



PLANEJAMENTO 2025



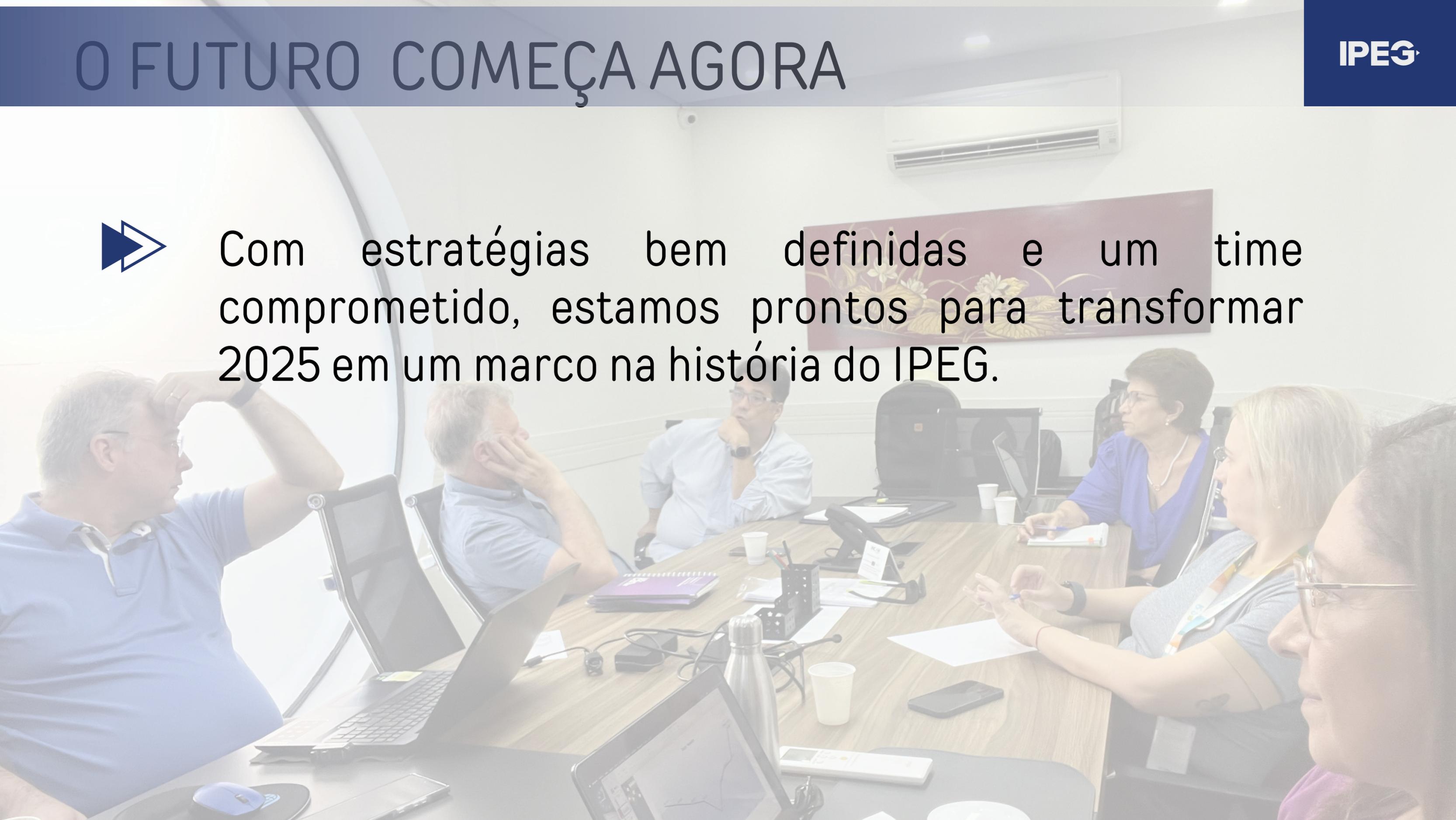
**INSTITUTO
PAULISTA DE
GESTÃO**



O FUTURO COMEÇA AGORA



Com estratégias bem definidas e um time comprometido, estamos prontos para transformar 2025 em um marco na história do IPEG.



Cenário, Contexto, Estratégias, Metas e as Ações

Metodologias e Ferramentas

Brainstorm, Análise do Cenário, considerações PESTAL, FOFA e Decisões Compartilhadas

Condução - Ana Lucia Oliveira Scavassini

O PROPÓSITO DE HOJE SERÁ O DE AMANHÃ

- ▶ Tomar decisões que nos façam corresponder à nossa missão e elaborar a estratégia alvo para a nossa visão.
- ▶ Definir metas e ações para impulsionar o crescimento do IPEG em 2025, destacando forças como expertise em gestão, inovação, eficiência e sustentabilidade para mentorar as organizações paulistas.

NOSSO POSICIONAMENTO

Posicionamento Organizacional percebido:
Ascendendo para EMERGINDO

FOFA

▶ Aspectos Internos: **F**orças e **F**raquezas.

▶ Aspectos Externos: **O**portunidades e **A**meaças.

**F
O
R
Ç
A
S**

"EXPERTISE"	CONHECIMENTO	CREDIBILIDADE	REDE
MENTORIA	FOCO NA QUALIDADE e INOVAÇÃO	FOMENTAR EFICIÊNCIA ORGANIZACIONAL	RECONHECIMENTO
REPUTAÇÃO	ALIADO	CONDUZ	PROFISSIONAIS EXPERIENTES EM MELHORES PRÁTICAS DE GESTÃO ESG.
CONDUZIDO POR PROFISSIONAIS EXPERIENTES	EXPERIÊNCIA EM PROCESSOS	DIFERENCIAL COMPETITIVO	MARCA
VOLUNTARIADO	MIG		

FRAQUEZAS

DESEMPENHO DOS REPRESENTANTES TÉCNICOS, RECICLAR E RETER EXAMINADORES

AS OPORTUNIDADES

- ▶▶ As Leis e o apoio do Gov. Estado de São Paulo
- ▶▶ Parcerias estratégicas.
- ▶▶ Expansão para novos produtos e mercado

OPORTUNIDADES

RECONHECIMENTO DE MERCADO	“MEGIA”	RECONHECIMENTO
PARCERIA ESTRATÉGICA / e RELAÇÕES DE VALOR COM INSTITUIÇÕES	REPUTAÇÃO	ALIADO ÀS EMPRESAS
IMPACTA EM DIFERENTES SETORES	ALINHADO ÀS TENDÊNCIAS GLOBAIS	HUB
ATUA COM EMPRESAS PÚBLICAS ou PRIVADAS	FORTE PRESENÇA NO ESTADO DE SÃO PAULO	SUSTENTABILIDADE E RESPONSABILIDADE SOCIAL

AMEAÇAS

A REFORMA TRIBUTÁRIA E FALTA DE ABRANGÊNCIA EM DIFERENTES SETORES DA ECONOMIA

NOSSO DIFERENCIAL

- ▶ **Expertise em Modelos de Gestão**
- ▶ **Credibilidade consolidada.**
- ▶ **Rede qualificada de especialistas.**

META ESTRATÉGICA



RPI da Presidente

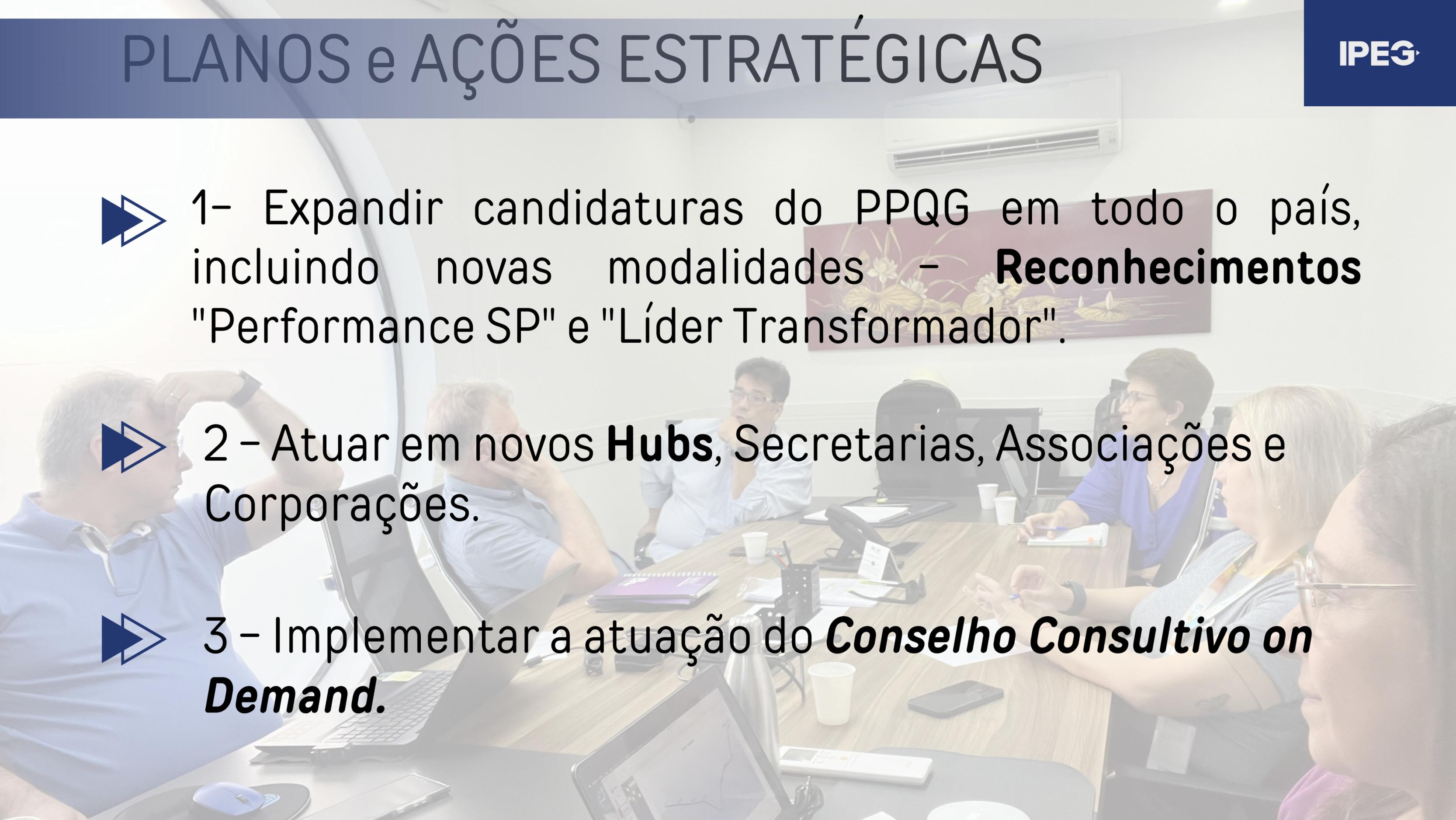
Alcançar a Receita de R\$ 1.000.000,00



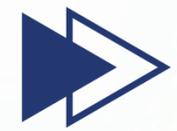
RPI dos Diretores

Meta desafio para a Receita: R\$ 1.200.000,00

PLANOS e AÇÕES ESTRATÉGICAS

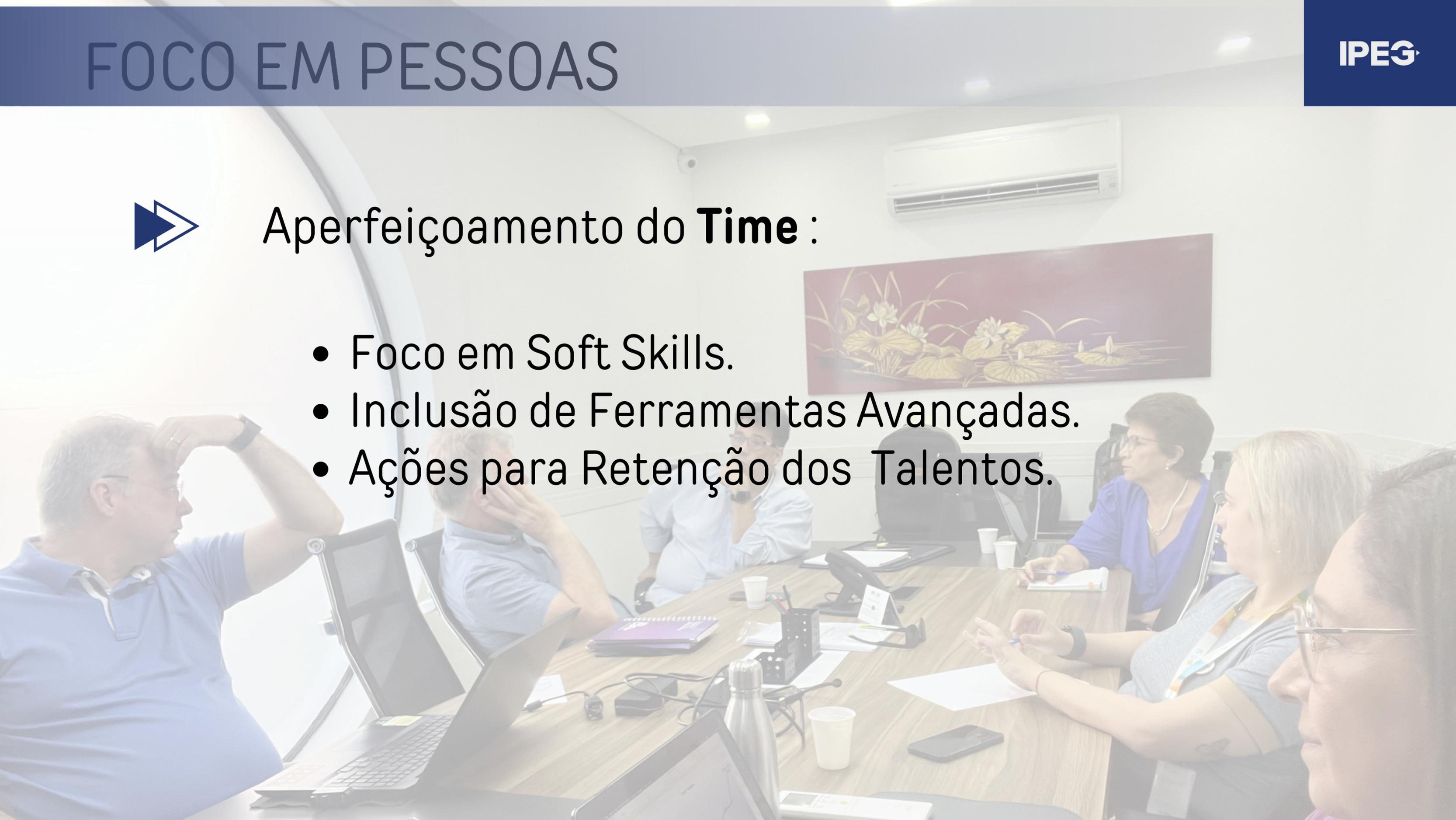
- 
- ▶▶ 1- Expandir candidaturas do PPQG em todo o país, incluindo novas modalidades - **Reconhecimentos** "Performance SP" e "Líder Transformador".
 - ▶▶ 2 - Atuar em novos **Hubs**, Secretarias, Associações e Corporações.
 - ▶▶ 3 - Implementar a atuação do **Conselho Consultivo on Demand**.

- 
- 4 – Aperfeiçoar o **Time IPEG**, com foco em Soft Skills e ferramentas avançadas.
 - 5 – Estabelecer **metas e entregas dos Representantes Técnicos**, alinhando abrangência e expectativa de receita.
 - 6 – **Ampliar o Seminário de Benchmarking** e intercâmbios educacionais.



Aperfeiçoamento do **Time** :

- Foco em Soft Skills.
- Inclusão de Ferramentas Avançadas.
- Ações para Retenção dos Talentos.



DESDOBRAMENTO DE PLANOS

1- Expandir candidaturas do PPQG em todo o país, incluindo novas modalidades - Reconhecimento "Performance SP" e "Líder Transformador".

1.1 – Criar a Modalidade PERFORMANCE SÃO PAULO (LOCOMOTIVA)

1.1a – Atualizar Regulamento – Responsável – Cida

1.1b – PR (Relacionamento Público) do prêmio Performance SP – Rogério

1.2 – Criar a Modalidade PRÊMIO LÍDER IPEG

1.1a – Atualizar Regulamento – Cida

1.1b – PR (Relacionamento Público) do Prêmio LÍDER TRANSFORMADOR – Emerson

- 1.2b' – Definir Critério para Líderes de Mercado (utilizar IA?)

- 1.2b'' – Definir Critério para vencedores PPQG

1.2c – Prospect de Líderes de Mercado – Rogério

DESDOBRAMENTO DE PLANOS

2 – Atuar em novos hubs, Secretarias, Associações e Corporações.

2.1 – Encontro de Lideranças Associativas (filtrar associações com resultados evidentes e relevantes e captar candidatos para apresentação do Seminário de Benchmarking, Trazer Palestra Keynote Speaker).

2.1a – Definir conceito /Regulamento* – **Diretores**

2.2b – Preparar vídeo apresentação Institucional(vende produto) – **Rogério**

2.1c – Definir Público Alvo 2025

2.1d – Definir Cronograma*

2.1e – Estratégia comercial(Plano)*

2.1f – Definir Hunters (mailing, RTs, etc)

2.1g – Captação /prospect de entidades

2.1h – Contratação do Evento *

2.2 – Palestra Encontro de Fornecedores de Empresas – Responsável –Débora

2.2a – Verificar Piloto Sabesp

2.3 – **Diversificação MIG** – Comunicação, Finanças, Engenharia Sustentável, Logística, Office Management, segurança digital, vendas, Experiência do Cliente, ATIVOS DE INFRA

2.3a – Regulamento e PR (Relacionamento Público)_MIG – **Cida**

DESDOBRAMENTO DE PLANOS

3 – Implementar a atuação do *Conselho Consultivo on Demand*.

Responsável – Previsto no PE 2024 – já em andamento – Rogério

4 – Desenvolver o Time IPEG, com foco em soft skills e ferramentas avançadas.

4.1 – Ampliar Seminário – **Emerson**

4.1a – Desenhar novo formato com Painel de Lideranças

4.1b – Preparar vídeo apresentação Institucional (vende produto)

4.1c – PR (Relacionamento Público) _Seminário

4.1d – Cronograma conforme Regulamento

4.1e – Disparar mailing

4.1f – Contratação do Evento

4.2 – Intercâmbios Educacionais (Visita Internacional, Participação Em Feiras, Congressos – **Emerson**

Reeditar FENASAN

Abordar ABRAMAN

Apoio Institucional ao “SouCerrado” – **Cida**

DESDOBRAMENTO DE PLANOS

5 - Estabelecer metas e entregas dos Representantes Técnicos, alinhando abrangência e expectativa de receita.

5.1 - Examinadores - Repaginar o treinamento e incluir Soft Skills para melhorar a performance e o produto - **Rogério**

5.2 - Automatizar ferramenta IA mais avançada, para avaliar - **Schauff**

6 - Ampliar o Seminário de Benchmarking e Intercâmbios educacionais.

6.1 - Grupo executor - RTs em andamento **Rogério**

OS RECURSOS SERÃO DEFINIDOS E APORTADOS EM ORÇAMENTO 2025

ESTAMOS PRONTOS PARA
OS DESAFIOS 2025

IPEG

