



Alumni EMC

PLANEJAMENTO E GESTÃO ESTRATÉGICA ALUMNI EMC (ESTRATÉGIAS PARA A EXCELÊNCIA)



Alumni EMC

FLUXO DO PROJETO

Alinhamento
de
expectativas

Entrevistas com
principais Partes
Interessadas

Workshop de Diretrizes
(Propósito, Missão, Visão e
Valores)

Análise de
Ambiente
(SWOT)

DEZEMBRO / 2020



Alumni EMC

FLUXO DO PROJETO



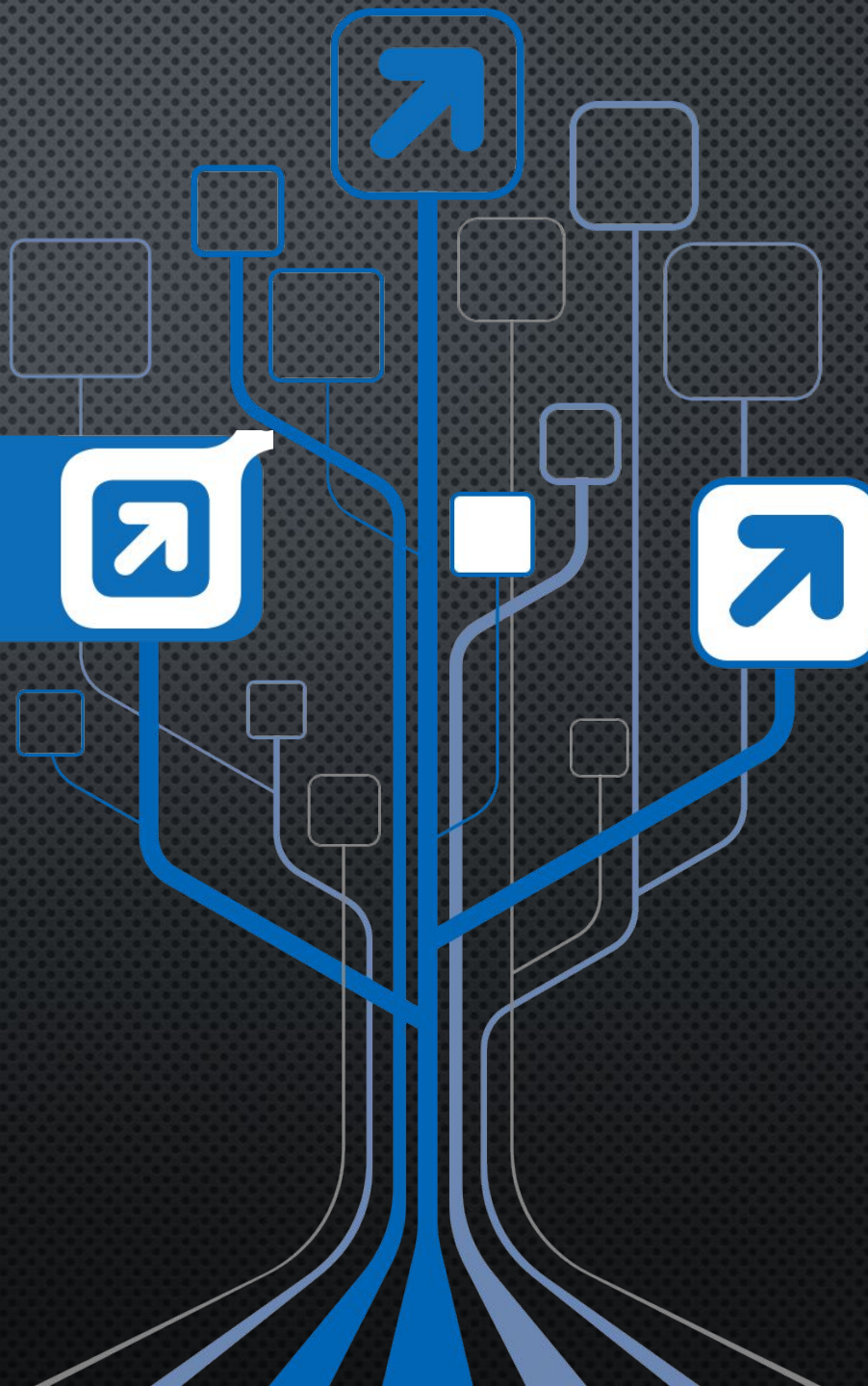


Alumni EMC

IDENTIDADE ORGANIZACIONAL



Alumni EMC





1

PROPÓSITO ALUMNI EMC

“Congregar e contribuir para o desenvolvimento profissional e pessoal dos engenheiros formados pelo EMC/UFSC, potencializando a geração de valor para a sociedade.”



2 MISSÃO ALUMNI EMC

“Desenvolver network para melhorar a formação e gerar oportunidades para os associados da Alumni.”



3

VISÃO
ALUMNI EMC

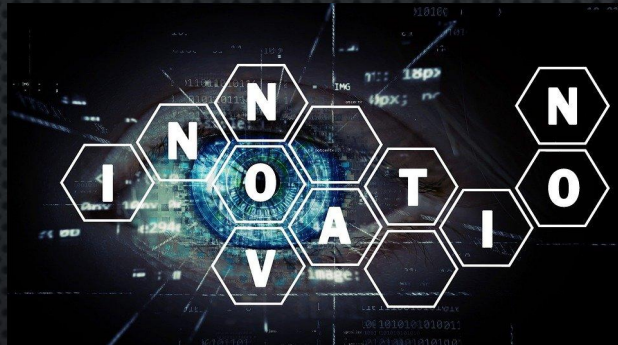


Alumni EMC

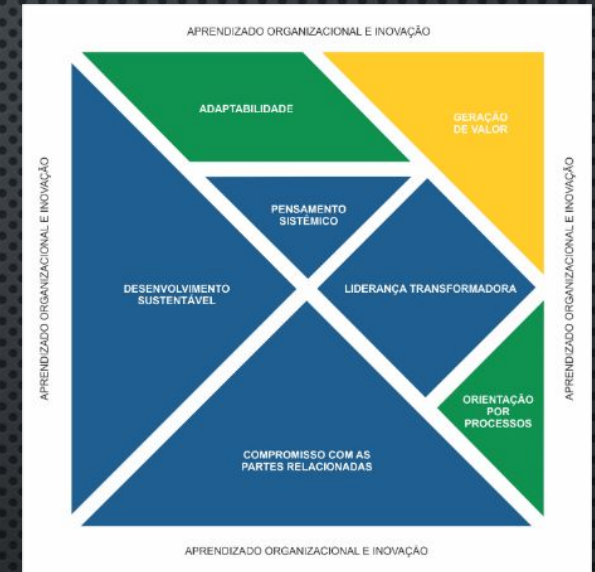
“Ser uma entidade estruturada, representativa, economicamente sustentável e valorizada pelos *stakeholders* até 2025.”



3 CRENÇAS E VALORES ALUMNI EMC



Excelência
Compliance
Inovação
Protagonismo
Cooperação



Análise do ambiente interno ALUMNI EMC

Ajuda



FORÇAS

- Governança comprometida;
- Poder de influência na comunidade impactada;
- Experiência técnica e de gestão de seus membros;
- Experiência, Excelência e Network dos membros;
- Egressos ocupando funções de destaque global em organizações importantes;
- Imagem positiva da Instituição junto à opinião pública;
- Reconhecimento do EMC-UFSC por profissionais e empresas no Brasil e exterior;
- Marca forte "Ex-aluno do EMC/UFSC";
- Tradição na Relação empresa-universidade.



Atrapalha

FRAQUEZAS

- Número reduzido de associados;
- Cultura Alumni ainda pouco valorizada;
- Falta de uma fonte segura de recursos;
- Falta de cultura associativista;
- Falta de maturidade da associação;
- Pouco envolvimento dos associados;
- Sem planejamento LP definido;
- Falta de referências (entidades semelhantes) no Brasil;
- Falta de estrutura mínima de pessoal voluntário com dedicação para grandes projetos;

**Ambiente
INTERNO**



Análise do ambiente externo ALUMNI EMC

Ajuda



OPORTUNIDADES



Atrapalha

**Ambiente
EXTERNO**

- Demanda do mercado por profissionais de engenharia com qualificação diferenciada;
- Ocupar um espaço multidisciplinar na formação e integração da engenharia com a indústria (mercado);
- Estimular e ajudar na criação de oportunidades e novos negócios;
- Ter ex-alunos e professores atuando em nível internacional;
- Possibilidades de parcerias com empresas;
- Grande demanda de atividades que podem ser implementadas com recursos de patrocinadores;
- Utilização da network dos egressos;
- Oportunizar outras engenharias para participar da Alumni.

- Politização da Universidade;
- Falta de continuidade da gestão;
- Desmotivação dos voluntários;
- Baixa adesão a associação;
- Pouca atratividade para ex-alunos;
- Baixa percepção de valor dos associados;
- Perda de relevância do Engenheiro mecânico tradicional;
- Grande número de cursos de engenharia disponíveis;
- Aparecimento de uma associação com maior amplitude de formação.



AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA - MATRIZ FOFA (SVOT)

	OPORTUNIDADES								AMEAÇAS								
	- Demanda do mercado por profissionais de engenharia com qualificação diferenciada;	- Ocupar um espaço multidisciplinar na formação e integração da engenharia com a	- Estimular e ajudar na criação de oportunidades e novos negócios;	- Ter ex-alunos e professores atuando em nível internacional;	- Possibilidades de parcerias com empresas;	- Grande demanda de atividades que podem ser implementadas com recursos de	- Utilização da network dos egressos;	Oportunizar outras engenharias poderem se associar a Alumini	Politização da Universidade	Falta de continuidade da gestão	Desmotivação dos voluntários	Baixa adesão a associação	Pouca atratividade para ex-alunos	Baixa percepção de valor dos associados	Perda de relevância do Engenheiro mecânico tradicional	Grande número de cursos de engenharia disponíveis	
FORÇAS																	
- Governança comprometida;	2	5	2	2	5	2	2	2	2	2	5	2	2	2	2	2	2
- Poder de influência na comunidade impactada;	2	5	2	5	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
- Experiência técnica e de gestão de seus membros;	5	5	5	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
- Experiência, Excelência e Network dos membros;	5	5	5	2	5	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
- Egressos ocupando funções de destaque global em organizações importantes;	5	5	2	5	2	2	2	2	2	5	2	2	5	2	2	2	2
- Imagem positiva da Instituição junto à opinião pública;	5	5	2	2	5	5	2	5	5	2	2	2	2	2	2	2	2
- Reconhecimento do EMC-UFSC por profissionais e empresas no Brasil e	5	5	2	5	5	5	2	2	2	5	5	5	5	2	2	2	2
- Marca forte "Ex-aluno do EMC/UFSC";	5	5	5	2	2	2	5	2		2	2	2	2	2	5	2	2
- Tradição na Relação empresa-universidade.	5	5	2	2	5	2	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	2
FRAQUEZAS																	
- Número reduzido de associados;	5	5	2	5	5	2	5		2	5	5	5	5	2	2	2	2
- Cultura Alumni ainda pouco valorizada;	2	2	2	2	2	2	5	5	2	2	2	2	5	2	2	2	2
- Falta de uma fonte segura de recursos;	2	2	2	2	5	5	2	2	2	5	2	5	5	5	2	2	2
- Falta de cultura associativista;	2	2	2		5	5	2	5	2	5	2	5	2	5	2	2	2
- Falta de maturidade da associação;	2	2	2	2	2	5	2	5	2	2	2	2	2	2	2	2	5
- Pouco envolvimento dos associados;	2	2	2	2	2	5	5	2		2	5	5	5	5	2	2	2
- Sem planejamento LP definido;	2	2	2	2	2	2		2	5	2	2	2	5	2	5	2	5
- Falta de referências (entidades semelhantes) no Brasil;	2	2			2	2		2	2			2	2	2	2	2	2
- Falta de estrutura mínima de pessoal voluntário com dedicação para grandes projetos;	2	2	2		2	5		2	2	5	5	2	2	2	2	2	2
	60	66	43	42	66	55	38	54	29	38	52	49	48	60	30	29	40



ALUMNI EMC

- *Número reduzido de associados;*
- *Falta de uma fonte segura de recursos;*
- *Falta de cultura associativista;*
- *Pouco envolvimento dos associados;*
- *Reconhecimento do EMC-UFSC por profissionais e empresas no Brasil e exterior;*
- *Imagem positiva da Instituição junto à opinião pública;*
- *Experiência, Excelência e Network dos membros;*
- *Demanda do mercado por profissionais de engenharia com qualificação diferenciada;*
- *Ocupar um espaço multidisciplinar na formação e integração da engenharia com a indústria (mercado);*
- *Possibilidades de parcerias com empresas;*
- *Desmotivação dos voluntários*
- *Baixa adesão a associação*
- *Baixa percepção de valor dos associados*



ALUMNI EMC

Fatores Críticos de Sucesso - FCS	Objetivos Estratégicos
<i>Número reduzido de associados;</i>	Ampliar o número de associados
<i>Falta de uma fonte segura de recursos;</i>	Garantir uma fonte segura de recursos
<i>Falta de cultura associativista;</i>	Fomentar a cultura do Associativismo Empresarial
<i>Pouco envolvimento dos associados;</i>	Inovar a geração de valor para os Associados
<i>Reconhecimento do EMC-UFSC por profissionais e empresas no Brasil e exterior;</i>	Fortalecer a imagem e a marca Alumni EMC UFSC
<i>Imagem positiva da Instituição junto à opinião pública;</i>	
<i>Experiência, Excelência e Network dos membros;</i>	Simplificar e estabelecer rotinas para gestão dos processos, projetos e estratégias.
<i>Demanda do mercado por profissionais de engenharia com qualificação diferenciada;</i>	Atender a demanda do mercado de Engenheiros qualificados
<i>Ocupar um espaço multidisciplinar na formação e integração da engenharia com a indústria (mercado);</i>	Promover a formação integral e multidisciplinar do Engenheiro
<i>Possibilidades de parcerias com empresas;</i>	Ampliar parcerias estratégicas
<i>Baixa adesão a associação</i>	Melhorar a comunicação com os associados
<i>Desmotivação dos voluntários</i>	Ampliar a política de benefícios
<i>Baixa percepção de valor dos associados</i>	Desenvolver portfolio atrativo de projetos



Alumni EMC

Propósito: “Congregar e contribuir para o desenvolvimento profissional e pessoal dos engenheiros formados pelo EMC/UFSC, potencializando a geração de valor para a sociedade.”

Visão: “Ser uma entidade estruturada, representativa, economicamente sustentável e valorizada pelos stakeholders até 2025.”

EXCELÊNCIA

Cooperar com a formação integral e multidisciplinar do Engenheiro

Contribuir para compatibilidade Engenheiros formado para a demanda do mercado

COOPERAÇÃO

Ampliar parcerias estratégicas

Garantir uma fonte segura de recursos

Fomentar a criação de oportunidades de negócios

COMUNICAÇÃO

Fortalecer a imagem e a marca Alumini EMC UFSC

melhorar a comunicação com os associados

ASSOCIATIVISMO

Ampliar o número de associados

Ampliar a política de benefícios

Fomentar a cultura do *Associativismo Empresarial*

GESTÃO OPERACIONAL

Simplificar e estabelecer rotinas para gestão dos processos, projetos e estratégias.

Implantar o Modelo de Excelência da Gestão - MEG

INOVAÇÃO

Desenvolver portfolio atrativo de projetos

Inovar a geração de valor para os Associados

EXCELÊNCIA / COMPLIANCE / INOVAÇÃO / PROTAGONISMO / COOPERAÇÃO



Alumni EMC

Propósito: “Congregar e contribuir para o desenvolvimento profissional e pessoal dos engenheiros formados pelo EMC/UFSC, potencializando a geração de valor para a sociedade.”

Visão: “Ser uma entidade estruturada, representativa, economicamente sustentável e valorizada pelos stakeholders até 2025.”

EXCELÊNCIA

Cooperar com a formação integral e multidisciplinar do Engenheiro

Contribuir para compatibilidade Engenheiros formado para a demanda do mercado

COOPERAÇÃO

Ampliar parcerias estratégicas

Garantir uma fonte segura de recursos

Fomentar a criação de oportunidades de negócios

COMUNICAÇÃO

Fortalecer a imagem e a marca Alumini EMC UFSC

melhorar a comunicação com os associados

ASSOCIATIVISMO

Ampliar o número de associados

Ampliar a política de benefícios

Fomentar a cultura do *Associativismo* Empresarial

GESTÃO OPERACIONAL

Simplificar e estabelecer rotinas para gestão dos processos, projetos e estratégias.

Implantar o Modelo de Excelência da Gestão - MEG

INOVAÇÃO

Desenvolver portfolio atrativo de projetos

Inovar a geração de valor para os Associados



EXCELÊNCIA / COMPLIANCE / INOVAÇÃO / PROTAGONISMO / COOPERAÇÃO



AÇÕES ESTRATÉGICAS	RESPONSÁVEIS
- Mapear processos principais (Gestão Operacional)	Alfredo
- Revisar Política de Benefícios para Associados (Inovação)	Priscila
- Avaliar a possibilidade de adesão de outras Engenharias (Inovação)	Rodrigo
- Profissionalizar a gestão executiva (Gestão Operacional)	Alfredo
- Definir rotina de Reuniões periódicas (Diretoria e Conselho) (Gestão Operac.)	Rodrigo
- Realizar Project Canvas Associação (Associativismo)	Priscila
- Realizar Project Canvas Projetos Especiais (cooperação)	Guido
- Implantar o MEG para orientar a Gestão (Gestão Operacional)	Alfredo
- Organizar calendário anual de Eventos (Associativismo)	Gargioni
- Projeto Empresas Mantenedora (Cooperação)	Guido
- Estabelecer um plano de comunicação (Comunicação)	Gargioni



Plano de Ação Operacional

Ações Estratégicas: - Profissionalizar a gestão executiva; e
- Implantar o MEG para orientar a Gestão

O QUE	POR QUE	ONDE	QUANDO	QUEM Diretor (Equipe)	COMO	CUSTO
Profissionalizar a gestão executiva e Implantar o MEG para orientar a Gestão	Garantir a realização de processos, projetos e estratégias de forma organizada e que gerem os resultados esperados pelas partes interessadas.	Na Alumni	Até 02/2021	Alfredo (Diretoria e Conselho)	Realizar o Planejamento Estratégico	-
			Até 05/2021	Alfredo (Executivo, Bolsista e Voluntários)	Realizar Diagnóstico do Modelo de Excelência em Gestão – MEG (e-selfie)	R\$ 1.300,00
			Até 07/2021	Alfredo (Executivo, Bolsista e Voluntários)	Criar Plano de Ação para melhorar o desempenho em relação ao MEG	
			Até 07/2022	Alfredo (Executivo, Bolsista e Voluntários)	Implantar melhorias sugeridas no Diagnóstico.	-



Alumni EMC

OBRIGADO

DIRETORIA EXECUTIVA