



GRUPO

TREINAR®



REDE DE VALOR COM FOCO EM TECNOLOGIA E GESTÃO

Grupo de empresas e profissionais independentes que trabalham de forma colaborativa para as áreas de Treinamento & Capacitação Profissional.



Figura 1

O que é?

O **GrupoTreinar** é um grupo de empresas e/ou profissionais que trabalham de forma colaborativa, de acordo com o conceito de Rede de Valor*, para as áreas de Treinamento & Capacitação Profissional (Figura 1).

Qual é a nossa visão?

Ser o maior grupo colaborativo que agrega valor para os nossos clientes em treinamento e capacitação profissional.



Qual é a nossa missão?

- **Nosso negócio é o desenvolvimento humano.**
- **Acreditamos que o fator humano é o bem mais valioso de todas as organizações e o nosso foco estratégico é buscar, junto aos nossos clientes, a melhor solução em aprimoramento de seus capitais intelectuais.**
- **Nosso posicionamento é ser a extensão ativa na criação e atualização constante de conhecimentos para sua organização, sejam eles estratégicos, sejam gerenciais, sejam de conteúdo técnico ou para o seu aprimoramento do desempenho operacional.**
- **Temos como meta buscar o menor investimento com melhor qualidade no ensino presencial, melhor material “on-line” e os melhores profissionais do mercado expondo suas experiências e ajudando na melhor solução para seu desenvolvimento humano. Desta maneira, entendemos que aprimorar o Capital Intelectual é um processo interno e estratégico nas organizações e nossos programas de ensino visam seu aperfeiçoamento constante de forma personalizada, individualizada e diferenciada.**

Quem são os parceiros de negócios?

São empresas, consultores, professores, acadêmicos ou profissionais de renomada experiência no mercado em sua área de atuação que disponibilizam algum tipo de treinamento e vêm a participação em uma Rede de Valor* uma forma de inovar na distribuição de seus serviços.



Quais são os benefícios que proporciona para os parceiros de negócios?

- **Assessoria em Marketing & Inteligência de Mercado**
- **Possibilidade efetiva de geração de demanda qualificada**
- **Posicionamento e Divulgação da Marca**
- **Assessoria em Administração de Conteúdos**
- **Organização do Conhecimento do Parceiro de Negócios**
- **Adequação Pedagógica**
- **Formatação dos Cursos**
- **Assessoria na gestão de infra-estrutura da área de treinamento do parceiro**

Quais são os benefícios que proporciona para os clientes?

- **Serviços e Benefícios para o Cliente (Pessoa Física)**
 - **“Assessment & Coaching”**
 - **Orientação Educacional**
 - **Orientação para Capacitação Profissional**
 - **“Programas individuais de Treinamento e Capacitação”**
 - **Programas amplos de formação de Analistas (de Negócios, de Inteligência, de ERP, etc)**
 - **Plano de Fidelização, onde o aluno acumula créditos para cada Curso efetuado, podendo usá-los como desconto para os próximos cursos.**
 - **Programas específicos que visam preparar o Aluno para a obtenção de Certificações.**

- **Serviços e Benefícios para o Cliente (Pessoa Jurídica)**
 - **Desenvolvimento de Projetos personalizados de Aprendizagem Corporativa tendo como meta maximizar os indicadores de Produtividade, Lucratividade e Competividade alinhados com os Processos, Pessoas e Tecnologias da Organização (Figura 2)**
 - **Alinhamento da Gestão do Conhecimento e a Gestão do Conteúdo**
 - **Terceirização de Programas de Treinamento & Capacitação**

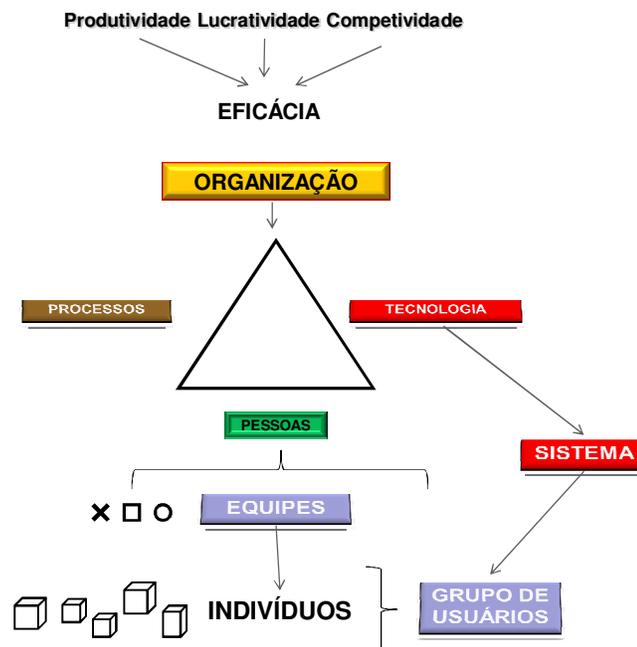


Figura 2



Como se organiza?

Se organiza em 3 Macro-processos:

- **Gestão do Relacionamento com o Aluno**
 - **Prospecção**
 - **Captação**
 - **Orientação Educacional**
 - **Orientação para Capacitação Profissional**
 - **Cobrança e Recebimento dos Serviços Prestados**
 - **Atendimento (pré, durante e pós) Treinamento**
 - **Fidelização do Aluno**

- **Gestão do Relacionamento com o Parceiro de Negócios**
 - **Assessoria em Marketing**
 - Inteligência de Mercado**
 - Posicionamento e Divulgação da Marca**

 - **Assessoria em Administração de Conteúdos**
 - Organização do Conhecimento do Parceiro de Negócios**
 - Adequação Pedagógica**
 - Formatação dos Cursos**

 - **Assessoria gestão de infra-estrutura da área de treinamento do parceiro**

- Alinhamento entre a Gestão de Conteúdo (Figuras 3 e 10), Gestão das Competências (Figura 4) e a Gestão do Conhecimento (Figuras 5, 6, 7, 8 e 9)
 - Validação das áreas de conhecimento por foco específico
 - Criação da taxionomia
 - Mapeamento e categorização do conhecimento
 - Definição dos Cursos Presenciais / Web-Aula / Vídeo
 - “Empacotamento pedagógico” (PTC & LPO)
 - Definição dos critérios de qualidade das aulas
 - Definição dos critérios de aprovação dos alunos



Figura 3



Para saber mais sobre como utilizar cada Experiência, acesse:

Presencial ->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110presencial>

Webcast ->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110webcast>

Vídeos(em alta definição) ->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110video>

Coaching ->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110coaching>

Workshop ->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110workshop>

Pacotes ->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110pacotes>

Entrevistas->

<http://www.slideshare.net/grupotreinar/grupo-treinar-apresentao11110entrevistas>

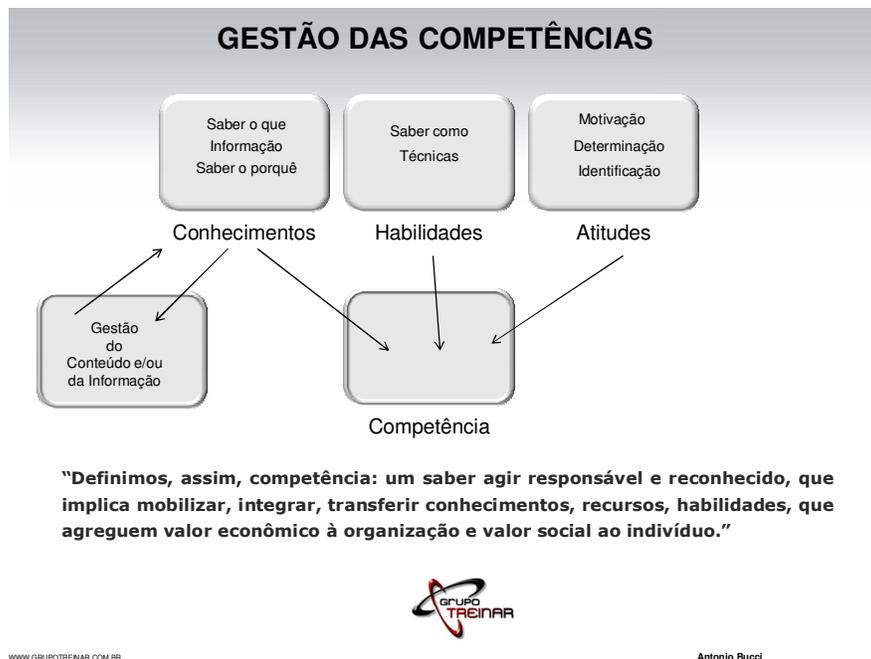


Figura 4

Processos de conversão - 1
Gestão do Conhecimento
uma estratégia para a tomada de decisão
Clarice Muhlethaler de Souza

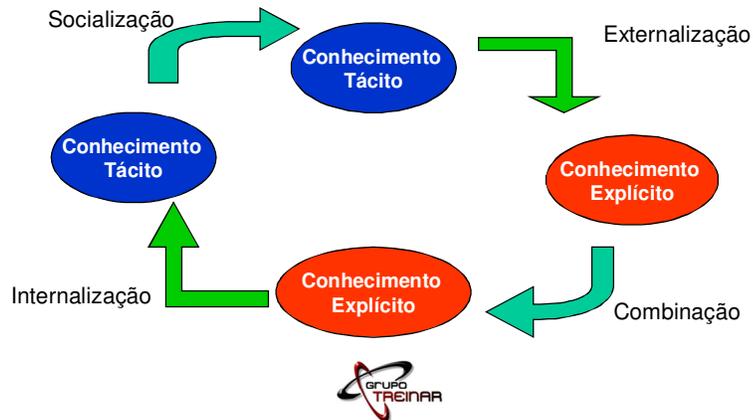


Figura 5

Processos de conversão - 2
Gestão do Conhecimento
uma estratégia para a tomada de decisão
Clarice Muhlethaler de Souza

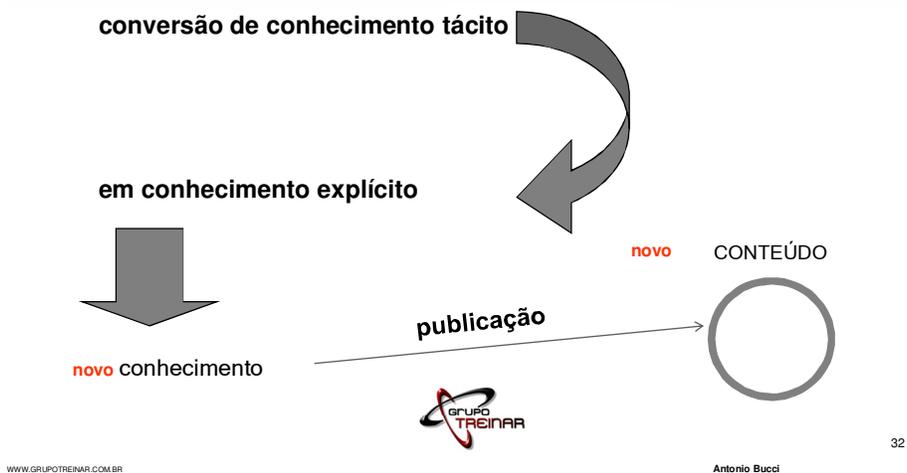


Figura 6

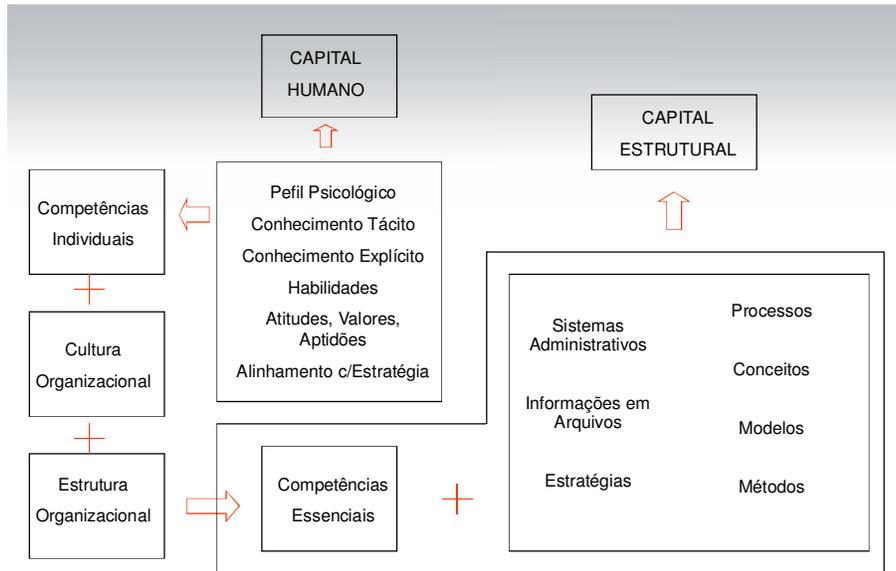


Figura 7

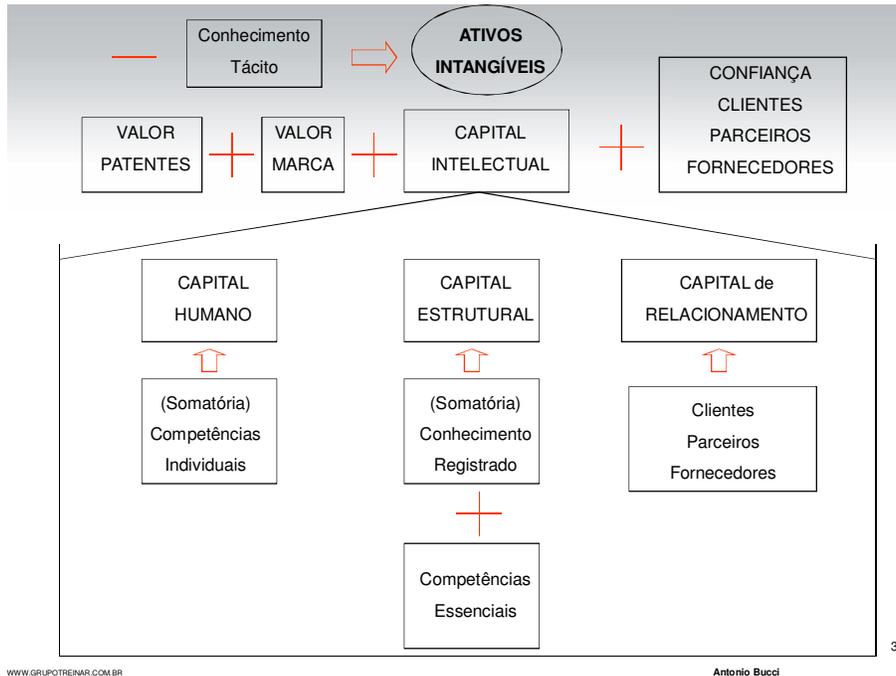


Figura 8

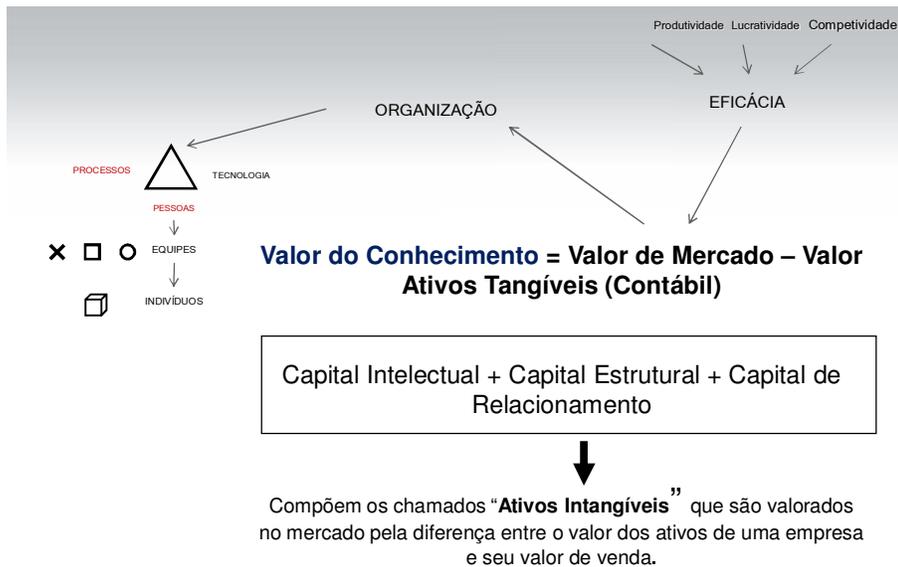


Figura 9

Alinhamento da Organização com a Gestão de Conteúdo

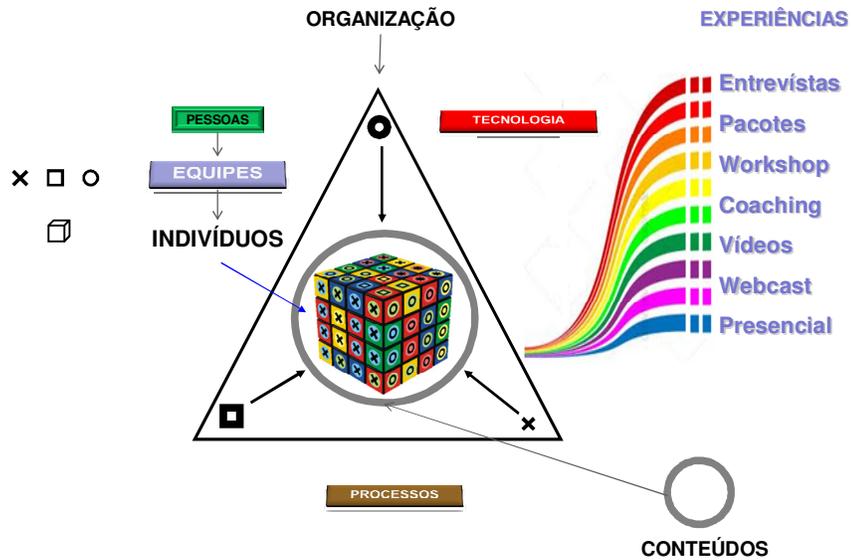


Figura 10



O que é trabalhar em colaboração ou o que é trabalhar em rede de valor com empresas que colaboram entre si?

*Redes de Valor

A década de 90 presenciou o surgimento de um novo conceito empresarial: as **Redes de Valor** (também conhecidas como Modelos de Negócio em Rede). Esta moderna configuração de negócios baseia-se nas competências essenciais das organizações, modelo proposto por Gary Hamel e C. K. Prahalad em 1990. Ao publicarem o modelo, os autores previram que, para tornarem-se competitivas, as organizações teriam que procurar por parceiras que tivessem competências complementares às suas, de forma a compor uma Rede de Valor que seja capaz de oferecer aos consumidores finais um valor máximo.

As **Redes de Valor** são definidas por Tapscott (1999) como uma rede de fornecedores, distribuidores, provedores de serviços e clientes que conduzem as transações e comunicações comerciais através das tecnologias de comunicação e informação (TCIs) com o objetivo de produzir valor para os consumidores finais e para os membros da Rede. A fonte de valor para estes modelos de negócios é a **inovação**. Então, além de concentrar os seus esforços em realizar suas competências essenciais, as empresas na **Rede de Valor** devem entregar aos seus clientes algum tipo de inovação – **em preços, produtos e/ou serviços**.

[*http://portal.crie.coppe.ufrj.br/portal/data/documents/storedDocuments/%7B93787CAE-E94C-45C7-992B-9403F6F40836%7D/%7BA5FAE2A7-4864-4700-9460-D7CA9F504C9F%7D/FuncaoLogisticaRedesValor.pdf](http://portal.crie.coppe.ufrj.br/portal/data/documents/storedDocuments/%7B93787CAE-E94C-45C7-992B-9403F6F40836%7D/%7BA5FAE2A7-4864-4700-9460-D7CA9F504C9F%7D/FuncaoLogisticaRedesValor.pdf)



Quais são os seus principais produtos/serviços diferenciados?

- **PTC** – “Programas individuais de Treinamento e Capacitação”
 - “Assessment & Coaching”
 - Programas amplos e flexíveis
 - Foco: **Pessoa Física**

- **LPO** – “Learning Process Outsourcing ”
 - Desenvolvimento de Projetos personalizados de Aprendizagem Corporativa
 - Alinhamento à Gestão do Conhecimento
 - Terceirização de Programas de Treinamento & Capacitação
 - Foco: **Pessoa Jurídica**

- **Tecnologias**
 - “CMS” – “Content Management Systems”

 - Arquitetura “Cloud Computing”

 - Site genérico “multi-cidade”, “multi-lingua” e “Full Service”, permitindo:
 - **Aulas Presenciais**
 - Workshops

 - Programas



- **Disponibilização de Vídeos Aula “on-demand” pela Internet na modalidade Streaming*1 em DRM Mode*2**
- **Disponibilização de ambiente “on-line” para Treinamento à distância pela Internet na modalidade ao Vivo.**

***1**<http://pt.wikipedia.org/wiki/Streaming>

Streaming (*fluxo*, ou *fluxo de mídia* em português) é uma forma de distribuir informação [multimídia](#) numa [rede](#) através de [pacotes](#). Ela é frequentemente utilizada para distribuir conteúdo multimídia através da [Internet](#). Em *streaming*, as informações da mídia não são usualmente arquivadas pelo usuário que está recebendo a *stream* (a não ser a arquivação temporária no [cache](#) do sistema ou que o usuário ativamente faça a gravação dos dados) - a mídia geralmente é constantemente reproduzida à medida que chega ao usuário se a sua [banda](#) for suficiente para reproduzir a mídia em tempo real (ver [underflow](#)). Isso permite que um usuário reproduza mídia protegida por [direitos autorais](#) na Internet sem a violação dos direitos, similar ao [rádio](#) ou [televisão](#) aberta.

A informação pode ser transmitida em diversas arquiteturas, como na forma [Multicast](#) IP ou [Broadcast](#).

***2 DRM (digital rights management)** ou administração de propriedade digital recorre a várias tecnologias para limitar e controlar o uso de mídia digitais. Aqui no **GrupoTreinar**, nós oferecemos a administração do conteúdo de forma eficiente e dispomos de conhecimento tecnológico para garantir a segurança contra o acesso indevido e cópias não autorizadas dos conteúdos digitais de nossos parceiros.



DIRETOR AGREGADOR

ANTONIO BUCCI

Consultor especialista em educação corporativa e sistemas de apoio a gestão, tais como “**ERP** – Enterprise Resource Planning”, **KM/GC** - Gestão do Conhecimento, “**BI** – Business Intelligence”, “**CRM** – Customer Relationship Management”, **IM** - Inteligência de Mercado, **IC** - Inteligência Competitiva, **Vendas Complexas**, **Marketing em TI e Atendimento a Clientes**.

30 anos de experiência em TI (**Gestão, Treinamento, Projetos, Análise e Suporte**), com grande conhecimento em segmentos verticais tais como: Financeiro(Bancos e DTVM), Industrial(Manufatura Discreta), Comercio (Supermercados e Varejo de Venda Assistida) e Serviços de valor agregado (TI&C).

Atuou em cargos técnicos e gerenciais nas empresas **Epicor Software Corporation (Ervine-CA-USA)**, **BMS - Belgo Mineira Sistemas**, **Deilotte Touche – Tohmatsu**, **Grupo Pão-de-Açúcar (Gerente de Sistemas Comerciais)**, **Proceda (atual TIVIT)**, **Prodam e Metrô-SP**.

Ministrou cursos, treinamento e prestou consultoria para empresas como **AGL**, **Asasul**, **Assinf (Ass. Informática Secr. Fazenda do Rio de Janeiro)**, **Banco do Brasil (Brasília-DF)**, **BMK**, **Cadmus**, **Cargill**, **Consumer Voice**, **CM**, **Dash**, **Disoft**, **Duty**, **Elucid**, **Inter Commerce**, **Logicway**, **Mobile**, **NEC**, **Microsiga**, **Peoplesolutions**, **Plusoft**, **Politec**, **Procwork**, **Siemens**, **Sintel**, **Stefanini**, **Tecmicro**, **Teledata**, **TIVIT**, **Transit Telecom**, **Wa/Datasul**, **Zanthus** entre outras. Mantém o site <http://www.bucci.com.br> com artigos e palestras sobre CRM, KM/GC, Marketing e Vendas.

Atuou em desenvolvimento de canais de distribuição e revendas para os mercados brasileiro e argentino da solução de **CRM (Cliente) da Epicor Software Corporation (CA / USA)**.























































































































































