

Integração das Metodologias para disseminar o alinhamento estratégico corporativo

José Negri

Agosto-17





Jose Eduardo Negri

Helping MetLife customers, partners and associates navigate to their goals through innovation & best-in-class solutions

MetLife • Universidade Paulista

São Paulo, São Paulo, Brazil • 500+

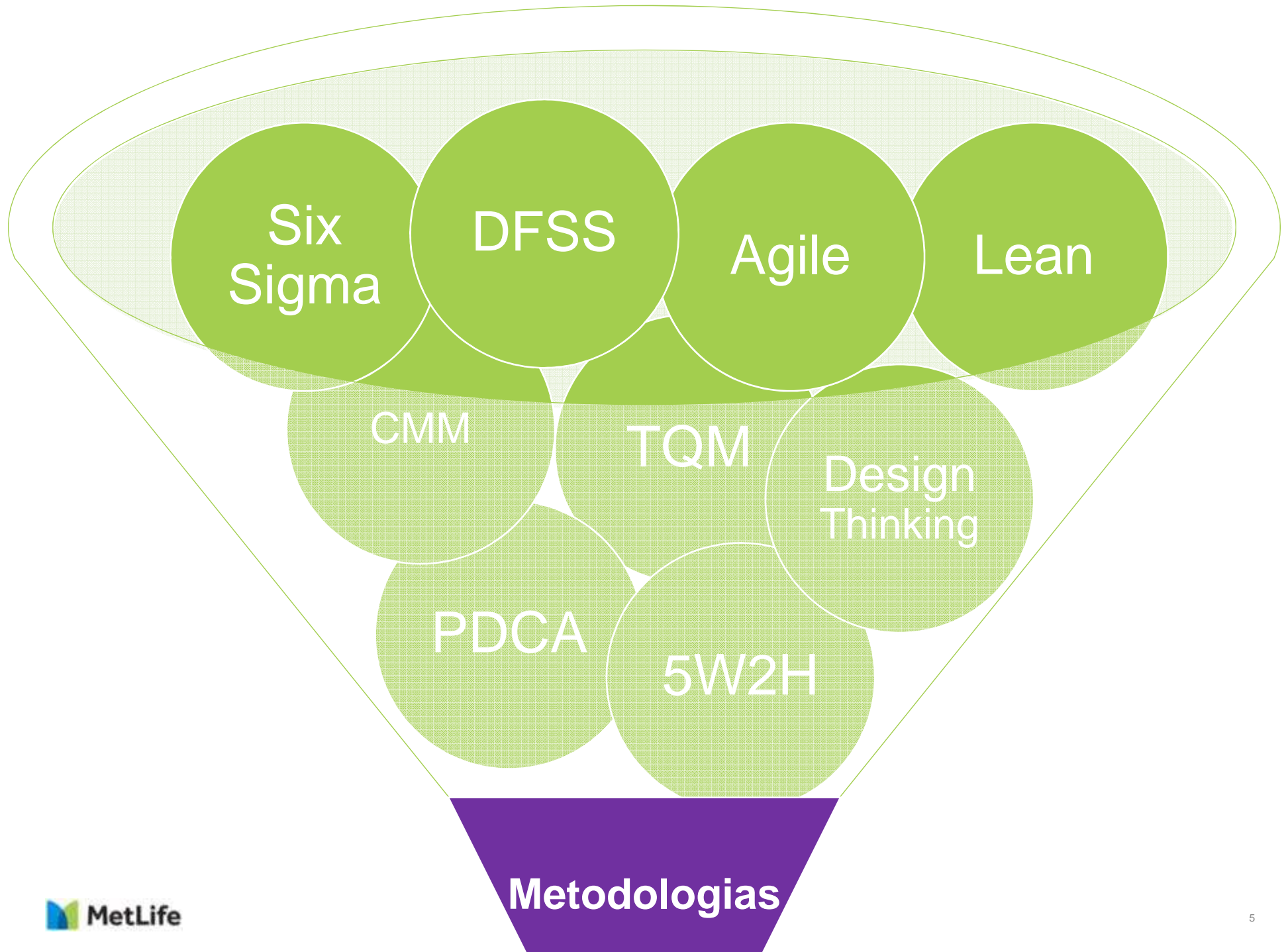
Senior Manager responsible for Solutions Engineering and Global Projects implementation in MetLife Latin America, focused on End-to-End process optimization and standardization, including implementation of Image & Workflow solutions, Digital (Web + Mobile) and Self Services, Analytics, BI and Metrics and other IT Enabling enhancements. Bachelor in Computer Science by Universidade Paulista - UNIP - Brazil, has 17 years of work experience in Process Manager, Portfolio and Project Management, IT systems architecture and development, production planning and control and logistics. Married and father of two daughters, spend your free time tasting new foods and studies of holistic therapies.

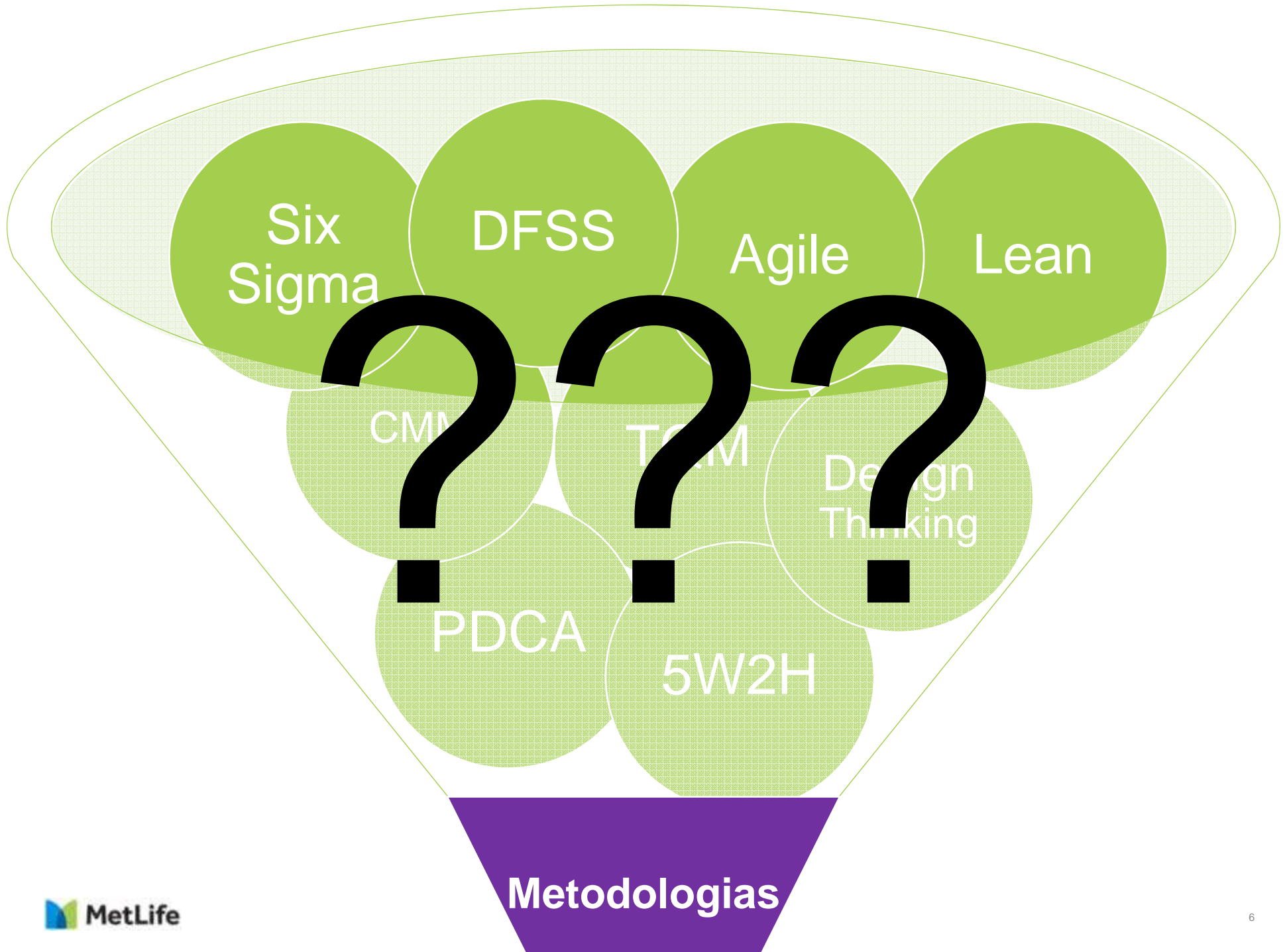


inegri@metilife.com / jenegri@gmail.com

Integração das Metodologias para disseminar o alinhamento estratégico corporativo







Depende...

- Metodologia não é fim, é meio;
- Metodologia depende:
 - Conhecimento das pessoas;
 - Cultura Corporativa;
 - Quais os resultados esperados;
 - Qual a Estratégia.



Execução

Pessoas

Cultura

Execução

Projetos / Programas de Melhorias de Processos

Projetos / Programas de Tecnologia e Automação

Revisão e Mudanças de Modelos Operacionais

Projetos / Programas de Novos Produtos ou Serviços

Programas de Mudança Cultural / Projetos de RH

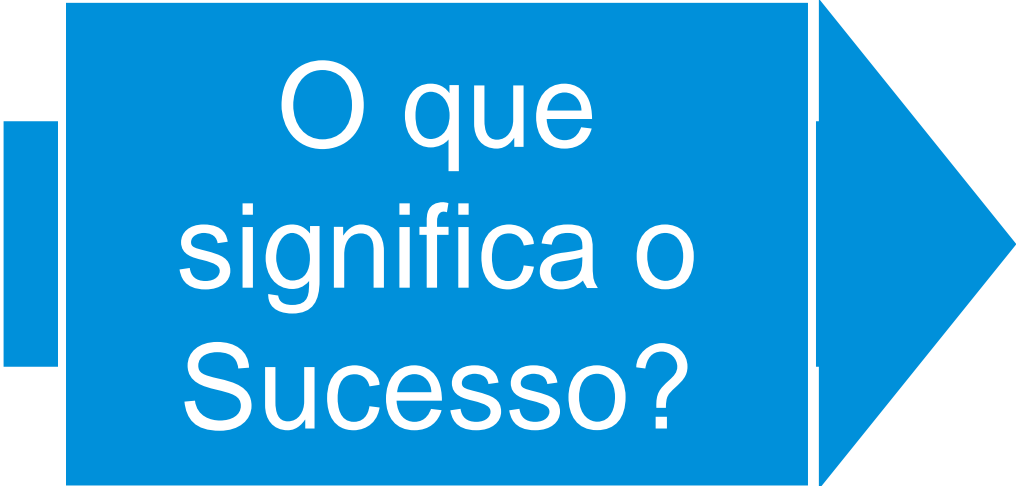
Pilotos e Testes de Conceitos

Diagnósticos e Avaliação

Melhoria Contínua / Ajustes Pequenos / Acompanhamento

Resultados





O que
significa o
Sucesso?



Como medir
o Sucesso?

Estratégia

Aumentar o EBITDA em X%

Aumentar X¹% em Vendas

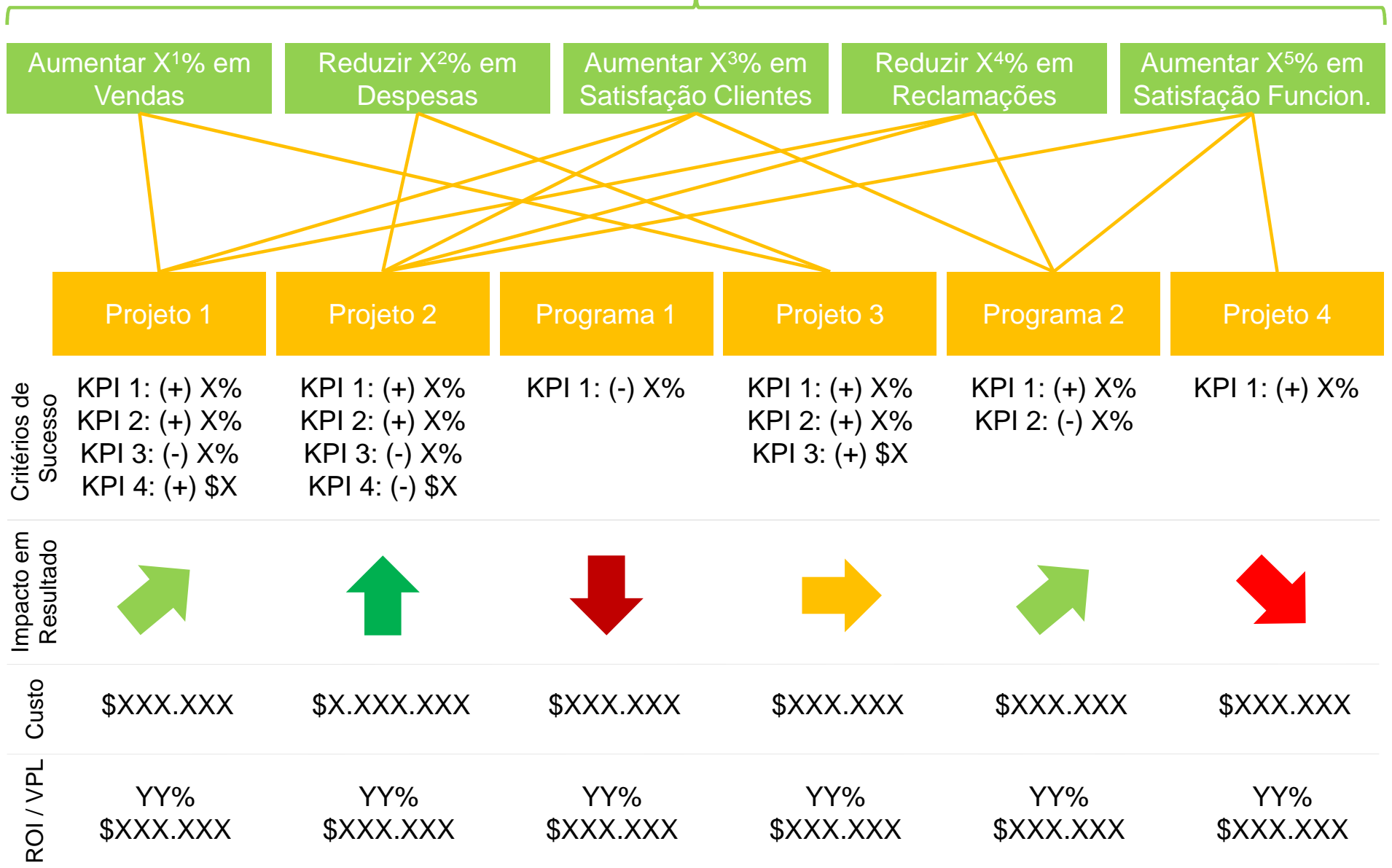
Reduzir X²% em Despesas

Aumentar X³% em Satisfação Clientes

Reduzir X⁴% em Reclamações

Aumentar X⁵% em Satisfação Funcion.

Aumentar o EBITDA em X%



	Tem Estratégia Compartilhada	Tem Indicadores para o Sucesso da Empresa?	Tem Impacto para os Projetos e/ou Programas?	O Sucesso é medido após a implementação
Cenário 1	✓	✗	✗	✗
Cenário 2	✓	✓	✗	✗
Cenário 3	✓	✓	✓	✗
Cenário 4	✓	✓	✓	✓

Metas do Projeto / Programa



Indicadores “de negócio” do Projeto / Programa



Definição de Métodos de Cálculo de Indicadores



Acordos (Sign-Offs): Quando, Quem, Como



Planos de Ação para atingir Metas

	Tem Estratégia Compartilhada	Tem Indicadores para o Sucesso da Empresa?	Tem Impacto para os Projetos e/ou Programas?	O Sucesso é medido após a implementação
Cenário 1	✓	✗	✗	✗
Cenário 2	✓	✓	✗	✗
Cenário 3	✓	✓	✓	✗
Cenário 4	✓	✓	✓	✓

O que será melhorado com o Projeto / Programa?



Quais os indicadores atuais do que será melhorado?



Qual o Impacto esperado nos indicadores atuais?



Acordos (Sign-Offs): Quando, Quem, Como



Planos de Ação para atingir Metas

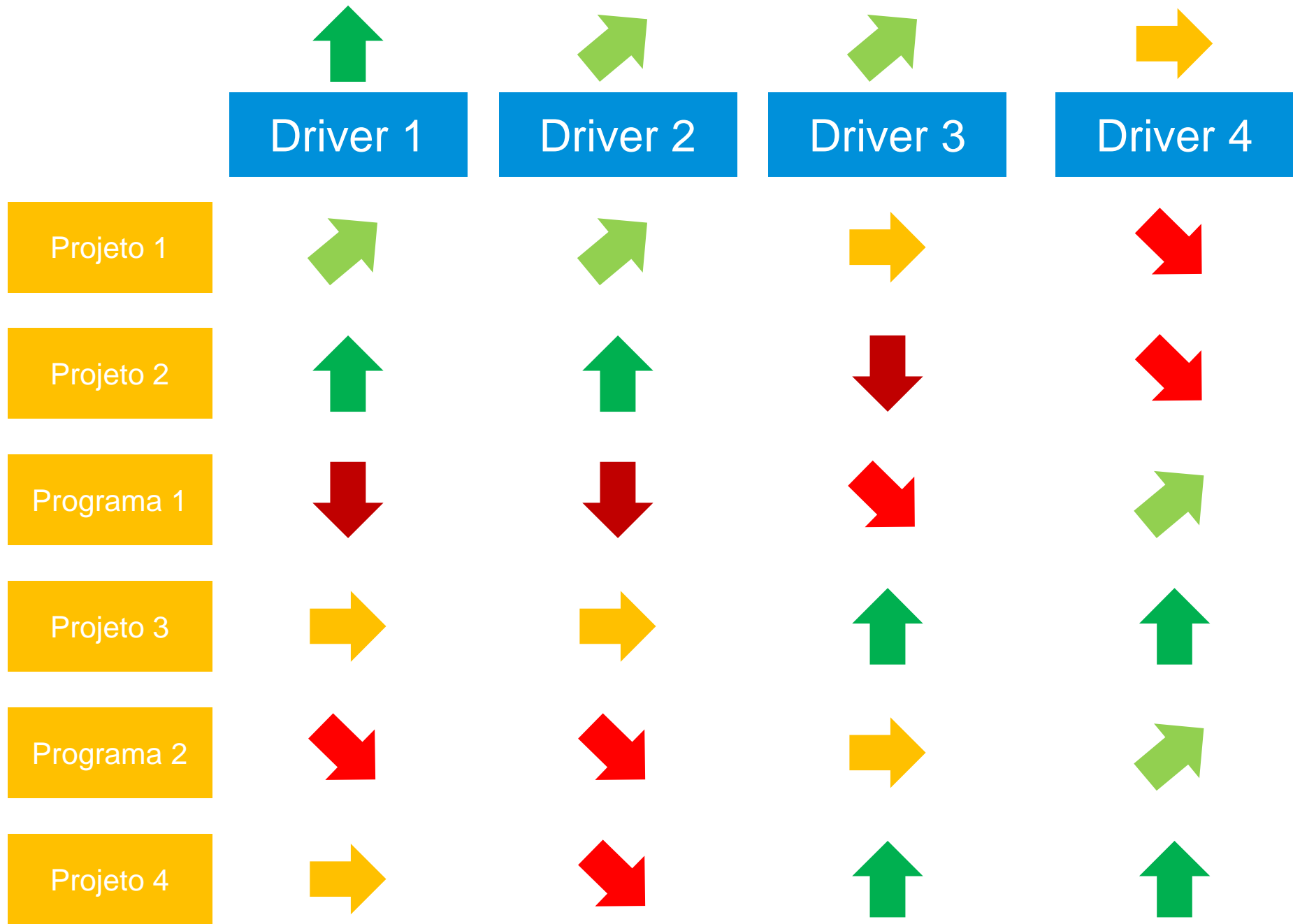
E quando não se
tem ideia dos
impactos e
benefícios?

Piloto / Teste de Conceito



3 meses (Máximo)

	Tem Estratégia Compartilhada	Tem Indicadores para o Sucesso da Empresa?	Tem Impacto para os Projetos e/ou Programas?	O Sucesso é medido após a implementação
Cenário 1	✓	✗	✗	✗
Cenário 2	✓	✓	✗	✗
Cenário 3	✓	✓	✓	✗
Cenário 4	✓	✓	✓	✓





Muito Alto

13



Alto

8



Médio

5



Baixo

3



Muito Baixo

2

Soma de Produtos

[*Prioridade*]

$$= (P_{Driver1} \times A_{Driver1}) + (P_{Driver2} \times A_{Driver2}) \\ + (P_{Driver3} \times A_{Driver3}) + (P_{Driver4} \times A_{Driver4})$$

$P_{DriverX}$ = *Peso do Driver X*

$A_{DriverX}$ = *Aderência ao Driver X no Projeto*

	13	8	8	5	
	Driver 1	Driver 2	Driver 3	Driver 4	
Projeto 1	8	8	5	3	223
Projeto 2	13	13	2	3	304
Programa 1	2	2	3	8	106
Projeto 3	5	5	13	13	274
Programa 2	3	3	5	8	143
Projeto 4	5	3	13	13	258

Cenário Bônus

E quando eu preciso
definir o Portfólio
“do Zero”?

“Discovery Phase”

Diagnóstico

- Entrevistas com Stakeholders, liderança e equipe de execução para identificar os problemas atuais;
- Mapear e confirmar os problemas identificados através de fatos (*pain-points*);
- Definir indicadores de acordo com a estratégia e valores atuais (*baseline*);
- Avaliação de Benchmarks (Internos / externos);
- Identificação de soluções de mercado que solucionam os problemas existentes.
- **Workshop 1 - Diagnóstico**

Desenho

- Desenho de modelo futuro ideal (como é o sucesso?);
- Socialização e confirmação do modelo futuro ideal;
- Definição de requisitos-macro e expectativa de processos futuros;
- Identificação das oportunidades de curto, médio e longo prazo;
- Avaliação de *Buy x Make*;
- Avaliação de Fornecedores;
- Socialização de Requisitos, oportunidades candidatas e avaliação de fornecedores
- **Workshop 2 - Desenho**

Plano

- Avaliação de Recursos necessários (alocação de equipe interna, disponibilidade, definição de especialistas e lideranças);
- Modelagem de Impacto / Benefícios;
- Orçamentos (TI / Consultorias / Processos / Pilotos)
- Plano de Comunicação;
- Definição de Business Cases dos projetos / programas;
- Definição de *Roadmap* / Cronograma
- **Workshop 3 – Lançamento do Plano / Portfólio**

1-3 meses

Discovery	Inception	Execution	Achievement
<ul style="list-style-type: none"> • Design Thinking; • Six Sigma; • Lean; • Lean Six Sigma; • DFSS • 5W2H; • PDCA • Sua Metodologia; • Combinações; 	<ul style="list-style-type: none"> • CMM / Waterfall • Agile/PMI-ACP • XP; • PMI • Lean • Six Sigma • 5W2H • Sua Metodologia • Combinações 	<ul style="list-style-type: none"> • CMM / Waterfall • Agile/PMI-ACP • XP • PMI • Lean • Six Sigma • 5W2H • Sua Metodologia • Combinações 	<ul style="list-style-type: none"> • Design Thinking; • HCMBOK; • Six Sigma; • Lean; • Lean Six Sigma; • 5W2H; • PDCA; • Sua Metodologia; • Combinações;

Obrigado!

Contatos:

José Eduardo Negri

Cel. +55 11 95487 8642

Cel. +55 19 99286 8667

E-mail: jnegri@metlife.com

jenegri@gmail.com

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/jose-eduardo-negri-637786b/>