



**“Ser empresário, ser  
empreendedor é ter  
um sonho, seguir  
uma visão, trabalhar  
por propósito é viver  
uma missão”**

---

**Anderson Fernandes  
Business Coach**



# Workshop PDE

NÓS NÃO FAZEMOS SÓ CONTABILIDADE,  
NÓS CUIDAMOS DO SEU SONHO !

TEMPORADA: 1  
EPISÓDIO: 3

SÉRIE

ES

CA

LADA

DA MAESTRIA EMPRESARIAL

DATA 31/10 ÀS 8H30

**PALESTRA 1:** SE VOCÊ PODE SONHAR,  
VOCÊ PODE REALIZAR - ANDERSON FERNANDES

**PALESTRA 2:** CONVERTENDO EXPECTATIVAS  
EM RESULTADOS - TARCISIO MORAIS



Contabilidade  
Consultiva

sknprime

*“Quando uma criatura humana desperta para um grande sonho e sobre ele lança toda a força de sua alma, todo o universo conspira a seu favor”*

Johann Wolfgang von Goethe  
*Autor e estadista alemão*

Forbes

O que nos move?

Nós cuidamos de  
Sonhos

Contabilidade  
Consultiva

  
sknprime  
Contabilidade e Gestão Empresarial





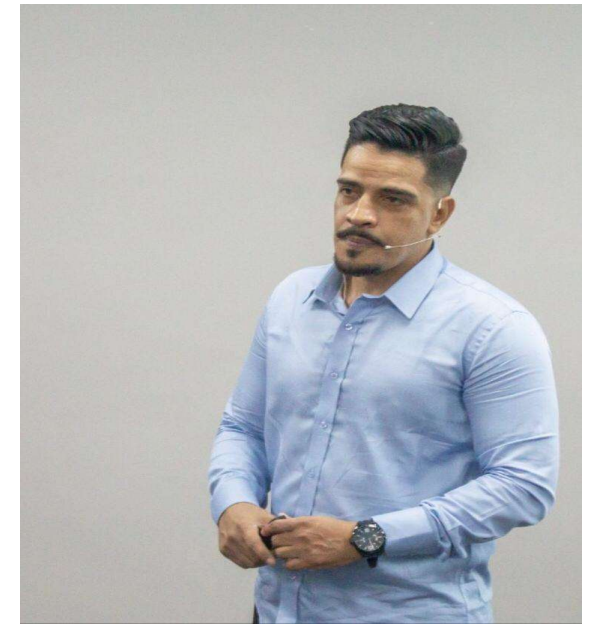
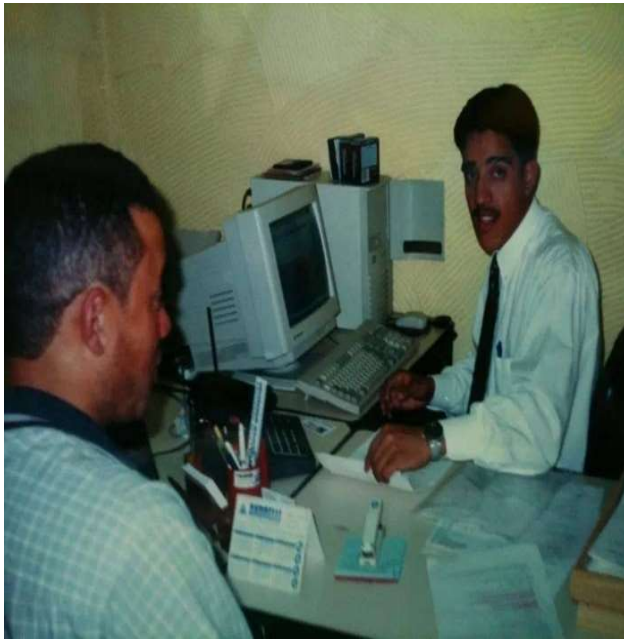
2001

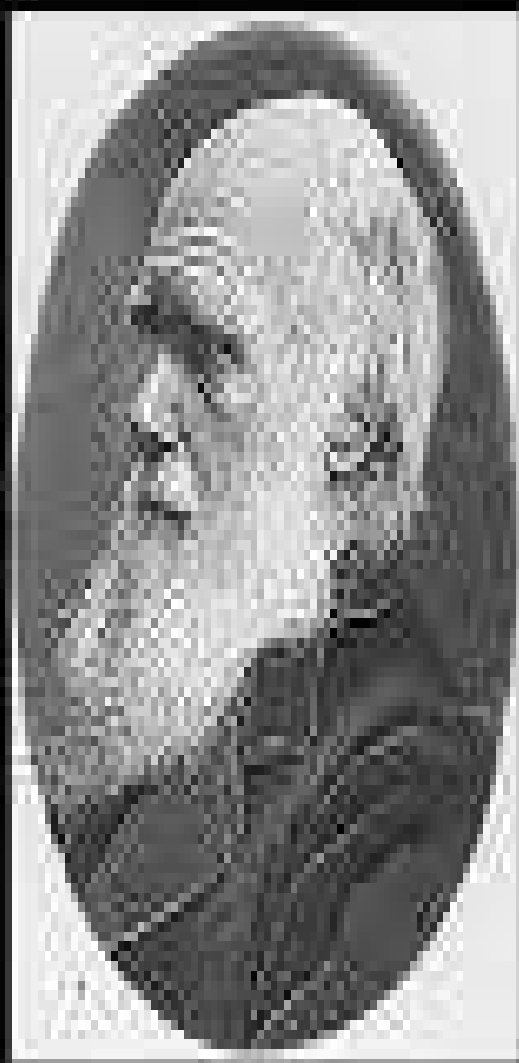


2009



2019





Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais  
inteligente, mas o que melhor se adapta às  
mudanças

(Charles Darwin)



# O CAMINHO DOS SONHOS!



## DEPTO LEGALIZAÇÃO

Planejamento Estratégico  
Orientado (PEO)

**(11)94015-4501**

legalizacao@sknprime.com.br



## DEPTO CONTÁBIL

Contabilidade Consultiva  
Sucesso do Cliente

**(11)94771-9167**

contabil@sknprime.com.br



## DEPTO FISCAL

Planejamento Tributário  
Prevenção e  
Mitigação de Riscos

**(11)98036-0144**

fiscal@sknprime.com.br



## DEPTO PESSOAL

Adm de Pessoal  
Prevenção e  
Mitigação de Riscos

**(11)94771-2037**

peessoal@sknprime.com.br



## BPO FINANCEIRO

Terceirize as tarefas  
financeiras para focar  
no crescimento do  
seu negócio!

**(11)95443-8648**



## BUSINESS COACH

PDE  
Gestão  
Liderança  
Cultura

**(11)97336-8414**

anderson@sknprime.com.br

 Contabilidade  
Consultiva

 sknprime



# NÓS NÃO FAZEMOS SÓ CONTABILIDADE, NÓS CUIDAMOS DO SEU SONHO

GUARDIÕES DOS SONHOS!



**ANDERSON FERNANDES**  
Business Coach  
Direção



**ÉRIKA RODRIGUES**  
Analista | Pessoal



**DANIELA GÓES**  
Analista | Legalização



**ISAIAS SANTANA**  
Contador  
Coordenação



**ALINE SIBELLE**  
Advogada  
Analista | Pessoal



**JOSIANE OLIVEIRA**  
Contadora | Contábil



**LUCAS ARAÚJO**  
Contador (Fiscal)



**SHEYLA**  
Analista | Fiscal



**BRUNO MARQUES**  
Contador | Financeiro



# MEU LEMA COMO EMPREENDEDOR É ?

- ▶ **Sempre grato.**
- ▶ **Nunca conformado.**



**02/04/2001**













## QUAL O CAMINHO DO PDE?

Processos

Pessoas

Resultados

Conheça o nosso  
**Programa de Apoio  
ao Empreendedor**

1 - Processos  
2 - Pessoas  
3 - Resultado



PROGRAMA DE  
DESENVOLVIMENTO  
DE  
EMPRESAS

O diagrama mostra um homem em um terno celebrando com o braço levantado em um cenário urbano ao pôr do sol. À direita, há um ciclo de três setas azuis conectando as letras P, E e D. O 'P' está no topo, o 'E' na base esquerda e o 'D' na base direita. No centro do ciclo, o texto 'PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS' é exibido.

O PDE (Programa de Desenvolvimento de Empresas) é um sistema que visa auxiliar os empresários na gestão do seu negócio e acelerar os resultados das empresas. A estrutura do programa é o **PPR**, que significa: processos, pessoas e resultados.

**1. Processos:** O primeiro “P” é de processos eficientes. Depende do desenvolvimento de um sistema e uma estrutura sólida que pode ser resumida em uma única palavra - **GESTÃO**;

**2. Pessoas:** O segundo “P” é de pessoas engajadas. Onde o empresário deverá desenvolver as competências e comportamentos assertivos, chamamos isso de - **LIDERANÇA**;

**3. Resultados:** o “R” é de resultados crescentes. Criar e manter um ambiente organizacional favorável ao crescimento constante da organização através da - **CULTURA**.



# QUAL O OBJETIVO DO PDE ?



**A MAESTRIA  
EMPRESARIAL**

# Como gerar Resultado? Maestria Empresarial.

Modelo de Gestão PPR

**P**rocessos



Implantar/Melhorar  
Processos = **Gestão**

+

**P**essoas



Contratar/Desenvolver  
Pessoas = **Liderança**

=

**R**esultados



Gerar  
Resultados = **Cultura**



## EU EMPREENDEDOR

- Visão

Capacidade imaginativa

- Coragem

Força frente medo/ação

- Competência

Para ser dono de um negócio

É o Leão dentro de si

É o mão na massa

Executa sem medir

esforço

## EU EMPRESÁRIO

- Domina o PPR

É o Gestor, é Estratégico

- Constrói Sistemas

- Define um passo a passo

- Gerencia, coordena e lidera pessoas para gerar resultado

- Planeja a estratégia com Inteligência e flexibilidade

- Toma decisões inteligentes, que geram ações e que dão resultado.



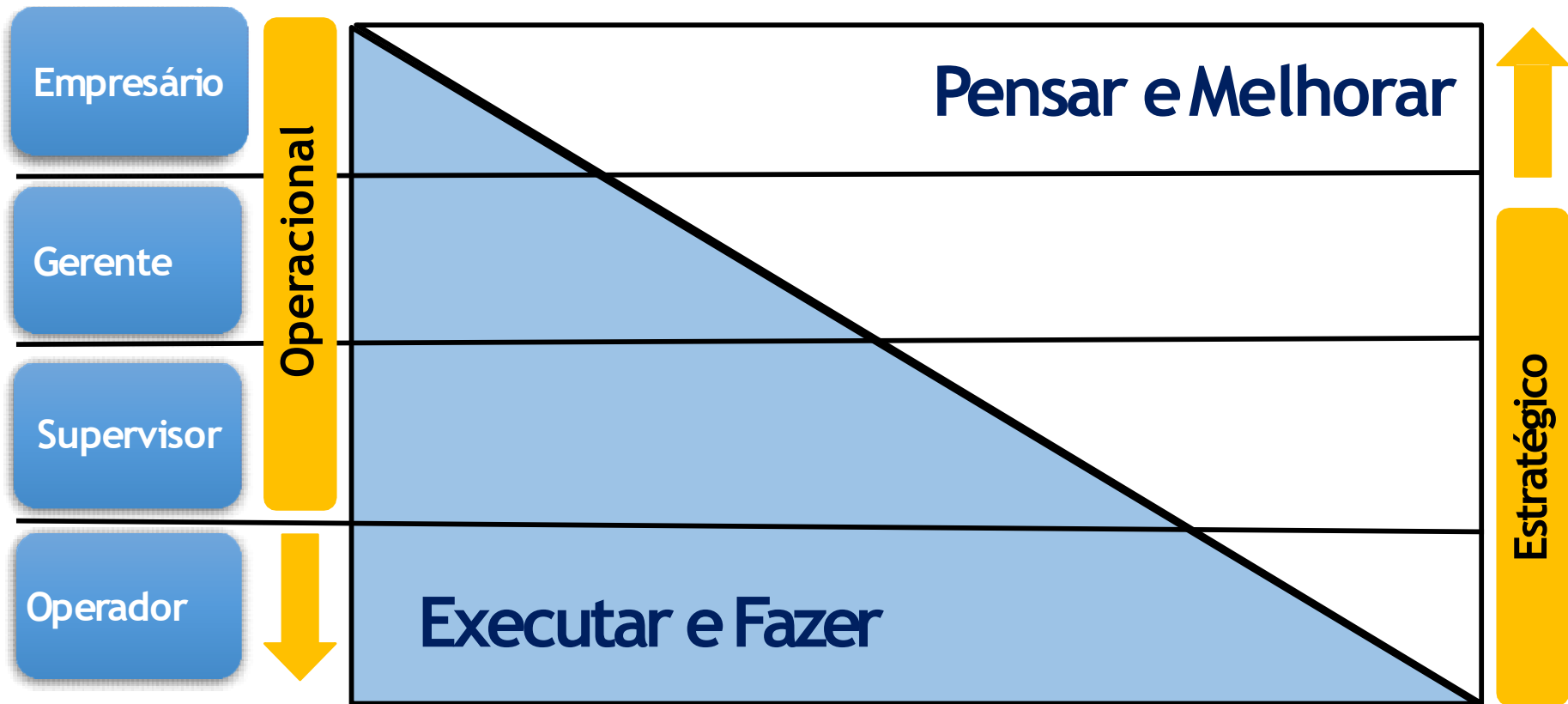
**“Para ser maestro do  
seu negócio você não  
precisa saber de tudo,  
mas de tudo  
saber um pouco”**

---

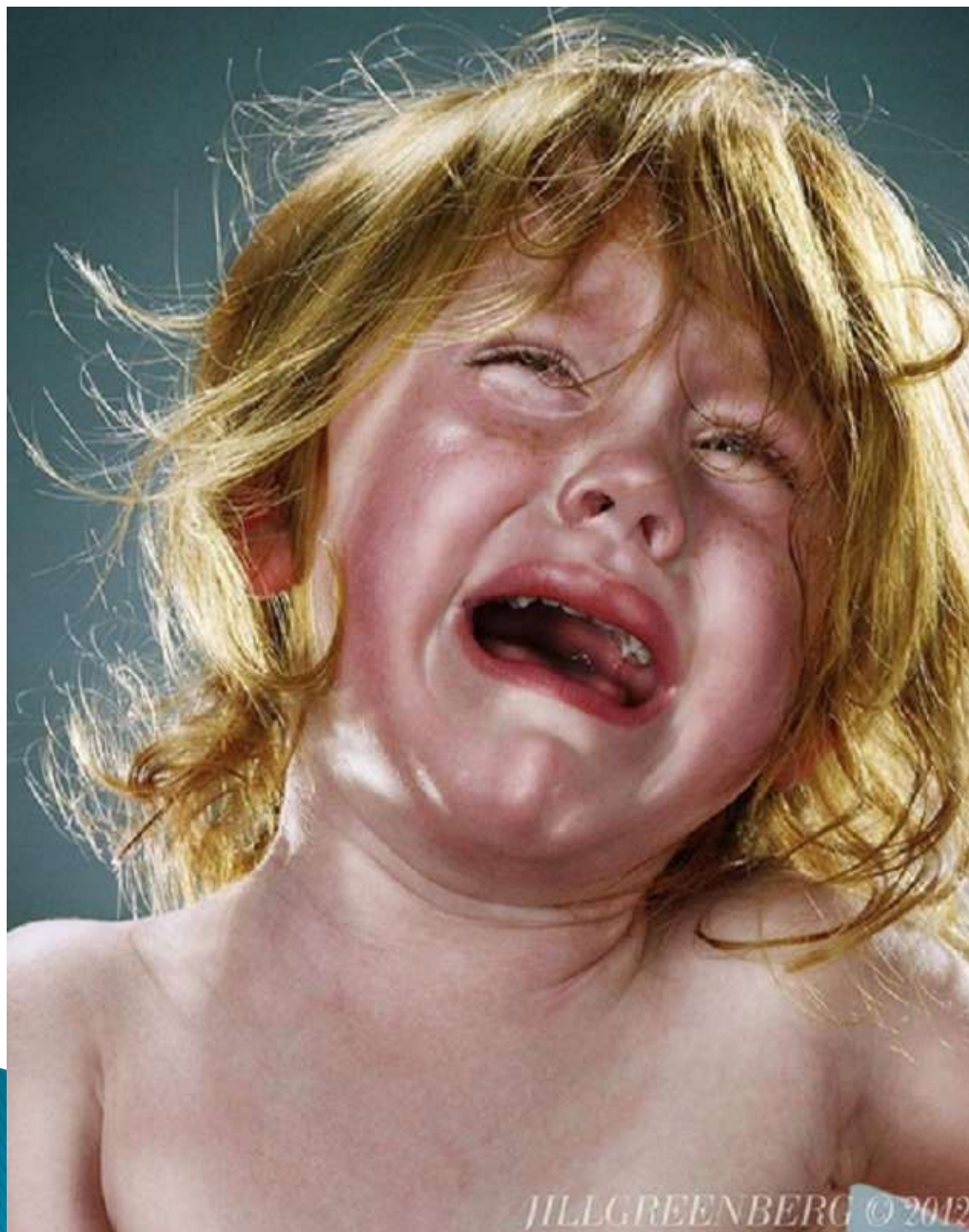
**Anderson Fernandes  
Business Coach**



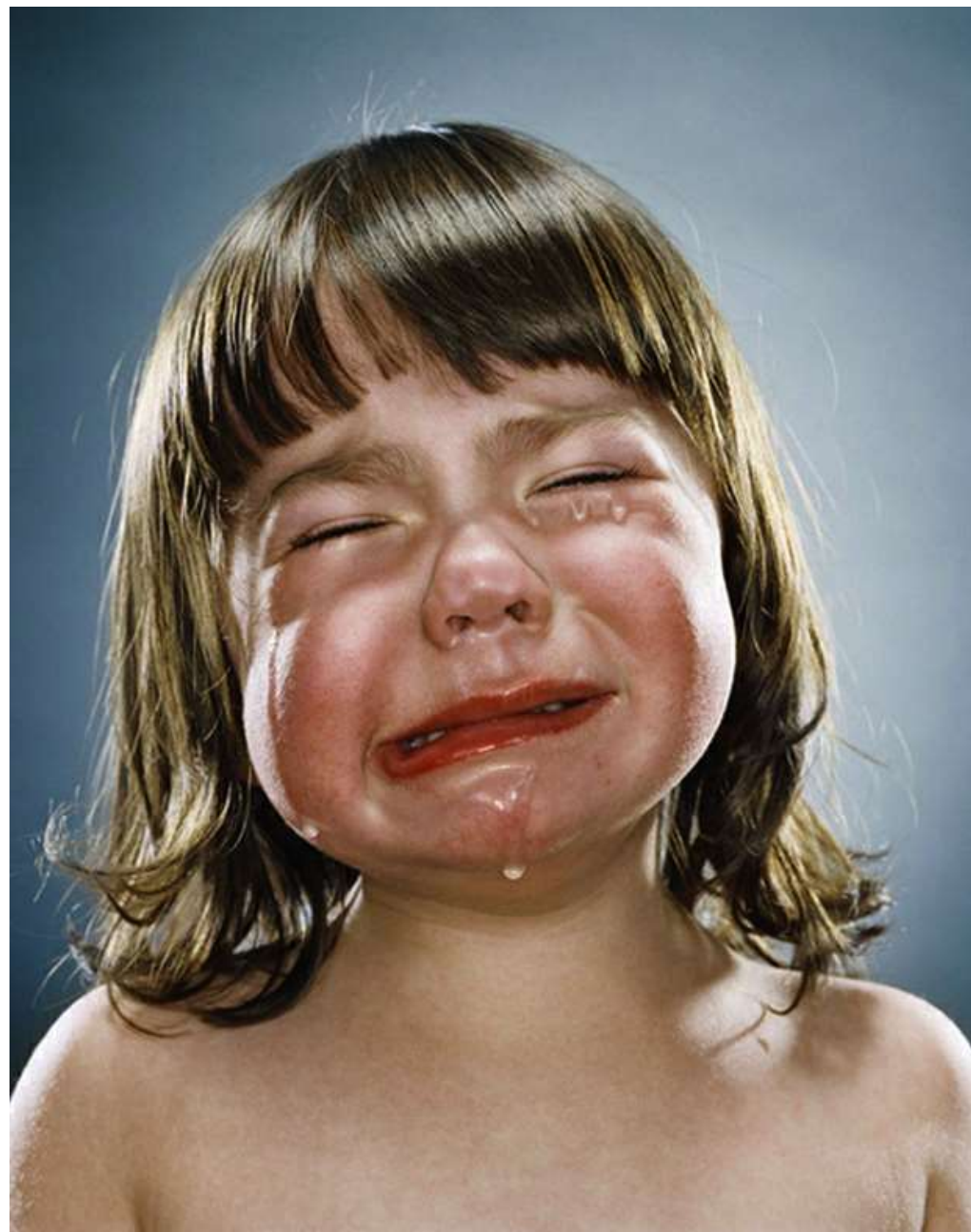
# Operacional VS Estratégico



# MAS COMO VOU FAZER ISSO ?



JILLGREENBERG © 2012







**sknprime**

Contabilidade e Gestão Empresarial



Contabilidade  
**Consultiva**

# A DIFÍCIL ARTE DO DESAPEGO





# A VAIDADE E O EGO



# Provérbios

## 16:18

O orgulho vem antes da destruição;  
o espírito altivo, antes da queda.

[@bo.net.br](https://www.bo.net.br)



# CORAÇÃO HUMILDE




# UM ETERNO APRENDIZ







A close-up portrait of Padmé Amidala from Star Wars. She is wearing a dark blue, high-collared dress with intricate black lace detailing. Her hair is styled in an updo with a decorative headpiece. She has a serious expression and is looking directly at the camera.

Os mentores olham  
mais para nossos  
erros do que  
gostaríamos. É assim  
que amadurecemos!

Padmé Amidala

# O MEDO





**CORAGEM  
FORÇA FRENTE AO MEDO**



# ▶ **A DELEGAÇÃO É UMAS DAS PRINCIPAIS FERRAMENTAS DE PRODUTIVIDADE E DESENVOLVIMENTO**

▶ **E O MEDO A VAIDADE E O EGO SÃO AS MAIORES DIFICULDADES PARA DELEGAR.**

▶ **Gosto de fazer isso**

▶ **Eu explico mas “eles” não entendem**

▶ **E se alguém fizer melhor que eu?**

▶ **Faço melhor e mais depressa.**

▶ **Deleguei... Quando voltei estava tudo por fazer...**

▶ **Não sei se “eles” saberão fazer**

▶ **E se acharem que delego por que não dou conta?**

▶ **Nunca fica bom o bastante.**

▶ **É NECESSÁRIO RECONHECER OS MEDOS QUE EU CARREGO**

# O PODER DO BRILHO NOS OLHOS





**QUANTO VOCÊ TEM SE PREPARADO PARA ESSE  
DESAFIO ?**



**“Eu treinei 4  
anos para correr  
9 segundos, tem  
gente que não  
vê resultado  
em dois meses  
e desiste.”**

BLANCO, MICHAEL

**— Usain Bolt**



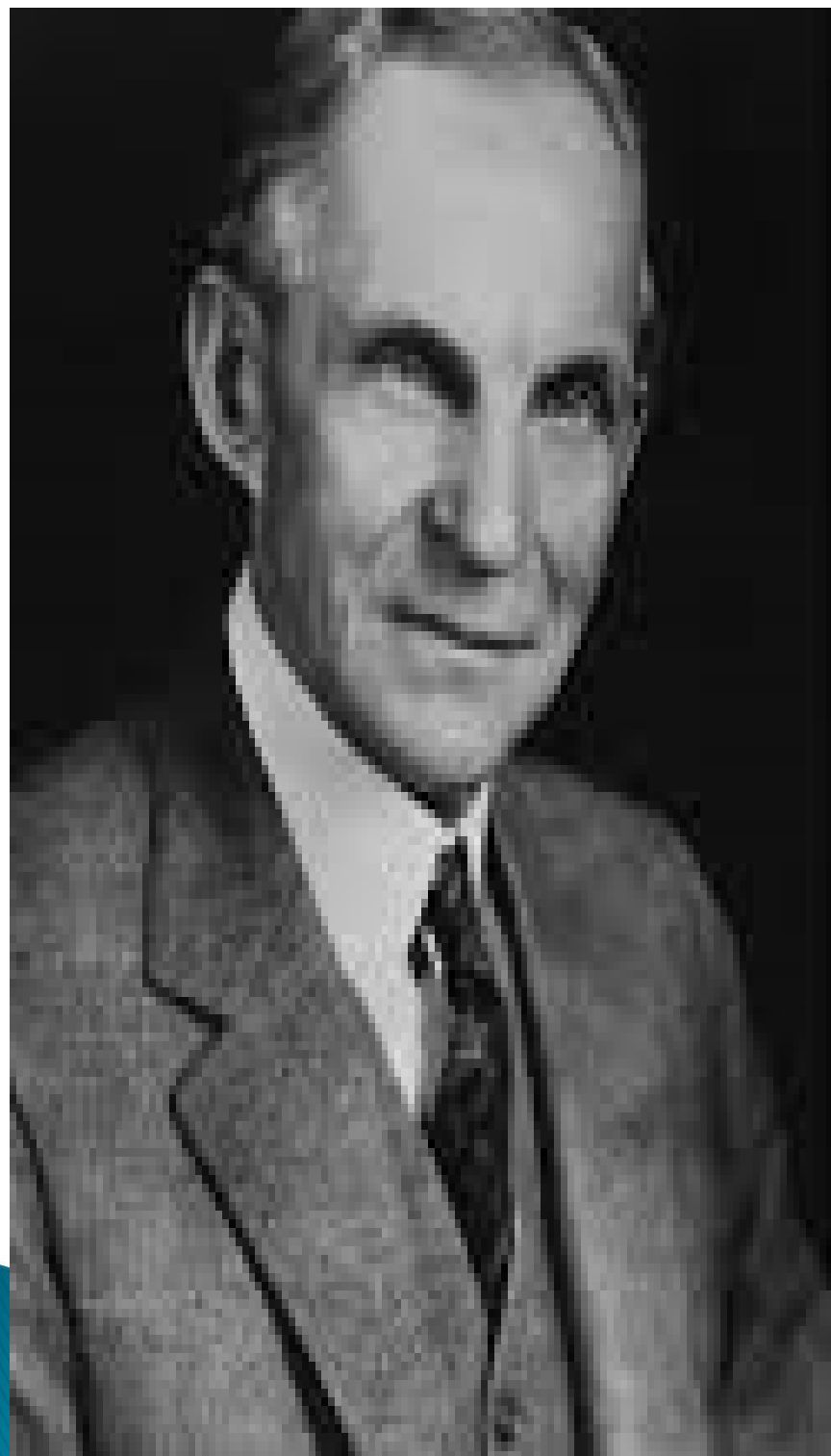
**ONDE COMEÇA ESSE PREPARO ?**







**Muitas vezes, as correntes que privam  
nossa liberdade são muito mais mentais  
do que físicas**



Se você acha que  
pode, ou que não  
pode fazer alguma  
coisa, você tem  
sempre razão.

Henry Ford



PENSADOR

# As 04 Competências Cruciais do Empreendedor







*Positividade*



Sempre grato,  
MAS NUNCA  
CONFORMADO

Contabilidade  
Consultiva

sknprime



# DISCIPLINA PARA AÇÃO





**“As pessoas não se  
lembram dos  
sonhadores, apenas  
dos realizadores”**

---

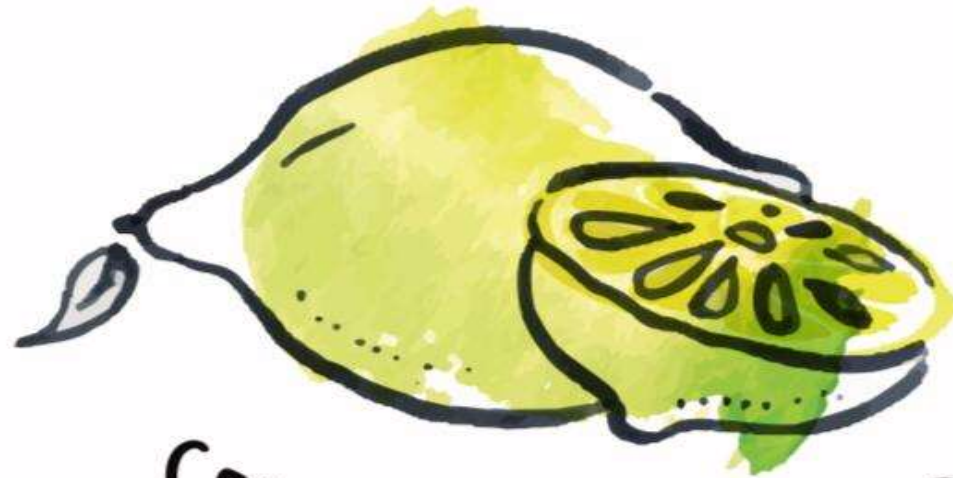
**Anderson Fernandes  
Business Coach**



# RESILIÊNCIA



Inconformados SA



SEMPRE FAZEMOS DO  
LIMÃO UMA  
**Limonada**





**NÃO É VITIMA DAS  
CIRCUNSTÂNCIAS**



**SE VOCÊ PODE SONHAR, VOCÊ PODE REALIZAR.**





**O cenário ideal para um  
empreendedor sempre  
estará um passo adiante.**

---

**Anderson Fernandes  
Business Coach**

**QUAL É O SEU SONHO ?**



# QUAL É A SUA VISÃO DE FUTURO ?







Se você pode  
sonhar, você  
pode fazer.

Walt Disney



PENSADOR

# A PERGUNTA DA CLAREZA



## **CONSIGO VER CLARAMENTE O MEU SONHO ? O FOCO DO MEU SONHO ESTA NÍTIDO?**

**Um sonho que não esteja claro, não irá ajuda-lo a chegar a lugar nenhum.**

**O primeiro passo indispensável para você conseguir as coisas que você quer da vida é este: Decidir o que você quer.**

### **UM SONHO CLARO DETERMINA SUAS PRIORIDADES**

**Se você consegue ver seu sonho com clareza, isso o ajudara a entender o que deve sacrificar e a que deve se dedicar para seguir em frente. Todos tomamos decisões, mas a questão é : Elas te aproximam ou te afastam do seu sonho ? Clareza de visão cria clareza de prioridades.**

# UM SONHO CLARO FAZ COM QUE UMA IDEIA GERAL SE TORNE ESPECÍFICA.

**IDEIA GERAL** – Quero perder peso – Preciso tratar melhor meus funcionários – Quero acabar com minhas dívidas – Gostaria de aprender um idioma – Preciso entrar em forma – Preciso melhorar minha liderança.

**IDEIA ESPECÍFICA** – Vou perder 20 kg em 01/12 – Vou homenagear alguém toda segunda na reunião da equipe – Vou pagar todos os cartões até 31/12 – Vou estudar chinês uma hora por dia durante este ano – Vou nadar uma hora todos os dias – Vou ler um livro de liderança por mês.



O segredo do empreendedorismo é ter 100% de convicção com apenas 80% da resposta.

(Aaron Levie)

# A PERGUNTA DO CAMINHO



## **QUAL O SEU PLANO ? QUAL A SUA ESTRATÉGIA PARA REALIZAR O SEU SONHO ?**

É muito triste quando as pessoas não sonham. É igualmente triste quando elas sonham, mas não possuem uma estratégia para alcançar os seus sonhos. O segredo de seguir em frente é começar. O Segredo de começar é dividir suas tarefas complexas e difíceis em tarefas pequenas e gerenciáveis, e depois começar pela primeira.

### **SUAS POSIÇÕES DEVEM SER BEM MARCADAS**

**MINHA POSIÇÃO ATUAL** – Onde estou agora ? É impossível ignorar a realidade da minha situação atual e ter Sucesso. Todos que chegaram onde estão, tiveram de começar de onde estavam.

**MINHA POSIÇÃO FUTURA** – Que aparência terá meu Sonho quando eu o tiver conquistado ?

**MINHA POSIÇÃO INTERMEDIÁRIA** - Que passos devo dar para ir da minha posição atual para a futura ?



## EXAMINE TODAS AS SUAS AÇÕES

A verdadeira diferença entre um sonho e uma ilusão é o que você faz no dia a dia.

**01 – FAZER ALGO** - O que pensamos ou sabemos ou o que acreditamos não tem, no final das contas, nenhuma consequência. A única coisa que produz consequências é o que fazemos.

**02 – FAÇA ALGO HOJE QUE ESTEJA RELACIONADO AO SEU SONHO** - Existem pessoas que estão sempre esperando até que as coisas mudem, até que tenham mais tempo, até estarem menos cansadas, até terem mais dinheiro, até, até até.... Sonhos se conquistam passo a passo.

**03 – FAÇA, TODOS OS DIAS ALGO QUE ESTEJA RELACIONADO AO SEU SONHO** - O segredo do seu sucesso pode ser encontrado na sua agenda diária. Se fizer as coisas certas todos os dias, então irá progredir em direção ao seu sonho.



“Mude... Mas comece devagar, porque a direção é mais importante que a velocidade.”

(Clarice Lispector)

# A PERGUNTA DO CUSTO



- ▶ **VOCÊ ESTA DISPOSTO A PAGAR O PREÇO DO SEU SONHO ?**
- ▶ Não existe uma só pessoa no mundo que tenha conquistado um sonho sem pagar o preço dele.
- ▶ A direção em um sonho é pessoal assim como o sacrifício que será preciso fazer.
- ▶ **O SONHO É GRATUITO, MAS O JORNADA NÃO** – Em algum momento você terá que fazer uma transição entre quem **CRÊ** em um sonho e quem o **COMPRA**. Nenhum Sonho se torna real sem que alguém pague por ele.
- ▶ **O PREÇO DEVERÁ SER PAGO ANTES DO QUE IMAGINAMOS** – No momento em que você declara qual é o seu sonho e tenta conquista-lo os problemas começam a surgir. Encarar a realidade e como ser atingido por um balde de agua Fria. Se quer realmente realizar seu sonho e não apenas imagina-lo, começa e investir agora. Qual será seu retorno de você nunca investir.

- ▶ **O PREÇO SERÁ MAIS ALTO DO QUE VOCÊ ESPERA—**  
Todos que conquistaram um sonho tem historias de guerra pra contar. Nunca se ouvi “ Chegar ao topo, foi mais facil do que imaginei.
- ▶ Preço de lidar com critica de pessoas importantes
- ▶ Preço de superar seus medos
- ▶ Preço do trabalho pesado
- ▶ Se você quer ser criativo na sua empresa, o necessário é apenas um passo. “ O extra “.
- ▶ **E POSSIVEL PAGAR MUITO PELO SEU SONHOS –**  
Reconhecemos que todo sonho teu seu preço, mas não qualquer preço. Alguns custos são elevados demais. Não Comprometa seus valores, não sacrifique sua familia e não aruine sua saude. Não permita que seu Sonho dite seus valores, mas sim que seus valores governem seus sonhos.





A satisfação está no esforço e não apenas na  
realização final.

(Mahatma Gandhi)

# A PERGUNTA DA PERSISTENCIA



**"Você não é derrotado quando perde. Você é derrotado quando desiste."**

**-Dr. House**

## ▶ **ESTOU ME APROXIMANDO DO MEU SONHO ?**

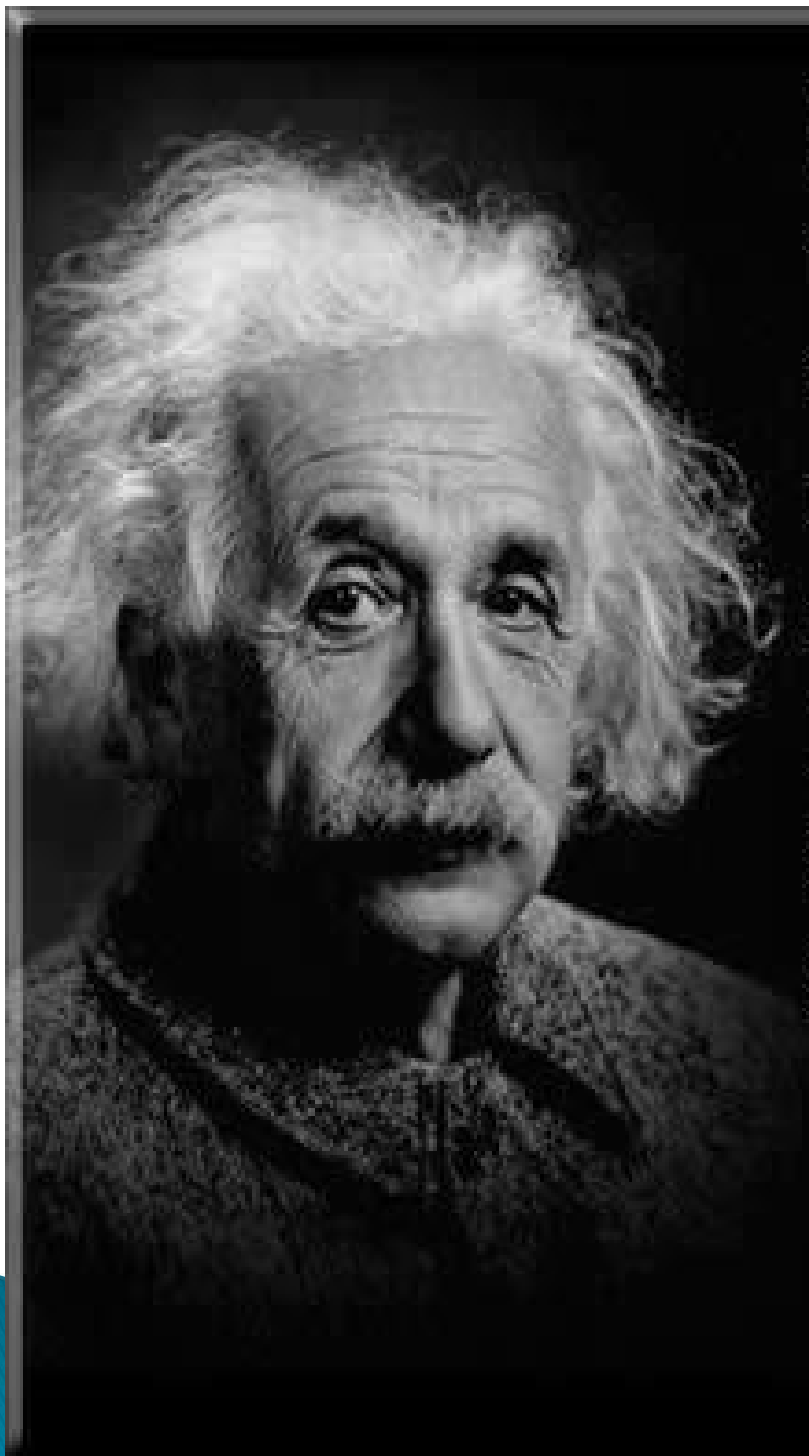
- ▶ Existem 02 Regras básicas sobre Persistência.
- ▶ 01 – De um passo a mais.
- ▶ 02 – Quando não conseguir dar um passo a mais, volte a regra 01.
  
- ▶ Líderes e empreendedores compartilham a qualidade da persistência, apesar das circunstâncias negativas e obstáculos e das injustiças eles persistem, aproximam-se dos seus sonhos dia a dia.
  
- ▶ A Persistência é a solução para os muitos problemas que você encontrará no caminho até seu sonho.
- ▶ Tomaz Edson Fracassou dez mil vezes antes de criar uma lâmpada que funcionasse. Para realizar seu sonho você terá que ter a capacidade de continuar quando os outros desistem.
  
- ▶ **RECONHEÇA QUE DESISTIR FALA MAIS DE QUEM VOCÊ É, DO QUE DE ONDE ESTÁ** – A que voz você está ouvindo ? Seu eu Superior ou seu eu Inferior. As Coisas externas não detêm as pessoas. O que as impede de prosseguir é o que acontece com elas internamente. Nenhum fator externo pode ser responsabilizado por um fracasso ou insucesso

- ▶ **MELHORE O SEU VOCABULÁRIO** – Comece a prestar atenção ao que você diz. **VOCÊ SERIA CAPAZ DE RISCAR A PALAVRA DESISTIR DO SEU DICIONÁRIO ?**  
As palavras que você usa tem o poder de aproxima-lo ou afasta-lo do seu sonho. Se Você se ouvir afirmando que não consegue fazer algo, então será incapaz de fazê-lo – mesmo se tiver o talento, os recursos, a estratégia e as pessoas para realizar tais tarefas.
- ▶ **RECONHEÇA QUE ESPERAR ATÉ QUE TUDO ESTEJA CERTO, ESTA ERRADO** – Nossos Sonhos não se movem em nossa direção, nos que devemos ir até eles. As condições nunca serão perfeitas para que você lute pelo seu sonho. O sucesso e a soma de pequenos esforços, repetidos todos os dias




## ▶ **ESTOU ME APROXIMANDO DO MEU SONHO ?**

- ▶ **MUDE O SEU PENSAMENTO** – Pessoas bem sucedidas veem o fracasso com parte do seu sucesso e o superam. Continuam tentando, aprendendo e seguindo em frente. A persistência vem do pensamento correto, as batalhas são vencidas na mente.
- ▶ **RECONHEÇA QUE OS RECURSOS PARA SEU SONHO ACABAM NO MOMENTO EM QUE VOCÊ PARA** – Primeiro temos o sonho, aí começamos a trabalhar, depois – e só depois as pessoas e os recursos aparecem. O ESFORÇO SÓ LIBERA A RECOMPENSA DEPOIS QUE UMA PESSOA SE RECUSA A DESISTIR.
- ▶ **QUANDO TODAS AS SUAS POSSIBILIDADES SE ESGOTAREM LEMBRE-SE: AINDA EXISTEM OUTRAS** – Se você quer conquistar o seu sonho não pode desistir. Sempre há outras formas, outras oportunidades, outras opções, mesmo que não as veja, elas estão lá. Um sonho é uma ferramenta de medida para todos os dias e uma motivação para cada esforço. Se você escolher seu sonho sabiamente, então deve persegui-lo de modo tenaz.



Eu tentei 99 vezes e falhei,  
mas na centésima tentativa  
eu consegui, nunca desista  
de seus objetivos mesmo  
que esses pareçam  
impossíveis, a próxima  
tentativa pode ser a  
vitoriosa.

**Albert Einstein**, físico alemão um  
dos maiores gênios do século XX.  
1879 - 1955



**SEM SONHOS,**  
A VIDA NÃO TEM BRILHO  
**SEM METAS,**  
OS SONHOS NÃO TEM  
ALICERCES.  
**SEM PRIORIDADES,**  
OS SONHOS NÃO SE  
TORNAM REAIS.

AUGUSTO CURY



- ▶ **Objetivos e Metas – SMART**
- ▶
- ▶ **S = Specific = Específico**
- ▶ **M = Measurable = Mensurável**
- ▶ **A = Achievable = Alcançável, Atingível**
- ▶ **R = Relevant = Relevante, R = Realist = Realista**
- ▶ **T = Timely, Tame based = Prazos definidos**





# Focos e Metas



**Metas**  
(Aspectos importantes)

**Desafiadoras**  
Demandam por conhecimento novo.

**Viáveis**  
Estabelecidas para serem alcançadas.

**Alinhadas**  
Ao propósito e diretrizes da organização.

# Como definir METAS Desafiadoras e fazer a equipe alcançar?

**Meta Desafiadora**  
Limite da alcançabilidade

**Plausibilidade**  
Benchmarking  
Mostrando o como

**Trabalhar com janela**  
Alcançar até 28/08/2019



# Meta só é meta se tiver:

## Objetivo/Indicador

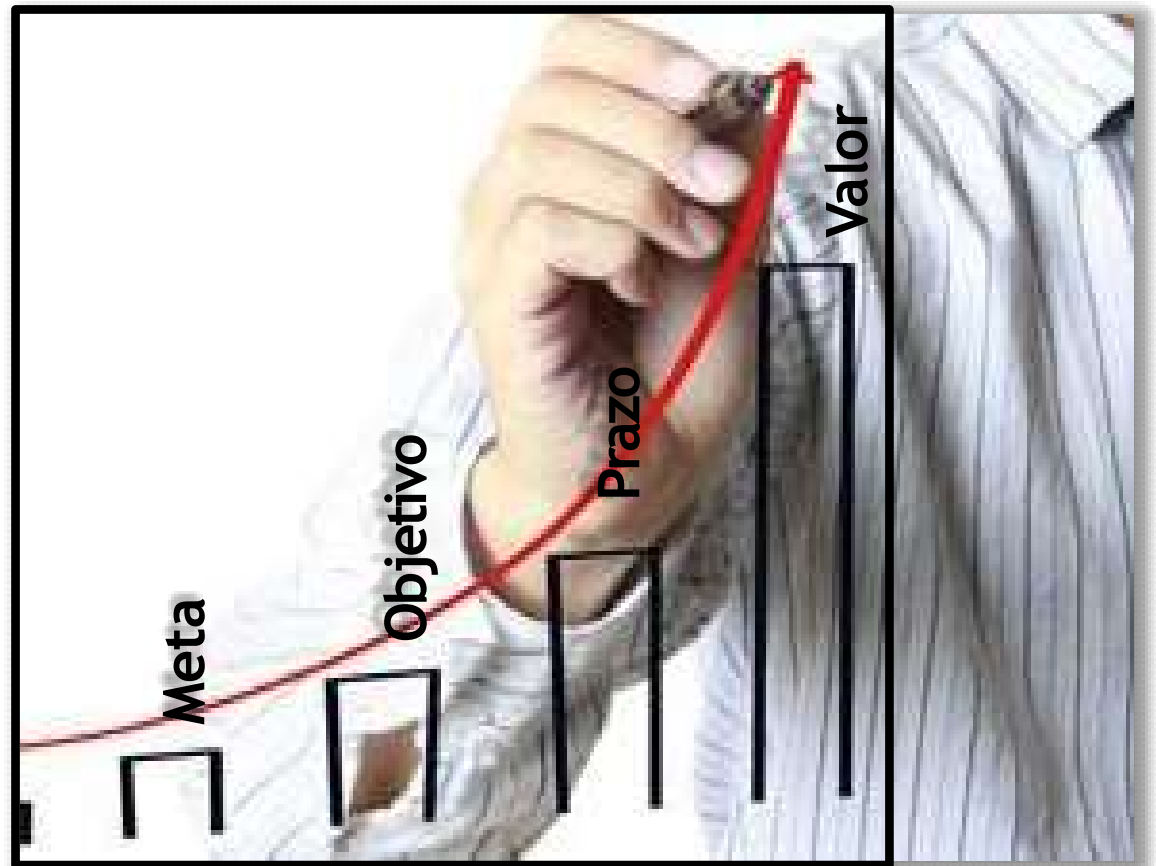
Algo específico a ser atingido

## Prazo

Um prazo para ser alcançado

## Valor

Agregar valor real para a empresa



# ESSAS DECLARAÇÕES SÃO METAS?

- ▶ **AUMENTAR A PRODUTIVIDADE DA EQUIPE EM 25%**
- ▶ **DIMINUIR AS RECLAMAÇÕES DOS CLIENTES ATÉ DEZEMBRO DE 2.018**
- ▶ **MANTER O FATURAMENTO COM O PRODUTO X EM**
- ▶ **R\$ 500.000,00 PARA 2018**



- ▶ ***“Não se gerencia o que não se mede, não se mede o que não se define, não se define o que não se entende, não há sucesso no que não se gerencia”***

- ▶ *William Edwards Deming*

FOCO EM  
RESULTADOS



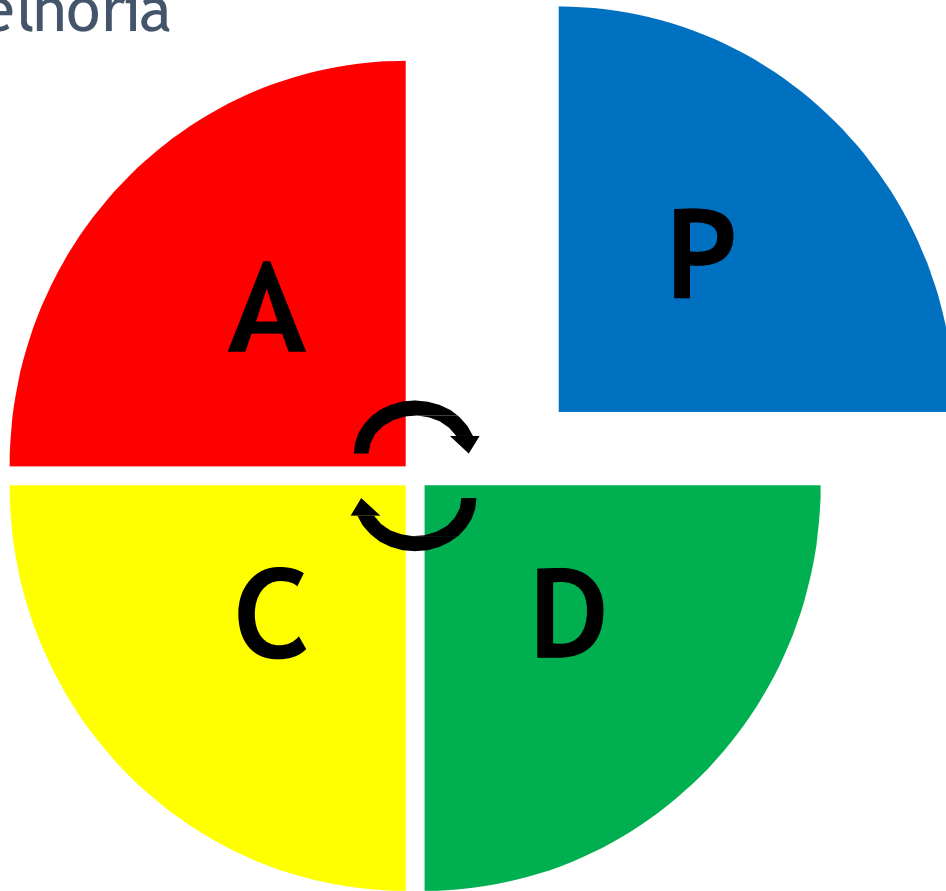
INDICADORES

# EXEMPLO DE INDICADORES

Indicador	Fórmula	Periodicidade	Perspectiva	Responsável
Satisfação do Cliente	Pesquisa Satisfação	Semestral	Clientes	Fernanda
Faturamento Bruto	Receitas	Mensal	Financeira	Viviane
Satisfação do Colaborador	Pesquisa de Clima	Anual	Cultura de Resultado	Recursos Humanos
Lucratividade	DRE	Anual	Financeira	Debora
ROI da Folha	Fat X Folha	Mensal	Financeira	Marcus

## Etapa: Plan (Planejar)

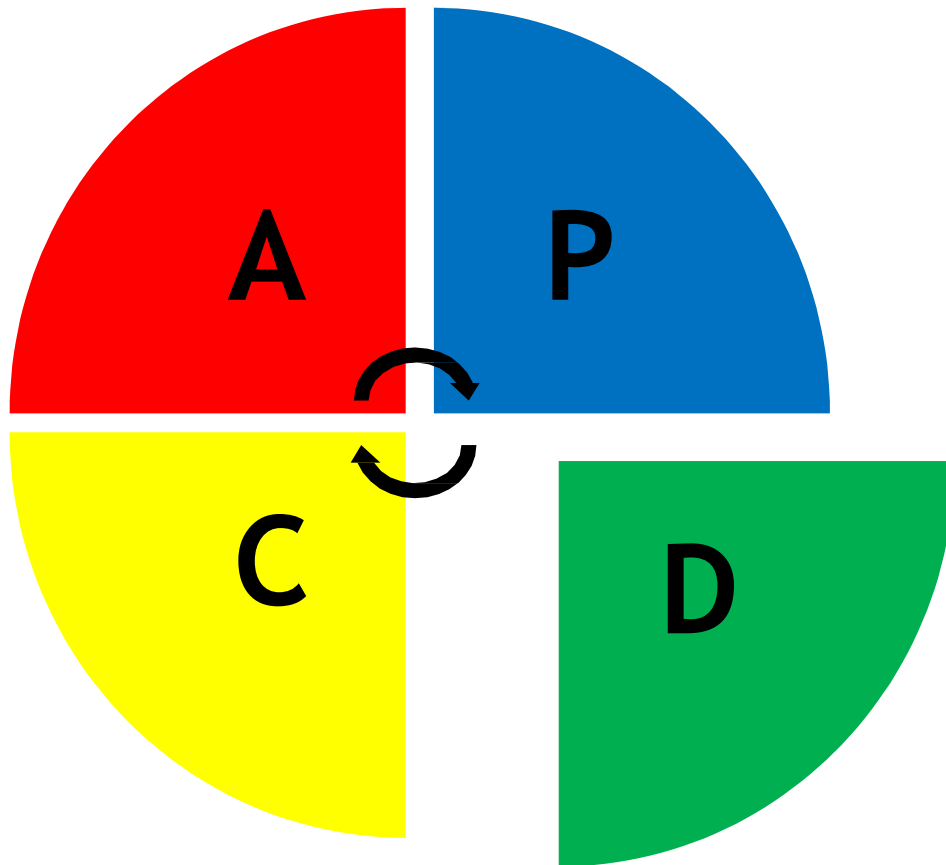
PDCA de  
Melhoria



- ✓ Identificação do Problema ou Meta
- ✓ Análise do Processo
- ✓ Plano de Ação
- ✓ (3Q ou 5W2H)

# Etapa: Do (Fazer)

EDUCAR E TREINAR PARA EXECUTAR OS PLANOS

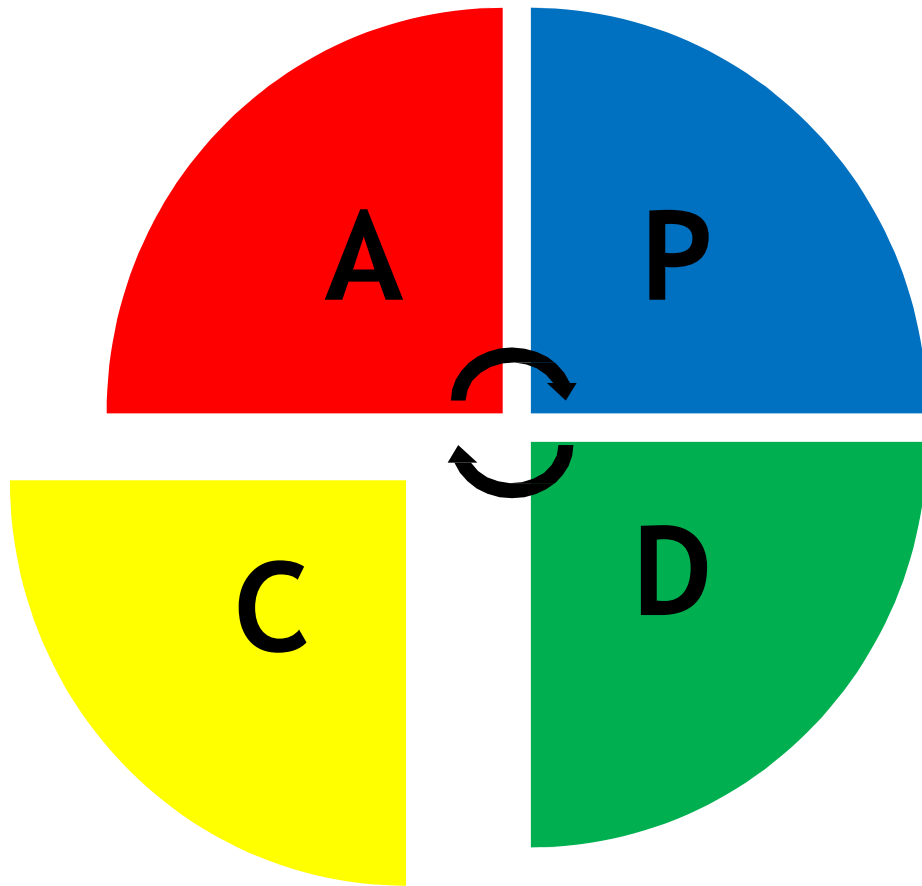


- ✓ Comunicação com a equipe
- ✓ Execução dos planos
- ✓ Follow up das ações (dashboard de ações)



PDCA de  
Melhoria

## Etapa: Check (Verificar)

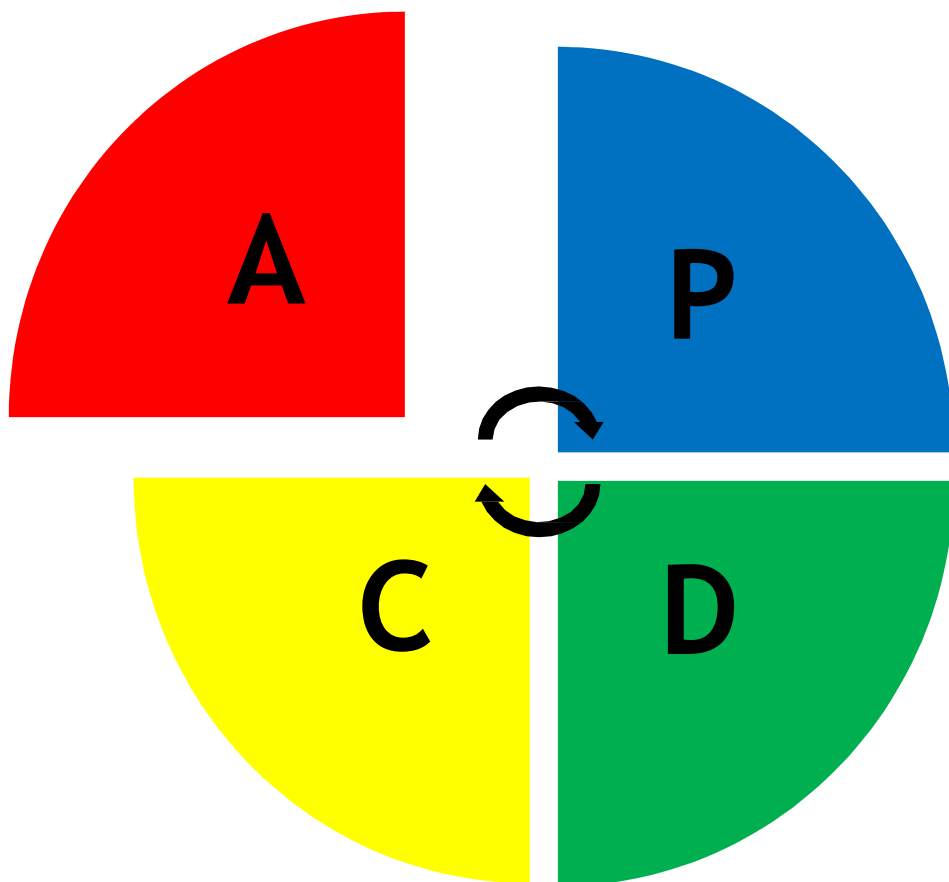


### AVALIAR OS RESULTADOS

- Avaliar a execução das ações.
- Avaliar e comparar resultados.
- Avaliar efetividade das ações.
- Avaliar a existência de efeitos secundários.

- ✓ Indicadores
- ✓ Relatórios
- ✓ Avaliações dos impactos

## Etapa: Act (Ação e Correção)



### AÇÕES BASEADAS NOS RESULTADOS

- Tratar desvios
- Padronizar as ações bem-sucedidas
- Comemorar
- Gerar novas metas

- ✓ Análise 3 Gerações
- ✓ O que foi planejado
- ✓ O que foi executado
- ✓ O que foi alcançado



Não há nada que seja maior evidência de insanidade do que fazer a mesma coisa dia após dia e esperar resultados diferentes.

(Albert Einstein)

A person in a black wetsuit is climbing a vertical rock face. The background is a sunset sky with orange and yellow clouds. The text is overlaid on the right side of the image.

**Tudo é possível ao que crê !!**

**Obrigado !!!!!**

**[anderson@sknprime.com.br](mailto:anderson@sknprime.com.br)**

**Cel/Wats – 97336-8414**

**Insta – [andersonfernandes.bsncoach](https://www.instagram.com/andersonfernandes.bsncoach)**



# AGENDA PDE 2.019

**27/11 – Quarta / WORKSHOP PDE**

**ENCERRAMENTO DA PRIMEIRA TEMPORADA  
DA ESCALADA DA MAESTRIA EMPRESARIAL**



**"Se você começar hoje ao invés de amanhã, verá resultados um dia antes."**

**FERNANDO SEABRA**  
MENTOR

