CERTIFICADO

Formação de Consultores

O **Grupo Voitto** certifica que

ANDRÉ LUBAWSKI

concluiu com êxito o curso: **Formação de Consultores** com carga horária de 40 horas.

Data de emissão: 10/11/2026

Thiago Coutinho de Oliveira
Voitto Treinamento e Desenvolvimento

Certificado
3251801889

Módulo 1 - Visão Geral da Consultoria

Lição 1 - Por que ser consultor(a)
Lição 2 - O que é uma consultoria
Lição 3 - O mercado de consultoria
Lição 4 - Funções essenciais de um consultor
Lição 5 - O que o cliente espera da consultoria
Lição 6 - Aspectos críticos da consultoria
Lição 7 - Desafios da carreira de consultoria

Módulo 2 - Como Funciona um Projeto de Consultoria

Lição Bônus - Jargões Corporativos
Lição 1 - O que é um projeto
Lição 2 - Objetivo único e específico
Lição 3 - Noção de sucesso do projeto
Lição 4 - Como precificar um projeto
Lição 5 - Confidencialidade e ética
Lição 6 - Execução in loco x escritório

Módulo 4 - Elaborando uma Proposta de Consultoria

Lição 1 - Compreensão do contexto da empresa
Lição Bônus - Construindo o Diagnóstico
Planilha de Diagnóstico
Lição 2 - Desenho da hipótese inicial
Lição 3 - Validação das hipóteses
Lição 4 - Definição do escopo
Lição 5 - Parte 1: A estrutura da proposta
Lição 5 - Parte 2: A estrutura da proposta

Módulo 5 - Pré-projeto: Cuidados Inicias

Lição 1 - Seleção e preparação da equipe
Lição 2 - Consolidação das informações essenciais
Lição 3 - Levantamento dos riscos
Lição 4 - Análise dos riscos
Lição 5 - Análise de stakeholders

Módulo 6 - Mão na massa: a execução do projeto

Lição 1 - Reunião de lançamento
Lição 2 - Desenvolvimento de equipes internas
Lição 3 - Gestão de mudanças
Lição 4 - Acompanhamento dos resultados
Lição 5 - Desenvolvendo apresentações de impacto
Lição 6 - Gestão de riscos
Lição 7 - Como conduzir reuniões

Módulo 7 - Fatores fundamentais ao encerrar o projeto

Lição 1 - Encerramento oficial do projeto
Lição 2 - Transferência do conhecimento
Lição 3 - Gestão interna do conhecimento
Lição 4 - Estratégias de fidelização do cliente

Módulo Bônus - Postura de um Consultor

Lição Bônus - Postura de um Consultor

Módulo Bônus - Cases e Propostas

Case - Drogaria Voitto: Contexto e Diagnóstico
Case - Drogaria Voitto: Projeto
Case - Drogaria Voitto: Resultados
Case - Voitto Embalagens
Proposta - Voitto Energia
Proposta - Voitto Construção

Módulo Bônus - Papo de Consultor

Episódio 1 - Luis Oliveira
Episódio 2 - Clovis Bergamo
Episódio 3 - Luciano Fuscaldi
Episódio 4 - Sandro Vilani
Episódio 5 - Charlie Hudson
Episódio 6 - Luiz Sigiliano
Episódio 7 - Anderson Castro
Episódio 8 - Galileu Rabelo
Episódio 9 - Alex Magno
Episódio 10 - Cristiano Coppus
Episódio 11 - Renan Caixeiro
Episódio 12 - Marcelo Rother
Episódio 13 - Carlos Frederico
Episódio 14 - Stênio Afonso
Episódio 15 - Simone Lazzarini
Episódio 16 - Guilherme Torrejon
Episódio 17 - Guilherme Frederico Rosas
Episódio 18 - Victor Telles
Episódio 19 - Adriana Duque
Episódio 20 - Raiam Santos
Episódio 21 - Marco Antônio Gazzinelli
Episódio 22 - Gisele Miranda
Episódio 23 - Gilson Rodrigues
Episódio 24 - Hiroaki Kokudai

Finalização do Curso

Parabéns!
Pesquisa de Satisfação
Certificado

Módulo 3 - O Posicionamento de Mercado da Consultoria

Lição 1 - Parte 1: As áreas de atuação
Lição 1 - Parte 2: As áreas de atuação
Lição 1 - Parte 3: As áreas de atuação
Lição 1 - Parte 4: As áreas de atuação
Lição 2 - O público-alvo
Lição 3 - Principais recursos necessários
Lição 4 - Os custos envolvidos
Lição 5 - Business Model Canvas
Lição 6 - A marca
Lição 7 - Parte 1: Estratégias de Marketing
Lição 7 - Parte 2: Estratégias de Marketing
Lição 7 - Parte 3: Estratégias de Marketing
Lição 7 - Parte 4: Estratégias de Marketing
Lição 7 - Parte 5: Estratégias de Marketing
Lição 8 - Parte 1: Vendendo os Projetos
Lição 8 - Parte 2: Vendendo os Projetos
Lição 8 - Parte 3: Vendendo os Projetos
Lição 8 - Parte 4: Vendendo os Projetos
Lição 9 - O Início da Consultoria