

SOLUÇÕES TEMÁTICAS

Fichas Técnicas

Da gestão à inovação, soluções
estratégicas para o seu negócio



IEL

Projetos para Indústria

Descubra as soluções que a Área de **Projetos para a Indústria** desenvolveu para impulsionar sua empresa.

 **Clique nos botões e acesse as fichas técnicas**

FINANÇAS 360°

**LIDERANÇA
ESTRATÉGICA**

**VENDAS DE ALTO
DESEMPENHO**

**SUCESSO DIGITAL
NO SEU NEGÓCIO**

**GESTÃO INTELIGENTE
DE TRIBUTOS**

FINANÇAS 360°

GESTÃO FINANCEIRA ESTRATÉGICA

Mentoria individual online para potencializar os resultados financeiros das indústrias mediante uma gestão financeira estratégica e eficiente, além de capacitar os líderes com competências para realizar análises detalhadas e tomar decisões embasadas em relatórios financeiros.

***Premissas:** recomenda-se a apresentação dos documentos obrigatórios para atendimento

Como	Consultoria individual por empresa
Formato	100% Online
Carga Horária	40 horas totais por empresa (8 horas de atendimento direto a empresa + 32 horas de backoffice)
Período de Execução	Em até 3 meses, a partir da data do primeiro encontro
Forma de Inscrição / Adesão	Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão
Público-alvo	EXCLUSIVO para indústrias associadas
Persona	Empresários, líderes, gerentes financeiros e coordenadores da área de finanças.

DESCRIÇÃO DA CONSULTORIA

Formato **100% virtual** com **4 ENCONTROS COM DURAÇÃO de 2 HORAS CADA**, conforme detalhamento abaixo:

ENCONTRO 1: AVALIAÇÃO DA GESTÃO FINANCEIRA

Diagnosticar a situação financeira atual da empresa, identificando pontos fortes, fragilidades e oportunidades de melhoria:

- Levantamento de informações financeiras básicas.
- **Documentos obrigatórios:** DRE, Balanço Patrimonial, Fluxo de Caixa, Contas a Receber, Contas a Pagar).
- Avaliação de controles internos, análise dos demonstrativos financeiros, gerenciamento do capital de giro, estratégias de gestão de dívidas, apuração dos resultados (lucratividade) e demais processos financeiros existentes.

Estruturação do planejamento econômico e financeiro após o diagnóstico e estabelecer metas estratégicas de acordo com a realidade das indústrias.

ENCONTRO 2: ANÁLISE DE FLUXO DE CAIXA

Estruturar e analisar o fluxo de caixa da empresa, com foco em planejamento:

- Estruturação do fluxo de caixa
- Identificação de gargalos financeiros
- Projeção de cenários e análise de capital de giro
- Estratégias para otimização do caixa (prazos, negociação, gestão de crédito)

Construção conjunta de modelo em planilha base, simulações práticas de cenários para gestão eficiente de dívidas e redução de custos.

ENCONTRO 3: DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE) E ANÁLISE DE RESULTADOS

Interpretar a DRE para apoiar a tomada de decisão estratégica:

- Estrutura da DRE e principais contas.
- Margem bruta, margem operacional e margem líquida.
- Relação entre custos fixos, variáveis e ponto de equilíbrio.
- Precificação com base em custos e margem de contribuição.

Planejamento e controle financeiro, análise e monitoramento de indicadores, apuração de resultados.

ENCONTRO 4: FECHAMENTO E RECOMENDAÇÕES ESTRATÉGICAS

Consolidar os aprendizados, alinhar recomendações estratégicas e garantir a conexão entre os principais indicadores financeiros, através da apresentação de modelo estruturado de fluxo de caixa, desenvolvido em planilha base da consultoria, que permitirá a análise de tendências e a indicação de recomendações práticas. Os resultados serão apresentados através de um plano de ação estratégico, contemplando os principais temas trabalhados, além de um espaço dedicado ao esclarecimento de dúvidas finais.

RESULTADO ESPERADO

- Planejamento e Controle Financeiro;
- Análise e Monitoramento de Indicadores;
- Gestão Eficiente de Dívidas;
- Redução de Custos e Aumento de Lucratividade;
- Tomada de Decisão Estratégica

Essa mentoria, oferecida pela Gerência de Projetos para Indústria do IEL FIEMG, proporciona um suporte estratégico para líderes que desejam aprimorar suas habilidades na tomada de decisões estratégicas, com foco em uma gestão financeira eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**, a partir do primeiro encontro.
- Essa solução é **exclusiva para associados aos sindicatos FIEMG**.

INVESTIMENTO E INSCRIÇÃO

» Micro e pequenas empresas: **R\$ 490,00**

» Médias e grandes empresas: **R\$ 980,00**

Após a inscrição, a Equipe IEL analisará a documentação e enviará o Termo de Adesão para assinatura eletrônica por e-mail.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone

 (31) 99862 - 4075



LIDERANÇA ESTRATÉGICA

ATRAÇÃO, RETENÇÃO E RESULTADO

A **mentoria individual online** tem como objetivo capacitar líderes empresariais para otimizar a gestão de pessoas, promovendo maior engajamento, retenção de talentos e alta performance das equipes.

Com uma abordagem prática e personalizada, a mentoria auxilia no desenvolvimento de habilidades de comunicação, inteligência emocional e gestão estratégica, resultando em um ambiente organizacional mais produtivo, colaborativo e alinhado aos desafios do mercado.

Como	Consultoria individual por empresa
Formato	100% Online
Carga Horária	20 horas totais por empresa (15h atendimento direto + 5h back office)
Período de Execução	Em até 3 meses, a partir da data do primeiro encontro
Forma de Inscrição / Adesão	Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão
Público-alvo	EXCLUSIVO para indústrias associadas
Persona	Líderes empresariais, gestores de equipes, coordenadores e profissionais que ocupam ou aspiram posições de liderança

DESCRIÇÃO DA CONSULTORIA

Formato **100% virtual** com **5 ENCONTROS COM DURAÇÃO** de **3 HORAS CADA**, conforme detalhamento abaixo:

ENCONTRO 1: DIAGNÓSTICO E ALINHAMENTO

Apresentação da metodologia e definição do cronograma da mentoria. Será realizado um diagnóstico de nivelamento em gestão estratégica de pessoas, permitindo a construção de processos robustos e adaptados à realidade da empresa. Esse diagnóstico embasará ações assertivas para retenção e desenvolvimento da equipe, garantindo um direcionamento estratégico eficaz.

ENCONTRO 2: DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES

Exploração de habilidades emocionais essenciais para a gestão de pessoas, com foco na formação e fortalecimento da liderança organizacional. Serão trabalhados temas como:

- Preparação dos líderes para os desafios do futuro.
- Desenvolvimento do autoconhecimento, autogestão e inteligência emocional.
- Estratégias para melhorar a performance individual e o relacionamento interpessoal.

ENCONTRO 3: RETENÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE TALENTOS

Discussão de estratégias para construir um ambiente organizacional positivo e fomentar equipes de alta performance, abordando temas como:

- Gestão do clima organizacional e mediação de conflitos.
- Desafios da diversidade geracional e inclusão social no ambiente de trabalho.
- Estratégias para atrair e reter talentos, reduzindo a rotatividade.
- Programas de bem-estar e qualidade de vida como diferenciais competitivos.

ENCONTRO 4: LIDERANÇA E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES

Abordagem de técnicas para aprimorar a comunicação e potencializar a gestão de equipes, incluindo:

- Estratégias de comunicação eficaz e feedback estruturado.
- Análise do comportamento humano para intervenções estratégicas.
- Comunicação em tempos de crise.
- Desenvolvimento de planos individuais de carreira e reconhecimento como fator motivacional.

ENCONTRO 5: DESENVOLVIMENTO FUTURO E DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO

Consolidação dos aprendizados e estruturação de um Plano de Ação alinhado aos desafios e objetivos futuros da empresa. O foco será a implementação de estratégias de longo prazo para:

- Fortalecer a gestão de pessoas.
- Garantir a retenção e o engajamento de talentos.
- Desenvolver equipes altamente eficientes e preparadas para o crescimento sustentável do negócio.

RESULTADO ESPERADO

- Modernização do recrutamento;
- Fortalecimento da liderança;
- Promoção da retenção de talentos;
- Criação de uma cultura organizacional coesa;
- Melhoria contínua na experiência do colaborador;

Essa mentoria, oferecida pela Gerência de Projetos para Indústria do IEL FIEMG, proporciona um suporte estratégico para líderes que desejam aprimorar suas habilidades na tomada de decisões estratégicas, com foco em uma gestão financeira eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**, a partir do primeiro encontro.
- Essa solução é **exclusiva para associados aos sindicatos FIEMG**.

INVESTIMENTO E INSCRIÇÃO

» Micro e pequenas empresas: **R\$ 490,00**

» Médias e grandes empresas: **R\$ 980,00**

Após a inscrição, a Equipe IEL analisará a documentação e enviará o Termo de Adesão para assinatura eletrônica por e-mail.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone

 (31) 99862 - 4075



» VENDAS DE ALTO DESEMPENHO:

ESTRATÉGIA, EXPERIÊNCIA DO CLIENTE E RESULTADOS CONSISTENTES

A **mentoria individual online** capacita empresas a estruturarem uma estratégia comercial robusta e eficiente, potencializando as principais etapas do processo de vendas.

Com uma abordagem personalizada, os gestores são incentivados a adotar estratégias de longo prazo, garantindo crescimento sustentável, maior previsibilidade nas vendas e um posicionamento competitivo diferenciado no mercado.

Como	Consultoria individual por empresa
Formato	100% Online
Carga Horária	20 horas totais por empresa (15h atendimento direto + 5h back office)
Período de Execução	Em até 3 meses, a partir da data do primeiro encontro
Forma de Inscrição / Adesão	Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão
Público-alvo	EXCLUSIVO para indústrias associadas
Persona	Empresários, gestores comerciais, coordenadores de vendas e profissionais que desejam aprimorar suas estratégias de captação, negociação e fidelização de clientes

DESCRIÇÃO DA CONSULTORIA

Formato **100% virtual** com **5 ENCONTROS COM DURAÇÃO** de **3 HORAS CADA**, conforme detalhamento abaixo.

ENCONTRO 1: DIAGNÓSTICO E ALINHAMENTO

- Apresentação da metodologia e definição do cronograma da mentoria.
- Aplicação de um diagnóstico para mapear a realidade da empresa e suas estratégias de vendas atuais.
- Identificação dos principais desafios e oportunidades de melhoria no processo comercial.
- Direcionamento das próximas etapas com base nas necessidades específicas do negócio.

ENCONTRO 2: ANÁLISE ESTRATÉGICA DE MERCADO

- Avaliação da competitividade e atratividade da empresa no mercado.
- Definição e refinamento da proposta de valor e dos diferenciais competitivos.
- Identificação de oportunidades estratégicas para potencializar as vendas e superar desafios do setor.
- Posicionamento comercial alinhado ao perfil do cliente e às tendências de mercado.

ENCONTRO 3: JORNADA DE VENDAS

- Análise da experiência do cliente em todas as etapas do processo de compra.
- Estratégias para aprimorar a abordagem comercial e o atendimento ao cliente.
- Técnicas para fortalecer a apresentação de produtos/serviços e a argumentação de vendas.
- Construção de vínculos duradouros para fidelização e aumento do lifetime value dos clientes.

ENCONTRO 4: PROMOÇÃO INTELIGENTE DE VENDAS

- Definição de estratégias para maximizar a atratividade da empresa no mercado.
- Aplicação de táticas promocionais eficientes e alinhadas ao perfil do público-alvo.
- Técnicas de precificação para aumentar a competitividade sem comprometer a margem de lucro.
- Gestão estratégica de descontos e promoções para garantir a sustentabilidade financeira do negócio

ENCONTRO 5: DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO PARA RESULTADOS CONSISTENTES

- Estruturação de um plano comercial completo e alinhado às estratégias de crescimento.
- Aplicação dos aprendizados dos encontros anteriores para otimizar o desempenho em vendas.
- Direcionamento estratégico para a adoção de abordagens de longo prazo na gestão comercial.
- Garantia de crescimento sustentável e previsibilidade nos resultados da empresa.

RESULTADO ESPERADO

- Incremento nas vendas e receitas
- Melhoria na experiência do cliente
- Plano estratégico comercial personalizado

Essa mentoria, oferecida pela Gerência de Projetos para Indústria do IEL FIEMG, proporciona um suporte estratégico para líderes que desejam aprimorar suas habilidades na tomada de decisões estratégicas, com foco em uma gestão financeira eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**, a partir do primeiro encontro.
- Essa solução é **exclusiva para associados aos sindicatos FIEMG**.

INVESTIMENTO E INSCRIÇÃO

>> Micro e pequenas empresas: R\$ 490,00

>> Médias e grandes empresas: R\$ 980,00

Após a inscrição, a Equipe IEL analisará a documentação e enviará o Termo de Adesão para assinatura eletrônica por e-mail.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone

 (31) 99862 - 4075



SUCESSO DIGITAL NO SEU NEGÓCIO

TRANSFORME SUA PRESENÇA ONLINE EM RESULTADOS REAIS

A **mentoria individual online** capacita empresas a expandirem estrategicamente sua presença digital, utilizando abordagens personalizadas e adaptadas à sua realidade de mercado.

Com aplicação prática de insights e ferramentas, essa jornada possibilita a otimização da promoção e comercialização de produtos e serviços no meio digital.

Como resultado, a empresa fortalece sua relevância online, aumenta o engajamento do público e melhora sua competitividade no ambiente digital.

Como	Consultoria individual por empresa
Formato	100% Online
Carga Horária	17 horas totais por empresa (12h atendimento direto + 5h back office)
Período de Execução	Em até 3 meses, a partir da data do primeiro encontro
Forma de Inscrição / Adesão	Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão
Público-alvo	EXCLUSIVO para indústrias associadas
Persona	Empresários, gestores, empreendedores e profissionais responsáveis pelo posicionamento digital de negócios

DESCRIÇÃO DA CONSULTORIA

Formato **100% virtual** com **4 ENCONTROS COM DURAÇÃO** de **3 HORAS CADA ENCONTRO**, conforme detalhamento abaixo:

DIAGNÓSTICO ONLINE: FORMULÁRIO QUE DEVERÁ SER PREENCHIDO PREVIAMENTE PELA EMPRESA PARA ANÁLISE DA SUA SITUAÇÃO TECNOLÓGICA E PRESENÇA DIGITAL

O resultado do diagnóstico servirá como um indicador do estado inicial da empresa em termo de maturidade digital, orientando as estratégias que serão elaboradas durante a mentoria.

ENCONTRO 1: MATURIDADE TECNOLÓGICA

- Aplicação do diagnóstico de maturidade digital por meio de um formulário online preenchido previamente pela empresa.
- Avaliação da presença digital e da situação tecnológica do negócio.
- Apresentação da metodologia da mentoria e definição do cronograma.
- Análise dos dados do diagnóstico para a construção de estratégias personalizadas que impulsionem as vendas e maximizem os resultados digitais.

ENCONTRO 2: TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E SUAS FERRAMENTAS

- Introdução aos princípios fundamentais das vendas online e do marketing digital.
- Análise do comportamento do consumidor digital e da escolha estratégica de canais digitais.
- Importância da gestão eficiente das redes sociais e sua aplicação na conversão de vendas.
- Aplicação prática da metodologia 5W2H para definição de estratégias digitais personalizadas.
- Desenvolvimento do plano de ação inicial para a empresa, incluindo:
 - a. Preparação e assessoria do time comercial.
 - b. Estratégias para atendimento ao cliente e automação de processos.
 - c. Técnicas para contornar reclamações e aumentar as taxas de conversão de vendas.
 - d. Uso eficiente de ferramentas digitais para maximizar o impacto das ações.

ENCONTRO 3: TÉCNICAS DE VENDAS NO DIGITAL

- Abordagem aprofundada dos fundamentos das vendas online e do marketing digital.
- Compreensão do comportamento do consumidor digital e estratégias para gerar engajamento.
- Escolha e otimização de canais e plataformas digitais para potencializar resultados.
- Uso estratégico de ferramentas como:
 - Meta Business Suite para gestão de anúncios e interações no Facebook e Instagram.
 - Google Ads para campanhas pagas e geração de tráfego qualificado.
 - WhatsApp Business como canal de vendas e atendimento ao cliente.
 - Canva para criação de conteúdos visuais atrativos e profissionais.
- Estratégias para maximizar conversões e otimizar o processo de vendas online.

ENCONTRO 4: ESTRUTURAÇÃO DE PLANO DE AÇÃO DIGITAL

- Estruturação de um plano de ação detalhado com foco na melhoria contínua da presença digital da empresa.
- Identificação de ajustes de curto prazo e oportunidades de crescimento no ambiente digital.
- Avaliação prática dos canais digitais da empresa e recomendação de otimizações para fortalecer a identidade digital e impulsionar as vendas.
- Direcionamento estratégico para garantir que a empresa aproveite ao máximo os recursos digitais disponíveis e alcance resultados sustentáveis no mercado online.

RESULTADO ESPERADO

- Capacitação em marketing digital para empresas Estratégias personalizadas para impulsionar vendas online.
- Análise tecnológica Identificação de melhorias na presença digital.
- Orientação específica Direcionamento para resultados mais eficazes.
- Resultados tangíveis Melhoria significativa nos resultados esperados.
- Maximização do potencial digital Otimização das vendas online e da presença digital.

Essa mentoria, oferecida pela Gerência de Projetos para Indústria do IEL FIEMG, proporciona um suporte estratégico para líderes que desejam aprimorar suas habilidades na tomada de decisões estratégicas, com foco em uma gestão financeira eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**, a partir do primeiro encontro.
- Essa solução é **exclusiva para associados aos sindicatos FIEMG**.

INVESTIMENTO E INSCRIÇÃO

»» Micro e pequenas empresas: R\$ 490,00

»» Médias e grandes empresas: R\$ 980,00

Após a inscrição, a Equipe IEL analisará a documentação e enviará o Termo de Adesão para assinatura eletrônica por e-mail.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone

 (31) 99862 - 4075



➤ GESTÃO INTELIGENTE DE TRIBUTOS

A **mentoria individual online** tem como objetivo assessorar as empresas na melhor escolha e implementação do regime tributário mais adequado às suas operações, orientar para adoção de regime especial mais adequado às especificidades da operação empresarial e por fim, examinar e assegurar que as organizações estejam em conformidade com a legislação tributária, promovendo maior transparência e integridade nas operações financeiras e o cumprimento das obrigações tributárias

***Premissas:** recomenda-se a apresentação dos documentos obrigatórios para atendimento.

Como	Consultoria individual por empresa
Formato	100% Online
Carga Horária	26 horas totais por empresa 08 horas de atendimento direto a empresa + 18 horas de backoffice)
Período de Execução	Em até 3 meses, a partir da data do primeiro encontro
Forma de Inscrição / Adesão	Preenchimento de link com dados + Assinatura de termo de adesão
Público-alvo	EXCLUSIVO para indústrias associadas
Persona	Líderes/Gestores e equipes das áreas financeira/tributária da empresa

DESCRIÇÃO DA CONSULTORIA

Formato **100% virtual** com **4 ENCONTROS COM DURAÇÃO de 2 HORAS CADA ENCONTRO**, conforme detalhamento abaixo:

ENCONTRO 1: ANÁLISE DE ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

Avaliar a situação da indústria em dois aspectos:

- a. Identificação do enquadramento tributário;
- b. Apresentar estudo e proposta para adequação tributária.

ENCONTRO 2: ANÁLISE FISCAL/TRIBUTÁRIA

Alternativas para tornar a indústria mais competitiva no setor de atividade, por meio:

- a. Orientação para adoção de Regime Especial de Tributação (RET);
- b. Simulações de carga tributária com indicação da opção menos onerosa.

ENCONTRO 3: ANÁLISE DE CONFORMIDADE TRIBUTÁRIA

Análise das principais operações da indústria sob a ótica tributária:

- a. Conferência de apuração dos tributos diretos e indiretos e checagem de prazos de recolhimento, compensações e restituições;
- b. Verificação da correta aplicação da legislação vigente nas operações fiscais e identificação de possibilidades de economia fiscal dentro da legislação.

ENCONTRO 4: ENTREGA DE RESULTADOS

Apresentação das análises, resultados e recomendações referentes à identificação do regime tributário menos oneroso, adoção de incentivos fiscais para tornar a indústria mais competitiva no setor de atividade e ao compliance tributário, garantindo o cumprimento das legislações vigentes pelas empresas do setor industrial.

DOCUMENTOS OBRIGATÓRIOS:

- **Escrituração Contábil Digital (ECD) e Escrituração Contábil Fiscal (ECF):** relatórios exigidos pela Receita Federal que detalham todas as movimentações contábeis e fiscais da empresa.
- **PGDAS + Recibos dos últimos 12 meses:** documento que comprova o cálculo e o pagamento mensal dos tributos das empresas optantes pelo Simples Nacional.
- **DCTF, EFD-Contribuições e EFD-ICMS/IPI:** declarações obrigatórias que informam ao fisco os impostos e contribuições devidos pela empresa.
- **Notas fiscais de entrada e saída (últimos 4 meses):** comprovam as compras de insumos e as vendas realizadas, permitindo analisar faturamento e despesas.
- **Balancetes mensais e demonstrações financeiras do último período:** relatórios que apresentam a situação patrimonial, financeira e de resultados da empresa.
- **Contrato social e últimas alterações:** documento que comprova a constituição da empresa, seus sócios e possíveis alterações contratuais.
- **Livros fiscais e relatórios de apuração de tributos:** registros formais utilizados para calcular e comprovar o pagamento de impostos.

RESULTADO ESPERADO

- Orientação para adequação ao melhor regime tributário
- Maior conhecimento da complexa legislação tributária brasileira
- Cumprimento as exigências legais, reduzindo riscos de penalidades
- Possibilidade de benefício fiscal
- Eficiência Operacional e Financeira

Essa mentoria, oferecida pela Gerência de Projetos para Indústria do IEL FIEMG, proporciona um suporte estratégico para líderes que desejam aprimorar suas habilidades na tomada de decisões estratégicas, com foco em uma gestão financeira eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa terá o prazo máximo de execução da ação de **03 meses**, a partir do primeiro encontro.
- Essa solução é **exclusiva para associados aos sindicatos FIEMG**.

INVESTIMENTO E INSCRIÇÃO

»» Micro e pequenas empresas: **R\$ 490,00**

»» Médias e grandes empresas: **R\$ 980,00**

Após a inscrição, a Equipe IEL analisará a documentação e enviará o Termo de Adesão para assinatura eletrônica por e-mail.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone

 (31) 99862 - 4075



Quer saber mais informação sobre Projetos para Indústria?



(31) 9 9862-4075



gpi@fiemg.com.br

