



TecTrain - Institucional

Claudio Manassero

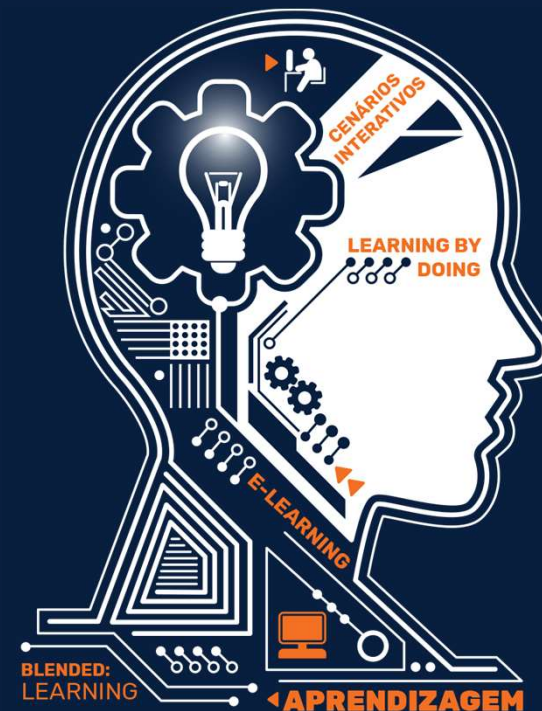


Por que a TecTrain?

Utilizamos o estado da arte no desenvolvimento e implantação de arquiteturas digitais personalizadas de aprendizagem

+ 66.000 participantes

- Simuladores e Business Games Internacionais
- Assurance of Learning
- Microlearning
- Cenários Interativos
- Colaborative Learning



O Que Nos Faz Únicos ?

“

*Nossas soluções são baseadas em **atividades práticas**, com ênfase na **troca de experiência** entre equipes, focadas na **aprendizagem alinhada com a estratégia da empresa** e **personalizada** para atender à forma como os participantes preferem aprender.*

”

 tctrain



Claudio
Manassero
Fundador da
TecTrain

 tctrain

Questões Estratégicas para o Desenho da Experiência de Aprendizagem

Qual o desafio do negócio e o que deveremos alcançar com o treinamento?



Quem são os participantes e qual a experiência de aprendizagem desejada?



A empresa quer incrementar o que já tem ou transformar?



Como será medido o sucesso do treinamento?



Quem serão os parceiros estratégicos internos e externos?



Experiências de Aprendizagem Alinhadas com a Realidade dos Negócios

Aprendizado & Reforço



Workshops e reuniões presenciais e virtuais conduzidas por instrutor



Self Paced Study (artigos, vídeos, microlearnings)



Social learning (discussões em grupo, compartilhamento de experiências)



Fórum de discussão

Aplicabilidade do Conhecimento



Desenvolvimento de entregáveis durante o treinamento



Suporte ao longo do tempo para reforço dos entregáveis e dos resultados

Prática & Feedback



Laboratório digital (business games, simulações customizadas, cenários digitais interativos)



Atividades individuais e suporte ao aprendiz



Learning Coach & Feedback dos pares

Assurance of Learning & Métricas de Desempenho



KPIs de sucesso de aprendizado



KPIs de sucesso financeiro

Experiências de Aprendizagem Ajustadas ao Desejo dos Participantes



1 Prática

“Pretendo ter a oportunidade para praticar o aprendizado e testar sua aplicação”



2 Engajamento

“Espero uma experiência de aprendizado interativa e interessante que faça valer o meu tempo”



3 Networking

“Desenho instrucional que me permita conhecer pessoas e construir relacionamentos que vão me ajudar durante o treinamento e quando voltar ao trabalho”

4 Conteúdo Moderno

“Gostaria de ser exposto ao pensamento mais recente e conteúdo fundamentado na relevância do negócio e no seu contexto”




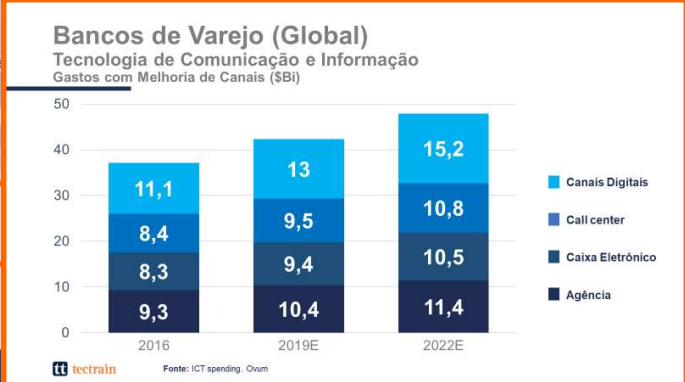
5 Acessibilidade

“Acesso flexível à aprendizagem – em tempo real, a qualquer momento, em qualquer lugar é fundamental para mim”

Estudamos Continuamente os Mercados e as Tendências de Nossos Clientes

2 Impactos e desafios para o desenvolvimento dos colaboradores

- O que a transformação digital requer dos colaboradores
- O que os colaboradores esperam
- O que funciona e em que circunstâncias
- Como direcionar o esforço de treinamento

O nome da coisa:
Transformação Digital



O futuro de finanças não é tecnologia, é a obsessão por estar ao lado dos clientes
Tecnologia é o que permite que isto aconteça

Harit Talwar
Head of Marcus
Goldman Sachs

1 Transformação digital e os novos modelos de negócios dos bancos

- O que está mudando
- Para onde vamos
- Casos de destaque no mercado internacional



3 Aprendizagem corporativa na era digital

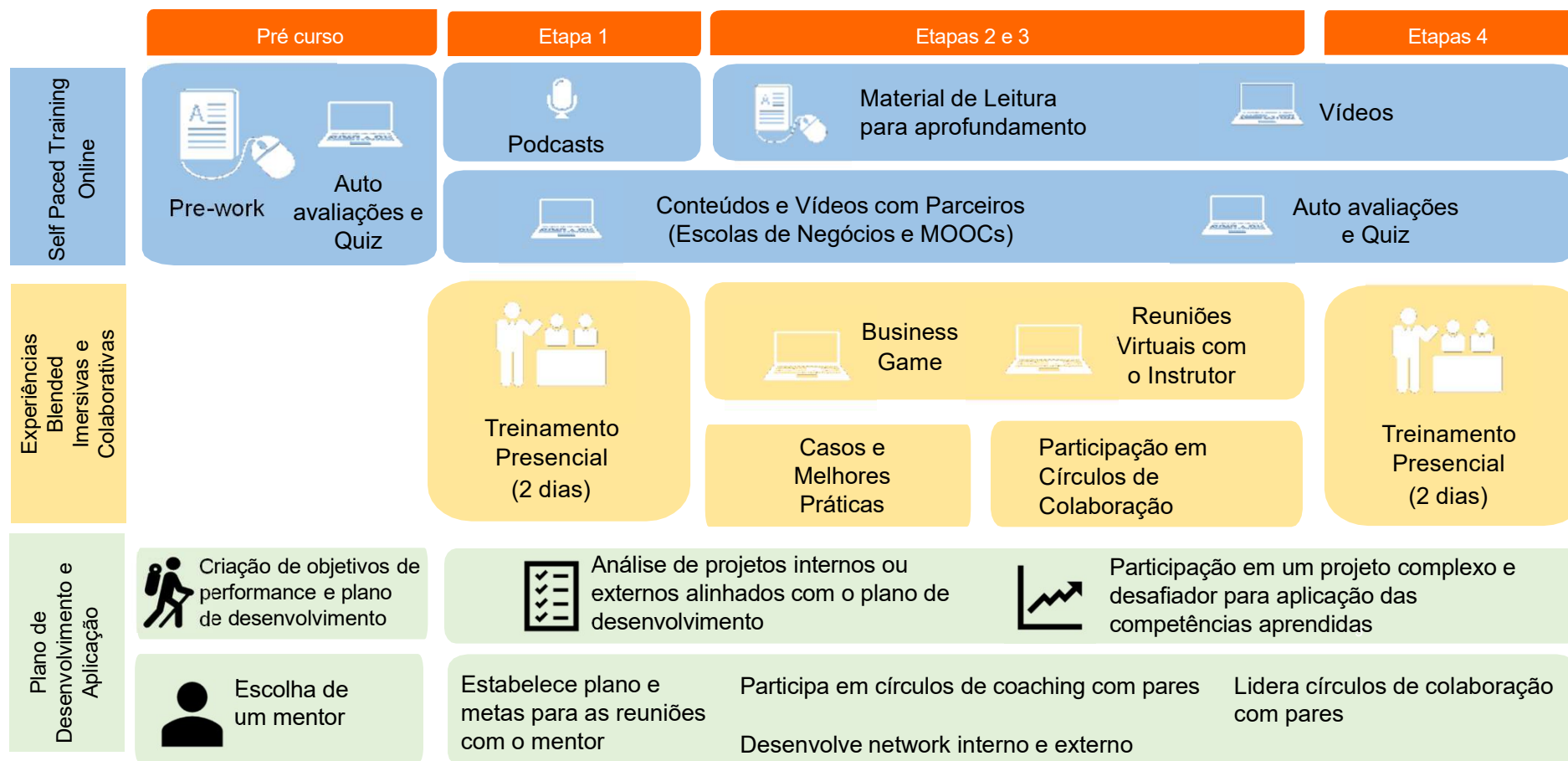
Novas tecnologias estão criando oportunidades para tornar a aprendizagem escalável, imersiva e experiencial, possibilitando "transportar" as pessoas para o ambiente ou situações reais e engajá-las no aprendizado com maiores resultados do que anteriormente era possível



The background features a blue-tinted image of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business agreement. Behind the hands, a city skyline is visible at night, and a network of glowing blue nodes and lines represents digital connectivity. The text is centered and framed by large orange brackets.

**Soluções Alinhadas com as
Necessidades e a Estratégia**

Desenvolvimento e Aplicação de Treinamentos Blended



Plataformas que integram a aprendizagem e promovem o engajamento

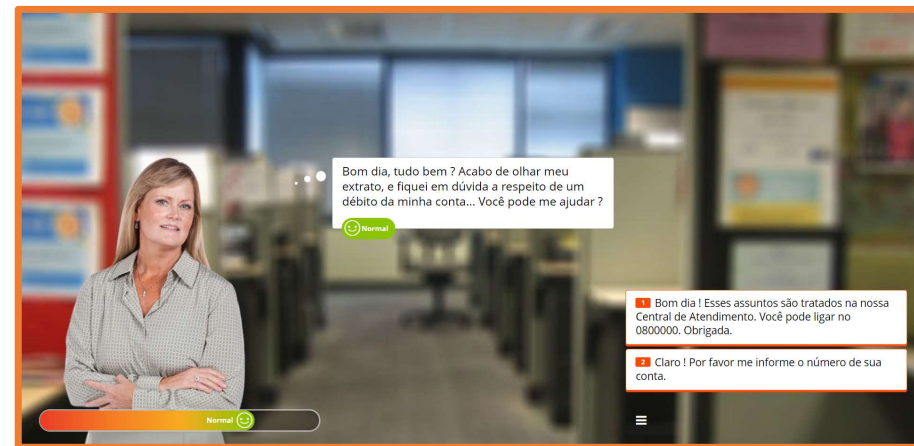
Treinamentos Imersivos com Business Games



A TecTrain é pioneira no uso de business games para treinamentos voltados para **Business Acumen**, **Alinhamento Estratégico**, **Business para Sales People**, **Finanças para Não Financeiros**



Formação e Desenvolvimento de Gerentes de Relacionamento e de Vendas



<https://www.branchtrack.com/projects/eol78aku>

Turma: ORL-MT04-MAC (Mousar Casanova) / Período: 2 / Equipe: 1 (Equipe 01) Game Gerente de Relacionamento

Decisões

Ações do Gerente de Relacionamento	Prioridade 1 a 6 (repetido 1 vez)	Tempo Médio (em minutos)	Distribuição do Tempo %
1 - Estar aberto à parcerias, trocar informações e orientações e considerar sempre o melhor argumento.	2	15	Prioridade: 1, 2, 3, 4, 5, 6, Sem Prioridade
2 - Criar a carteira de clientes dentro do prazo recomendado, zelando pela qualidade da experiência do cliente.	5	60	
3 - Ampliar o número de clientes, a venda dos produtos e a contratação de serviços.	5	130	
4 - Dedicar tempo para conhecer os produtos e serviços do Banco, visando entender seus benefícios.	4	30	
5 - Trocar experiências e apoiar colegas e parceiros das demais áreas da agência e de negócio.	2	20	
6 - Fazer todos os registros e estar atento para evitar resultados indesejados.	5	35	
7 - Preparar plano de ação dos seus contatos, efetuar check-in e check-out, visando performance e satisfação.	1	40	

Tempo disponível: 0
Tempo utilizado: 480

Formação de Liderança e de Equipes de Alto Desempenho

Harvard Business Publishing Education Simulação de liderança e equipe: Everest

foto Fotógrafo

Mapa do Everest Informações da função

Informações do dia Tomada de decisões

Saúde Forte

Clima 6°C

Velocidade de caminhada 110 mv/h

Suprimentos 18 kg 12 dias de comida

© 2017 Harvard Business School Publishing

Dia 1 | Decisões

Escolha um acampamento para o dia seguinte e envie decisões

Ficar no Acampamento de base Subir para o Acampamento 1

Decisão enviada:

Enviar decisões

líd. med. foto. mara. amb.



Harvard Business Publishing Education Simulação de liderança e equipe: Everest

Maratonista

Mapa do Everest Informações da função

Informações do dia Tomada de decisões

Saúde Forte

Clima 6°C

Velocidade de caminhada 110 mv/h

Suprimentos 18 kg 12 dias de comida

© 2017 Harvard Business School Publishing

Acampamento de base

líd. med. foto. mara. amb.

Cume (29.028 pés, 8.943 m)

Acampamento 4 (21.000 pés, 7.926 m)

Acampamento 3 (17.000 pés, 5.182 m)

Acampamento 2 (13.500 pés, 4.115 m)

Acampamento 1 (10.500 pés, 3.193 m)

Acampamento de base (17.200 pés, 5.243 m)

Business Essentials – Treinamento Síncrono ou Assíncrono Self-Paced



Treinamento acelerado e interativo com simulação de negócios

O aluno aprende como administrar uma empresa na prática: produtos, marketing, finanças e aprender a tomar decisões gerenciais estratégicas.

O Curso utiliza um Business Simulation, que coloca o aluno na posição de gestor em um ambiente que simula o funcionamento de uma empresa no mercado concorrencial.

Utilizando a técnica de treinamento de pilotos de avião, o aluno desenvolve a capacidade analítica para lidar com problemas e alcançar as metas do negócio. É o “learning by doing”, o aprender fazendo.

Estrutura do Curso

PRÁTICO, RÁPIDO, EFICIENTE



Jornada em 7 módulos



Métodos Ágeis com Business Game

- A **agilidade** como filosofia de trabalho
- Desenvolvimento e implantação de times de projetos ágeis (squads)



Gestão Bancária para Trainees

Banking Game Simulation

Proporcionar uma experiência prática do negócio bancário com visão integrada de diversas áreas do banco



CONCEITOS E FUNDAMENTOS DE GESTÃO BANCÁRIA



Programa de Trainees 2019

Escola Itaú Unibanco

Formação em Gestão Bancária: Economia e Mercado Financeiro



Escola Itaú Unibanco
de Negócios

Visão de Negócios



Simple | Pessoal | Justo



ATIVIDADE DE APLICAÇÃO DO CONHECIMENTO GUIA DO PARTICIPANTE

PROGRAMA DE TRAINEES SANTANDER 2017 / 2018

MERCADO FINANCEIRO, ECONOMIA, CENÁRIOS E A RELAÇÃO COM O DESEMPENHO DOS BANCOS



THE
XPLO
RERS

Economia e Mercado Financeiro



"Não podemos subestimar a dimensão das mudanças que estão por aí. Há muitos desafios, mas também muitas oportunidades, algumas delas gigantescas. O mundo digital, sermos sustentáveis e inovativos é essencial para que possamos continuar crescendo!"

Ana Botin, Chairman - 10/10/2017



Curso de Análise de Risco de Crédito para Banco de Atacado

Desenvolvemos em tempo recorde (60 dias) o equivalente a 377 páginas de conteúdos especializados (um livro de bom tamanho):

- ✓ 3 Casos de crédito
- ✓ E-Book
- ✓ Guia do Multiplicador
- ✓ 4 vídeos
- ✓ Conjunto de slides de uso em aula
- ✓ Quiz

Problem Solving

- O caminho da **resolução de problemas**
- **Planos de ação** e providências para resolver problemas



Nossa Crença

“

Como designers de aprendizagem estamos em uma posição privilegiada. Nossos alunos contam conosco para ajudá-los no desenvolvimento pessoal e profissional

Nós fornecemos as oportunidades para que eles pratiquem, reflitam, cresçam e utilizem o conhecimento que fornecemos para ajudá-los a solucionar os seus desafios

Na TecTrain vemos nossa profissão com muito orgulho e responsabilidade, o que nos motiva continuamente a testar novas abordagens, a pensar fora da caixa e projetar a aprendizagem com a intenção de apoiar o esforço daqueles que podem se beneficiar da nossa paixão

”

“Talento vence jogos, mas só o trabalho coletivo ganha campeonatos”



Michel Jordan
astro do basketball

Depoimentos

“O conhecimento é um ativo corporativo para o Itaú Unibanco. Acreditamos que a performance sustentável e a satisfação dos clientes são decorrência da geração e aplicação de conhecimento e entendemos que o desenvolvimento é fundamental para que nossa visão seja alcançada. No apoio ao desafio do desenvolvimento e da capacitação de pessoas, contamos com a parceria das melhores instituições de ensino e consultorias. Dentre elas podemos citar a TecTrain, parceiro que vem atuando de maneira consistente no desenvolvimento de projetos de capacitação com resultados que qualificam suas soluções”

Sérgio Fajerman - Diretor de Gestão Corporativa de Pessoas - Banco Itaú Unibanco

“Utilizando el concepto de “aprender haciendo”, TecTrain nos ofrece desde 2010 el Simulador de Gestión de Agencias Bancarias, herramienta eficaz e innovadora, adecuada a Perú para brindar a los alumnos de nuestras carreras técnico profesionales un conjunto de competencias relacionadas al funcionamiento y gestión comercial de las empresas del mercado financiero.

Definitivamente, TecTrain es un socio importante que contribuye en llevar a cabo nuestro quehacer de formar personas de excelencia que logren sus proyectos de vida”

Inés Althaus - Gerente General - IFB Certus (Peru)



Depoimentos

“Nossa parceria com a TecTrain já dura desde 2002 e ao longo desses anos ela tem nos oferecido não só produtos de qualidade e excelente aplicação didática, como também suporte técnico e operacional de alto nível. Para nós a TecTrain é um parceiro confiável e comprometido, contribuindo diretamente para a qualidade de nossos cursos de MBA”

Edson Crescitelli - Diretor Acadêmico Pós-Graduação - ESPM

“Além do excelente professor que é, Claudio Manassero é um dos mais competentes criadores e gestores de Business games e Simuladores de gestão como apoio ao ensino. Tive a satisfação de acompanhar sua carreira, principalmente naquilo em que ele colaborou com a FGV-EAESP Escola de Administração de Empresas de São Paulo, da Fundação Getúlio Vargas, e é com base nesta experiência que atesto sua qualidade”

Professor Francisco S. Mazzucca - Professor Emérito e Ex-Diretor - FGV-EAESP

Depoimentos

“Claudio Manassero and TecTrain have been partners in the sale, distribution, and support of Marketplace for many years (1999). Throughout that time, we have had a strong and mutually supportive business relationship. Our professional and personal relationship is a source of great pride”

Ernest Cadotte - CEO - Innovative Learning Solutions (USA)

“Sob a batuta sempre afinada de Claudio Manassero, a Tectrain vem sendo, durante muitos anos, uma parceira estratégica do Insper, ajudando nossa escola a entregar projetos de alto impacto para nossos alunos e parceiros. A capacidade da Tectrain de entender nossas necessidades, flexibilizando seus conteúdos visando uma entrega primorosa, é verdadeiramente única, no mercado”

Luca Borroni-Biancastelli - Diretor Acadêmico de Educação Executiva - Insper

“We've had a business partnership with Claudio Manassero and TecTrain for more than 20 years (since 1997). Claudio and his team have outstanding teaching capabilities as witnessed by several thousand students and managers. They have always built amazing solutions for business training with our Topsim Simulations”

Urs Widmer - Senior Vice President - Tata Interactive Systems (Suíça)





OBRIGADO !

contato@tectrain.com.br

tt tectrain