



BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division



BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

Seja qual for o caminho
conte conosco



BLUE ocean
business events

A Blue Ocean tem em seu DNA a Estratégia do Oceano Azul.

É por isso que, em tudo que faz, a inovação e o diferente são qualidades essenciais, e a experiência do cliente é o que direciona todos seus projetos

Tendo a informação, o network e as oportunidades de negócios como seus pilares, a Blue Ocean tem se aliado a clientes que buscam nessa **assimetria do óbvio** uma oportunidade de gerar resultados reais e expressivos.

Foco no que adiciona valor e gera efetivo resultado: essa é a **Estratégia do Oceano Azul**.
E essa é a Blue Ocean



BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

A **ICMD – In Company Meetings Division** – foi criada com o objetivo de atender a **demandas específicas de empresas que procurem o desenvolvimento de suas estruturas em temáticas pontuais de gestão**, investindo para aumento da expertise de seus profissionais nestas áreas de conhecimento.

A divisão traz, em seu rol de soluções, **encontros que abordam temas essenciais para o dia a dia de qualquer profissional e que possuem profundo impacto nos resultados de suas organizações**. Além disso, a Blue Ocean disponibiliza, por meio desta linha de atuação, a possibilidade de criação de **cursos on demand para atender a necessidades ainda mais específicas de seus clientes**.

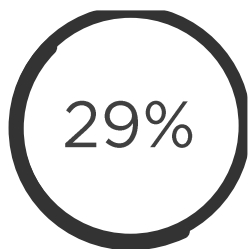
A divisão ICMD promove um rápido aprendizado para profissionais e visível geração de valor para empresas.

BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

POR QUE CAPACITAR?

Segundo estudo recente da Gartner:



das competências requeridas para o trabalho em 2018 não serão mais necessárias para o contexto de 2022.

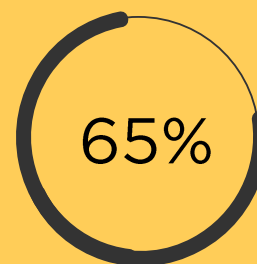
EM QUE CAPACITAR?

Segundo este mesmo estudo, estas são as *Skills* em que as organizações tem ampliado seu investimento:

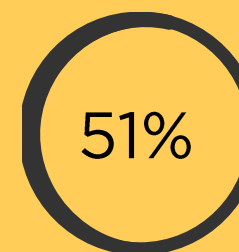
BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

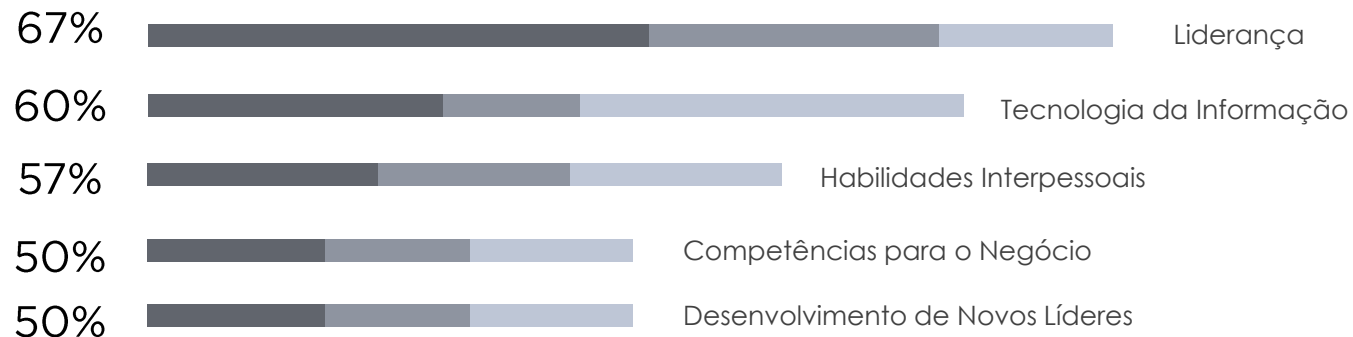
Mudança e Transformação são, para as lideranças, os 3 pontos mais importantes para as organizações



destacam a importância de **Transformar os Negócios** (contra 54% em 2021)



destacam a importância de **Inovar para ter Sucesso** (contra 47% em 2021)



PRESENCIAL OU ONLINE?

Ambos!

Ao longo dos últimos anos, temos derrubado o mito de que não se aprende online: **formatos interativos**, com **instrutores ao vivo** e ações que **engajam os participantes** têm sido essenciais para promover – à distância – a mesma experiência que se tem presencial.

Com uma metodologia especialmente formatada para este fim, e com **parceiros de conteúdo orientados e capacitados para acelerar a troca entre os participantes e sua contribuição**, os InCompany da Blue Ocean tem a premissa de cumprir – online ou off-line – o objetivo de um projeto dessa natureza.

Por isso, se sua demanda for por um **curso presencial**, estamos plenamente **aptos a atender** esta necessidade. E se o **online é mais pertinente** para sua organização, te passamos a segurança de que **nada – absolutamente nada – vai se perder** ao realizar um InCompany desta maneira em sua empresa.

BLUE OCEAN
business events

icmd
In Company
Meetings Division

92%

Segundo estudo da Gartner, das lideranças acreditam que parte dos seus quadros continuará trabalhando de forma híbrida

Fique de Olho!

Benefícios do Online:

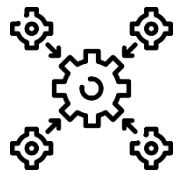
- **Capacitar com Foco:** atender à demanda de toda organização de desenvolver staff em pontos específicos
- **Encurtar Distâncias:** Reunir participantes de diferentes praças com custo zero de deslocamento
- **Reduzir Custos:** menor investimento, limitados ao custo da plataforma e serviço – e não local.
- **Engajar:** Contextualizar as tecnologias e soluções empregadas pela empresa nos exercícios realizados
- **Gestão do Conhecimento:** Gravação e Acesso aos registros do encontro após a realização do InCompany

Formato e Dinâmica

BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

Cada InCompany conta com módulos interativos divididos da seguinte forma:



Parte 0 Inte(g)ração Inicial

Nesta Interação – e Integração – Participantes tem a oportunidade de se apresentar e brevemente trazer seus desafios e objetivos no encontro. Isso gera aproximação entre os presentes e insights adicionais para quem participa do encontro. Ela acontece no início de cada InCompany, precedendo seus módulos



Parte 1 Visão Geral

Breve momento expositivo onde são elencados os principais pontos e focos que o instrutor irá cobrir em sua apresentação, organizando-os em linha com os desafios da empresa cliente



Parte 2 Conteúdo & Hands On

Tópicos são apresentados por meio de breve exposição, seguidos por desafios práticos aos participantes acerca dos temas trazidos, realizados individualmente ou de forma coletiva



Parte 3 Reflexão Direcionada

Exercícios tem suas soluções apresentadas e explicadas pelo instrutor, analisando cada um dos casos apresentados para o grupo de participantes.



Parte 4 Debate & Q&A

Momento reservado para um debate amplo entre instrutor e os presentes, aclarando pontos em uma sessão de interação e perguntas e respostas.

Duração estimada dos momentos dos módulos:

Parte 1 – 15%



Parte 2 – 40%



Parte 3 – 15%



Parte 4 – 25%





Nossa Prateleira

Conheça as temáticas que
compõem esta divisão

BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

Commoditie, não!

Boutique, sim.

Temos uma série de temas chave em nossa prateleira de cursos InCompany. São tópicos extremamente relevantes para organizações na atualidade, e que foram identificados por meio de uma detalhada análise de nossa divisão de conteúdo e estratégia.

No entanto, mais do que temas “estranque”, todos estes projetos são extremamente customizáveis, adequando sua parte prática aos desafios de sua organização, favorecendo a geração de valor proporcionada por estes InCompany para sua empresa.

Gestão da Mudança

“A única certeza é que algo irá mudar”. Mas como fazer isso da melhor forma? Que práticas gestores precisam desenvolver? Que posturas devem adotar para conduzir a mudança com sucesso? E, acima de tudo, o que NÃO FAZER ao conduzir estas transformações?

Este curso reúne um conhecimento essencial para as atuais lideranças corporativas. O conteúdo do **InCompany** vai auxiliar seus gestores a conduzir e promover com sucesso as mudanças pelas quais a organização deve passar – sejam elas quais forem – para manter-se competitiva em seu setor.

A quem se Destina:

Líderes de Change Management / Gestão da Mudança, Recursos Humanos, Inovação, Tecnologia e Transformação Digital

Change Management Program



Instrutores

01 a 02



Duração

8 horas, realizáveis em um dia ou dois



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

04

- Pontos Chave da Transformação e Criação de Agentes da Mudança
- Engajamento de Stakeholders com as Fases da Transformação
- Identificação de Pontos de Atenção e Correção de Rumos
- Indicadores e Mensuração dos Resultados do Change Management

Employer Branding

Porque alguém deveria trabalhar em sua empresa? Porque trabalhar em sua organização e não no seu concorrente?

A resposta a estas perguntas se torna mais simples e objetiva para quem tem efetivamente uma marca empregadora. Em um cenário que empresas precisam atrair e reter talentos para alcançar seus objetivos estratégicos, investir em Employer Branding tornou-se algo essencial.

Mais do que apenas teoria, muita prática: este In Company vai mostrar por meio de cases e atividades como a marca empregadora é construída, enraizada, disseminada e – acima de tudo – cumprida no contexto da organização

A quem se Destina:
Líderes de Recursos Humanos, Gente / People, Cultura Organizacional, Marketing e Comunicação

Employer Branding Journey



Instrutores

01 a 03



Duração

10 horas, realizáveis em dois dias



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

05

- Conceitos Essenciais sobre a Criação da Marca Empregadora
- Elaboração e Contextualização do Propósito à luz do Employer Branding
- Walk the Talk: como Adotar, na prática, os conceitos traçados
- Gestão da Marca: como acompanhar o sucesso do Employer Branding
- Ferramentas para Promover a Marca Empregadora e ser reconhecido por ela

Gestão Tributária

Com um contexto fiscal complexo, que tem novas regras surgindo a cada dia, as empresas brasileiras veem na gestão tributária um dos mais desafiadores trabalhos da organização.

O que pagar? Como evitar pagar a mais – ou a menos? De que maneira reaver valores? Como usufruir de isenções e enquadrar-se em benefícios? Sobram perguntas – e faltam respostas – para quem gerencia esta área nas empresas.

Neste InCompany nós reunimos alguns dos principais pontos de atenção ao qual líderes e executores devem estar atentos ao gerenciar a tributação da empresa. O objetivo é municiar estes profissionais das ferramentas essenciais para evitar litígios e desonerar a organização

A quem se Destina:

Líderes de Tributação, Área Fiscal, Contábil e Jurídico

Tax Management Training



Instrutores

01 a 02



Duração

8 horas, realizáveis em um dia ou dois



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

04

- Obrigações Tributárias Essenciais e Pontos de Atenção
- Identificação de oportunidades de Isenção e Novos Enquadramentos
- Procedimentos Possíveis para reaver Pagamentos Indevidos
- Estratégias para alinhamento entre Compromissos Fiscais e Cashflow

Metodologias Ágeis

A quem se Destina:

Líderes de Equipes
em Geral

Com o erro, vem o aprendizado. E organizações estão cada vez mais aprendendo por meio de Metodologias Ágeis e que tiram delas a aversão ao erro, transformando ele – e sua superação – como parte do processo de evolução da empresa.

Este curso vai mostrar como gestores podem decidir e agir de maneira mais ágil, orientada para resultado, viabilidade de iniciativas e promoção de inovação, superando as barreiras trazidas pela incerteza e incentivando a concretização de projetos.

Aplicação de Metodologias Ágeis



Instrutores

01 a 02



Duração

6 horas, realizáveis
em um dia



Formato

Online ou
Presencial



Módulos De Estudo

03

- Metodologias Scrum e Lean incluídas na Cultura da Empresa
- Organização e Concretização de projetos via Kanban
- Frameworks adicionais para Produtividade, Qualidade e Paralelismo

Gestão de Processos

Estejam eles estruturados de forma intuitiva ou não, toda empresa tem processos a seguir. No entanto, ao aplicar as melhores práticas previstas pela metodologia BPM, o design dos processos e sua implementação e resultados são inegáveis.

Neste curso vamos elencar os principais pontos ligados à metodologia BPM e como as empresas podem aplicar ele de forma prática para melhorar seus processos, evitando burocracias e acelerando a geração de ganhos para a nova organização.

A quem se Destina:

Líderes de Processos, BPM, Qualidade, Lean Management e Áreas Relacionadas

Formação Prática em BPM



Instrutores

01 a 02



Duração

8 horas, realizáveis em um dia



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

04

- Modelagem de Processos em linha com os Métodos da Organização
- Simulações e Testes das regras e comportamentos dos processos
- Implantação do Processo e Execução pelos Usuários
- Monitoramento da Execução, Melhoria e Inovação

Oficina Especial Sales Enablement

A quem se Destina:

Líderes na Área Comercial,
Novos Negócios e Vendas
Diretas / Inside Sales

A área de vendas tem sofrido uma revolução nos últimos anos, adicionando sistemas, metodologias e uma nova organização estrutural, com posições sendo criadas, alteradas e revistas recorrentemente nas empresas.

Harmonizar essa transformação com o novo perfil do vendedor – bem como com as “históricas” qualidades que este profissional possui – tem sido um desafio constante, transformando a tarefa e posição de Sales Enablement em algo essencial para toda e qualquer empresa.

Este InCompany foi pensando para ajudar organizações a rever como estão vendendo e a familiarizar seus profissionais com as skills essenciais para alavancar a geração de vendas.

Sales Enablement WorkShop



Instrutores

01



Duração

12 horas, realizáveis
em dois dias



Formato

Online ou
Presencial



Módulos De Estudo

04

- Diagnóstico da Área: confrontando o departamento com as Novas Estruturas de Vendas
- Análise de Soluções, Características e Benefícios do Sales Pitch
- Revisão de Processo, Engajamento entre as Áreas e Acompanhamento
- Roteiros de Reuniões Comerciais orientado para Inside Sales

Formação de SDRs

A posição de Sales Development Rep tem se mostrado cada vez fundamental na dinâmica atual das empresas. Com muitas oportunidades possíveis de serem aproveitadas e recursos às vezes limitados para atendê-las, é importante que o foco dos Inside Sales seja investido nas contas e oportunidades mais certas e interessantes para a organização.

É aqui que entra o SDR.

Com foco em identificar, validar, engajar e aquecer oportunidades, esse profissional requer um perfil e capacidades bastante específicos. E o foco deste In Company é em quais são e como desenvolver cada uma destas habilidades em profissionais que atuam na área e aqueles que estão sendo preparados para este desafio.

A quem se Destina:

Líderes de Vendas, Inside Sales / Vendas Internas e Business Development

Formação Prática de Equipes de SDRs



Instrutores

01 a 02



Duração

8 horas, realizáveis em um dia ou dois



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

04

- Definição de perfil dos SDRs contextualizada com os desafios da organização
- Desenvolvimento e Capacitação de profissionais como SDRs
- Estabelecimento de metas e indicadores para a área e para os profissionais
- Planejamento e organização de tarefas com vistas aos objetivos táticos e estratégicos

Eneagrama

Cada pessoa é única e cada vez mais percebe-se que é inegável a correlação entre a Personalidade de alguém e a forma como elas lidam com os seus desafios pessoais e profissionais.

Um modelo de gestão de pessoas e que objetive maximizar o seu potencial diante dos desafios aos quais elas são confrontadas em suas organizações precisa levar em consideração as peculiaridades individuais de seus colaboradores, sistematizando-as para que a área possa tomar decisões assertivas.

Nessa oficina, veremos como o Eneagrama pode ajudar a gestores a mapear personalidades e com base nelas desenhar um conjunto de ações para as áreas da empresa.

A quem se Destina:

Líderes de Recursos Humanos, Gente / Pessoas e Gestores de forma Geral

Oficina Especial: Eneagramas



Instrutores

01



Duração

4 horas, realizável em 1 dia



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

04

- Correlação entre personalidade, comportamento e desafios dos colaboradores
- Pontos chave que devem ser avaliados no Eneagrama para delimitação dos perfis
- Aplicação prática do eneagrama para identificar a personalidade entre os 4 tipos previstos pela metodologia
- Tomada de decisão: com base nas informações de um Eneagrama, que caminho e ações seguir?

Atendimento a Clientes

É a era do Cliente. Mais do que nunca, é seu Sucesso e Experiência que ditam o êxito das empresas. Em um mundo cada vez mais sob demanda, estar apto a atender as necessidades dos clientes de maneira plena, simples e que propicie uma jornada satisfatória, tem se mostrado essencial.

Como sua organização está olhando para isso? De que forma montou sua área de atendimento? Como desenvolver suas lideranças?

Este é um curso que divide-se em 2, olhando para os principais desafios de toda organização que objetiva ter na experiência de seus clientes em um dos grandes diferenciais de mercado – e ponto chave para o sucesso.

A quem se Destina:

Líderes de CS, CX,
Atendimento, Customer
Service e Recursos
Humanos

Curso Intensivo em Atendimento ao Clientes



Instrutores

01 a 02



Duração

16 horas, realizáveis
em um dois ou quatro
dias, com 2 cursos
independentes



Formato

Online ou
Presencial



Módulos De Estudo

2 Cursos |
6 módulos

Estruturação da Área

- Possíveis estruturas funcionais e matriciais (hierarquia e papéis) em atendimento
- Desenho de Perfil da equipe, recrutamento e seleção, treinamento e capacitação
- Indicadores de Performance e ferramentas para identificar ROI da área

Formação de Lideranças

- Perfil do líder e identificação de talentos
- Capacitação de líderes: pontos chave e capacidades a serem desenvolvidas
- Metas, Plano de Desempenho, Bônus e Avaliação de Performance para líderes em atendimento

Desafios 2022

Segundo os principais especialistas, há 3 pontos chave em que as lideranças deverão ser desenvolvidas em 2022: Criatividade, Inovação e Pensamento Crítico.

De olho nisso e na relevância desse tema, criamos esse InCompany com o objetivo de promover, de forma objetiva, um rápido aprendizado e atualização sobre pontos chave ligados ao assunto. A ideia é oferecer a gestores uma visão de alto nível sobre como incluir estes temas em sua agenda e adotar uma visão centrada nessa transformação em seu dia a dia

A quem se Destina:

Líderes de RH, Gente / Pessoas, Treinamento, Desenvolvimento e Capacitação e Gestores de Áreas em Geral

Visão Executiva 2022: Desenvolvimento em Desafios Chave



Instrutores
01 a 03



Duração
6 horas, realizáveis em um dia ou dois



Formato
Online ou Presencial



Módulos De Estudo
03

- **Criatividade:** estratégias para ativar essa skill e processualizar a capacidade de criar
- **Inovação:** melhores práticas para orientar a habilidade de inovar, assegurando os resultados e execução de projetos e transformações
- **Pensamento Crítico:** metodologias e ferramentas para aumentar a assertividade na tomada de decisão pelos líderes da organização

Mediação de Conteúdo

Muitas organizações tem contado com “Evangelizadores como posições chave em sua empresa. Eles tem como papel levar informação de qualidade ao mercado, atuar como mediadores/painelistas em debates entre especialistas de diversos setores e cadeias de valor e maximizar o resultado de sua participação em eventos, transmissões ao vivo, entrevistas, debates e muitos outros.

A quem se Destina:

Líderes de RH, Gente / Pessoas, Treinamento, Desenvolvimento e Capacitação e Gestores de Áreas em Geral

Dinâmica Guiada: Mediação de Conteúdo orientada a Resultados



Instrutores

01



Duração

2 horas, realizáveis em um dia



Formato

Online ou Presencial



Módulos De Estudo

05 Sessões

- **Preparação:** pontos chave que devem ser observados ao preparar-se para uma participação desta natureza.
- **Aberturas e Apresentações:** como começar uma participação e criar empatia e conexão em um momento inicial
- **Debates:** postura ativa para incentivar a troca e ações para garantir a dinâmica do encontro
- **Engajamento:** técnicas para assegurar adesão da audiência, fixação da marca e seus diferenciais e geração de oportunidades
- **Fechamento:** ações práticas para colher feedback, dar remarks de fechamento e assegurar a entrega efetiva



Conheça também nossa **Divisão On Demand**

Uma resposta às necessidades
específicas de sua organização

Nenhum dos itens em nossa
prateleira atende à sua necessidade?

Tudo bem!

Estamos aptos a lhe atender e assegurar um
treinamento de altíssimo nível nas mais diversas
áreas de expertise.

Nosso amplo networking com especialistas
reconhecidos nos mais diversos temas nos
permitem elaborar projetos In Company que
atendam às suas demandas por
desenvolvimento humano em sua organização.

BLUE ocean
business events

odm
On Demand
Division

Alguns Clientes e Parceiros Blue Ocean



Alguns Clientes e Parceiros Blue Ocean



Alguns Clientes e Parceiros Blue Ocean



BLUE ocean
business events

icmd
In Company
Meetings Division

Alameda Santos, 211 – Cjs 1302, 1311 e 1312 | São Paulo – SP – 01419-000
(11) 3266-3591 | contato@blueoceanevents.com.br | www.blueoceanevents.com.br