



Curso:
Como fazer um Business Case Vencedor

Como desenvolver um Business Case Vencedor, seja caso você esteja dentro da sua organização ou seja um fornecedor

Temos visto ao longo dos anos que muitos projetos morrem porque não são propostos corretamente, seja externamente, seja internamente. Os profissionais, sejam vendedores, sejam compradores, não apresentam adequadamente a solução que pretendem adquirir ou vender para resolver um ou mais problemas ou situações, porém não fazem um plano de negócios que mostre detalhadamente os custos, riscos e benefícios daquele investimento.

A maior parte dos interessados apresenta o problema e um conjunto de soluções como um “prato pronto”, onde não são apresentados maiores detalhes sobre o problema a ser resolvido, as soluções que atendem às necessidades objetivas do problema e os custos/riscos. Tudo isso sem levar em consideração que esta situação precisa ser apresentada para os tomadores de decisões (Board), que muitas vezes são leigos na matéria do problema.

Desta forma quem vai defender o investimento fica “vendido”, pois não tem os elementos para defender o investimento apresentado para o *Board*, tendo assim dificuldades para vender o projeto internamente.

Isto acontece com os vendedores, que não qualificam adequadamente as oportunidades nos clientes em potencial, assim como também na parte dos que compram, já que ambos não constroem um plano de negócios que possibilite aos executivos de suas áreas ver e entender as informações que possam suportar com informações válidas e sólidas na defesa dos projetos a serem aprovados, independentemente da sua área de atuação, falando numa linguagem que todos os executivos entendam.

De uma forma e clara deve ser quantificado o quanto a empresa perde ou deixa de ganhar com a implementação da oferta advinda da oportunidade. Para isto, é necessário que sejam definidos e quantificados o valor do problema/situação, baseados no custo do problema, os riscos, os ganhos com aquisição e implementação de uma solução, bem como as soluções encontradas no mercado e seus custos/benefícios/riscos em relação à solução escolhida, baseada em dados técnicos e econômicos.

Objetivos

- Entender a dinâmica da definição do problema/situação: o que é o problema/situação de modo objetivo e claro.
- Entender a dinâmica da relação entre os profissionais de todos os lados do problema/situação: o que formará o time de construtores de soluções do problema/situação de modo objetivo e claro.
- Construir um plano de negócios baseados em informações a serem capturados a partir de informações dos profissionais impactados pelo problema/situação. Informações como custos, riscos e respectivos custos. Documentar tudo e capturar os valores tangíveis e referenciar os valores intangíveis.



- Identificação das soluções de mercado que têm a melhor aderência à solução para os problemas/situação. Como escolher os fornecedores e soluções? Quantificar o valor da solução versus o custo do problema/situação.
- Integrar as informações dos custos/riscos do problema versus o valor da solução escolhida. Apresentar decisões baseadas nas informações integradas e formatadas.
- Criar uma apresentação clara e objetiva, a qual poderá ser utilizada tanto pelos responsáveis internos pelos projetos/situação, como também externamente pelos ofertantes da solução já escolhida ou em vias de sê-lo, de forma que todos os participantes na decisão falem “a mesma língua”, entendam e possam tomar suas decisões baseadas fatos, e não “*achometria*”, mitigando assim visões que incorporem vieses tendenciosos e preferências subjetivas.

Público-alvo

Nas organizações:

Executivos, Gestores de Negócio, Executivos de TI, Analistas, e partes Interessadas/envolvidas na identificação e compra de soluções e ideias nas organizações.

Nos fornecedores:

Vendedores, Gerentes de Produto, Pré-Vendas, Gerentes de Desenvolvimento de Negócios, Profissionais de Marketing e Desenvolvimento de Mercado e todos aqueles que buscam adicionar mais consistência, qualidade e experiência aos seus currículos.

Benefícios

- Desenvolver competências para identificar, avaliar e quantificar o problema, situação.
- Identificar os riscos explícitos & implícitos de cada situação/solução.

- Criar uma visão clara sobre os custos/riscos e soluções, e gerar uma visão clara entre os dois componentes tangíveis e intangíveis.
- Discussão do Fator Humano neste processo.
- Aprender ou melhorar os modelos de escolhas das soluções, além de criar um ranking de fornecedores candidatos a resolver o problema/situação.
- Criar uma apresentação adequada para suportar a solução escolhida, com elementos financeiros, entre outros, para suportar as argumentações. Nesta apresentação são detalhados o problema/situação e os custos & riscos derivados, bem como o ROI (Retorno sobre o Investimento), Payback (estimativa de tempo para este Retorno) ou qualquer outro indicador específico que seja relevante. Todos estes quesitos são fundamentais nesta apresentação, uma vez que irá ajudar o executivo a defender o projeto/solução para um conjunto de profissionais que irá julgar o case baseados em fatos & dados, uma vez que nem todos têm o conhecimento técnico amplo para entender a solução proposta.



Metodologia de ensino

Ação educacional com forte conteúdo prático com experimentação de dinâmicas de entendimento dos problemas/situações, análise de seus riscos/custos, discussão do Fator Humano, escolha de provedor e criação de uma apresentação dos resultados encontrados e soluções encontradas. Apresentação pelos alunos/grupos dos seus exercícios para avaliação pelos alunos/outros grupos.

Avaliação de exercícios e discussão sobre o experimento.

Níveis de Avaliação

Reação: nível de satisfação dos participantes em relação à ação educacional aplicada logo após o seu término.

Pré requisitos

Conhecimentos da organização, estrutura e processos de gerenciamento.

Material Didático

- Apostila com slides em PDF

Conteúdo Programático

Unidade	Tópicos do Curso	Conteúdo a ser tratado
1	Apresentação do curso	Apresenta o programa do curso, os seus objetivos e procura traçar um panorama do entendimento de problemas/situações junto aos participantes do curso. Uma análise do Fator Humano
2	Identificação dos problemas/situações, seus custos & riscos	Apresenta como identificar os problemas/situações que precisam ser resolvidos de acordo com o processo SWOT
3	Criação de um modelo de referência sobre os assuntos acima, com a formatação única que permita uma discussão e evolução do entendimento do que deve ser resolvido.	Como criar o modelo de referência para começar o entendimento do problema/situação em profundidade e com uma linguagem que outros executivos possam entender.

Unidade	Tópicos do Curso	Conteúdo a ser tratado
4	<p>Discussões sobre os modelos de cada grupo, após apresentação das suas criações, com argumentação e sustentação do problema/situação. Análise dos pontos fortes e fracos de cada uma on-site.</p>	<p>Discute o quadro de riscos e oportunidades dos problemas/situações para a organização, englobando riscos de projeto e sustentação.</p>
5	<p>O Fator Humano: discussão sobre a influência do impacto das relações entre os profissionais podem influenciar os rumos e o resultado de um projeto.</p>	<p>Conversa de como as diferenças entre os profissionais envolvidos num projeto podem influenciar o mesmo: Tendências, culturas, experiências, maturidade etc., que são parte de qualquer trabalho em grupo.</p>
6	<p>Revisão e apresentação das soluções encontradas por cada time pela última vez, com argumentação e sustentação. <i>Post mortem</i> de cada grupo e discussão sobre os desafios e soluções encontradas.</p>	<p>Serão discutidas as normas, segurança e outros assuntos que de governança que tratam dos riscos e soluções.</p>
7	<p>Implementando o Uso de Business Cases nas organizações.</p>	<p>Discute como cada organização pode adaptar o uso de Business Case para o seu melhor proveito.</p>

*Material desenvolvido em
parceria com o GrupoTreinar. É
proibida a cópia deste conteúdo,
no todo ou em parte, sem
autorização prévia.*
