

DOSSIE DO PROJETO

QUALIFICAR 2024



PREZADO PROSPECTO



PREZADO PROSPECTO
Data: 20 de Maio de 2024.
Projetos Hunting Talents e Qualificar
A/C: Profissionais do cadastro
Atte.

DOSSIE DO PROJETO QUALIFICAR (RESUMO)



Dossiê do Projeto:

Hunting Talents edição IV- 2024



Identificação do Projeto

- Nome do Projeto: Hunting Talents
- Logo do Projeto:



Objetivo do projeto

Incentivar o empreendedorismo dentro do Grupo Ferretti Soares e Associados e suas empresas filhas, parceiras, clientes e subprojetos por meio do associativismo corporativo.

Identificação do Target



| PÚBLICO-ALVO | CARACTERÍSTICAS | ASPECTO A SER DESENVOLVIDO |
|-------------------------------------|--|--|
| Novos Entrantes | Jovens de ambos os sexos, com idades entre 14 e 20 anos (40% da população) | Incentivar o desenvolvimento humano por meio de conscientização |
| RH Reciclável | Adultos, principalmente do sexo masculino, com idades acima de 40 anos | Incentivar a proatividade funcional e o comprometimento com o futuro da empresa/região |
| Empreendedores | Adultos, com alto percentual feminino, com idades entre 25 e 35 anos | Incentivar o exercício empreendedor, mesmo dentro das organizações |
| Suporte (Professores e Monitores) | Incluir a maior parte desses profissionais no projeto | |
| Empresas, Instituições e Sindicatos | Necessitam dos resultados, mas não fazem parte da solução diretamente | Incluir essas entidades no projeto como parte integrante da solução |

Ambientes relacionados, suas condições e falhas





| AMBIENTE | DESCRIÇÃO | FALHA |
|---|--|---|
| Ambiente 1 – A família, o lar o convívio inicial. | Este ambiente deve fornecer valores ao indivíduo, tais como respeito, disciplina, conscientização de trabalho e estudos como futuro. | Neste ambiente independentemente de classes sociais identificamos uma carência de valores, o indivíduo chega ao ambiente 2 sem a bagagem mínima necessária para obter o melhor proveito do ambiente 2. |
| Ambiente 2 – A escola, colégio, instituto ou convívio secundário. | Este ambiente deveria fornecer ao indivíduo um leque de atividades curriculares e extracurriculares que permitissem a este uma escolha profissional adequada no tempo correto. | Este ambiente recebe o indivíduo com a antes mencionada carência, o que leva ao seguinte quadro disfuncional. |
| | Ensino Fundamental | Perde tempo na reciclagem dos mencionados valores |
| | Ensino Médio | Perde tempo nivelando os indivíduos e seus conhecimentos prévios |
| | Ensino Livre | Oferece cursos curtos com conteúdo obsoleto ou fraco (barato, porém inútil) |
| | Ensino Técnico | O nível é alto demais para a bagagem prévia da maior parte dos novos entrantes. |
| | Ensino Superior | Não realiza nenhuma pesquisa e nem trabalho de campo com as instituições de nível inferior e o mercado a modo de identificar quais cursos, devem ser oferecidos, não estimulam o empreendedorismo. |
| Ambiente 3 – A sociedade | Este ambiente é o que testa e compara os indivíduos e suas especialidades. | Para que testemos se já sabemos o déficit, se este ambiente não fornecer aos dois primeiros, as ferramentas e investimento esta situação nunca terá solução e a tendência é piorar. Importante: Modelo a comparar já existente. |

Estratégia ideal



• ETAPA 1

| SPRINT – PROJETOS SECUNDÁRIOS | DESENVOLVIMENTO | PROJETO BASE |
|---|---|------------------------------------|
| 1- CRIAR A EQUIPE 1 | | HUNTING TALENTS |
| 2- ESTABELECE O ESPAÇO DE TRABALHO | | THE HALL |
| 3- CAPACITAR NOVOS DOCENTES E FACILITADORES (DENTRO DA EQUIPE) | | FORMAR |
| 4- FORMATAR CURSOS LIVRES QUE REALMENTE SATISFAÇAM OS EMPRESÁRIOS E O TARGET EM QUESTAO, MELHORES CONTEÚDOS E TRABALHO EXTRACURRICULAR ASSOCIADO. | | PIP |
| 5- PROCURA DE PATROCINIOS (A EMPRESA PATROCINARÁ CURSOS DAS ÁREAS RELACIONADAS, DE ACORDO AO PERFIL DO FUNCIONÁRIO FUTURO DESEJADO). | | PIP |
| 1- DIVULGAÇÃO / CURSOS / PATROCINADOS. COMPARTILHAMENTOS DE CUSTOS ENTRE O GRU+PO FERRETTI 30 % E OUTRAS EMPRESAS. (OS CURSOS SERÃO FORMADOS PARA ATENDER A DEMANDA ATUAL DO MERCADO) | A. COLÉGIOS: ENSINO FUNDAMENTAL / ENSINO MÉDIO (PALESTRAS SOCIOEDUCACIONAIS PATROCINADAS) | PALESTRAS E WORKSHOPS APRENDENDO + |
| | B. ORGÃOS E ENTIDADES: 1 PREFEITURA SECRETARIAS/ 2 CÂMARA DE VEREADORES/ 3 ASSOCIAÇÃO DE MORADORES DOS BAIRROS/ 4 ACIL E CDL (ENTIDADES DAS QUAIS DEVEMOS SER ASSOCIADOS) | SEMINÁRIOS ENCAIXAR |
| | C. VIA PÚBLICA: 1 CENTRO – LOCAIS-COMÉRCIOS- ESPAÇOS PÚBLICOS- | |



| | | |
|--|--|--|
| | TERMINAL URBANO- RODOVIÁRIA-CALÇADÃO- PARQUE JONAS RAMOS. | |
| | D. REDES SOCIAIS: 1 FACEBOOK/ 7000 AMIGOS / COLABORADORES/ PARCEIROS. – 2 TWITTER 120 – 3 LINKEDIN – 4 BLOG. | |
| 2- CRIAÇÃO DE BASE DE DADOS POR MEIO DE PESQUISAS REAIS DE MERCADO QUE SERÃO REALIZADAS PELOS ALUNOS DE MARKETING. | | |

• **ETAPA 2**

| | |
|---|------------|
| 1- OUTORGA DE BOLSAS GRATUITAS SEMINÁRIOS DURANTE 5 DIAS CONSCIENTIZAR E CAPACITAR O ALUNO PARA QUE A IDENTIFICAÇÃO DO SEU PERFIL ACONTEÇA NATURALMENTE A ESCOLHA DE UMA PROFISSÃO. | IN COMPANY |
| 2- DISTRIBUIÇÃO DE BOLSAS PATROCINADAS AOS ALUNOS DE ACORDO À PERFIL. | |
| 3- QUALIFICAÇÃO, REGULAR OU ESPECIAL (EXPRESS, INCOMPANY, OUTROS TREINAMENTOS) | |
| 4- ENCAMINHAMENTO AO MERCADO APÓS A QUALIFICAÇÃO. | |
| 5- CRESCIMENTO REGIONAL. | |
| 6- EXPANSÃO DO PROGRAMA | |

- **NOTA:** A BASE DE DADOS É POR AUTORIZAÇÃO DOS PESQUISADOS DE USO EXCLUSIVO DO GRUPO FERRETTI, PORÉM ENQUANTO PARCEIROS, ESTA SERÁ UTILIZADA EM TODA ATIVIDADE CONJUNTA.

Importante: Modelo a copiar já existente: Promom Engenharia.



Nossa Empresa e nosso histórico:

Somos uma **empresa de Growth Marketing** com **especialização em Gestão de Projetos e Novos produtos**, possuímos **31 anos de experiência** e em 2010, 2011, 2012, 2017, 2018 e 2019; já realizamos satisfatoriamente atividade similar com instituições de ensino superior de nossa cidade, dentro do **Projeto Hunting Talents** edições: 2010 e 2017.

Nosso core business compreende:

BUSINESS AND PROJECTS DEVELOPMENT (B2B – B2C – B2G – C2C – P2P); CONSULTING, MENTORING, TRAINING ; MARKETING – BRANDING – ADVERTISING; SUPPORT, SUPPLY CHAIN; SPORT MARKETING PROFESSIONAL.

Nossa plataforma:

Foi desenvolvida estritamente de acordo com os Códigos de ética e estatutos das principais entidades regulamentadoras das atividades de Marketing, Administração e Comunicação, entre outras: AMPRO – ABMN – ABEMD – SBPM – ADVB – CRA – CENP – CONAR – ABRADI – ABIPEME – ANEP – OAB – C.N.C



Apoiamos o projeto de lei para a criação do Conselho Federal de Marketing (PROJETO DE LEI Nº 1944 DE 2007 - Do Sr. Felipe Bornier)

Desde já obrigado pelo seu interesse e aguardamos seu cadastro para assim começarmos uma nova etapa profissional para ambas as partes, atentiosamente:

Prof. Roberto M. Ferretti / CEO – Ferretti Soares & Associates Group

49 9 9812 0416 / ceo@ferrettiportal.com

Graphic Designer – Universidade Bios/UY

Analista de Marketing – Universidade Bios/UY

Profissional de Marketing Digital – Universidade Descomplica/BR

Certificação em Gestão de Projetos Ágil/Scrum - Waterfall/PMI - Google LLC - Coursera® /USA

Certificação SFC-SCRUM - Scrum Study/USA

Certificação Avançada em Gestão Ágil e Inovação no Serviço Público - ENAP/BR

Certificação em Gestão de Desempenho – Qulture.Rocks - UOL Edtech/BR

Atualização em Modelos De Negócio em Comunicação Digital – FGV/BR

<https://www.linkedin.com/in/roberto-ferretti>

Nossas empresas e parcerias:



Grupo Ferretti & Associados / CNPJ: 31.470.205/0001-64

www.ferrettiportal.com

www.qualificar.ferrettiportal.com

www.huntingtalents.ferrettiportal.com

www.id.ferrettiportal.com

Alguns Projetos:



Política LGPD e Confidencialidade:

O tratamento dos dados de todos os envolvidos será em total acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), Lei nº 13.709/2018 - Veja mais em: [Políticas LGPD - \(ferrettiportal.com\)](http://Políticas LGPD - (ferrettiportal.com))



AVISO: A informação contida neste e-mail, bem como em qualquer de seus anexos e o projeto para o qual você está sendo convidado a participar, é CONFIDENCIAL e destinada ao uso exclusivo do(s) destinatário(s) acima referido(s), podendo conter informações sigilosas e/ou legalmente protegidas e seus direitos autorais devidamente registrados. Caso você não seja o destinatário desta mensagem, informamos que qualquer divulgação, distribuição ou cópia deste e-mail e/ou de qualquer de seus anexos é absolutamente proibida.



Solicitamos que o remetente seja comunicado imediatamente, respondendo esta mensagem, e que o original desta mensagem e de seus anexos, bem como toda e qualquer cópia e/ou impressão realizada a partir destes, sejam permanentemente apagados e/ou destruídos. Informações adicionais sobre nossa empresa podem ser obtidas no e-mail: legal@ferrettiportal.com

NOTICE: The information contained in this e-mail and any attachments there to and the project you are being invited to attend is CONFIDENTIAL and is intended only for use by the recipient named herein and may contain legally privileged and/or secret information and your copyright duly registered.

If you are not the e-mail's intended recipient, you are hereby notified that any dissemination, distribution or copy of this e-mail, and/or any attachments thereto, is strictly prohibited.

Please immediately notify the sender replying to the above-mentioned e-mail address, and permanently delete and/or destroy the original and any copy of this e-mail and/or its attachments, as well as any printout thereof.

Additional information about our company may be obtained through the e-mail: legal@ferrettiportal.com

