



Desenvolvimento
do colaborador operacional
ao líder estratégico

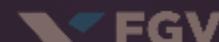




PUC-SP



Mackenzie



Microsoft

tempo ASSIST



Gerson Cosme Santos



Um lugar com
Paixão

POR REALIZAR
E COM PESSOAS QUE VIVEM
para tocar as pessoas, através de Experiências,
Oportunidades e Impactos Relevantes





A MAIOR REDE
de chocolates finos
DO MUNDO



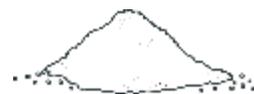
NOSSA Receita



CACAU



LEITE



AÇÚCAR

A top-down view of a person painting a large wooden barrel. The person's arm, wearing a white long-sleeved shirt, is visible as they apply dark brown paint to the barrel's surface. In the bottom left corner, there is a black bucket filled with the same dark brown paint, with a wooden brush resting inside. To the left of the bucket, a metal scraper or putty knife with a wooden handle lies on the light-colored floor. The barrel is positioned diagonally across the frame, and the paint is being applied in broad, sweeping strokes, creating a rich, dark brown finish. The background is a plain, light-colored floor.

PAIXÃO



O sonho de um EMPREENDEDOR

“ A distância de um sonho se torna mais curta quando você acredita que pode realizá-lo ”

Alexandre Tadeu da Costa



Nossa Historia de **SUCESSO**

Espalhando chocolate e Carinho pelo BRASIL





Hoje estamos presentes

NOS 26 ESTADOS BRASILEIROS E DF





975
Municípios



2.050
Lojas



8.000
Vidas
ENVOLVIDAS
NO NEGÓCIO



2.5
Bilhões
FATURAMENTO/ANO



MAS...

Como continuar

evoluindo

E manter

os diferenciais competitivos

Cacau Show?



EDUCAÇÃO

Corporativa



Desenvolver nossas pessoas

BUSCANDO A MELHOR VERSÃO DE CADA UM!



UNIVERSIDADE
Corporativa



COMPETÊNCIAS



PERFORMANCE



Desenvolvimento de conhecimento de **Franchising** e competências de **negócio**

Desenvolvimento de competências de **liderança**

Desenvolvimento de competências **técnicas e comportamentais**

Desenvolvimento da **cultura** Cacau Show e competências **básicas**

NOSSAS ESCOLAS

Formação Básica

Especialização

Liderança

Negócios e Varejo

Desafio

Como ter uma
Liderança
preparada para
o futuro?

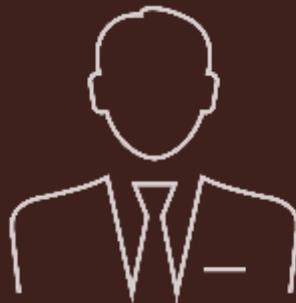




Liderança

Desenvolvida e preparada

Case Desenvolvimento Liderança



Desenvolver Liderança

- ✓ Competências de Liderança
- ✓ Desafios do Pipeline



Complexidades de Negócio e Ecosystema

- ✓ Atender a Indústria e Varejo
- ✓ Dinamismo do Mercado
- ✓ Crescer acima da média
- ✓ Viver Propósito e Valores
- ✓ Visão de Futuro
- ✓ Internacionalização



Resultados para o Negócio

- ✓ Cultura como diferencial competitivo
- ✓ Sucessores prontos para novas oportunidades
- ✓ Ampliar negócios e fronteiras
- ✓ Engajar nossa gente e ser “employer of choice”
- ✓ Crescimento e desenvolvimento de nossos franqueados
- ✓ Impactar a comunidade onde atuamos

Escola de Liderança

Escola de Liderança

Conteúdos Relevantes

Aplicação do Conteúdo

Consolidação das competências



LIDERANÇA E GESTÃO DE NEGÓCIOS

Objetivo: Consolidar a atuação da liderança, ampliando seu papel e responsabilidade na gestão do negócio.

- 1 - Transição para líder de líderes
- 2 - Varejo, franchising e a Cacau Show
- 3 - Visão da cadeia de suprimentos
- 4 - Planejamento tático
- 5 - Gestão de projetos I (Planejamento)
- 6 - Gestão de projetos II (Gerenciamento)
- 6 - Gestão de projetos II (Gerenciamento)
- 7 - Gestão de processos I (Implementação)
- 8 - Gestão de processos II (Gerenciamento)
- 9 - Análise e decisões financeiras
- 10 - Gestão do clima II
- 11 - Cultura II (Gestão da cultura e da mudança organizacional)
- 12 - Empowerment

Case Liderança e Gestão de Negócios

Exemplo: Módulo Varejo, Franchising e a Cacau Show

Atividade:
Análise de
Mercado e
Oportunidades

Apresentação
de Propostas

70

Compartilhar
com gestor
análise

Consolidação
em grupo

20

Leitura
Artigo

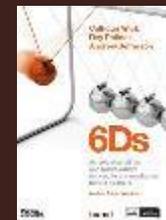
Presencial
Varejo
Experiência no
mercado – 8h

10

Parceria:



Metodologia:





Desafio

Como garantir
excelência e
performance





Operacional

Preparar nossa indústria



Escola de Especialização

Case Desenvolvimento indústria



- ✓ Criação da LPP
- ✓ Grupos de Melhoria
- ✓ Criação de Etiquetas

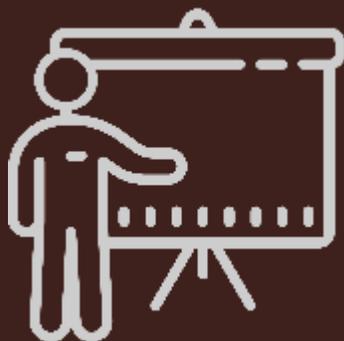
70

1350
LPP's



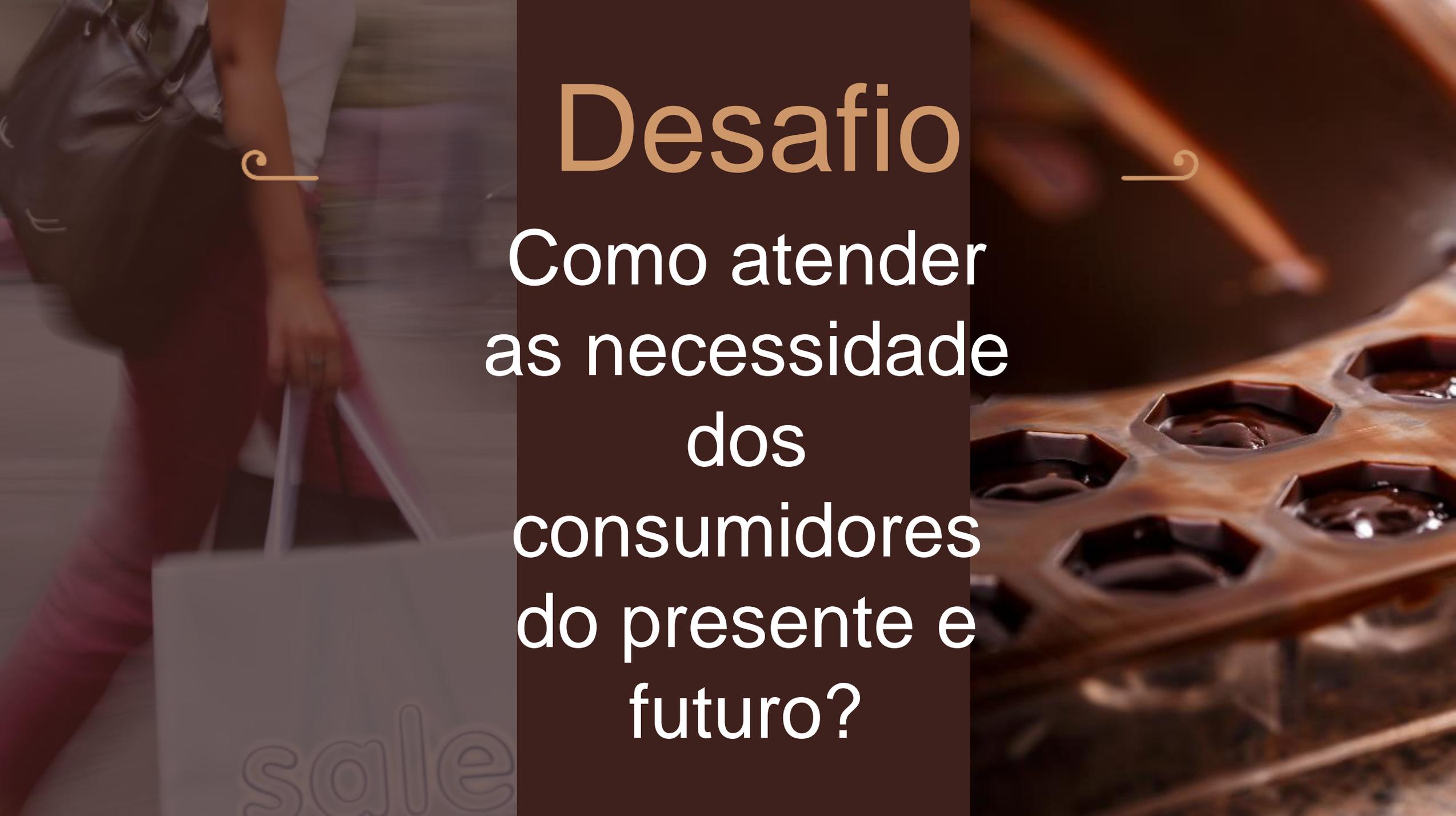
- ✓ LPP
- ✓ Pilares TPM
- ✓ Diálogo de Segurança

20



- ✓ Turnê do Desenvolvimento
- ✓ Trilhas de Aprendizagem

93%
participação 10



Desafio

Como atender
as necessidades
dos
consumidores
do presente e
futuro?

sale



Varejo

Desenvolver a Rede

Escola de Negócios

Case Consultor de Venda Show



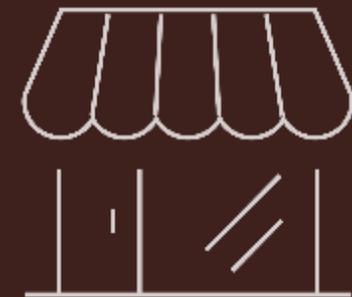
Desenvolver as Competências

- ✓ Movido para o Cliente
- ✓ Atitude de Vendas
 - ✓ Comunicação Envolvente
- ✓ Paixão por Resultados
- ✓ Autodesenvolvimento



Com novas tecnologias e Didática Diferenciada

- ✓ 6D
- ✓ Gamification
- ✓ RA
- ✓ Simulador



Trazer resultados para o negócio

- ✓ Atendimento
- ✓ Padronização
- ✓ Vendas

Case Consultor de Venda Show

Trilha de Formação Inicial do CVS



22 cursos – 3 meses de Formação

sale

| Competências | Eixo Comportamental | Eixo Técnico | Eixo Motivacional |
|------------------------|--|--|---|
| Autodesenvolvimento | <ul style="list-style-type: none">• Empregando uma postura profissional na Cacau Show | <ul style="list-style-type: none">• Uma breve história da Cacau Show• Da árvore à loja: Uma introdução a produção do chocolate | <ul style="list-style-type: none">• Você como protagonista da Cacau Show! |
| Movido para o Cliente | <ul style="list-style-type: none">• Os 7 passos de Vendas• Vídeo 7 Passos de Vendas (3)• Simulador 7 Passos de Vendas (3)• Gotas de conhecimento: Atendimento• Lidando com Objeções - "Só estou dando uma olhadinha" | | |
| Atitude de Venda | <ul style="list-style-type: none">• Os 7 passos de Vendas• Vídeo 7 Passos de Vendas• Simulador 7 Passos de Vendas | <ul style="list-style-type: none">• Serviços: Café, Waffle e Fondue• Degustação dentro da loja• Criação de Kits e Cestas• Gotas de conhecimento: Waffle | |
| Comunicação Envolvente | <ul style="list-style-type: none">• Tudo depende da maneira de dizer | | |
| Paixão por Resultados | | <ul style="list-style-type: none">• Conhecendo os nossos produtos - Território A, B e C• Exposição de produtos: Visual Merchandising• Programa de Excelência do Franqueado | <ul style="list-style-type: none">• O PICSHOW e suas vantagens |

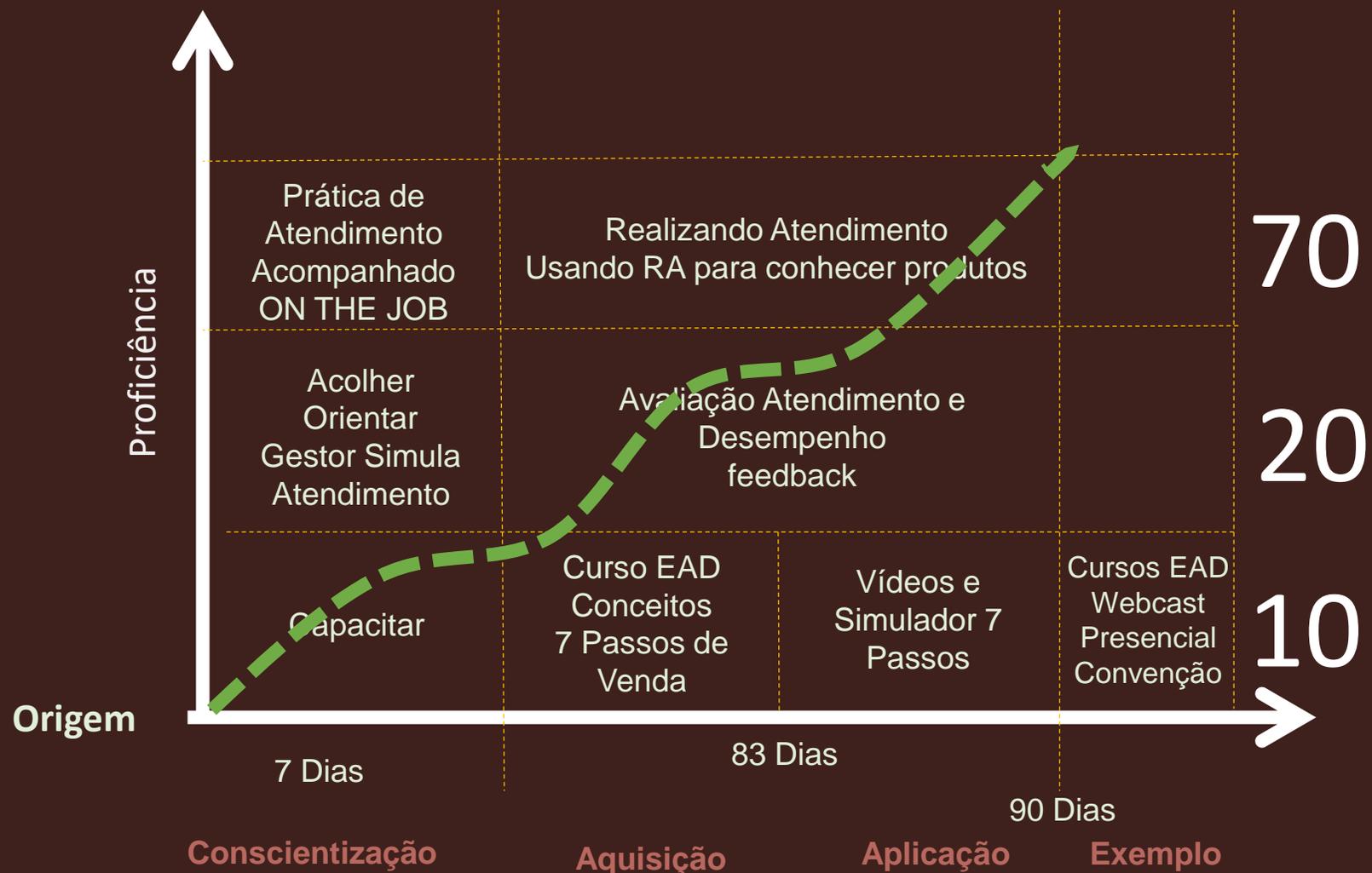
Trilha de Formação Inicial do CVS



Exemplo Desenvolvimento Competências:

- ✓ Atitude de Vendas
- ✓ Movido para o Cliente

Case Consultor de Venda Show



Como será o desenvolvimento
do Consultor de Vendas?





Cursos EAD

Mais de 70%
Capacitados trilha inicial

Satisfação
4,7



WEBCAST

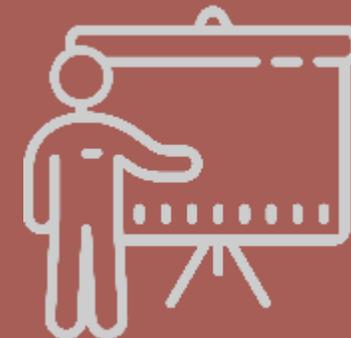
4000
Capacitados por evento



Convenção

1800
capacitados

9,6
SATISFAÇÃO



Presencial

2800
capacitados

9,8
SATISFAÇÃO

“Aprender de forma leve, divertida e interativa me parece perfeito!” - GOMES SANTOS, VINICIUS

“essas perguntas no final sempre ajudam na hora do atendimento ao cliente” - ERICA ASANO MACIEL, ERINEIA

Ações EAD: Mais de
16h

Ações Presenciais
Mais de
24h





Estamos

Preparando

NOSSA GENTE

PARA CONTINUAR ESSA HISTÓRIA DE SUCESSO



Participando
Com o toque especial
E com sua melhor versão



CacauShow



Transformando chocolate
em momentos de felicidade e...

Realizações

COM A





Gerson Santos



Gerson Cosme Santos

Obrigado!