



Top Ser Humano ABRH/RS 2026

Categoria Organização

Modalidade Desenvolvimento

Título do case:

Formação de Novos Gerentes de Negócio: um programa interno que transformou pessoas e acelerou carreiras na Sicredi Origens RS

ANEXOS

Autoras e responsáveis pelo case:

Anaelena Ludwig Graef e Mariane Werner Grohs

Porto Alegre, RS - 2026

Anexo 1 – Registros fotográficos, das turmas nos módulos da Formação



Anexo 2 – Programa com os módulos da formação e calendário executado

Módulos da Formação

Conteúdo desenvolvido para as turmas de gestores pessoais, assim como para as turmas de gestores pessoais RSC.

PRESEÇA DE

Módulos da Formação

- ✓ Mód. Abertura
- ✓ Mód. Valores em Ação e Atendimento
- ✓ Mód. Ferramentas do Gerente de Negócios – Parte 1
- ✓ Mód. Ferramentas do Gerente de Negócios – Parte 2
- ✓ Mód. Negociação e Vendas
- ✓ Mód. Performance Comercial
- ✓ Mód. Soluções Financeiras – Produtos – Parte 1
- ✓ Mód. Soluções Financeiras – Produtos – Parte 2
- ✓ Mód. Inteligência Emocional e Habilidades de Relacionamento Pessoal e Interpessoal
- ✓ Mód. Comunicação Assertiva e Influência
- ✓ Mód. Programas Sociais e o papel do Gerente de Negócios
- ✓ Mód. Gestão de Carreira e Lifelong learning
- ✓ Mód. Riscos e Compliance, Abertura de conta e Cadastros
- ✓ Mód. Matemática Financeira aplicada ao ambiente de Negócios
- ✓ Mód. Ciclo de Crédito
- ✓ Mód. Encerramento

Calendário executado

Atividade	Local	Data	Horário
Abertura	Presencial	10/03/2023	08h00 às 12h00
Valores em Ação e Atendimento	Presencial	13/03/2023	08h00 às 12h00
Ferramentas do Gerente de Negócios – Parte 1	Presencial	16/03/2023	08h00 às 12h00
Ferramentas do Gerente de Negócios – Parte 2	Presencial	20/03/2023	08h00 às 12h00
Negociação e Vendas	Presencial	23/03/2023	08h00 às 12h00
Performance Comercial	Presencial	27/03/2023	08h00 às 12h00
Soluções Financeiras – Produtos – Parte 1	Presencial	30/03/2023	08h00 às 12h00
Soluções Financeiras – Produtos – Parte 2	Presencial	03/04/2023	08h00 às 12h00
Inteligência Emocional e Habilidades de Relacionamento Pessoal e Interpessoal	Presencial	06/04/2023	08h00 às 12h00
Comunicação Assertiva e Influência	Presencial	10/04/2023	08h00 às 12h00
Programas Sociais e o papel do Gerente de Negócios	Presencial	13/04/2023	08h00 às 12h00
Gestão de Carreira e Lifelong learning	Presencial	17/04/2023	08h00 às 12h00
Riscos e Compliance, Abertura de conta e Cadastros	Presencial	20/04/2023	08h00 às 12h00
Matemática Financeira aplicada ao ambiente de Negócios	Presencial	24/04/2023	08h00 às 12h00
Ciclo de Crédito	Presencial	27/04/2023	08h00 às 12h00
Encerramento	Presencial	30/04/2023	08h00 às 12h00

PROGRAMA DE
FORMAÇÃO
de novos Gerentes de Negócios

Módulos da Formação

✓ **Mód. Abertura**
Papel do Gerente de Negócios: Visão geral das responsabilidades e expectativas.

✓ **Mód. Negociação e Vendas**
Abordagem comercial
Spin Selling, Ofertas Consultivas.

✓ **Mód. Inteligência Emocional e Habilidades de Relacionamento Pessoal e Interpessoal**

✓ **Mód. Riscos e Compliance, Abertura de conta e Cadastros**

✓ **Mód. Valores em Ação e Atendimento**

✓ **Mód. Performance Comercial**
Funil de vendas, Gestão do Tempo.

✓ **Mód. Comunicação Assertiva e Influência**

✓ **Mód. Matemática Financeira aplicada ao ambiente de Negócios**

✓ **Mód. Ferramentas do Gerente de Negócios – Parte 1**

✓ **Mód. Soluções Financeiras – Produtos – Parte 1**

✓ **Mód. Programas Sociais e o papel do Gerente de Negócios**

✓ **Mód. Ciclo de Crédito**
Proposta, análise, visita, recuperação.

✓ **Mód. Ferramentas do Gerente de Negócios – Parte 2**

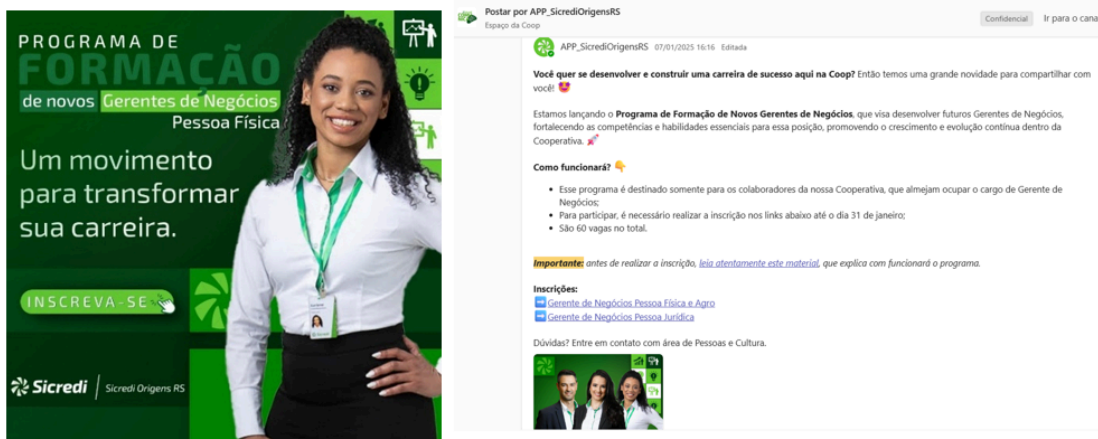
✓ **Mód. Soluções Financeiras – Produtos – Parte 2**

✓ **Mód. Gestão de Carreira e Lifelong learning**

✓ **Mód. Encerramento**
Avaliação de Resultados
Aprendizagem continuada

2

Anexo 3 – Card de lançamento e notícia divulgando o Programa no canal de comunicação interna.



Anexo 4 – Referências de apresentações utilizadas pelos facilitadores

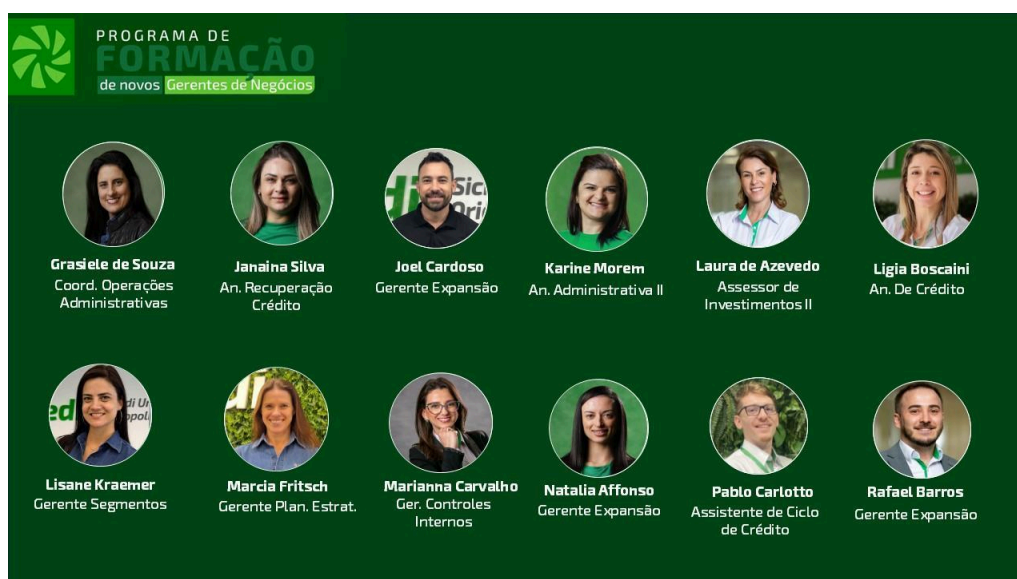
Mód. Soluções Financeiras – Parte 2

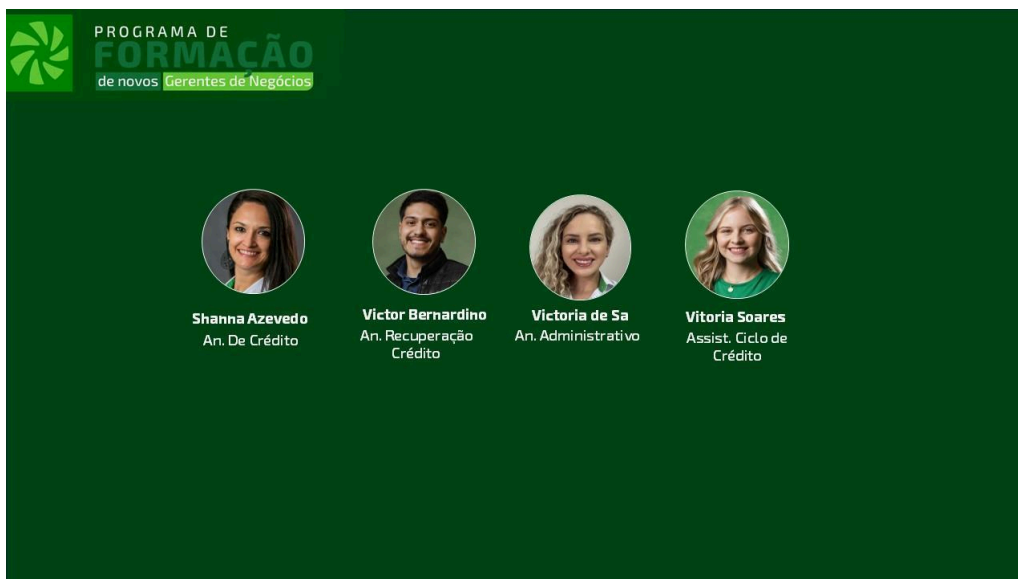


Mód. Ciclo de Crédito



Anexo 5 – Galeria com os Facilitadores Internos





Anexo 6 – Extrato da Avaliação de Resultados - Formação Novos GNs

Avaliação de Resultados - Formação Novos GNs

Olá! esse formulário tem como objetivo colher os resultados alcançados com a **Formação de Novos Gerentes de Negócio**.

As questões a seguir **são descritivas** e devem ser respondidas individualmente.

Você vai precisar de pelo menos **30 minutos** para finalizar. Dedique-se de modo a qualificar as informações que vai apresentar, isso enriquece sua entrega e valoriza seu repertório. Temos certeza de que você tem muito a nos contar!

Nome completo:.....

Cargo atual:.....

Agência:.....

Líder imediato (gestor):

1. Qual foi o aprendizado transferido para o trabalho que você destaca?

Descreva um exemplo (caso prático) onde você aplicou, por meio das suas responsabilidades na posição que ocupa, algum dos aprendizados proporcionados na formação. Para essa resposta, entenda como caso prático oportunidades (de negócio) no relacionamento com o associado ou ainda situações internas (na sua agência ou na sede) em que você usou (transferiu) esse aprendizado (conhecimento ou habilidade).

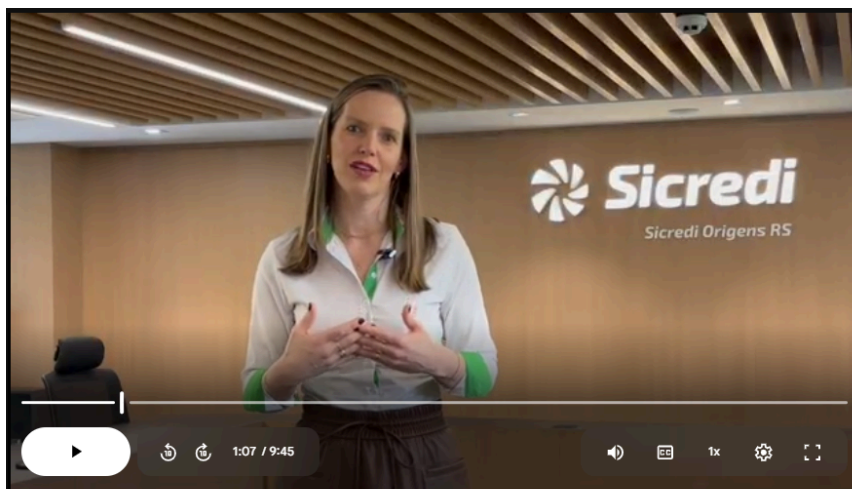
- Ilustre qual foi o conteúdo (metodologia, ferramenta) que você fez uso? Cite aqui em poucas linhas, com suas palavras.
- Nos conte como você fez e qual o fechamento da situação, qual o resultado percebido. Verifique e relate aqui se gerou algum reflexo em algum indicador da Cooperativa.

2. Qual foi sua maior transformação?

Faça uma autoanálise. No que você se testou / arriscou? traga dados e fatos para entendermos melhor seus movimentos.

- O que você descobriu sobre você mesmo? quais atitudes, habilidades pessoais desenvolveu.
- Qual foi o significado para sua carreira?

Anexo 7 – Vídeo de encerramento 9 '45 " que conta o processo da formação de Gerentes de Negócios. Acesso: [AQUI](#)



Anexo 8 – Material didático fornecido aos participantes (caderno + caneta)



Anexo 9 – Detalhamento das melhorias sinalizadas para continuidade do Programa na avaliação dos colaboradores

- Ampliação da carga horária prática: os participantes sinalizaram a necessidade de mais atividades experienciais nos módulos técnicos: simulações de propostas de crédito, renegociações e uso real dos sistemas do GN.
- Distribuição da frequência dos encontros: a realização de dois treinamentos por mês gerou impacto na operação das agências.
- Qualificação dos facilitadores internos: a primeira edição evidenciou a importância de investir no desenvolvimento pedagógico (planejamento, didática e facilitação) dos facilitadores internos, além do domínio técnico que já possuem.
- Aprofundamento da avaliação de resultados: expandir o acompanhamento de indicadores de negócio dos participantes, para fortalecer a evidência quantitativa do retorno sobre o investimento em formação.