



# REVISTA MENSAL BEWARE

GERENCIAMENTO INTEGRADO DE PROCESSOS,  
PROJETOS, PROGRAMAS E PORTFÓLIO.

## março 2021





**EMPRESAS GINASTAS APRENDERAM A FLEXIONAR E A PIVOTAR**



**PÁG 3**

**O USO DE CANVAS NA GESTÃO DE PROJETOS MODISMO OU TENDÊNCIA?**



**PÁG 4**

**A ARTE DE NEGOCIAR**



**PÁG 5**

**LIVRO DO MÊS: "NEGOCIAÇÃO DE ALTO IMPACTO COM TÉCNICAS DE NEUROMARKETING: NEUROCIÇÃO"**



**PÁG 6**

**ACADEMIA BEWARE: PROGRAMA DE QUALIFICAÇÃO PARA EMPRESAS**



**PÁG 9**



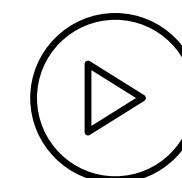
# Empresas Ginastas Aprenderam a Flexionar e a Pivotar



01

A pesquisa Pulse of the Profession® 2021 do Project Management Institute (PMI) revelou o surgimento de empresas ginastas: aquelas que aprenderam a flexionar e a pivotar. Saiba mais, na publicação de Carlos Magno da Silva Xavier (D.Sc., PMP)

Leia o artigo aqui



Project

1 Assess

2 Define

3 Design

4 Build

5 Go Live

PROJETO: Deve sintetizar a ideia do projeto. Pode ser um nome fantasia.		SOLICITANTE: Cliente do Projeto		GP: Gerente do Projeto	
<b>JUSTIFICATIVA</b> (Por quê?) Descrição da oportunidade ou do problema existente. Sempre que possível, citar números que embasem a necessidade do projeto. Está relacionado ao passado.	<b>OBJETIVO(S)</b> (Para quê?) Resultado esperado em função da execução do projeto. Sempre que possível, deve ser específico, mensurável, alcançável e delimitado no tempo (SMART). Está relacionado ao futuro.	<b>ESCOPO</b> (O quê?) Que produtos e serviços devem ser gerados pelo projeto, assim como os requisitos que eles devem atender. Neste momento as informações do escopo devem ser de alto nível.	<b>ESCOPO NÃO INCLUÍDO</b> (O que não?) Que produtos e serviços NÃO farão parte do Escopo do projeto		
<b>ESTRATÉGIA DE CONDUÇÃO</b> (Como?) Descrição da(s) estratégia(s) escolhida(s) para gerar o escopo.	<b>STAKEHOLDERS</b> (Com quem?) Os principais envolvidos no projeto	<b>COMUNICAÇÃO</b> As principais ações de comunicação com os stakeholders	<b>RESTRICÇÕES</b> (Imposições) Imposições ao gerenciamento do projeto, principalmente as referentes a custo, prazo e condução do projeto	<b>PREMISSAS</b> (Hipóteses) Hipóteses que devem ser assumidas durante o planejamento. São fontes para identificação de riscos.	
<b>RISCOS</b> (Ameaças e Oportunidades) Riscos principais, registrados com suas causas raízes e seus efeitos (consequências)	<b>FASES</b> (1º nível da EAP) Principais entregas ou fases do projeto. Corresponderá ao primeiro nível da Estrutura Analítica do Projeto (EAP)	<b>CRONOGRAMA</b> (Quando?) Estabelecer a linha do tempo na parte superior (dia, semana, mês, trimestre, semestre ou ano). Colocar barras e a previsão de início e fim correspondentes a cada fase, respeitando, se houver, as dependências	<b>ORÇAMENTO</b> (Por quanto?) Para cada fase, estabelecer as estimativas iniciais de custo, assim como o valor total do projeto, com reserva de contingência, se for o caso		

PROJECT CANVAS METHODWARE - [www.beware.com.br/projectcanvas/](http://www.beware.com.br/projectcanvas/)  
Adaptado de [www.projectcanvas.de](http://www.projectcanvas.de) e [www.pmcanvas.com.br](http://www.pmcanvas.com.br) por Carlos Magno Xavier ([magno@beware.com.br](mailto:magno@beware.com.br))

02



# O uso de Canvas na Gestão de Projetos Modismo ou tendência?



Canvas (quadro, tela em inglês) é um mapa visual a ser preenchido visando a reflexão conjunta acerca de alguma situação específica. Hoje é utilizado em várias áreas de negócios como forma de melhorar a concepção, colaboração, visualização e comunicação de alguma ideia. No artigo de Carlos Magno Xavier, são apresentados alguns modelos canvas, e ele coloca sua opinião acerca do modismo ou tendência do uso desses modelo.


Leia o artigo aqui 



# A arte de negociar



03

A máxima de que "uma imagem vale por mil palavras" é verdadeira, pois priorizando a comunicação através de um canal visual, você agiliza e simplifica a assimilação de uma mensagem pelo cérebro. Recentemente, o professor Newton Rodrigues-Lima escreveu um artigo muito interessante acerca desse tema, "[O poder das imagens na negociação](#)". E se você pensa em negociar como Harvey Specter, protagonista da série "SUITS", descubra **COMO NEGOCIAR**, confira também este outro artigo! 

## Livro do mês


### "Negociação de alto impacto com técnicas de Neuromarketing: Neurociação"

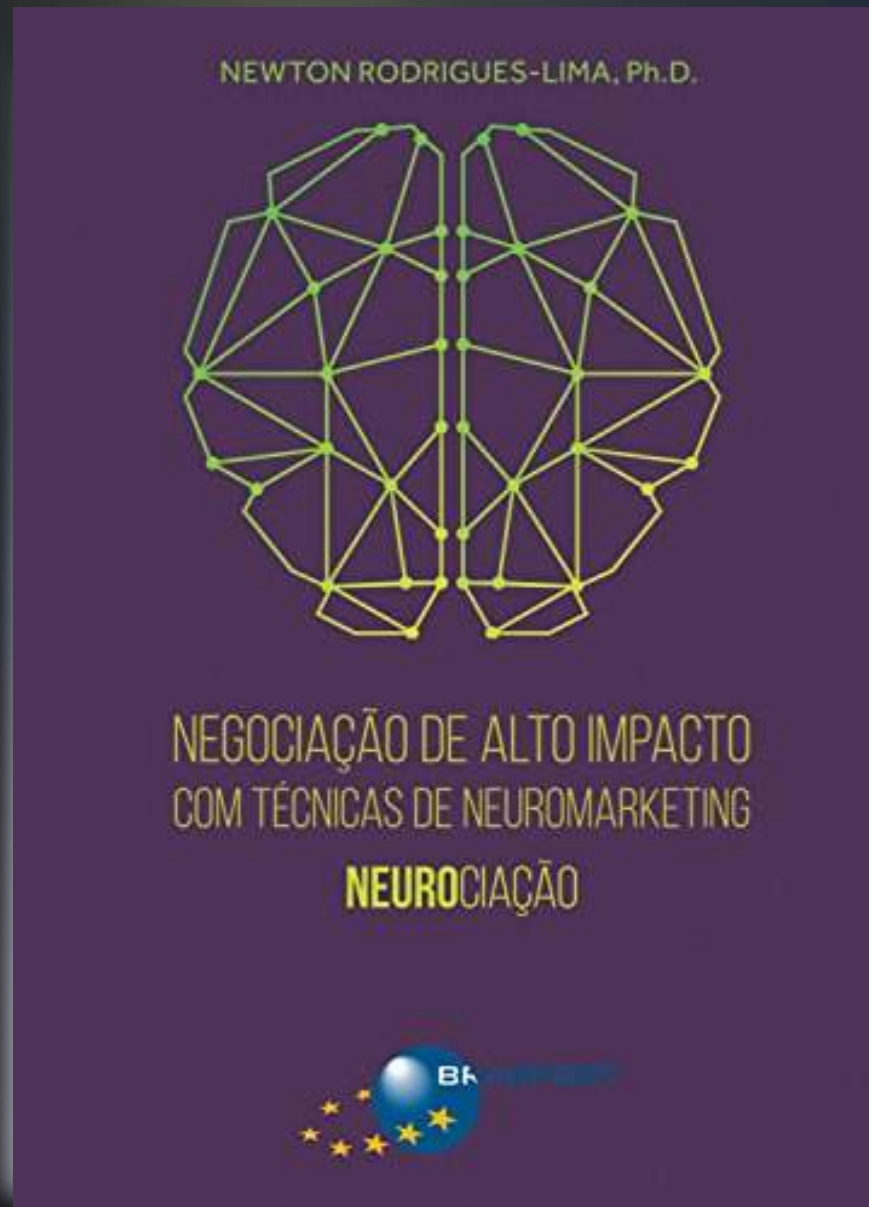


Neste livro, o professor Newton Rodrigues Lima descreve detalhadamente 17 Neurotáticas®.

As neurotáticas são estratégias poderosas para serem utilizadas em todas as negociações, representando uma revolução na compreensão humana sobre a tomada de decisão.

No livro, o prof. Newton explica como usar a tática "Menos é mais - mantenha tudo simples", inclusive como usá-la de maneira inversa! Ele está disponível em E-book e Kindle, na página da Amazon.

Acesse aqui 



# DIFICULDADES EM SEGUIR COM O ESCOPO DE UM PROJETO?



# AUMENTE A PREVISIBILIDADE DO SEU PROJETO APRENDENDO NOVOS MÉTODOS!







# Academia Beware

Capacitação profissional na área de gerenciamento de processos, projetos, portfólio e programas.



## WEBINARS E CURSOS ONLINE

Preencha as lacunas entre o planejamento e a execução e maximizando resultados através do uso inteligente dos recursos disponíveis

Ver [agenda de cursos](#)



Solicite uma proposta personalizada



(21) 98111- 4555





LINKEDIN

bewareconsultoria



FACEBOOK

grupo.beware



INSTAGRAM

grupo.beware



YOUTUBE

beware consultoria e treinamento



EMAIL

relacionamento@beware.com.br

# REDES SOCIAIS



# Conte com a Beware Consultoria e Treinamento

## CONSULTORIAS

Consultorias que auxiliam as empresas na gestão dos seus negócios.

## SOLUÇÕES

Soluções customizadas para clientes, com utilização de abordagens preditivas e adaptativas (ágeis).

## CURSOS

A Beware é especializada em treinamento e capacitação profissional

## FERRAMENTAS

Relacionadas ao aumento da eficiência e eficácia na gestão de projetos, projetos, programas e portfólio.