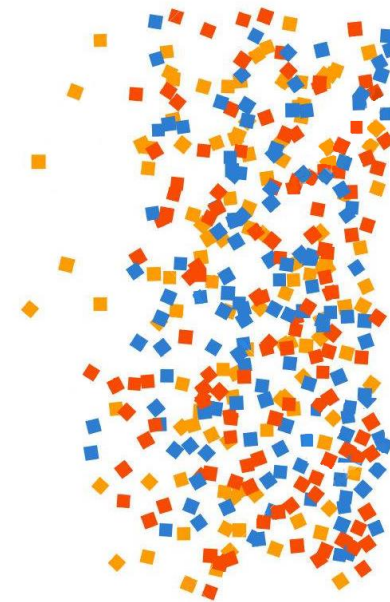
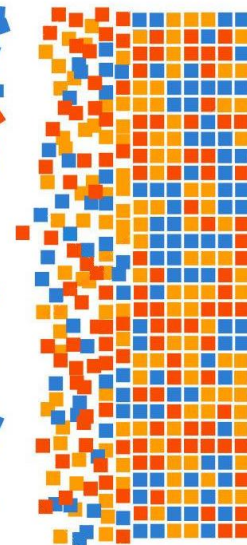


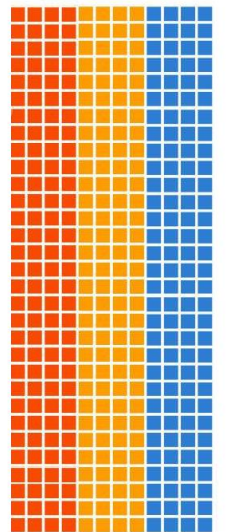
Ayra Competence Center



Data



Analytics



Decision



Proposta de Valor

A ideia é prover uma estrutura de **conteúdos complementares e suplementares** à grade curricular formal da UFRJ, no sentido de se criar uma base comum de conhecimento, mais heterogênea e assertiva, a qual valha não somente para aumentar a capacidade e produtividade dos serviços executados pela Ayra, mas também a capacitação profissional e diferenciação dos alunos, tornando-os profissionais mais aptos e atraentes aos olhos do mercado.

Dentro de nossas competências, a **Y-Knot** se propõe a ministrar os conteúdos e ainda proporcionar experiências reais, como palestras de clientes, visitas guiadas a clientes e a discussão de casos reais que ilustrem a aplicação do conhecimento ministrado.



Proposta: Grade & Ementas

Sumário da Grade de Cursos e Ementas

	Finanças Essenciais	Análise Competitiva & Formulação de Estratégias	Pesquisas de Mercado & Levantamento de Dados	Avaliação e Redesenho de Processos
Conteúdo	<ul style="list-style-type: none">ValuationProjeção de:<ul style="list-style-type: none">Fluxos de CaixaDREBalançoConstrução de IndicadoresMontagem de Capital de GiroPlano de FinanciamentoJargões em Inglês	<ul style="list-style-type: none">Modelos Clássicos<ul style="list-style-type: none">5 Forças de PorterSWOTPESTLEModelos Dinâmicos (introdução)<ul style="list-style-type: none">SCPTeoria do JogosPosicionamento da MarcaFormulação de EstratégiaPrevisão de Vendas	<ul style="list-style-type: none">Pesquisas: Tipos e Aplicações<ul style="list-style-type: none">ExploratóriasDescritivasDe CausalidadeQuali (tativas)Quanti (tativas)Ferramentas	<ul style="list-style-type: none">Mapeamento dos Processos<ul style="list-style-type: none">AtividadesDependências cruzadasQuantificaçãoIdentificação das dificuldades<ul style="list-style-type: none">GargalosPontos fracosDependênciasMelhorias e fluidez<ul style="list-style-type: none">Controles e metas
Cases	Varejo Alimentação ou Moda			
Expectativa	Estar apto a construir um plano financeiro básico, mas completo. Cálculo dos KPIs e definição das fontes de financiamento e destinação de recursos.	Estar apto a analisar o mercado, a interação entre agentes, formular estratégias e estimar vendas através de diferentes técnicas de projeção.	Estar apto a decidir que pesquisa(s) aplicar, bem como conteúdo e formato.	Estar apto a mapear os processos chaves, quantificá-los, identificar dificuldades, propor melhorias e estabelecer controles
Duração	12 horas	8 horas	8 horas	4 horas

Finanças Essenciais

Objetivo

Equipar os alunos com o ferramental essencial em finanças para que possam criar toda a etapa financeira de um ciclo de planejamento do negócio.

Conteúdo

Elementos de Orçamento Físico-Financeiro; Projeção do Demonstrativo de Resultados, Balanço e Fluxo de Caixa; Construção de Indicadores Financeiros; Montagem de Capital de Giro, sob o conceito de necessidade de caixa; Plano de Financiamento – alocação por destinação; *Jargon Buster* – Domínio dos Termos Técnicos Financeiros em Inglês.

Cases

Utilizaremos dois casos: o de um bar e o de uma loja de bolsas e acessórios.

Expectativa

Capacitar o aluno a construir um plano financeiro básico, ainda que completo em todas suas dimensões. Cálculo dos KPIs, definição das fontes de financiamento e destinação de recursos.

Duração

8 horas-aula.

Análise Competitiva & Formulação de Estratégias

Objetivo

Equipar os alunos com o ferramental mínimo em análise competitiva para que possam entender a estrutura do mercado onde o negócio está inserido e a partir daí possam formular a estratégia e projetar as vendas.

Conteúdo

Modelos Clássicos de Análise Estática (5 Forças de Porter, SWOT e PESTLE); Introdução à Análise Dinâmica (Modelo Estrutura-Condução-Desempenho – SCP e Teoria dos Jogos). Posicionamento da Marca; Formulação de Estratégias Competitivas; Métodos de Projeção de Vendas a partir da análise competitiva.

Cases

Posto de Combustíveis e Fábrica de Jeans.

Expectativa

Capacitar o aluno a analisar o mercado, medir os efeitos da interação entre agentes, formular estratégias e estimar vendas através de diferentes técnicas de projeção.

Duração

8 horas-aula

Pesquisas de Mercado & Levantamento de Dados

Objetivo

Equipar os alunos com o ferramental mínimo em pesquisa de mercado para que possam entender as necessidades do negócio, sabendo selecionar os tipos de pesquisa necessários, bem como a frequência e as ferramentas para que isso ocorra.

Conteúdo

Pesquisas Exploratórias; Pesquisas Descritivas; Pesquisas de Causalidade; Pesquisas Quali(tativas) e Quanti(tativas). Seleção e emprego de Ferramentas de consulta e publicação de pesquisa.

Cases

Produto de Consumo, Serviço, Posicionamento da Marca.

Expectativa

Capacitar o aluno a decidir qual tipo de pesquisa empregar, bem como sua duração.

Duração

8 horas-aula

Avaliação e Redesenho de Processos

Objetivo

Entender a situação de um determinado negócio, como as atividades se relacionam, quais são os pré-requisitos e as interdependências existentes, conseguir provocar melhorias e tornar perceptíveis, através de mensurações objetivas, as evoluções propostas.

Conteúdo

Questões práticas e objetivas, como identificar blockers, entendimento da diferença entre o que se quer passar de percepção e o real fluxo de atividades, mensuração dos pontos chaves e pontos relevantes de controles.

Cases

Redesenho do processo de manutenção de caminhões de uma mina.

Expectativa

Capacitar o aluno para rapidamente identificar os processos chaves, saber mapeá-los corretamente e quantificá-los, sendo capaz de sugerir melhorias e estabelecer controles para o atingimento das metas.

Duração

4 horas-aula



Preços & Condições

Preços e Condições de Pagamento

	Finanças Essenciais	Análise Competitiva & Formulação de Estratégias	Pesquisas de Mercado & Levantamento de Dados	Avaliação e Redesenho de Processos
	12h	8h	8h	4h
Preço Normal	480,00	320,00	320,00	320,00
Ex-Membro Ayra (Desconto 25%)	360,00	240,00	240,00	240,00
Membro Ayra (Desconto 50%)	240,00	160,00	160,00	160,00

Aumento do desconto para membros e ex-membros

Redução de preços

Combos: Exemplo Preços Membros Ayra:

1 Curso	R\$ 240 ou 3x R\$ 80	R\$ 160 ou 2x R\$ 80	R\$ 160 ou 2x R\$ 80	R\$ 160 ou 2x R\$ 80
2 Cursos	De R\$ 400 por R\$ 350 ou 5x R\$ 70		De R\$ 320 por R\$ 270 ou 3x R\$ 90	
3 Cursos (28h)	De R\$ 560 por R\$ 480 ou 5x R\$ 96			
3 Cursos (24h)	De R\$ 480 por R\$ 400 ou 5x R\$ 80			
4 Cursos	De R\$ 720 por R\$ 600 ou 8x R\$ 75			

Inclusão dos Combos

- 1 Curso: Parcelamento em 2x s/juros
- 2 Cursos: Parcelamento em até 3x s/juros + R\$ 50 de desconto
- 3 Cursos: Parcelamento em até 4x s/juros + R\$ 80 de desconto
- 4 Cursos: Parcelamento em até 6x s/juros + R\$ 120 de desconto**

Inclui Coffee Break e Certificado

Todo parcelamento em cartão de crédito

Turma mínima de 10 pessoas matriculadas

Matrículas devem ser feitas pelo pelo formulário eletrônico (www.y-knot-ps.com), acessando o menu **Produtos > Curso de Formação**. Preencha a ficha e faça o download dos arquivos.

Grade de Cursos e Horários Sugeridos

Grade de Horários

		Finanças Essenciais	Análise Competitiva & Formulação de Estratégias	Pesquisas de Mercado & Levantamento de Dados	Avaliação e Redesenho de Processos
		12h	8h	8h	8h
Dia 1	Módulo 1	Planejamento Financeiro (Ciclo Orçamentário)	Modelos Clássicos	Pesquisas: Tipologia	Mapeamento de Processos
		LO	RF	AL	LO
	Coffee Break				
Dia 1	Módulo 2	Financiamento	Modelos Dinâmicos	Pesquisas: Aplicações	Redesenho de Processos
		RF	RF	AL	LO
Dia 2	Módulo 3	Capital de Giro	Posicionamento, Estratégia e Previsão de Vendas	Aplicação Estudo de Caso	
		LO	RF	AL	
	Coffee Break				
Dia 2	Módulo 4	Valuation	Aplicação Estudo de Caso	Aplicação Estudo de Caso	
		RF	AL	RF	
Dia 3	Módulo 5	Aplicação Estudo de Caso	<p>As aulas serão ministradas aos sábados, das 9h às 13h.</p> <p>O endereço é: UNIVERSE EMPRESARIAL Av. Almirante Júlio de Sá Bierrenbach, 65 - Bloco 5 (Edifício Lyra) - 1º andar - Centro de Convenções</p> <p>Para quem vem de carro, no Waze ou Google Maps, basta digitar "Y-Knot" e então selecionar Y-Knot Problem Solving. Daí é só roteirizar para nosso escritório.</p> <p>(www.y-knot-ps.com)</p>		
		RF			
	Coffee Break				
Dia 3	Módulo 6	Aplicação Estudo de Caso			
		RF			

RODOLFO FREDERICO
ALEXANDRE LYRA
LUÍS OTÁVIO

Rodolfo Frederico

Marketing & Sales

rodolfo.frederico@y-knot-ps.com

+55 (21) 97188-3155

Alexandre Lyra

Engineering & Applications

alexandre.lyra@serelapp.com

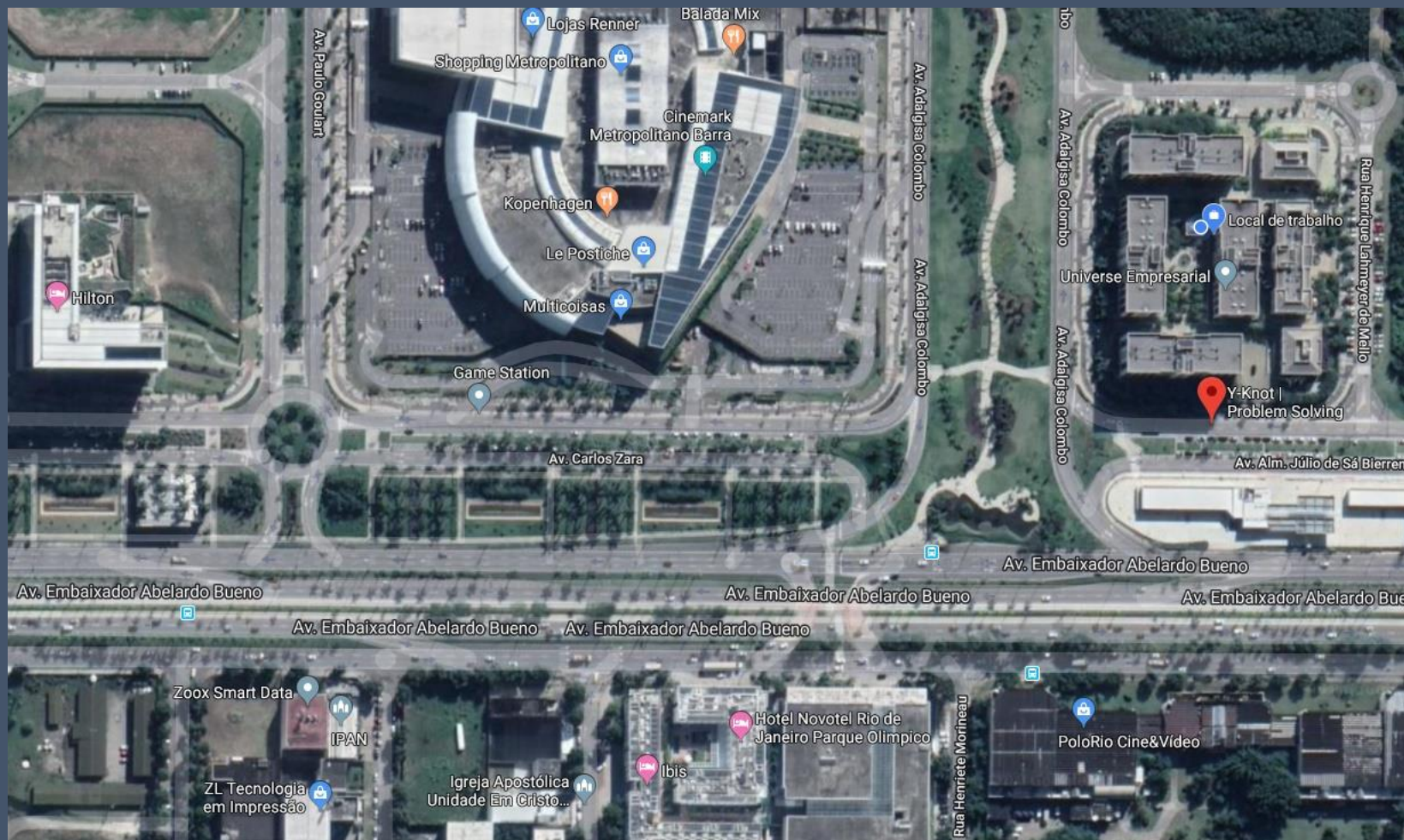
+55 (21) 98823-0388

Luís Otávio Rabello

Planning & Operations

luis.otavio.almeida@y-knot-ps.com

+55 (21) 97625-6564



www.y-knot-ps.com

Y-Knot | Problem Solving

Av. Almirante Júlio de Sá Bierrenbach, 65 – B3/504

Universe Empresarial – Barra da Tijuca – Rio de Janeiro / RJ

CEP: 22.775-028



