

# APRENDIZAGEM EXPERIENCIAL

Gamificação aplicada à aceleração  
da aquisição de competências essenciais

## VISÃO DE NEGÓCIOS



**INOVAÇÃO E  
MARKETING**

**ESTRATÉGIA  
E MUDANÇA**



# VISÃO DE NEGÓCIOS

## CELEMI Apples & Oranges™

BUSINESS FINANCE FOR EVERYONE

### FINANÇAS PARA TODOS

“Business acumen”; visão sistêmica do negócio; interdependências entre projetos e KPIs; trabalho em equipe; tomada de decisão.

## CELEMI Enterprise™

STAY AHEAD IN A CHANGING WORLD

### ESTRATÉGIA NUM MUNDO VOLÁTIL

Pensamento estratégico; conexão estratégia - execução; equilíbrio curto-longo prazo, tangível-intangível; tomada de decisão; trabalho em equipe.

## CELEMI Tango™

MANAGING INTANGIBLE ASSETS

### O LADO ESTRATÉGICO DA GESTÃO DE PESSOAS

Estratégia em empresas que competem com base em know-how e inovação; gestão estratégica de talentos.

# ESTRATÉGIA E MUDANÇAS

## CELEMI Performance™

EXERCISE YOUR BUSINESS MIND

### ESTRATÉGIA PARA TODOS

Fundamentos da estratégia empresarial; diferenciação por meio de serviços; conhecimento do cliente e posicionamento; conexão estratégia e operações.

## CELEMI Cayenne™

SECURING PROJECT SUCCESS

### O QUE LEVA AO SUCESSO EM PROJETOS DE MUDANÇA

Aspectos humanos e políticos que afetam o resultado de projetos; tomada de decisão durante a gestão de mudanças.

## CELEMI Exploring change™

### O LADO HUMANO DAS MUDANÇAS:

Fundamentos de change management; aspectos psicológicos das mudanças.

# INOVAÇÃO E MARKETING

THE  
MEDICI  
GAME™

CREATING CONDITIONS FOR BREAKTHROUGH INNOVATION

### AS CONDIÇÕES IDEAIS PARA A INOVAÇÃO DISRUPTIVA

Futuro, tendências e discontinuidades; inovação disruptiva; práticas de gestão e políticas da organização que estimulam ou inibem a inovação.

## CELEMI Livon™

DIFFERENTIATE OR DIE

### O PODER DA DIFERENCIAÇÃO

Pensamento estratégico no marketing; conexão entre estratégias de marketing, recursos e operações; tomada de decisão em empresas de serviços; trabalho em equipe.

## CELEMI Livon Lite™

THE POWER OF THE CUSTOMER

### O CLIENTE É QUEM DECIDE

Fundamentos das estratégias de marketing; a importância de olhar para o cliente e entender suas necessidades para diferenciar-se no mercado.

# APRENDIZAGEM EXPERIENCIAL

**Gamificação aplicada à aceleração  
da aquisição de competências essenciais**



## VISÃO DE NEGÓCIOS

**CELEMI Apples & Oranges™**

BUSINESS FINANCE FOR EVERYONE

**CELEMI Enterprise™**

STAY AHEAD IN A CHANGING WORLD

**CELEMI Tango™**

MANAGING INTANGIBLE ASSETS



## FINANÇAS PARA TODOS

**Aprenda finanças e negócios de forma lúdica e passe a tomar decisões com mais consciência e qualidade**

Uma simulação que convida todos a sentar na cadeira do dono do negócio e passar a tomar decisões de forma autônoma, com base em conhecimentos sólidos de como a empresa gera lucros e caixa.

## TEMAS

- Como ler e interpretar demonstrativos financeiros e KPIs.
- Como decisões do dia a dia impactam a empresa estratégica e financeiramente.
- Como mudanças em operações podem melhorar significativamente lucratividade e fluxo de caixa.

## VERSÃO PARA EMPRESAS DE MANUFATURA

- Como níveis de estoques e o uso de ativos afetam o capital de giro e a lucratividade.
- Como avaliar riscos ao escolher estratégias de crescimento.
- Como identificar oportunidades de melhoria das operações de manufatura.

## VERSÃO PARA EMPRESAS DE SERVIÇOS

- Como a utilização da equipe e a melhoria do forecasting e do planejamento afetam os resultados financeiros.
- Como o perfil dos clientes (volume, lealdade, imagem, preço, prazos) afeta a lucratividade a curto prazo e o valor a longo prazo.

## VERSÃO PARA EMPRESAS DE VAREJO

- Como a satisfação dos clientes afeta diretamente a performance financeira da empresa.
- Como melhorias em sortimento, organização da loja, preparação dos vendedores, checkouts e serviço ao cliente afetam os resultados.



## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Trilhas de desenvolvimento em visão de negócios e visão sistêmica.
- Workshops para geração de ideias para melhoria de resultados de negócios.
- Comunicação de mensagens importantes em iniciativas de mudança organizacional.
- Preparação de especialistas para que entendam de negócios ao assumirem cargos de gestão.

*A aplicação do Apples & Oranges permitiu o empoderamento de todos os colaboradores, até o chão de fábrica, para fazer as melhorias necessárias para o crescimento sustentável dos resultados.*

**3M Brasil**

## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de todos os níveis e áreas da empresa, sem limites.

Turmas de 12 a 120 participantes. De R\$ 900 a R\$ 1.100 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

4 a 8 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.



**CELEMI Apples & Oranges™**

BUSINESS FINANCE FOR EVERYONE



## ESTRATÉGIA NUM MUNDO VOLÁTIL

**Exercite sua competência de planejar num mercado em rápida mudança e alinhe todos a um norte estratégico**

Uma competição empresarial em que as equipes definem e executam uma estratégia em um mercado turbulento e vence a empresa que gerar lucro a curto prazo e, ao mesmo tempo, valor para todos os stakeholders.

## TEMAS

### Modelo de negócios

- Principais drivers de valor de um negócio

### Comportamento do cliente

- Decisões de compra
- Necessidades, valores e preferências

### Segmentação de mercado

- Clientes-alvo
- Posicionamento, branding e imagem

### Finanças

- Demonstrativo de resultados
- Indicadores financeiros
- Fluxo de caixa, custo de capital

### Key performance indicators (KPIs)

- Balanced scorecard
- Utilização de capacidade
- Benchmarking

### Estratégia

- Proposição de valor
- Precificação
- Tecnologias disruptivas
- Oceano vermelho x azul

### Ativos intangíveis

- Monitoramento, gestão de conhecimento
- Valor da marca; valor de mercado total

### Eficiência operacional

- Custos bons e ruins
- Otimização

### Forecasting

- Ciclo de vida do produto
- Rolling forecast

### Crescimento e sustentabilidade

- Criação de valor a longo prazo
- Conquistando confiança dos investidores



## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Trilhas de desenvolvimento em visão de negócios, visão sistêmica, planejamento estratégico.
- Sessões práticas e interativas de comunicação e educação sobre as estratégias da empresa.
- Programas para desenvolvimento de empatia entre áreas e teambuilding entre funções da empresa.
- Workshops de preparação para o planejamento estratégico.

*O Enterprise foi um recurso importante no desenvolvimento dos líderes para uma atuação mais consciente e alinhada durante o reposicionamento estratégico e de mercado da companhia.*

*Nextel Brasil*

## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de média e alta administração (analistas sênior, gerentes, gerentes executivos, diretores).

Turmas de 12 a 30 participantes. De R\$ 2.500 a R\$ 3.200 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

8 a 12 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.



**CELEMI Enterprise™**

STAY AHEAD IN A CHANGING WORLD



## **GESTÃO ESTRATÉGICA DE TALENTOS E CLIENTES**

**Acerte suas decisões de atração, retenção e desenvolvimento para potencializar as estratégias de negócios.**

Uma simulação de negócios dinâmica na qual as equipes aprendem a atrair, desenvolver e reter os colaboradores e clientes certos – mantendo a lucratividade da empresa.

## **TEMAS**

- Estratégias e práticas para atração e retenção das pessoas certas para a estratégia do negócio; desenvolvimento e entrega de “employee value proposition”.
- Otimização da equipe e alocação das pessoas certas às posições certas.
- A importância dos objetivos individuais de desenvolvimento e formas alternativas de atendê-los.
- Know-how, marca e reputação como fatores de diferenciação estratégica e atração de clientes.
- A importância da coerência entre pessoas, cultura e estratégias baseadas em marca, branding, reputação e outros fatores intangíveis de diferenciação.
- Otimização da capacidade instalada em gestão de projetos.
- Decisões de automação e uso de tecnologia avançada (sistemas especialistas) para empresas que competem com base em know-how.
- Como ler e interpretar demonstrativos financeiros e KPIs que incluam a mensuração de ativos intangíveis.
- Como decisões sobre pessoas impactam a empresa estratégica e financeiramente.
- Como mudanças estratégicas podem melhorar significativamente lucratividade e fluxo de caixa.
- Geração de valor para o acionista e o equilíbrio curto prazo/longo prazo, tangível/intangível.



## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de alta administração (gerentes executivos, diretores) e da área de Recursos Humanos.

Turmas de 12 a 30 participantes. De R\$ 2.600 a R\$ 3.300 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

De 8 a 16 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.

## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Sensibilização e instrumentação de executivos de negócios para o planejamento estratégico de ações de gestão de talentos/ *talent management*, incluindo desenvolvimento de pessoas e composição de equipes.
- Fortalecimento da preparação de executivos de RH (especialistas e business partners) para interlocução junto aos executivos de negócios.
- Preparação de planejamento estratégico de empresas que competem com base em inovação e know-how.

*O Tango ajudou os participantes a compreenderem a cadeia serviços-lucro e passarem a buscar inovações para otimizar a relação entre satisfação dos funcionários, satisfação dos clientes e resultados.*

*Magazine Luiza*



**CELEMI Tango™**

MANAGING INTANGIBLE ASSETS

# APRENDIZAGEM EXPERIENCIAL

**Gamificação aplicada à aceleração  
da aquisição de competências essenciais**



## ESTRATÉGIA E MUDANÇA

**CELEMI Performance™**

EXERCISE YOUR BUSINESS MIND

**CELEMI Cayenne™**

SECURING PROJECT SUCCESS

**CELEMI Exploring change™**



## ESTRATÉGIA PARA TODOS OS COLABORADORES

Compreenda com qualidade os fundamentos da estratégia e seja um planejador e realizador mais eficaz

Um workshop de meio dia para equalizar o entendimento de conceitos chave em planejamento estratégico e exercitar a tomada de decisões estratégicas em um mercado desafiador, altamente competitivo.

## TEMAS

### Oferta de produtos

- Ciclos de vida de produtos
- Tecnologias disruptivas
- Sustentabilidade
- Produção enxuta (lean)

### Mercados

- Estratégias de diferenciação
- Inteligência de mercado

### Conhecimento dos clientes

- Necessidades e preferências do cliente
- Segmentação de mercado
- Definição de clientes-alvo
- Inteligência de mercado
- Diferenciação pela adição de serviços

### Estratégias de mercado

- Análise dos competidores
- Abordagens na definição de estratégias: foco no cliente versus foco nos concorrentes

### Crescimento e lucratividade sustentável

- Assegurando fluxo de caixa
- Criando valor a longo prazo





## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Equipes de gestores – ou outros grupos de tomadores de decisão – podem usar este workshop como pano de fundo para uma sessão de planejamento estratégico.
- Todos os colaboradores podem desenvolver uma compreensão alinhada de desafios estratégicos e do caminho a seguir.
- Gestores podem usar o workshop como uma plataforma para comunicar como iniciativas em andamento estão alinhadas com a direção estratégica.

*O Performance foi uma boa solução para um workshop leve, que ajudou participantes de várias gerações a compreenderem de forma rápida e uniforme temas de negócios e estratégia empresarial.*

*Participações Morro Vermelho*

## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de média e alta administração (analistas sênior, gerentes, gerentes executivos, diretores).

Turmas de 12 a 120 participantes. De R\$ 1.200 a R\$ 1.600 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

4 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.



**CELEMI Performance™**

EXERCISE YOUR BUSINESS MIND



## O QUE LEVA AO SUCESSO EM GESTÃO DE PROJETOS

### Mergulhe nos aspectos humanos e políticos que fazem a diferença entre o sucesso e o fracasso

Uma reflexão ativa e estimulante sobre como líderes de equipes de projetos atuam para criar as melhores condições para o cumprimento de cronogramas e orçamentos e para que o projeto crie o maior valor possível para a empresa.

## TEMAS

- Como perceber e interpretar sinais e sintomas de potenciais armadilhas para a execução de planos de mudança.
- Como definir e utilizar medidas-chave de desempenho de projetos de mudança.
- Como líderes de equipe podem atuar para criar as melhores condições para o sucesso de projetos de mudança em organizações.
- Como planejar e agir para equilibrar as necessidades de diferentes stakeholders/ públicos interessados.
- Como identificar e lidar com situações em que a equipe de projeto está aquém do requerido para o sucesso (o trabalho em equipe não está muito bom, faltam competências importantes etc.).
- Como identificar e lidar com situações em que o patrocínio da alta liderança ao projeto está em risco (há um baixo grau de alinhamento entre os patrocinadores, há demandas conflitantes na organização, os patrocinadores estão menos acessíveis etc.).
- Como identificar e lidar com situações em que os futuros usuários do resultado do projeto podem resistir às inovações propostas (há dúvidas quanto ao atendimento das especificações, as pessoas não se sentem preparadas para atuar na nova realidade etc.).
- Como mapear os principais atores que afetam o sucesso do projeto e realizar ações de mobilização para obtenção de apoio.



## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de todos os níveis e áreas da empresa, sem limites.

Turmas de 12 a 40 participantes. De R\$ 1.200 a R\$ 1.600 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

4 a 8 horas.

## LOCAL

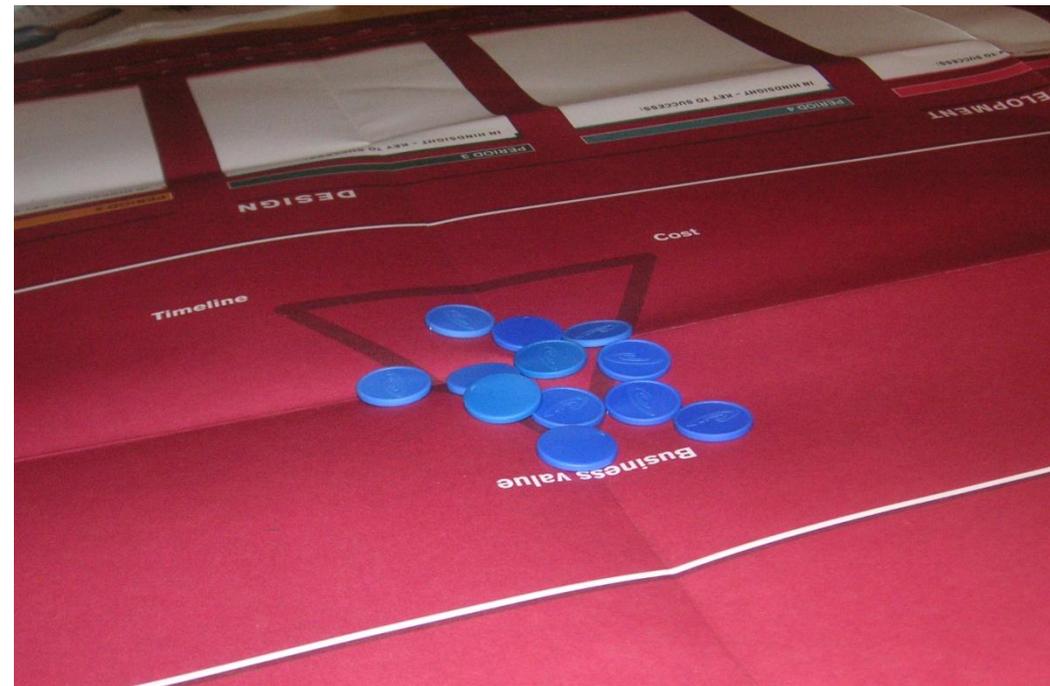
Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.

## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Preparação de líderes que irão assumir a responsabilidade por projetos de mudança em TI, RH, redesenho de processos e outros; módulo para programas de formação em gestão de projetos.
- Lançamento de novos projetos: criação de um entendimento compartilhado e alinhamento entre todos os envolvidos visando um bom resultado coletivo.
- Reenergização de projetos: realocação de recursos e restabelecimento de canais de comunicação.

*A implantação de um novo modelo de organização significava o lançamento de diversos projetos. O Cayenne foi usado para sintonizar os gestores com esse desafio e prepará-los para participar.*

*Tribunal de Contas da União*



**CELEMI Cayenne™**

SECURING PROJECT SUCCESS



## TEMAS

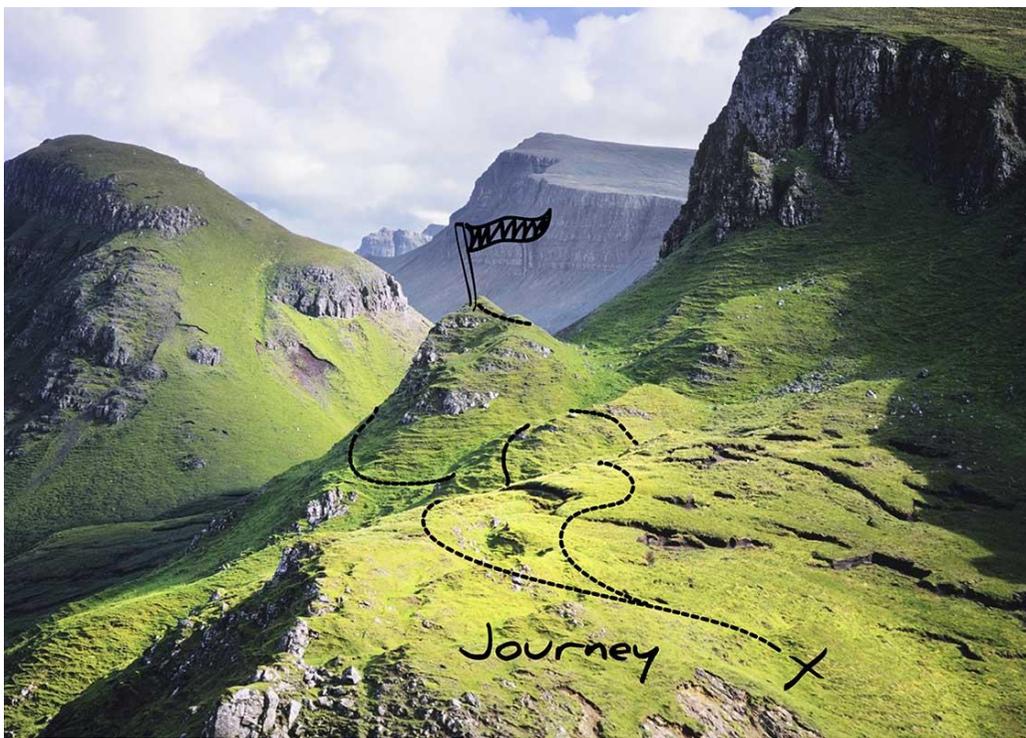
- Fontes da resistência às mudanças.
- A importância da comunicação do todo.
- Respostas emocionais/ não racionais às mudanças e como lidar com elas.
- A construção de senso de engajamento/ ownership em todos os participantes.
- Alinhamento de condições internas (estruturas e processos organizacionais) e seu impacto sobre o engajamento.

## O LADO HUMANO DAS MUDANÇAS

### Fundamentos de “change management”: aspectos psicológicos das mudanças e como lidar com eles

Faça uma revisão dos fatores invisíveis mais negligenciados nas mudanças organizacionais e crie planos de ação mais eficazes.





## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Trilhas de desenvolvimento em gestão de mudanças/ de projetos.
- Workshops de planejamento de iniciativas de mudança/ projetos de mudança.
- Sessões de geração de ideias para redirecionar mudanças que estão "patinando" para acontecer.

*A partir de uma revisão rápida dos fundamentos sobre mudanças organizacionais foi possível criar um plano de ação coerente e de grande contribuição positiva para a mudança da organização.*

*Gerente de Desenvolvimento Organizacional*

## PÚBLICO ALVO

Executivos de média e alta administração.

Turma mínima de 8 e máxima de 40. De R\$ 900 a R\$ 1.100 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

4 a 7 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.



**CELEMI Exploring change™**



# APRENDIZAGEM EXPERIENCIAL

**Gamificação aplicada à aceleração  
da aquisição de competências essenciais**



## INOVAÇÃO E MARKETING



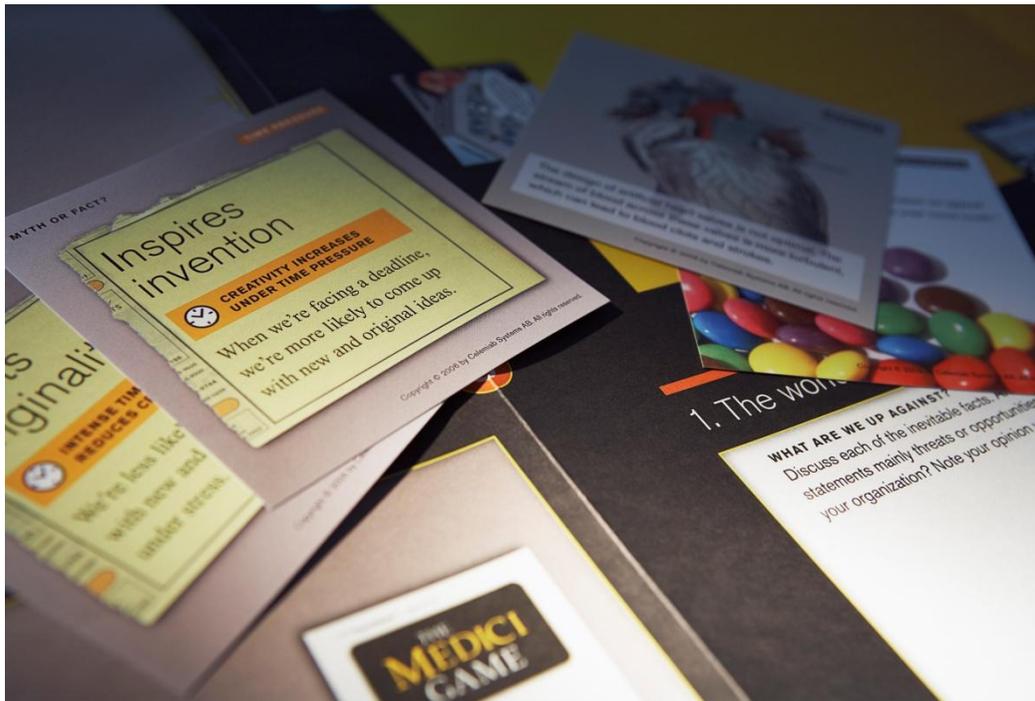
CREATING CONDITIONS FOR BREAKTHROUGH INNOVATION

**CELEMI Livon™**

DIFFERENTIATE OR DIE

**CELEMI Livon Lite™**

THE POWER OF THE CUSTOMER



## CRIANDO AS CONDIÇÕES IDEAIS PARA A INOVAÇÃO

**Descubra de onde vêm as ideias mais originais e como construir um ambiente para que todos exerçam sua criatividade ao máximo**

Uma ferramenta de aprendizagem fácil de aplicar em qualquer escala e altamente eficaz para ajudar a inspirar e engajar a organização numa mentalidade de inovação.

## TEMAS

- O que são inovações radicais/ disruptivas e de onde elas vêm.
- Que tipo de condições organizacionais e posturas gerenciais estimulam ou impedem a inovação disruptiva.
- Como a cultura vigente na organização afeta o ambiente para inovação.
- Como aproveitar a diversidade para maximizar a geração de ideias originais.

## Exploração



## Novos insights



## Diálogos



## Diversão



## Inspiração



## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Trilhas de desenvolvimento em inovação e criatividade.
- Preparação para brainstormings e sessões de geração de ideias.
- Eventos de lançamento/ kickoff de projetos.
- Iniciativas para criação de uma cultura organizacional mais inovadora e empreendedora.

***O Medici Game foi um ótimo aquecimento para um workshop em que dezenas de participantes iriam gerar ideias inovadoras para o crescimento do negócio.***

***Diretor de Meios de Pagamento do Grupo Santander***

## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de todos os níveis e áreas da empresa, sem limites.

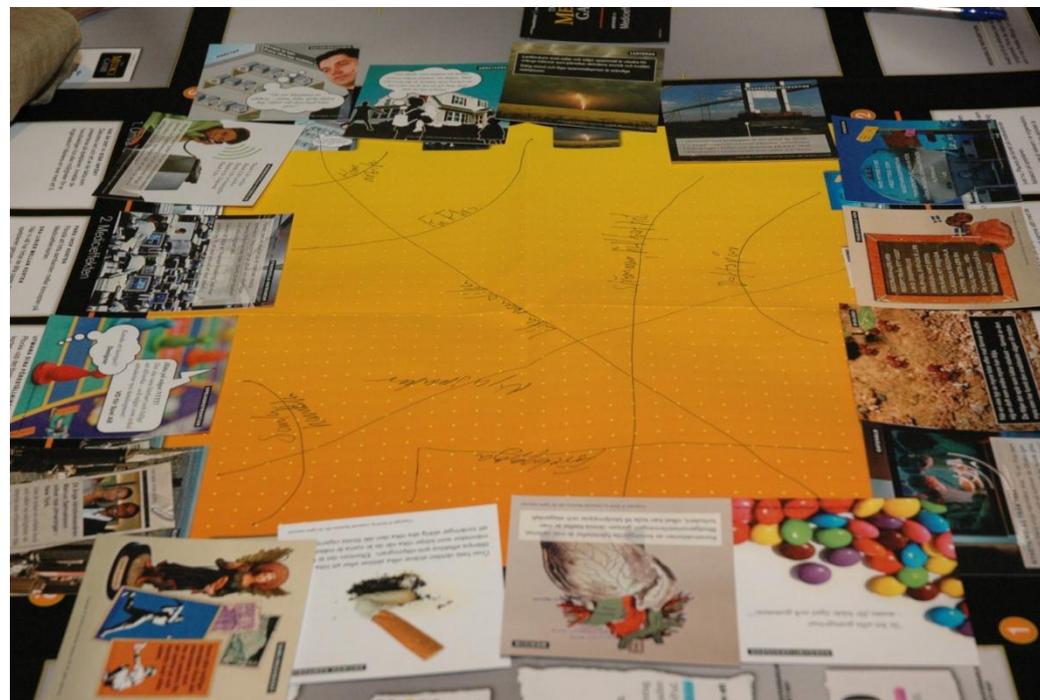
Turmas de 8 a 120 participantes. De R\$ 600 a R\$ 950 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

3 a 4 horas.

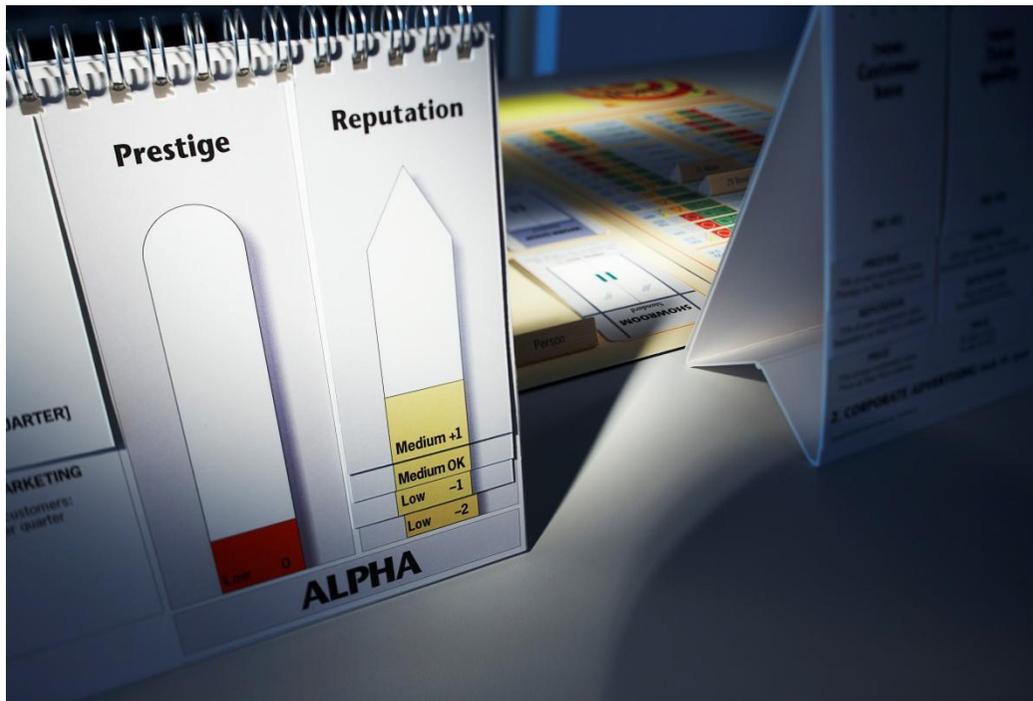
## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.



THE  
**MEDICI**  
GAME™

CREATING CONDITIONS FOR BREAKTHROUGH INNOVATION



## O PODER DA DIFERENCIAÇÃO

**Teste os caminhos para atrair e reter clientes em mercados altamente competitivos e complexos.**

Uma competição entre empresas prestadoras de serviços que precisam compreender profundamente os clientes, escolher seu posicionamento e executar sua estratégia com eficiência para crescer com lucratividade.

## TEMAS

- Comportamento do consumidor.
- Segmentação de mercado.
- Diferenciação e posicionamento.
- Market-share e atributos competitivos.
- Pesquisa de marketing e uso de recursos.
- Promoção, preço e rentabilidade.
- Estratégias de atração e retenção de clientes em mercados competitivos.
- O desenvolvimento de planos de marketing e estratégias locais eficazes e consistentes com um posicionamento global.





## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de marketing, vendas, serviços.

Turmas de 12 a 16 participantes. De R\$ 1.200 a R\$ 1.600 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

8 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.

## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Trilhas de desenvolvimento em marketing, planejamento estratégico, gestão de serviços.
- Workshops para geração de ideias para melhoria de resultados em organizações de serviços.
- Iniciativas para aprimorar o alinhamento entre filiais de organizações de prestação de serviços.
- Workshops para internalização do conceito de “orientação para o cliente”.

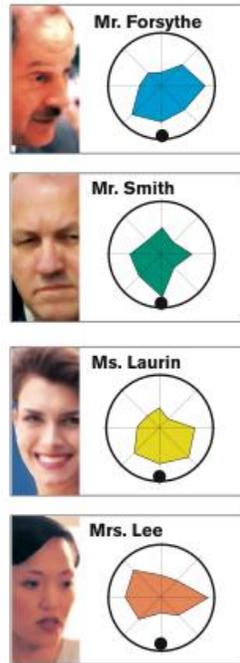
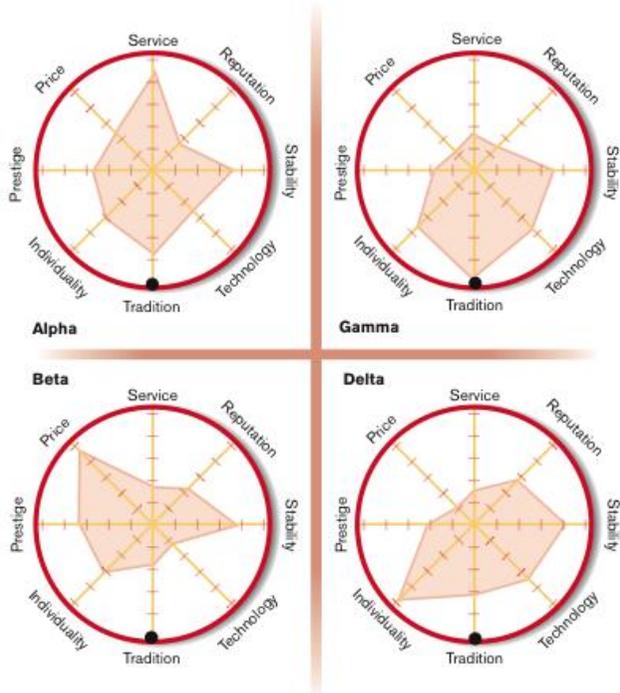
***Precisávamos apoiar nossos concessionários em seus esforços de aprimorar o marketing na região em que atuam, mas dentro do direcionamento estratégico. O Livon foi muito útil nesse sentido.***

***Diretor de Rede de Concessionários***



**CELEMI Livon™**

DIFFERENTIATE OR DIE



## O CLIENTE É QUEM DECIDE

Inspire todos os colaboradores a concretizarem a estratégia de marketing da empresa.

Uma versão simplificada do Livon, este simulador foca em como os clientes tomam decisões e quais devem ser as implicações do comportamento do consumidor sobre as estratégias de marketing e sua execução.

## TEMAS

- A importância da compreensão do comportamento do consumidor.
- Como fatores intuitivos e emocionais influenciam o processo decisório do cliente.
- As interações complexas entre necessidades e aspectos racionais e emocionais no processo decisório do cliente.
- O papel da percepção do consumidor dentro do seu processo decisório.
- Segmentação de mercado e posicionamento competitivo: entendimento das fontes e efeitos da diferenciação.
- Como empresas devem agir para potencializar seus diferenciais e vantagens.
- Como pequenas diferenças podem ter grande impacto sobre a imagem e a marca da empresa.
- Valor e uso da marca e reputação.
- O uso de produtos e da gama de produtos para diferenciar-se no mercado.
- Orçamento e otimização do uso de recursos financeiros.
- Design do contexto e a experiência do cliente/ “customer experience”,





## PÚBLICO ALVO

Colaboradores de marketing, vendas, serviços.

Turmas de 12 a 120 participantes. De R\$ 900 a R\$ 1.100 por participante dependendo do número de participantes e duração.

## DURAÇÃO

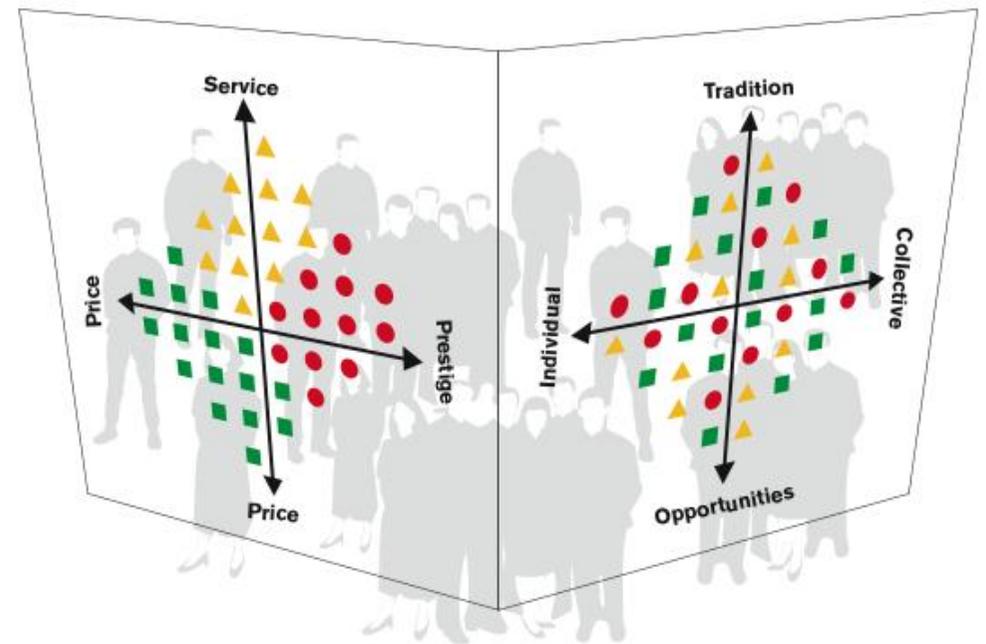
De 4 a 6 horas.

## LOCAL

Turmas fechadas realizadas nas instalações da Amana-Key em São Paulo (sem custos de aluguel de salas e equipamentos) ou em local definido pelo cliente.

## APLICAÇÕES TÍPICAS

- Trilhas de desenvolvimento em marketing, planejamento estratégico, gestão de serviços.
- Workshops de divulgação e preparação para desdobramento das estratégias de marketing, introdução de uma nova plataforma de marca/ branding, inspiração de ideias de inovação local a partir de uma orientação global, introdução de novas ferramentas de marketing.



*O Livon Lite foi uma forma muito rápida e divertida para ajudar centenas de colaboradores de nossa empresa a entenderem melhor nossa nova estratégia de marketing.*

*Gerente de Vendas*

**CELEMI Livon Lite™**

THE POWER OF THE CUSTOMER