

Consultoria:
Como FAZER e TER sucesso.

VOCÊ JÁ PENSOU EM
SER UM CONSULTOR?



EU CONSULTOR

CAMPEÕES DE CONFORMIDADE



JURÍDICO



FINANÇAS



RECURSOS
HUMANOS



MARKETING



TECNOLOGIA DA
INFORMAÇÃO

PATRÍCIA PRATES



VOCÊ JÁ PENSOU EM SER UM CONSULTOR DE EMPRESAS?

FORMANDO CONSULTORES

•••••
Às vezes, uma simples mudança de perspectiva é tudo o que você precisa para transformar algo tedioso em uma possibilidade interessante. Albert Flanders
•••••

Catálogo na Publicação – CIP

P912gm Prates, Patrícia.

Eu Consultor: Campeões de Conformidade - Brasília-DF, 2020.

1ª Edição

ISBN 979-86-39-80674-2

1 - Acelerando a maturidade do profissional para atuar como consultor, um agente de mudanças e transformações. 2 - Desenvolvendo os comportamentos e capacidades do Perfil Consultivo. 3 - Transformando seu conhecimento em um pacote de serviços. 4 - Realizando um bom diagnóstico para detectar a necessidade real do cliente. 5 - Analisando e lidando com as Informações levantadas no diagnóstico. 6 - Elaborando e apresentando uma solução e/ou proposta. 7 - Conduzindo uma boa reunião com o cliente. 8 - Atuando nos diferentes cenários de mudança do ponto de vista técnico e Comportamental. 9 - Gerenciando as expectativas dos clientes. 10 - Gerando consenso e compromisso por parte da empresa. 11 - Atuando de maneira estratégica para agregar valor. 12 - Desenvolvendo uma melhor percepção do seu serviço para o mercado.

Todos os direitos autorais deste livro são reservadas ao autor, sendo proibida o compartilhamento do mesmo sem autorização prévia.

CDD 658
CDU 05/47

Revisão e Catalogação realizada por: Verônica Castro



A principal meta da educação é criar homens que sejam capazes de fazer coisas novas, não simplesmente repetir o que outras gerações já fizeram. Homens que sejam criadores, inventores, descobridores. A segunda meta da educação é **formar mentes que estejam em condições de criticar, verificar e não aceitar tudo** que a elas se propõe.

Jean Piaget

*O homem é produto do meio, por isso, **Dedico** este livro a cada mestre que passou em minha vida. Mestre para mim são aquelas pessoas que à sua maneira nos ensinam algo que amplia a nossa percepção de mundo.*

Prefácio

Eu Consultor

Alguns profissionais, erroneamente, pensam que para se tornar um consultor precisam apenas de uma bagagem de informações e sair por aí disseminando sem nenhuma metodologia. Com essa prática acabam não conseguindo se manter no mercado, pois se encontram despreparados emocionalmente e tecnicamente para enfrentar um ambiente de consultoria. Adianto que esse é um ambiente muito dinâmico, e que ele não se atém apenas a exigências de informações, mas sim a estruturação de dados a partir de metodologias aplicas, conhecimento comportamental, inteligência emocional e principalmente foco em solução e resultados.

Quando nos propomos a aplicar uma consultoria precisamos estar ciente de que; os problemas dos nossos clientes se tornaram nossos problemas, portanto nossa atuação como Consultor não se resume em implementar ações, mas sim em garantir que essas sejam adequadas para o cliente, de modo que esse possa mensurar os impactos e se beneficiar dos resultados das ações propostas e implementadas.

Quando entramos numa empresa para prestar uma consultoria utilizamos a seguinte expressão: "Estou em campo". Pois bem! Quero que se lembre de um soldado em um campo de batalha; para garantir que sua missão seja bem sucedida ele precisa de competências, habilidades e atitudes proporcionais aos riscos assumidos. Estar em campo como consultor não é diferente, não se esqueça que agora o problema do capitão é o seu problema. Ele está confiando em você! Isso significa que faz parte da sua missão saber onde está, o que fazer, para onde está indo, quem levar e ter certeza que esses passos são o caminho para a solução.

Neste livro você encontrará os principais caminhos que precisa trilhar para; Estar em campo. Aqui, ajudo vocês a transformar o seu Know how em um pacote de consultoria, a partir de ferramentas e metodologias amplamente utilizadas no mundo dos negócios, bem como desenvolver as características emocionais e comportamentais de um Consultor.

Aproveito para compartilhar um pouco das minhas experiências e desafios, de modo que você possa evitar os erros que cometi, no início da minha carreira, e acelerar o seu desenvolvimento profissional para se tornar um profissional consultivo e assim ter condições de ampliar sua atuação e aumentar sua expectativa de ganhos.



Resumo

Eu Consultor

Para ser um consultor de mudança, solução e desenvolvimento é necessário se conhecer, estruturar o seu know-how e desenvolver o Perfil Consultivo!

Durante estes anos atuando como consultora e lidando com consultores de várias áreas observei que existe uma carência dos profissionais que desempenham esse papel nas empresas, especialmente na estrutura dos seus serviços e comportamentos consultivos tão necessários para a implementação de ações de impacto. Desafios comuns num ambiente tão dinâmico como o meio corporativo.

Enquanto escrevia este livro, **Eu Consultor** - pensava - *Puxa! Como minha escalada teria sido mais leve e rápida, quando iniciei minha carreira como consultora, se eu tivesse as informações que estou descrevendo aqui.* Por isso, decidi escrever este livro.

O objetivo é contribuir para a formação de novos consultores. Desenvolvendo profissionais mais consultivos e capazes de atuarem de maneira estratégica, propiciando melhores resultados para si e para seus clientes.

Este livro se destina aos profissionais que almejam atuar como agente de mudança interna ou externa. Ao final da leitura espero que você tenha seu autoconhecimento ampliado e consiga atuar de maneira consultiva, bem como compreenda o cenário e o ambiente para a aplicação de uma consultoria, adequando o seu Know-how aos desafios corporativos de forma objetiva e eficaz.

Sumário

Apresentação.....	08
1 - Acelerando a maturidade do profissional para atuar como consultor.....	13
2 - Desenvolvendo os comportamentos e capacidades do Perfil Consultivo.....	34
3 - Transformando seu conhecimento em um pacote de serviços.....	49
4 - Realizando um bom diagnóstico para detectar a necessidade real do cliente.....	56
5 - Analisando e lidando com as informações levantadas no diagnóstico.....	62
6 - Elaborando e apresentando uma solução e/ou proposta.....	68
7 - Conduzindo uma boa reunião com o cliente.....	79
8 - Atuando nos diferentes cenários de mudança do ponto de vista técnico e comportamental.....	82
9 - Gerenciando as expectativas dos clientes.....	88
10 - Gerando consenso e compromisso por parte da empresa.....	91
11 - Atuando de maneira estratégica para agregar valor.....	100
12 - Desenvolvendo uma melhor percepção do seu serviço para o mercado.....	102

Apresentação

Eu Consultor

O sonho de muitos profissionais é ter o valor do seu trabalho reconhecido, e só existem duas formas de você perceber o reconhecimento profissional, a primeira é ser muito **bem remunerado pelos seus resultados e a segunda é ter o máximo de pessoas beneficiadas por estes resultados.**

Quando avaliamos nossa carreira por essa perspectiva podemos afirmar que, se passarmos a vida toda deixando que uma empresa pague o preço do nosso trabalho e não os valores agregados nela a partir do nosso Know-how, dificilmente você se sentirá tão útil quanto é.

Eu costumo dizer que relação de **trabalho é igual casamento, passou de dois anos você perde os estímulos** primários e precisa de muito mais para continuar valendo a pena. O que acontece é que, quando o profissional entra numa empresa ele está em um novo ambiente, exposto a novos riscos e desafios. Esse cenário o estimula a estar pesquisando e descobrindo as situações e como elas podem ser melhoradas. Bem, com isso tanto a empresa quanto o funcionário têm muitos ganhos em termo de conhecimento.

Não é o tema do nosso livro, mas não posso deixar de mencionar que esse estímulo se deve ao fato de que; quando o cérebro registra uma ameaça ele aciona o sistema nervoso simpático, ramos nervosos que correm ao lado da medula espinhal.

A reação é o aumento da produção de cortisol e adrenalina pelas glândulas suprarrenais. Esses hormônios são os principais responsáveis por nossas ações e reações. Por isso, quando não estamos expostos a nenhum risco, temos a tendência a entrar na famosa "zona de conforto". Lembrando que os riscos podem ser reais ou imaginários.

Tendo em vista essas reações naturais do organismo podem concluir que, para um profissional continuar entregando resultados positivos para a empresa ele precisa sempre de novos estímulos, e de ser recompensado por esses estímulos. Avaliando o perfil corporativo das empresas no Brasil sabemos que a maioria é de pequeno porte e o nível de maturidade delas gira entorno de 1 e 2, o que significa dizer que essas empresas não tem estratégias ou processos definidos para o alcance dos resultados positivos.

Bem, isso também resume o fato de que elas possuem poucas condições de manter o estímulo para os profissionais com foco em solução e resultados. Pois, esses prezam por estar sempre inovando seus processos para ter agilidade e praticidade nas soluções, e querem ser bem remunerados por isso, pois a expertise de saber fazer a roda girar rápido faz com que **a hora dele deixa de ter um preço para ter um valor.**

Como você pode imaginar ou deve saber, a maioria das empresas preferem não pagar por esse valor e manter apenas os profissionais que podem ser precificados, o que é natural e justo para algumas, levando em consideração o fato de que precisam conter gastos com pessoal. Mas, uma realidade que quero lhe mostrar é que quando estas empresas precisam identificar erros, melhorar seus processos, inovar, se adaptar as novas demandas dos clientes, advinha quem elas procuram? Sim. O Consultor.

E é justamente por isso que estou aqui! Quero que saiba que carreiras independentes é o futuro do Brasil, digo do Brasil, por que essa já é uma realidade lá fora.

Já parou para avaliar que a tendência das empresas é serem cada vez mais enxutas e que; inovação, novas demandas de serviços e produtos, exigências dos clientes... forma um cenário totalmente favorável para os consultores? Posso afirmar sem medo de errar que esse cenário está só começando, pois o Brasil ainda engatinha no mundo dos negócios, sendo assim a própria economia continuará forçando as empresas a se posicionarem de forma diferente.

Partimos do pressuposto de que as atividades de rotinas continuarão com os profissionais precificados, pois esses são responsáveis por manter a rotina da casa, mas para dar grandes saltos de inovação precisamos de mais consultores, profissionais com conhecimento específico que tenha métodos rápidos, práticos e com foco em resultado.

Você pode estar pensando, mas posso ser um profissional com métodos prático e com foco em resultado e não ter uma carreira independente. Bem, isso é possível? Sim. Isso é totalmente possível, mas voltando ao perfil das empresas no Brasil, se o nível de maturidade delas gira entre 1 e 2 o foco é muito operacional e reativo.

Analisando isso e com base em minha experiência, garanto a você que temos uma minoria de profissionais que conseguem aplicar inovação dentro da empresa em que atua. Por quê? Por que esse profissional está engolido pela rotina operacional, sem estratégia nem direcionamento. E se tentar colocar a inovação em prática, possivelmente será boicotado por colegas e muitas vezes pelo seu próprio superior.

Bom, o que quero dizer é que, se você quer se tornar um consultor de empresas precisará estar de fora da rotina, pois assim você terá o apoio da alta direção, tempo e visão estratégica para levantar dados, analisá-los, avaliar o cenário e identificar ações de impacto (solução).

Outra realidade que quero que perceba é que, quando você é funcionário da empresa a tendência é que você seja visto como uma despesa. Já, quando você é o consultor da empresa existe uma percepção de valor agregado bem maior. Isso se deve ao fato de que a contratação do consultor está associada a uma entrega de resultado.

Não quero aqui dizer que vida de consultor é fácil, apenas que seu valor no mercado já é visto antes mesmo de ser contratado.

