

# World Class Competitive Intelligence Function

Como desenvolver um programa de  
Inteligência Competitiva baseado em um  
modelo de melhores práticas

29 de Novembro de 2006 • Paulista Plaza Hotel • São Paulo

## Instrutores:



### Alessandro Comai

Professor da Universidade Pompeu Fabra (Espanha) e Diretor da Puzzle – Revista Espanhola de Inteligência Competitiva



### Dr. John E. Prescott

Fundador da SCIP e Professor da Universidade de Pittsburg (EUA)

- Aprenda como desenvolver um programa sistemático de Inteligência Competitiva
- Implemente o modelo “World Class CI Function” aplicado às melhores práticas
- Desenvolva um caminho mais rápido e eficiente através do “CI Roadmap”
- Conheça os pontos fortes e fracos de seu programa de IC
- Saiba como superar as dificuldades em sua organização e atingir a excelência em suas operações de Inteligência Competitiva
- Trace seu próprio plano de ação para alcançar o nível desejado

Realização:



International Business Communications

Investing business with knowledge

an informa business



Apoio:

PUZZLE

Revista Espanhola de la Inteligencia Competitiva

## APRESENTAÇÃO:

---

Um dos maiores desafios para um profissional de Inteligência Competitiva é saber “como” desenvolver um programa de IC capaz de responder e antecipar as necessidades da organização. Por exemplo, é possível indicar que elementos como a cultura da organização, as redes internas e externas, a integração e o apoio da direção, a gestão dos recursos humanos, a tecnologia da informação, a avaliação da efetividade e a instituição dos processos de inteligência representam atividades críticas para qualquer organização.

Para conhecer quais são estes elementos e como podemos desenvolvê-los é necessário ter uma visão global, de 360 graus em torno do programa de IC. Somente com esta visão é possível desenvolver um conjunto de ações que permitam alcançar um programa coordenado de IC no tempo mais breve possível e superar as mais difíceis barreiras.

O workshop apresentará as respostas às perguntas-chave que qualquer praticante de IC no processo, implantação e desenvolvimento de um projeto de um programa de IC deve conhecer:

1. Quais são os fatores críticos que devem ser considerados quando se desenvolve um programa efetivo de IC?
2. A que nível de sofisticação temos que desenvolver as capacidades para ser considerado um programa “world-class”?
3. Quais são as exigências relacionadas às pessoas, atividades, recursos de tempo e imagem necessários para desenvolver estas capacidades?

## PROPOSTA DO WORKSHOP:

---

O workshop será realizado com praticantes de Inteligência Competitiva interessados em estabelecer um programa formal e baseado na experiência de várias empresas vitoriosas neste campo. Os participantes alcançarão um conhecimento superior sobre como planejar, desenvolver e alcançar um programa “world-class”.

O programa estrutura-se em torno de um modelo criado através de uma investigação empírica que autores têm realizado nos últimos anos. Por isso, os participantes terão uma excepcional oportunidade de comparar suas atividades com o modelo e poderão criar planos de ação para obter um programa de inteligência competitiva de classe mundial.

## OBJETIVO:

---

Apresentar uma ferramenta prática capaz de definir quais atividades devem ser implantadas, com que prioridade e como desenvolvê-las para poder alcançar um programa de classe mundial no tempo mais breve possível

O workshop terá como objetivo aprofundar os seguintes aspectos:

- Gerenciar a área de Inteligência Competitiva visando um posicionamento estratégico tanto para a empresa como para as atividades executadas por esta função
- Prover um marco conceitual de 9 dimensões chaves na qual se incluem 48 atividades críticas
- Permitir traçar o próprio caminho através do modelo de “CI Roadmap”
- Discutir casos como exemplo de aplicação dos modelos
- Oferecer ferramentas descritivas e prescritivas para criar um plano efetivo de desenvolvimento

## METODOLOGIA:

---

Este workshop foi desenvolvido utilizando uma metodologia orientada na prática para que seja possível criar seu próprio programa de IC. O workshop é totalmente interativo e inclui apresentações, atividades em grupos, apresentação de casos e discussões plenárias que serão realizadas ao longo do programa. Os participantes estarão em um ambiente estimulante para trocar conhecimentos, idéias e técnicas.

Material didático e de apoio:

- Manual impresso com o conteúdo do workshop no qual se inclui: apresentação da metodologia para o desenvolvimento de um programa formal baseado nos modelos descritivos e prescritivos
- Várias ferramentas como: modelo de “World-Class CI Function”, “CI Roadmap” e plano de ação.
- Certificado de participação

## PÚBLICO-ALVO:

---

Este workshop é dirigido aos responsáveis de Inteligência Competitiva que pretendem:

- estabelecer um programa formal de Inteligência Competitiva em sua organização

- superar as dificuldades e melhorar a situação atual
- implantar o modelo “CI Roadmap” capaz de replicar um programa de IC em outras organizações da maneira mais eficiente possível.

## PROGRAMAÇÃO:

### O programa se divide nos seguintes módulos:

#### MÓDULO 1 - Introdução

Esta parte do workshop inicia-se com a introdução do modelo "World-Class CI" onde serão apresentados os 48 aspectos que devem ser considerados para que se possa desenvolver as competências individuais de IC.

Objetivo principal: conhecer o modelo "World-Class CI Function".

#### MÓDULO 2 - Comparação

Nesta parte os participantes estudarão o modelo e realizarão a comparação com o modelo e o nível alcançado de IC na organização. Poderão avaliar então, os pontos fortes e fracos de cada programa de IC.

Objetivo principal: compreender a posição atual frente ao modelo em conclusões dos pontos fortes e fracos.

#### MÓDULO 3 - Ligação entre espaços

Este módulo introduz as perspectivas de curto, médio e longo prazo para o desenvolvimento do programa de IC. Também, define os elementos mais críticos da organização. Além da avaliação de como preencher os gaps existentes entre a situação atual e a situação desejada.

Objetivo principal: Definir as propriedades e os elementos mais críticos do próprio programa de IC.

#### MÓDULO 4 - Estratégia

Esta parte estuda e avalia técnicas que permitem alcançar uma posição "world-class" e que ajudam a melhorar os elementos mais críticos. Serão analisados os 48 elementos divididos em 9 dimensões principais.

Objetivo principal: Aprender ferramentas e técnicas para estabelecer ações concretas que permitam melhorar todos os elementos que compõem um programa de IC. Também contribui para resolver problemas e desafios.

#### MÓDULO 5 - Roadmapping e Planejamento

Este módulo foi formulado para que seja possível identificar as ações concretas para desenvolvimento do plano de ação. Serão identificadas as prioridades, os objetivos a alcançar e as ações a realizar utilizando o modelo "CI Roadmap".

Objetivo principal: Planejar um plano de ação onde se envolve ações concretas. Criar um plano de ação inicial com cálculos, objetivos e estratégias. Conhecer e implantar o "CI Roadmap".

#### Agenda:

8h - Credenciamento

8h40 - Início do workshop

18h - Encerramento

Haverá intervalo para almoço e cafés

## INSTRUTORES:



#### Alessandro Comai

Licenciado em Engenharia Industrial (BSc Honor), MBA pela Universidade Pompeu Fabra (UPF) e doutorado em Ph.D Ciência Administrativa pela ESADE. Professor associado da Universidade Pompeu Fabra e professor visitante na Universidade Tampere de Tecnologia (Finlândia). Diretor de 2IC – Encontro de Inteligência Competitiva. Trabalha em consultoria para estabelecer unidades de IC e realizar análises da competência para empresas de diferentes tamanhos e setores. Outorgou diversos cursos (UPF, IDEC, TUT e ISM), co-diretor do primeiro curso pós-graduado on-line em "Inteligência Competitiva e Vigilância Tecnológica" (IDEC-UPF) e escreveu vários artigos especializados em IC. Co-autor com Joaquín Tena do livro "Inteligência Competitiva y Vigilância Tecnológica: Experiências de Implantación en España y Latinoamérica", Barcelona: Emecom, 2006. Diretor da "PUZZLE – Revista Hispana da Inteligência Competitiva". É membro editorial do "Journal of Competitive Intelligence and Management" (JCM) e membro ativo de SCIP - Society of Competitive Intelligence Professionals.



#### Dr. John E. Prescott

Dr. Prescott é da Cadeira de Estratégia de Thomas O'Brien e Diretor do Programa de Doutorado na Katz Graduate School of Business na Universidade de Pittsburgh. John foi um dos fundadores da SCIP - Society of Competitive Intelligence Professionals - e presidente entre 1991-1992. Atualmente faz parte do board como conselheiro da CI Foundation. Ele é sócio, vencedor do prêmio de mérito de 1994, finalista do Fay Brill Service Award e Conselheiro Internacional da Sociedade de Inteligência Competitiva, China. Foi editor-executivo do Competitive Intelligence Review por oito anos e atualmente é co-editor do Journal of Competitive Intelligence and Management. John é o autor e editor de quatro livros, sendo o mais recente Competitive Intelligence: A Guide to Your Journey to Best-Practice Processes e mais de 80 artigos.

Foi responsável pelo primeiro curso de MBA em Inteligência Competitiva e em 1986 foi premiado com o Certificado de Honra por Excelência em Educação Econômica Valley Forge. Em 1996 ele planejou e implementou o primeiro curso de IC pela internet. As pesquisas do Dr. Prescott focam na rivalidade competitiva dinâmica, redes de aliança e estratégia tecnológica. Ele é expert em conteúdo de CI no Centro de Produtividade e Qualidade Americana. Ele foi o reitor do Programa de Analista de Negócios na Texas Instruments.

## Conheça a opinião de participantes dos eventos de Inteligência Competitiva da IBC

*“É importante o benchmarking e o networking com profissionais de outras empresas, além das apresentações, pois permitem identificar onde a própria empresa está no cenário de competição”.*

R.M.R.T – Coordenador de Sist. de Informação de Mercado  
– PRIMO SCHINCARIOL

*“Acredito que o evento é a maior e talvez melhor forma de aprender e mais que isso, aprender em conjunto sobre como fazer o que nos propomos ao assumir IC: gerir a informação e gerar conhecimento e ação”.*

P.P.P – VALLÉE

*“Os casos práticos apresentados são ricos em informação para os participantes. É um seminário importante para a divulgação do valor de uma empresa implantar um sistema de IC”.*

M.A.M.V – PETROBRAS

*“Acho esta conferência muito bem organizada e que consegue capacitar as pessoas que trabalham com IC a atuarem com mais propriedade no seu dia a dia”.*

P.R.M – CORREIOS – ES

*“A conferência de IC promovida pelo IBC é o evento de referência, atualmente no Brasil para os profissionais envolvidos em atividades de IC”.*

T.C.M. – PETROBRÁS

*“Evento de renome nacional que reúne as práticas atuais sobre IC no Brasil e no mundo”.*

C.E.M. – BANCO DO BRASIL

*“Ótima oportunidade para trocas de experiências e networking”.*

J.B.F. – SIEMENS

*“Surpreendente. Evento de suma importância para orientação de ações”.*

P.E.S. – BRADESCO

Caro(a) Executivo(a):

Um dos caminhos para uma empresa obter resultados satisfatórios é a forma como ela utiliza as informações que possui, justamente para dar o suporte necessário à tomada de decisão. A Inteligência Competitiva apresenta-se neste contexto como sendo um processo fundamental para atingir a competitividade no mercado e a excelência empresarial.

Para auxiliá-lo a desenvolver um programa de Inteligência Competitiva de sucesso, a IBC convidou dois especialistas internacionais para conduzir este workshop: **John Prescott**, fundador da SCIP e **Alessandro Comai**, Diretor da Revista Puzzle de Inteligência Competitiva que estarão no Brasil e irão mostrar, com apresentações conceituais e exercícios de fixação, quais são os aspectos fundamentais para implantar uma área de IC voltada para resultados.

Este **workshop internacional** é ideal para compartilhar idéias e experiências entre as empresas participantes. Um evento ideal para todos profissionais que lidam com informações estratégicas e que têm interesse em elevar seu entendimento sobre como planejar, desenvolver e alcançar o World Class CI Function.

Sua estrutura está baseada em um modelo de “World Class CI” desenvolvido pelos líderes do workshop. Este modelo incorpora a aproximação da gestão de um projeto para intensificar o uso e aplicações de inteligência competitiva. Você poderá usar o modelo para definir a estratégia de atuação, o posicionamento da área, identificar as fases de desenvolvimento de sua empresa e preparar planos de ação para aplicações futuras. Além de oferecer a oportunidade única de trabalhar com profissionais de IC de outras empresas.

Espero encontrá-lo em novembro,



Yvelise Tonon  
Diretora de Conteúdo  
IBC do Brasil

# FICHA DE INSCRIÇÃO - WORLD CLASS COMPETITIVE INTELLIGENCE FUNCTION

Nome: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_ Deplo.: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Razão Social: \_\_\_\_\_

Nome Fantasia da Empresa: \_\_\_\_\_

Ramo de Atividade: \_\_\_\_\_ CNPJ.: \_\_\_\_\_ Insc. Estadual: \_\_\_\_\_

Endereço Comercial: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_

CEP: \_\_\_\_\_

Telefone: ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_ Fax: ( \_\_\_\_\_ ) \_\_\_\_\_ Nome p/ contato: \_\_\_\_\_

Nº de Funcionários: [ ] 01 - 99 [ ] 100 - 199 [ ] 200 - 499 [ ] 500 - 999 [ ] 1.000 - 1.999 [ ] 2.000 - 4.999 [ ] acima de 5.000

## CONDIÇÕES GERAIS DE INSCRIÇÃO

**Data:**  
29 de novembro de 2006

**Local:**

Paulista Plaza Hotel  
Alameda Santos nº 85  
São Paulo - SP

	Valor Especial para inscrições até 27/10/06*	Valor normal para inscrições após 27/10/06
<input type="checkbox"/> Consulte-nos sobre descontos especiais para grupos!	Investimento Total (!)	Investimento Total (!)
<input type="checkbox"/> Workshop	<b>R\$ 2.795,00</b>	R\$ 3.200,00

\*Descrto não cumulativo, válido somente para inscrição e pagamento antecipados. Os preços acima incluem café, estacionamento, documentação do workshop e tradução simultânea.

A B C D E F G H I J K L M MB 1800206

**ATENÇÃO:** Os valores incluem os impostos que devem ser recolhidos pela fonte pagadora, em conformidade com a legislação vigente (Lei 116/2008, art. 5º da Lei 10.925/04 e art 647 do RIR). Pedimos a gentileza de entrar em contato com nossa central de atendimento para obter detalhes sobre o valor a ser pago para a IBC, antes de efetuar o pagamento da inscrição.



## FORMAS DE PAGAMENTO

Emissão de nota fiscal eletrônica restrito até 10 dias antes do evento. Após esta data, o inscrito deverá fazer depósito bancário identificado no Banco Itau e enviar comprovante de depósito até o dia do evento.

[ ] Boleto Bancário

[ ] AMEX [ ] VISA [ ] MASTERCARD [ ] DINERS

Nº \_\_\_\_\_ Valid.: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Assinatura: \_\_\_\_\_

Enviar comprovante do pagamento com nome do participante, nome da empresa e conferência para nosso endereço ou fax. Por favor, use o número da nota fiscal eletrônica ou do pedido para identificar o depósito.

## DADOS SOBRE COBRANÇA

Nome de contato: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Email p/ envio da Nota Fiscal Eletrônica: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Cidade: \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_

Sua inscrição será confirmada após o recebimento desta ficha de inscrição pela IBC, devidamente preenchida, assinada e carimbada. CANCELAMENTOS E SUBSTITUIÇÕES: Os cancelamentos devem ser feitos até 10 dias anteriores ao evento, sem ônus ou encargos. Após esta data, as substituições podem ser feitas sem ônus, enquanto **para cancelamentos será cobrada uma taxa administrativa de R\$ 300,00.** Para substituições e cancelamentos, **comunicar a IBC até 5 dias antes do evento.** Os inscritos que não cancelarem sua participação de acordo com as condições acima descritas e não comparecerem ao evento serão cobrados no valor integral da inscrição acordada. Todas as notificações devem ser feitas por escrito no endereço, fax ou e-mail constantes nesta ficha. **ATENÇÃO DE PROGRAMA:** O compromisso da IBC é fornecer a discussão e o estudo de temas e casos de interesse por palestrantes habilitados. Eventos atrações no programa serão decorrentes de caso furtivo ou força maior. Estou de acordo com as cláusulas acima postuladas.

Local e Data

Assinatura e Carimbo da Empresa

Cargo: \_\_\_\_\_

Insira no campo abaixo o código que se encontra na etiqueta de endereçamento

Código

Código da etiqueta. Lado superior direito.

**4 MANEIRAS RÁPIDAS DE ENTRAR EM CONTATO COM A IBC**

**TELEFONE** 11 3017-6888

**FAX TOLL FREE** 0800 11 4664

**E-MAIL**

**seminarios@ibcbrasil.com.br**

**SITE**

**www.ibcbrasil.com.br/ci**