Depois de você realizar um excelente trabalho dentro da empresa Amoretti, um dos sócios indica os seus serviços para uma indústria de cosméticos de um amigo muito próximo, Rinaldi Toledo.

# Contexto da Organização

A empresa InBeauty é localizada em Fortaleza, e atualmente é composta por uma planta industrial, um laborató- rio e 30 lojas, contando com um total de 270 funcionários.

A organização já está no mercado há 9 anos e é um grande sucesso.

Seu negócio é venda de produtos de beleza em suas lojas, e também fornecimento de linha proﬁssional para salões de beleza.

Por causa disso, outras grandes empresas do mercado estão sondando Rinaldi para comprar a empresa e incorporar ao negócio principal.

A melhor proposta além de injetar um montante expressivo no negócio iria manter Rinaldi como o presidente, porém mudando toda a cultura, marca e processos vigente na InBeauty atualmente.

Neste exato momento, Rinaldi busca você para ajudá-lo através do Coaching de Negócios a aumentar o valor de mercado da empresa, o fortalecimento da marca e a rentabilidade. Ele ainda não tomou a decisão do que irá fazer, no entanto, quer ter certeza que decidir vender receberá pelo valor que visiona.

Com base em sua reunião inicial, Rinaldi destacou que a sua maior diﬁculdade é reduzir a quantidade de faltas, o turnover das suas equipes que ﬁcam na empresa por apenas 6 meses e o desânimo em contratar “pessoas boas” (nas palavras dele) para ajudarem o negócio a crescer.

O último gerente comercial que contratou ﬁcou apenas 9 meses, aprendeu tudo sobre os produtos e começou a trabalhar em um de seus maiores concorrentes.

Conforme foi expressado por Rinaldi na reunião, existem funcionários bons na empresa, no entanto, existe muita fofoca, muita conversa negativa de corretor, muita reclamação sobre encarregados e líderes que ele não está conseguindo gerenciar.

Todos estão muito entusiasmados com o crescimento e o volume de vendas, no entanto, não sabem exatamente o quão rentável está a empresa ao certo.

Segundo ele, a empresa nunca contratou um coach antes, mas existe uma esperança de que um coach qua- liﬁcado na área de business pode ajudá-lo a passar por esse período.

No entanto, ele informou a você que o orçamento inicial para investir em Coaching é apertado, e que quer algo focado para ajudá-lo a conquistar um objetivo principal: melhorar a rentabilidade da empresa em 40%, e enxugar seu portfolio para aqueles 20% de produtos que produzem 80% dos resultados.

Se ele perceber grandes melhorias irá investir ainda mais em seus serviços para atuar em outros objetivos e áreas da empresa.


# Com base neste estudo de caso, responda:

1. Baseado nas descrições da curva de Greiner, qual fase melhor descreve o momento pelo qual a empresa do cliente está passando?
2. Quais são as evidências para esta conclusão?
3. O que você percebeu que é mais importante para Rinaldi neste momento?
4. O que você percebeu que é mais importante para a empresa neste momento?

1. Dentre todas as ferramentas e métodos estratégicos de Business Coaching abordados na apostila deste módulo (SWOT, BSC, Matriz de Porter, Matriz BCG, Matriz GUT e Ciclo PDCA), escolha três que usaria neste momento.

Escolha 01:

Escolha 02:

Escolha 03:

1. Por que seria importante utilizar esse metódo / ferramenta? Em qual momento do processo iria usar cada uma delas?

Escolha #01:

Finalidade de aplicação:

Em qual momento do processo?

Escolha #02:

Finalidade de aplicação:

Em qual momento do processo?

Escolha #03:

Finalidade de aplicação:

Em qual momento do processo?

1. Através deste trabalho, quais serão as principais mudanças de comportamentos que acontecerão: Na empresa?

No time?

No Rinaldi?