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

TRANSIÇÃO TRIBUTÁRIA INTELIGENTE

NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS

*Condições disponíveis até 31/03/2027

FINANÇAS 360º
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 à 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:

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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 e 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.

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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 poderá **aderir apenas uma vez** a cada temática.
- É permitida a contratação de **mais de uma solução**, desde que sejam de **temáticas diferentes**; contudo, a empresa poderá **executar somente uma consultoria por vez**.
- 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**.
- Condições disponíveis até 31/03/2027

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

Clique AQUI e inscreva-se!

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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:

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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.

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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 liderança eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa poderá aderir a**penas uma vez a cada temática**.
- É permitida a contratação **de mais de uma solução**, desde que sejam de **temáticas diferentes**; contudo, a empresa poderá **executar somente uma consultoria por vez**.
- 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.**
- Condições disponíveis até **31/03/2027**

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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

Clique AQUI e inscreva-se!

*Condições disponíveis até 31/03/2027

TRANSIÇÃO TRIBUTÁRIA INTELIGENTE

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	29 horas totais por empresa 09 horas de atendimento + 20 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:

*Condições disponíveis até 31/03/2027

ENCONTRO 1: ANÁLISE DE ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO E SIMULAÇÃO PARA A REFORMA TRIBUTÁRIA:

- Análise do melhor enquadramento tributário com reflexos na decisão sobre o enquadramento pós-reforma tributária em vigência (2027 - Efetividade do CBS);
- Estudo com reflexos das previsões de IBS (impacto tributário);
- Sugestão do melhor enquadramento tributário com cenário pós-reforma - retrato da operação x regras da Reforma;
- Roadmap de ações e mudanças necessárias para adequação e aproveitamento do melhor enquadramento possível à empresa;

Carga Horária: 3h

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.

Carga Horária: 2h

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.

Carga Horária: 2h

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.

Carga Horária: 2h

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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 das 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 tributária eficiente para crescimento e perpetuidade dos negócios.

*Condições disponíveis até 31/03/2027

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa poderá aderir a**penas uma vez a cada temática**.
- É permitida a contratação **de mais de uma solução**, desde que sejam de **temáticas diferentes**; contudo, a empresa poderá **executar somente uma consultoria por vez**.
- 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.**
- Condições disponíveis até **31/03/2027**

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

Clique AQUI e inscreva-se!

*Condições disponíveis até 31/03/2027

NEGOCIAÇÃO ESTRATÉGICA DE VENDAS
ÊNFASE EM MÉTODOS E PREPARAÇÃO DE NEGOCIAÇÃO

A **mentoria individual online** tem como objetivo desenvolver habilidades estruturadas de negociação para equipes comerciais e de suprimentos, aumentando a assertividade, a segurança emocional e os resultados financeiros em negociações com clientes e fornecedores.

Como	Consultoria individual por empresa
Formato	**100% Online**
Carga Horária	26 horas totais por empresa 18h online ao vivo + 8h 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	• **Comercial:** Supervisores, vendedores e consultores (B2B e B2C). • **Suprimentos**: Coordenadores de compras e equipes de suprimentos.

DESCRIÇÃO DA CONSULTORIA

Formato **100% virtual** com **ALINHAMENTO ESTRATÉGICO COM A LIDERANÇA (DIAGNÓSTICO+MAPEAMENTO) E TREINAMENTO COLETIVO COM DURAÇÃO** de **4 HORAS CADA ENCONTRO**, conforme detalhamento abaixo:

*Condições disponíveis até 31/03/2027

ETAPA 1: ALINHAMENTO ESTRATÉGICO COM A LIDERANÇA

Reunião online com a liderança da empresa para alinhamento dos objetivos, expectativas e necessidades relacionadas ao desenvolvimento das equipes comerciais e/ou de suprimentos.

Nesta etapa, busca-se compreender o contexto da organização, seus desafios, processos de negociação e características do perfil comercial da empresa, garantindo maior aderência da solução à sua realidade.

As informações levantadas servirão de base para a personalização dos conteúdos, discussões e situações práticas trabalhadas ao longo da capacitação, promovendo uma experiência mais conectada ao dia a dia dos participantes. Assim, será executado:

- **Diagnóstico da Liderança:** Conversas estruturadas com gestores para compreender percepções sobre o desempenho das equipes, oportunidades de desenvolvimento e resultados esperados com a capacitação.
- **Mapeamento Comportamental DISC (Aplicado a 3 lideres):** Aplicação da metodologia DISC para identificação dos estilos comportamentais predominantes dos participantes, considerando os fatores de **Dominância, Influência, Estabilidade e Conformidade.** O diagnóstico contribui para uma melhor compreensão de aspectos como comunicação, tomada de decisão, relacionamento interpessoal, adaptação a mudanças e comportamento em situações de negociação.

Carga Horária: 4h

ETAPA 2:TREINAMENTO DO TIME COMERCIAL/SUPRIMENTOS

Carga Horária: 14h

MÓDULO 1 – FUNDAMENTOS E ESTRATÉGIAS DE NEGOCIAÇÃO

Conteúdo Programático

- Método Harvard: foco em negociação baseada em interesses (ganha-ganha).
- Ferramentas e Estratégias Práticas de Negociação, baseada nos conceitos de William Ury (ZOPA, BATNA, entre outros).
- Diferenciação tática: ajuste de abordagem para clientes e fornecedores.
- Preparação estratégica: análise de alternativas e mapeamento de poder de barganha.
- Erros comuns: análise de falhas críticas em negociações industriais.

Carga Horária: 4h

*Condições disponíveis até 31/03/2027

MÓDULO 2 – INTELIGÊNCIA COMPORTAMENTAL E PERSUASÃO

Conteúdo Programático

2.1 - O fator humano como diferencial competitivo

- Leitura de perfil em tempo real: como identificar o estilo do negociador e adaptar a comunicação.
- Rapport e confiança: técnicas de PNL para estabelecer conexão rápida e autoridade.
- Linguagem de valor: tradução de características técnicas em soluções percebidas como valor.

2.2 Comunicação aplicada à negociação

- Comunicação assertiva: posicionamento claro, objetivo e seguro, evitando ruídos e interpretações equivocadas.
- Escuta ativa estratégica: técnicas para identificar necessidades ocultas, interesses reais e sinais não verbais.
- Comunicação persuasiva: uso de argumentos estruturados, storytelling e perguntas estratégicas para influenciar decisões de forma ética.

Carga Horária: 4h

MÓDULO 3 – TÉCNICAS PRÁTICAS E GESTÃO DE MARGEM

Conteúdo Programático

- Estrutura de uma negociação profissional.
- Psicologia e ancoragem de preço: como posicionar valor para justificar o preço.
- Gestão de concessões: critérios para negociar descontos e prazos sem perder rentabilidade.
- Negociação sob pressão: técnicas para lidar com impasses e comportamentos agressivos.

Carga Horária: 4h

*Condições disponíveis até 31/03/2027

MÓDULO 4 – SIMULAÇÕES DE NEGOCIAÇÃO

Conteúdo Programático

Retenção do aprendizado através da execução prática.
Dinâmicas Práticas:

- Simulações reais com cenários customizados da própria empresa.
- Feedback consultivo: ajustes imediatos de postura e aplicação técnica.

Carga Horária: 2h

ENTREGA FINAL

Guia prático de negociação industrial: manual de consulta estruturado como material de apoio pós-treinamento, contendo as principais ferramentas e metodologias abordadas.

RESULTADO ESPERADO

- Aumento da rentabilidade e das margens comerciais;
- Padronização de métodos de negociação;
- Aprimoramento da inteligência comportamental;
- Assertividade na tomada de decisão estratégica;
- Aplicação prática voltada à realidade operacional.

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 comercial e de negociação eficiente.

INFORMAÇÃO IMPORTANTE!

- Cada empresa poderá aderir a**penas uma vez a cada temática**.
- É permitida a contratação **de mais de uma solução**, desde que sejam de **temáticas diferentes**; contudo, a empresa poderá **executar somente uma consultoria por vez**.
- 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.**
- Condições disponíveis até **31/03/2027**

*Condições disponíveis até 31/03/2027

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

Clique AQUI e inscreva-se!

*Condições disponíveis até 31/03/2027

Quer saber mais informações sobre Projetos para Indústria?

(31) 9 9862-4075
gpi@fiemg.com.br

IEL | Projetos para Indústria