movidaria®
líderes que movem

# ARQUITETURA COMPLETA DE APRENDIZAGEM PARA EXPANSÃO NO SEGMENTO DE ALTA RENDA

Trilhas específicas por cargo, integrando competências técnicas e comportamentais para transformar estratégia em resultados sustentáveis.

**PERÍODO**
2012 a 2016
Projeto presencial

**ABRANGÊNCIA**
Mais de 3.000 profissionais em todo o país

**MÚLTIPLAS ONDAS**
Acompanhamento de múltiplas ondas de expansão e abertura de agências

**FOCO**
Segmento de Alta Renda

**ESCALA NACIONAL**
Impacto em agências de todo o país

## 1 ESTRUTURA DA ARQUITETURA

Arquitetura de aprendizagem desenhada para preparar cada cargo para o novo modelo de atuação e posicionamento.

**RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS DO CARGO**
O que cada função precisa entregar de valor no novo modelo.

**COMPETÊNCIAS NECESSÁRIAS**
Competências técnicas e comportamentais para o novo cenário.

**FERRAMENTAS COMERCIAIS**
Ferramentas e soluções disponíveis para potencializar resultados.

**PAPEL ESTRATÉGICO NA AGÊNCIA**
Como cada cargo contribui para a estratégia e para o posicionamento.

Os Gerentes Gerais foram formados primeiro, preparando-se para liderar a transformação nas unidades.

## 2 PILARES DA FORMAÇÃO

Quatro eixos integrados que sustentam a jornada de aprendizagem e transformam conhecimento em prática.

**ABORDAGEM CONSULTIVA**
Mentalidade consultiva para compreender necessidades e gerar valor.

**PRODUTOS E SOLUÇÕES PARA ALTA RENDA**
Conhecimento profundo do portfólio e soluções adequadas ao perfil do cliente.

**MÉTODO COMERCIAL ADAPTADO**
Processos, etapas e ferramentas para uma atuação comercial efetiva.

**EXPERIÊNCIA DO CLIENTE**
Excelência na jornada do cliente, com foco em relacionamento e encantamento.

Metodologia com estudos de caso reais, simulações e roleplays, garantindo coerência entre conceito e prática.

Além de facilitar workshops, a Movidaria atuou como arquiteta da estratégia educacional: desenhou o modelo completo, produziu materiais, estruturou as trilhas e coordenou outras consultorias e multiplicadores internos, assegurando alinhamento entre todas as iniciativas.

## 3 GOVERNANÇA E ALINHAMENTO ESTRATÉGICO

**COMITÊ MULTIDISCIPLINAR**
Envolvendo Comercial, Investimentos, Marketing e DHO.

**PATROCÍNIO EXECUTIVO**
Patrocínio direto da Vice-Presidência Comercial.

**ALINHAMENTO ESTRATÉGICO**
Formação conectada ao cronograma de abertura das agências e à estratégia de posicionamento no novo segmento.

**Não foi um conjunto de treinamentos isolados. Foi uma estrutura habilitadora da estratégia de expansão.**

## 4 RESULTADOS

**EXPANSÃO EFETIVA**
Sucesso na expansão no segmento de alta renda.

**CRESCIMENTO DE CARTEIRA E NOVOS CLIENTES**
Aumento da carteira e captação de novos clientes.

**ABERTURA DAS AGÊNCIAS**
Execução das aberturas conforme o planejamento estratégico.

**EVOLUÇÃO NA MENTALIDADE E POSTURA CONSULTIVA**
Desenvolvimento de profissionais mais consultivos, estratégicos e protagonistas.

**EXPERIÊNCIA DE ATENDIMENTO**
Atendimento de excelência em linha com o novo posicionamento do segmento.

**Duração e Impacto:** quatro anos acompanhando ondas sucessivas de abertura, reforçando a relevância estratégica e o impacto na consolidação do segmento de alta renda.