



# Planejamento Estratégico

## 2015/2017





## **Ideia Nuclear**

Estruturar uma organização com objetivos, princípios e valores voltados para o desenvolvimento humano, que trabalhe para o bem comum; que seja motivo de orgulho para aqueles que dela façam parte; que promova uma sociedade assertiva e OK/OK, mediante a aplicação da Análise Transacional.

## **Missão**

Contribuir para o desenvolvimento do ser humano e da sociedade, estimulando a prática da Análise Transacional.

## **Visão**

Ser reconhecida como organização confiável e inclusiva no desenvolvimento e aplicação da análise transacional.

## **Valores**

1. Comprometimento com a Análise Transacional
2. Qualidade e consistência técnica e científica
3. Diálogo
4. Transparência
5. Cooperação
6. Ética

## **Objetivos Estratégicos**

- Estimular o pensamento e a produção científicos.
- Fortalecer a formação do Analista Transacional em todos os níveis;
- Divulgar a Análise Transacional;
- Posicionar a AT como teoria e filosofia que podem viabilizar o empoderamento humano;
- Zelar pela adequação econômico-financeira de modo a assegurar a sustentação e o crescimento da UNAT BRASIL;
- Desenvolver a comunicação corporativa e institucional;



- Viabilizar ações comunitárias de aplicação da Análise Transacional.
- Inovar o modelo de gestão da UNAT BRASIL.

## **PRESIDENTE**

KÁTIA RICARDI DE ABREU (Membro Didata Clínico em formação)

## **VICE-PRESIDENTE**

LAUCEMIR SILVEIRA (Membro Didata Organizacional)

## **DIRETORIA DE ÉTICA**

### **Diretora**

MARÍLIA PEREIRA (Membro Didata Clínico em formação)

### **Comissão**

CONSTÂNCIA MARGARETE ALVES DE BONI (Membro Didata Clínico e Membro Didata Organizacional)

ROY ABRAHAMIAN (Membro Didata Clínico em formação)

JOSIANE IDA PELLERES (Membro Certificado Clínico)

## **DIRETORIA DE DOCÊNCIA**

**Diretora** - MARIA REGINA FERREIRA DA SILVA (Membro Didata Clínico e Membro Didata Organizacional)

### **Comissão**

EDE LANIR FERREIRA PAIVA (Membro Didata Clínico)

LUIZ FERRARI (Membro Didata Clínico)

MÁRCIA BEATRIZ BERTUOL (Membro Didata Clínico)

SONIA DA FRAGA NOGUEIRA PEIXOTO PEDREIRA (Membro Didata Clínico em formação)



## DIRETORIA CIENTÍFICA

**Diretor** - ALBERTO JORGE CLOSE (Membro Didata Organizacional e Membro Didata Educacional)

### Comissão

ADRIANA MONTHEIRO (Membro Didata Clínico em formação)

ANTONIO PEDREIRA DE OLIVEIRA (Membro Didata Clínico)

CARMEN M. SANT'ANNA (Membro Certificado - Organizacional)

EDE LANIR FERREIRA PAIVA (Membro Didata Clínico)

JANE M. PANCINHA COSTA (Membro Didata Clínico)

LUIZ PAIVA FERRARI (Membro Didata Clínico)

CONSTÂNCIA MARGARETE ALVES DE BONI (Membro Didata Clínico e Membro Didata Organizacional)

REGINA BERARD (Membro Didata Clínico em formação)

## Conselho Editorial

### 1. CONSULTORES TEÓRICOS:

- ANTONIO PEDREIRA DE OLIVEIRA ( Membro Didata Clínico)
- EDE LANIR FERREIRA PAIVA ( Membro Didata Clínico)
- JANE M. PANCINHA COSTA (Membro Didata Clínico)
- JOSÉ SILVEIRA PASSOS ( Membro Didata Clínico)
- REGINA BERARD (Membro Didata Clínico em formação)
- MARIA REGINA FERREIRA DA SILVA (Membro Didata Clínico e Membro Didata Organizacional)
- VITOR AGRA MERHY (Membro Didata Clínico em formação)

### 2. CONSULTORES ACADÊMICOS:

- ANA LÚCIA RIBEIRO (PSICÓLOGA)
- CARMEN M. SANT'ANNA ROSSETTI (Membro Certificado Organizacional)
- FERNANDO LEITE



- LUIZA OLIVEIRA
- JOÃO VIANNEY COSTA BARROZO (Membro Associado Clínico)

## **DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO**

**Diretora:** MARIA IMACULADA GONÇALVES DE ALMEIDA MÖLLMANN (Membro Didata em Formação Organizacional)

## **Conselho Editorial da Revista Opções & Redes Sociais**

ANIÂNGELIS RIBEIRO CARDOSO GUIMARÃES (Membro Didata Clínico em formação)

MICHELLE THOMÉ (Membro Regular - área Organizacional)

## **SECRETARIA**

### **Secretária**

DANIELA PIAGGIO (Membro Certificado Organizacional)

### **Comissão**

## **TESOURARIA**

### **Tesoureira**

IVANA ÂNGELA ZANINI (Membro Certificado Organizacional)

### **Comissão**

RENATA TANNUS (Membro Didata em Formação Clínico)

## PLANO TÁTICO OPERACIONAL DA DIRETORIA DE ÉTICA

<b>AÇÃO 01</b> <b>Desenvolver um programa de orientação junto aos associados da UNAT</b>
<b>Justificativa</b> Para oferecer informações básicas e claras quanto à normatização dos códigos de ética do psicólogo e da UNAT em especial.
<b>Local</b> Informações disponibilizadas no site, enviadas aos associados via email.
<b>Prazo</b> Até 30/03/2015.
<b>Responsabilidade</b> Diretoria de Ética e Comissão de Ética
<b>Método</b> Postar no site da UNAT, divulgar no Jornal Opções, enviar aos associados por e-mail na época do envio das anuidades, elaborar cartilha.
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> Pesquisa de opinião junto aos associados (Congressos, Fóruns e Encontros da UNAT-BRASIL).

<b>AÇÃO 02</b> <b>Abrir um canal de comunicação entre a Diretoria de Ética e os associados.</b>
<b>Justificativa</b> Esclarecimento de dúvidas, orientação e informação direta a respeito do exercício profissional.
<b>Local</b> Site da UNAT, e-mail corporativo, fóruns de discussão virtual, Congressos, Fóruns e Encontros da UNAT.
<b>Prazo</b> A cada 60 dias e nos eventos da UNAT-BRASIL.
<b>Responsabilidade</b> Diretoria e Comissão de Ética; parceria com a Diretoria de Comunicação.
<b>Método</b> Criar um informativo no site e e-mail chamado: notícias/informes da Diretoria de Ética (ou algo do tipo—aceito sugestões). Informar os associados sobre a criação desse canal de esclarecimento de dúvidas (e-mails, site e fóruns de discussão). Abrindo espaços nos Congressos, Fóruns e Encontros da UNAT para debates, discussão e esclarecimento de dúvidas sobre tema.
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> Pesquisa de opinião junto aos associados (Congressos, Fóruns e Encontros da UNAT-BRASIL). Incidência negativa de relações.

**AÇÃO 03**

**Divulgar o código de ética da UNAT–BRASIL entre os associados e a comunidade consumidora dos serviços dos analistas transacionais.**

**Justificativa**

Divulgar a AT como teoria e prática de atuação ética, incentivar os analistas transacionais para conhecer e adotar o código de ética como norteador do seu exercício profissional.

**Local**

No canal de comunicação da Diretoria de Ética (Notícias/Informes da Ética).

**Prazo**

04 vezes ao ano.

**Responsabilidade**

Diretoria de Ética e Comissão de Ética  
Parceria com Diretoria de Comunicação

**Método**

Postando no site, enviando e-mails com os informes, notícias e novidades da Ética. Divulgando comunicados e FAQ via Revista Opções.

**Custo**

a estimar.

**Mensuração**

Aferição do nível de conhecimento do tema com associados e clientes.





## PLANO TÁTICO OPERACIONAL DA DIRETORIA CIENTÍFICA

### Missão da Diretoria Científica

Contribuir para o desenvolvimento científico e tecnológico da Análise Transacional no Brasil, fomentando o desenvolvimento, divulgação e aplicação das melhores práticas profissionais.

### Atividades Centrais

Realizar a Análise Transacional:

1. Como instrumento potente de paz e equilíbrio social;
2. Como base para conseguir bem estar e felicidade individual;
3. Como orientação para formar transformadores.



<b>AÇÃO 01</b> <b>Criar o Prêmio Brasileiro de Análise Transacional</b>
<b>Justificativa</b> Reconhecer a produção científica na comunidade de AT no Brasil.
<b>Local</b> Brasil
<b>Prazo</b> 2015 a 2017
<b>Responsabilidade</b> Diretoria Científica. Comissão Científica. Consultores teóricos em AT. Consultores acadêmicos.
<b>Método</b> Criar o grupo de estudo de viabilidade e elaboração do projeto. Definir critérios e procedimentos. Analisar e escolher os premiados. Divulgar os premiados. Editar REBAT especial.
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> Definir indicador.



<b>AÇÃO 02</b> <b>Produzir comunicação mensal para os associados.</b>
<b>Justificativa</b> Estimular o aprofundamento científico em Análise Transacional.
<b>Local</b> Web
<b>Prazo</b> Início:
<b>Responsabilidade</b> Diretoria Científica, Comissão Científica, Parceria com Diretoria de Comunicação.
<b>Método</b> Utilizar ideias e perguntas estimulantes. Utilizar o ambiente do site - chat, email; e as redes sociais: facebook, linkedin ou twiter.
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> Aferição da adesão dos associados. Quantidade de retornos ou contatos dos associados.



<b>AÇÃO 03</b> <b>Publicar a REBAT – Revista Brasileira de Análise Transacional</b>
<b>Justificativa</b> Divulgar a produção científica em Análise Transacional no Brasil.
<b>Local</b> Brasil
<b>Prazo</b> 4 edições em 03 anos .
<b>Responsabilidade</b> Diretoria Científica. Comissão Científica. Conselho Editorial. Parceria com Diretoria de Comunicação.
<b>Método</b> Projeto – fases: Divulgar, Recepcionar os artigos. Selecionar, Editar e diagramar a revista Publicar Divulgar e lançar.
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> No. de artigos recepcionados / No. artigos selecionados Edições da Rebat de 2015 a 2017.



<b>AÇÃO 04</b> <b>Promover seminários virtuais para exposição e promoção das melhores práticas.</b>
<b>Justificativa</b> Estimular a aplicação consciente dos princípios e ensinamentos da Análise Transacional.
<b>Local</b> Brasil
<b>Prazo</b> Trimensal
<b>Responsabilidade</b> Diretoria Científica Comissão Científica Conselho Editorial
<b>Método</b> Utilizar a web, divulgar (site e redes sociais),
<b>Custo</b> Definir
<b>Mensuração</b> Aferição da satisfação dos associados.



## PLANO TÁTICO OPERACIONAL DA DIRETORIA DE DOCÊNCIA

<b>AÇÃO 01</b>
<b>Realizar o Curso de Introdução à Análise Transacional – AT 101 via EAD- Ensino à Distância.</b>
<b>Justificativa</b> Proporcionar uma aprendizagem ativa e autônoma e facilitar o acesso de qualidade ao curso básico de AT, às pessoas que não tem condições de participar do sistema presencial.
<b>Local</b> Plataforma Moodle
<b>Prazo</b> Treinamento e Piloto em 2015, Realização do Curso 2016 e 2017
<b>Responsabilidade</b> Diretoria de Docência Ercília Antônio Silva
<b>Método</b> Projeto – Fases: Treinamento Moodle e Cantasia (março e abril) Elaboração do espelho do curso (maio) Elaboração dos Conteúdos (junho e julho) Gravações (Agosto) Curso Piloto (outubro) Avaliação e Ajustes (novembro)
<b>Custo</b> Hospedagem R\$ 290,00 por mês; Implantação Moodle R\$ 1.650,00; Implantação EAD R\$ 2.635,00
<b>Mensuração</b> Número de alunos formados/ano

<b>AÇÃO 02</b> <b>Consolidar a especialização Latu sensu de Análise Transacional.</b>
<b>Justificativa</b> Formalizar parceria com Faculdade que viabilize a Pós Graduação em Análise Transacional junto ao MEC e formar especialistas nos aspectos teóricos e práticos da Análise Transacional.
<b>Local</b> Uberlândia (MG), Brasília (DF), Criciúma (SC), São Paulo (SP)
<b>Prazo</b> 2015 a 2017
<b>Responsabilidade</b> Diretoria de Docência Coordenação da Especialização
<b>Método</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Solidificar a parceria com a Universidade JK – Brasília (DF) – através de 03 reuniões presenciais no primeiro semestre (renovação do contrato) e 02 reuniões presenciais no segundo semestre para acompanhamento e consolidação dos processos;</li><li>• Prospecção de novos parceiros acadêmicos;</li><li>• Levantamento do quadro de mestres e doutores da UNAT-BRASIL;</li><li>• Fazer reuniões com os docentes da especialização.</li><li>• Conclusão das turmas em andamento</li><li>• Abertura de novas turmas</li></ul>
<b>Custo</b> R\$ 10.000,00
<b>Mensuração</b> Número de alunos formados/ano Número de parcerias consolidadas

<b>Ação 03</b> <b>Realizar o Curso de Formação de Didatas – AT 303</b>
<b>Justificativa</b> Capacitar analistas transacionais certificados para o exercício profissional como Didata de acordo com os critérios de certificação da UNAT-BRASIL.
<b>Local</b> Diversos, a definir.
<b>Prazo</b> <b>AT 303</b> 6 a 8 de março de 2015 - Módulo 5 – Jogos 6 a 8 de novembro de 2015 – Módulo 7 – Teoria das Organizações Março de 2016 – Módulo 8 Novembro de 2016 – Módulo 1 <b>Seminário de Endosso de Didatas</b> 2015, 2016, 2017
<b>Responsabilidade</b> Diretoria de Docência Analistas Transacionais Didatas Março/2015: Margarete de Boni Novembro2015: Regina Silva
<b>Método</b> AT 303: Encontros de 4 dias SED: Divulgação, Acolhimento das inscrições, Montagem do grupo , Constituição da Banca Examinadora, Avaliação e Divulgação dos aprovados
<b>Custo</b> Orçamento SED - R\$ 5.000,00 a cada ano
<b>Mensuração</b> % Incremento do número dos Membros Didatas em Formação





<b>AÇÃO 04</b> <b>Realizar o Exame Escrito para certificação em Análise Transacional.</b>
<b>Justificativa</b> Propiciar a aferição dos conhecimentos necessários à habilitação para o exame oral para aos alunos do AT 202 e para os Didatas em Formação.
<b>Local</b> diversos
<b>Prazo</b> 2015, 2016 e 2017
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA Membros Didatas
<b>Método</b> Projeto – fases: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Recepção das provas escritas;</li><li>2. Encaminhamento para correção;</li><li>3. Controle do cronograma;</li><li>4. Encaminhamento dos resultados aos membros regulares;</li><li>5. Registro dos resultados.</li></ol>
<b>Custo</b> R\$ 500,00 a cada ano
<b>Mensuração</b> Número de alunos aprovados na prova escrita.



<b>AÇÃO 05</b> <b>Realizar o Exame oral para certificação em Análise Transacional.</b>
<b>Justificativa</b> Propiciar a aferição dos conhecimentos necessários à certificação para aos alunos do AT 202 e do AT 303 para os Didatas em Formação.
<b>Local</b> diversos
<b>Prazo</b> 2015 a 2017
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA COMISSÃO DE DOCÊNCIA
<b>Método</b> Projeto – Fases: <ol style="list-style-type: none"><li>1. Recepção das inscrições;</li><li>2. Estruturação das bancas examinadoras;</li><li>3. Preparação da logística: local e material de apoio;</li><li>4. Acompanhamento das provas;</li><li>5. Registro dos resultados</li></ol>
<b>Custo</b> 2015 R\$ 4.000,00; 2016 R\$ 4.500,00; 2017 R\$ 5.000,00 para aluguel de salas e coffe-break
<b>Mensuração</b> Número de alunos certificados.



<b>AÇÃO 06</b>
<b>Organizar reuniões com os Membros Didatas e Membros Didatas em Formação</b>
<b>Justificativa</b> Proporcionar oportunidade para desenvolvimento e integração do grupo de Membros Didatas e Didatas em Formação; Organizar o processo de tomada de decisão; Realizar feedback e Plano de Desenvolvimento Individual dos didatas e didatas em formação.
<b>Local</b> A definir
<b>Prazo</b> 01 reunião por ano (2015 a 2017)
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA Membros Didatas e Membros Didatas em Formação
<b>Método</b> Rodas de diálogo.
<b>Custo</b> 2015 R\$ 4.000,00; 2016 R\$ 4.500,00; 2017 R\$ 5.000,00
<b>Mensuração</b> No. de participantes por evento. Aferição da satisfação dos participantes



<b>AÇÃO 07</b> <b>Revisar e atualizar os programas dos diversos cursos oferecidos: AT 101, AT 202, AT 303, Especialização Lato Sensu.</b>
<b>Justificativa</b> Manter os programas de ensino alinhados com os propósitos da Análise Transacional e da UNAT-BRASIL. Identificar e estruturar complementações necessárias para cursos ou áreas de formação.
<b>Local</b> A definir
<b>Prazo</b> 2015 a 2017
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA COMISSÃO DE DOCÊNCIA
<b>Método</b> Projeto <ol style="list-style-type: none"><li>1. Montar Grupo de Trabalho</li><li>2. Elaborar metodologia do Trabalho</li><li>3. Consolidar colaborações</li><li>4. Apresentar as propostas nas reuniões de Membros Didatas e Didatas em Formação</li><li>5. Quando necessário encaminhar para Assembléia</li><li>6. Formalizar a inclusão no Manual de Normas e Diretrizes.</li></ol>
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> No. alterações aprovadas.



<b>AÇÃO 08</b> <b>Estruturar Plano de Marketing Institucional para oferta dos diferentes cursos.</b>
<b>Justificativa</b> Disseminar a oportunidade de formação em Análise Transacional.
<b>Local</b> A definir
<b>Prazo</b> Dezembro de 2015
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA Parceria com DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO
<b>Método</b> Utilizar o apoio da Empresa de Comunicação e Marketing contratada pela UNAT-BRASIL
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> Concretização do projeto.



<b>AÇÃO 09</b> <b>Gerir os contratos de supervisão.</b>
<b>Justificativa</b> Fazer acompanhamento e controle dos contratos da formação dos Analistas Transacionais – membros regulares, membros didatas em formação.
<b>Local</b> A DEFINIR
<b>Prazo</b> 2015 A 2017
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA
<b>Método</b> POC – Planejamento, Organização & Controle
<b>Custo</b> 2015 R\$ 1.200,00 ; 2016 R\$ 1500,00; 2017 R\$ 1.800,00
<b>Mensuração</b> No. de contratos/ano



<b>AÇÃO 10</b> <b>Obter a percepção dos alunos quanto à qualidade do ensino proporcionado pela UNAT-BRASIL.</b>
<b>Justificativa</b> Identificar oportunidade de melhoria; manter a qualidade dos programas.
<b>Local</b> WEB
<b>Prazo</b> Dezembro 2015 Dezembro 2016 Dezembro 2017
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE DOCÊNCIA Parceria DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO
<b>Método</b> Plataforma web free download
<b>Custo</b> R\$ 100,00 por ano.
<b>Mensuração</b> Número de respondentes, % satisfação dos alunos.



## PLANO TÁTICO OPERACIONAL DA DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO

<b>AÇÃO 01</b> <b>Desenvolver a comunicação corporativa e institucional da UNAT-BRASIL</b>
<b>Justificativa</b> Fazer a gestão da comunicação estratégica da UNAT-BRASIL, ou seja, o planejamento e a administração dos relacionamentos da empresa pela utilização dos princípios da comunicação social, com o objetivo de construir e manter a identidade, imagem e reputação perante todos os seus públicos.
<b>Local</b> UNAT-BRASIL
<b>Prazo</b> Dezembro de 2015
<b>Responsabilidade</b> Diretoria de Comunicação Conselho Editorial da Revista Opções e Mídias Sociais
<b>Método</b> Projeto – Fases <ul style="list-style-type: none"><li>• Criar o Guia Orientador de Comunicação Institucional &amp; Gestão de Mídias Sociais;</li><li>• Criar o Manual de Identidade Visual Corporativa</li><li>• Elaborar campanha de divulgação do Guia e do Manual</li></ul>
<b>Custo</b> A definir
<b>Mensuração</b> % Incremento da utilização das mídias sociais Aferição da percepção dos associados: % retorno



<p><b>AÇÃO 02</b>  <b>Fazer a gestão da Revista Opções</b></p>	
<p><b>Justificativa</b>          Alinhar a revista com coerência e ética aos valores e objetivos estratégicos da UNAT-BRASIL.          Aproximar UNAT-BRASIL de seus stakeholders (associados, colaboradores, fornecedores, e público em geral).          Divulgar e reforçar a marca, divulgar produtos, serviços e projetos, informar e entreter.          Produzir revista com qualidade e responsabilidade.          Distribuir a revista adequadamente de modo a obter credibilidade e fortalecer o relacionamento com os stakeholders.</p>	
<p><b>Local</b>          UNAT- BRASIL</p>	
<p><b>Prazo</b>          3 edições por ano no período de 2015 a 2017</p>	
<p><b>Responsabilidade</b>          DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO          Conselho Editoria da Revista Opções &amp; Mídias Sociais</p>	
<p><b>Método</b>          PROCESSO – Fases</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaborar espelho editorial</li> <li>2. Definir cronograma</li> <li>3. Estabelecer prioridades e foco de cada edição</li> <li>4. Coletar informações (entrevistas, artigos, fotografias, notícias, eventos)</li> <li>5. Fechar edição</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>6. Divulgar             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Via facebook: links de reportagens isoladas</li> <li>b. Via linkedin – reportagem + link para revista</li> <li>c. Emails para associados</li> <li>d. Impulsionar divulgação via Facebook</li> <li>e. Manter edição na tela inicial do site</li> <li>f. Manter a divulgação entre uma e outra edição</li> </ol> </li> </ol>
<p><b>Custo</b>          Custo fixo da Market Comunicação + R\$ 150,00/ ano – para despesas de promoção via redes sociais -</p>	
<p><b>Mensuração</b>          Aferição da percepção dos leitores – pesquisa web/ free download.          Alcance dos post das redes sociais – no./período.</p>	

<b>AÇÃO 03</b> <b>Fazer a gestão das redes sociais corporativas</b>	
<b>Justificativa</b> Possibilitar o acesso direto, o compartilhamento de ideias; a ampliação do alcance geográfico, a aproximação entre associados, integração de experiências; armazenamento de experiências que poderão ser utilizadas posteriormente; relação otimizada de custo-benefício.	
<b>Local</b> AMBIENTE WEB	
<b>Prazo</b> De 2015 a 2017.	
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO Conselho Editoria da Revista Opções & Mídias Sociais	
<b>Método</b> Gestão Integrada das Mídias <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produção de conteúdo de relevância, alinhado aos conceitos da Análise Transacional;</li> <li>• Inclusão de post's com periodicidade adequada à visualização ampliada,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsionar post's relevantes</li> <li>• Estimular a adesão dos associados – para expansão do alcance para suas redes de contato;</li> <li>• Estimular a utilização das redes pelos associados – para divulgação dos eventos de AT (criar templates e divulgar para MD e MDF)</li> </ul>
<b>Custo</b> R\$ 300,00/ ano	
<b>Mensuração</b> % incremento de alcance das redes (segmentar por Facebook, LinkedIn, Twitter) % incremento de notificações (segmentar por Facebook, LinkedIn, Twitter)	



<b>AÇÃO 04</b> <b>Fazer a gestão do site corporativo da UNAT-BRASIL</b>	
<b>Justificativa</b> Gestão do conhecimento corporativo: informações são armazenadas em um único lugar; Armazenamento de dados cadastrais e da governança corporativa; Apoio a processos e fluxos de trabalho diversos; Apoio à tomada de decisão.	
<b>Local</b> WEB	
<b>Prazo</b> 2015 a 2017	
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO Parcerias: SECRETARIA, TESOUREIRA.	
<b>Método</b> Projeto – fases <ol style="list-style-type: none"><li>1. Atualizar plataforma, web design, funcionalidades (fevereiro 2015)</li><li>2. Atualizar base cadastral de associados (julho 2015)</li><li>3. Divulgar</li></ol>	<b>Processo – fases</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Gerar conteúdo de relevância,</li><li>2. Gerir a manutenção e expansão das publicações científicas no site;</li><li>3. Gerir o chat e o FAQ</li></ol>
<b>Custo</b> A definir	
<b>Mensuração</b> No. acessos/mês	

<b>AÇÃO 05</b> Prover serviços de comunicação, marketing e apoio de qualidade para a realização as ações das demais diretorias.	
<b>Justificativa</b> Para possibilitar o ganho de tempo e de escala na implementação das ações planejadas.	
<b>Local</b> diversos	
<b>Prazo</b> 2015 a 2017	
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO	
<b>Método – Projeto &amp; Processo</b>	
<b>Parceria com a Diretoria de Ética:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manter canal de comunicação entre a diretoria de ética e os associados;</li> <li>• Divulgar a AT como teoria e prática de atuação ética;</li> <li>• Incentivar os Analistas Transacionais a conhecer o código de ética.</li> </ul>	<b>Parceria com a Diretoria Científica</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comunicação científica mensal para associados;</li> <li>• Edição, divulgação e lançamento da REBAT;</li> </ul> <b>Parceria com a Diretoria de Docência:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plano de Marketing para oferta de cursos</li> <li>• Pesquisa de satisfação dos alunos quanto aos cursos da UNAT-BRASIL</li> </ul>
<b>Parceria com Tesouraria</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ampliar o número de meios de pagamento;</li> <li>• Atualização cadastral dos associados;</li> <li>• Programa de retenção e recuperação de associados.</li> </ul>	<b>Parceria com Secretaria</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atualização cadastral dos associados;</li> <li>• Divulgar e manter canal de comunicação com associados.</li> </ul>
<b>Custo</b> Identificado no planejamento dos parceiros	
<b>Mensuração</b> % Satisfação dos parceiros.	

## PLANO TÁTICO OPERACIONAL DA TESOUREARIA

<b>AÇÃO 01</b> <b>Implantar Sistema de Gestão Integrada.</b>
<b>Justificativa</b> Para facilitar controles e proporcionar acesso rápido e transparente das informações.
<b>Local</b> Curitiba
<b>Prazo</b> Até 31/12/2015
<b>Responsabilidade</b> TESOURARIA / Comissão da Tesouraria
<b>Método</b> <b>Projeto – fases:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Escolha do sistema</li><li>2. Cotação de preços</li><li>3. Reuniões para ver adequação ao que já existe</li><li>4. Implantação e testes</li><li>5. Definição de alçadas para acesso</li><li>6. Treinamentos dos usuários</li><li>7. Validação</li></ol>
<b>Custo</b> R\$ 10.000,00 + manutenção
<b>Mensuração</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Pesquisa de satisfação com os usuários</li><li>2. Índice de acuracidade dos relatórios e informações fornecidas.</li></ol>



<b>AÇÃO 02</b> <b>Ampliar o número de vias para recebimentos diversos</b>
<b>Justificativa</b> Para facilitar a aquisição de itens, inscrição em eventos, pagamentos de anuidades e taxas diversas.
<b>Local</b> Em Curitiba
<b>Prazo</b> 30/04/2015
<b>Responsabilidade</b> TESOURARIA / Comissão da Tesouraria Parceria com a DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO
<b>Método</b> Contato com o banco e viabilizar essas questões Projeto – fases <ol style="list-style-type: none"><li>1. Pesquisar possibilidades e vias de recebimento</li><li>2. Contatar empresas e instituições financeiras</li><li>3. Negociar convênios</li><li>4. Implantar os convênios</li><li>5. Divulgar para os associados</li></ol>
<b>Custo</b> A DEFINIR
<b>Mensuração</b> Acuracidade dos recebimentos.



<b>AÇÃO 03</b> <b>Fazer a atualização cadastral dos associados.</b>
<b>Justificativa</b> Para estabelecer confiabilidade no banco de dados da UNAT-BRASIL
<b>Local</b> Curitiba (PR)
<b>Prazo</b> : 30/04/2015
<b>Responsabilidade</b> TESOURARIA SECRETARIA DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO
<b>Método</b> 1ª –Validação dos e-mails, através do mailing da UNAT (secretaria) 2ª - Identificação de associados e não associados, categoria e regularidade financeira (Tesouraria e Secretaria)
<b>Custo</b> 300 HORAS
<b>Mensuração</b> % de Atualização do banco de dados com informações atualizadas e disponibilidade de informações on time.



<b>AÇÃO 04</b> <b>Elaborar e implantar programa de retenção e recuperação de associados</b>
<b>Justificativa</b> Ouvir, recuperar e manter associados e angariar novos.
<b>Local</b> Curitiba (PR)
<b>Prazo</b> 31/07/2015
<b>Responsabilidade</b> TESOURARIA SECRETARIA DIRETORIA DE COMUNICAÇÃO
<b>Método :</b> Estruturar programa (Secretaria, Tesouraria, Diretoria de Comunicação); Definir abordagens, mídia, sazonalidade, controle; Implantar programa, Gerenciar as negociações para regularização
<b>Custo:</b> 100 HORAS
<b>Mensuração</b> % retenção % recuperação



<b>AÇÃO 05</b> <b>Elaborar orçamento consolidado da UNAT-BRASIL</b>
<b>Justificativa</b> Prever e acompanhar gastos; Planejar investimentos; Garantir a saúde financeira.
<b>Local</b> Web
<b>Prazo</b> Até de 30 de novembro do ano anterior ao do exercício;
<b>Responsabilidade</b> DIRETORIA DA UNAT-BRASIL
<b>Método</b> <b>processo</b> 1º - PREPARAÇÃO – remessa de planilha base (30/09) 2º- CONSOLIDAÇÃO – até 15/11 3º - APRESENTAÇÃO – 1ª. quinzena de dezembro
<b>Custo</b> 20 horas
<b>Mensuração</b> % Conformidade orçamentária



## PLANO TÁTICO OPERACIONAL DA SECRETARIA

<b>AÇÃO 01</b> <b>Promover uma atualização cadastral dos associados da UNAT</b>
<b>Justificativa</b> Para disponibilizar as informações básicas e definir o universo de associados.
<b>Local</b> web
<b>Prazo</b> 30/04/2015
<b>Responsabilidade</b> Secretaria Tesouraria Diretoria de Comunicação
<b>Método</b> Postar no site da UNAT, divulgar no Jornal Opções, enviar aos associados por e-mail na época do envio das anuidades.
<b>Custo</b> A definir.
<b>Mensuração</b> Disponibilidade imediata dos dados aos membros da diretoria.

**AÇÃO 02**

**Efetuar o controle de estoque do material disponível na secretaria para os associados.**

**Justificativa**

Manter uma informação confiável dos produtos contidos no estoque da UNAT.

**Local**

Secretaria da UNAT.

**Prazo**

1º. Trimestre de 2015.

**Responsabilidade**

Secretaria.

**Método**

Utilizar programa MS Excel para controle de estoque.

**Custo**

XX horas de trabalho.

**Mensuração**

% acuracidade do estoque.

<b>AÇÃO 03</b>
<b>Divulgar e manter o canal de comunicação do associado com a secretaria.</b>
<b>Justificativa</b> Para fomentar a aproximação do associado com a UNAT-BRASIL.
<b>Local</b> Site, email, redes sociais.
<b>Prazo</b> Implantação: 2º. Semestre 2015 Manutenção: 2015-2017
<b>Responsabilidade</b> Secretaria Diretoria de Comunicação
<b>Método</b> Email e outros recursos de mídia
<b>Custo</b> A DEFINIR
<b>Mensuração</b> Incremento do número de contato % satisfação do associado.