- Quais novas tendências sua empresa pode aproveitar?
- Quais outros mercados você pode explorar?
- Quais são as dificuldades dos concorrentes que seu negócio consegue resolver?
- Quais são os problemas dos potenciais clientes?

# Ameaças:

- Para que tendências do mercado seu negócio não está preparado?
- Quais questões políticas ou econômicas podem afetar seus resultados?
- Alguma mudança cultural ou no comportamento do consumidor pode trazer impacto negativo para sua empresa?

# Lista:

- Concorrentes
- Fornecedores
- Clientes