

sólides

Manual de Boas Vindas
Gestão PRO

Seja bem-vindo(a)!

É um imenso prazer para a equipe de Sucesso do Cliente Sólides te receber! Iremos acompanhá-lo em toda sua jornada, buscando entender seus objetivos e ajudando a alcançar os melhores resultados.

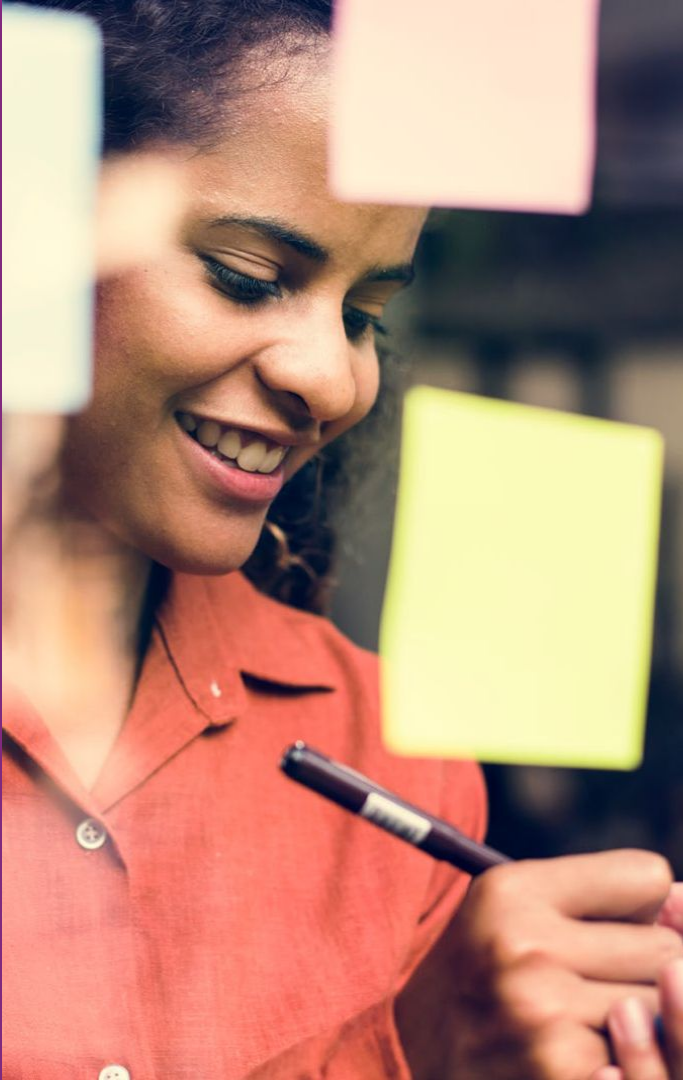
Para isso, trabalharemos juntos alguns passos focados na utilização da ferramenta e começaremos pelo processo de Onboarding.

Nosso objetivo é que você tenha sucesso através da Gestão Comportamental!

E aí, vamos lá?

Como faremos?

A seguir, detalharemos como será o nosso processo no onboarding.



Treinamentos e Cadastros

Aprender sobre o uso da ferramenta com nossos cursos online e registrar as informações iniciais no sistema.

Conscientização

Envolver lideranças, diretores e colaboradores no processo.

Mapeamento

Realizar o diagnóstico comportamental da empresa.

Análise de Relatórios

Compreender e analisar os relatórios comportamentais da empresa

Análise de Times

Analisar as informações sobre as equipes e entender o comportamento de um time.

Engenharia de Cargos

Construir a matriz comportamental dos cargos para recrutamento e desenvolvimento .

Recrutamento e Seleção

Criar a página de divulgação de vagas da sua empresa e usar o sistema com o objetivo de trazer mais assertividade para o seu processo seletivo.

1) Treinamentos online e cadastro

Nas primeiras etapa do processo de onboarding, dedicaremos a entender a realidade da sua empresa e conhecer o sistema e a metodologia.

Você terá **capacitações em EAD** na Escola de Pessoas, onde terá o primeiro contato com a Gestão Comportamental e a usabilidade da nossa plataforma. Após os treinamentos, partiremos para os **cadastros**.

Esse é o momento em que alimentamos o sistema com as informações iniciais básicas, adicionamos os departamentos, cargos e colaboradores na plataforma. Essa carga inicial de dados é essencial para trabalharmos vários processos estratégicos.





2) Inserindo a gestão comportamental na empresa

Nessa etapa, trabalharemos com a **conscientização dos colaboradores**, através de uma apresentação e alinhamento com os líderes e toda a empresa, essencial para o engajamento e contribuição de todos para o desenvolvimento da empresa.

Em seguida, partiremos para o **mapeamento comportamental**. Nesse momento enviaremos o Profiler para toda sua empresa, aprofundaremos o conhecimento sobre a metodologia e Gestão Comportamental na prática. Juntos faremos uma **devolutiva**, analisando e discutindo os resultados dos relatórios.



3) Conhecendo e desenvolvendo o seu time

Agora, utilizando a **Análise de Times** conheceremos a situação atual da sua equipe e os principais pontos de atuação. Após esse passo, faremos a **engenharia de cargos**, desenhando o perfil comportamental adequado para um cargo a sua escolha, com base na descrição do cargo e as necessidades e realidade da empresa.

Com isso teremos as competências-chaves para nos nortear nas contratações e no trabalho de desenvolvimento.





4) Como está o desenvolvimento da sua equipe

Todo esse processo terá mais valor se conseguirmos de maneira sistemática e inteligente acompanhar e metrificar todos os avanços que estamos fazendo. Embasar nosso RH com dados é a garantia de um futuro de muito sucesso.

Um RH estratégico faz o controle de métricas em todos os seus processos e entrega resultados comprovados do seu trabalho. Finalizamos entendendo todo o processo já desenvolvido, e pensando de acordo com a sua necessidade nos próximos passos a serem desenvolvidos com o novo gerente da equipe de Sucesso do Cliente.



5) Como está o desenvolvimento da sua equipe

Todo esse processo terá mais valor se conseguirmos de maneira sistemática e inteligente acompanhar e metrificar todos os avanços que estamos fazendo. Embasar nosso RH com dados é a garantia de um futuro de muito sucesso.

Um RH estratégico faz o controle de métricas em todos os seus processos e entrega resultados comprovados do seu trabalho. Finalizamos entendendo todo o processo já desenvolvido, e pensando de acordo com a sua necessidade nos próximos passos a serem desenvolvidos com o novo gerente da equipe de Sucesso do Cliente.





Conclusão do onboarding

Após trabalharmos os pontos acima, finalizamos nosso processo de onboarding. É nesse momento que o seu atendimento passa para um de nossos gerentes de conta, também do time de Sucesso do cliente, que continuará te orientando em estratégias de uso.

A partir de agora, as reuniões terão uma periodicidade menor, dando sequência nas funcionalidades que ainda não foram exploradas.





Suporte

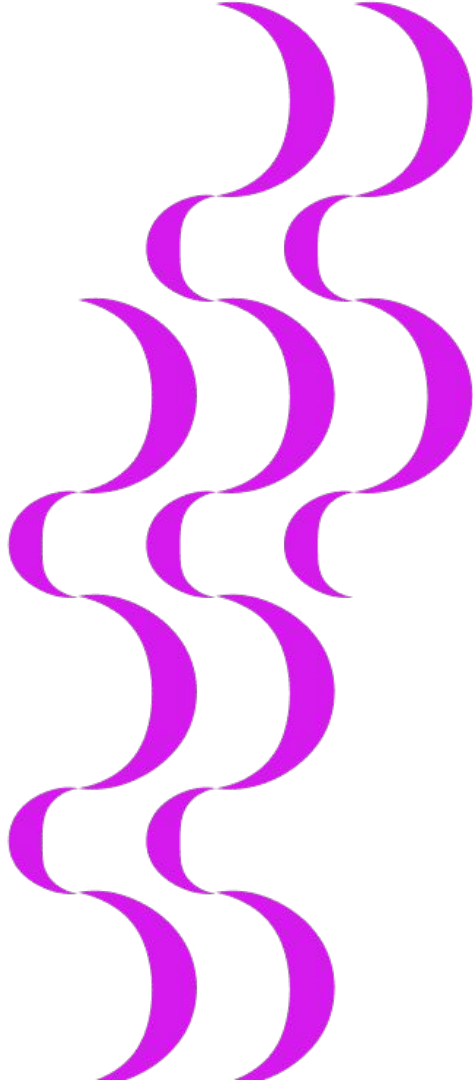
Nossa equipe de Suporte Técnico está disposta a te ajudar com o que você estiver precisando. Qualquer problema técnico do sistema, é só entrar em contato.

Contatos

Para abrir chamados para o nosso time, basta preencher [ESTE FORMULÁRIO](#).

Saiba mais sobre os prazos previstos na resolução de chamados técnicos:

- Indisponibilidade do software é resolvida em até 24 (vinte e quatro) horas.
- Indisponibilidade de um recurso do software em até 4 (quatro) dias úteis.
- Problema Contornável em até 7 (sete) dias úteis.
- Problemas de baixo impacto em até 10 (dez) dias úteis.



Time de CS

Nossa equipe de CS está disponível para sanar suas dúvidas estratégicas sobre o sistema. Sempre que precisar, entre em contato com o gerente responsável por seu atendimento.

Contatos

Para contatar seu gerente de contas, basta enviar uma mensagem para [\(31\) 99515-4736](tel:31995154736) e informar:

- O seu CNPJ no seguinte formato 00.000.000/0000-00;
- Caso o seu CNPJ não seja encontrado, informe o seu e-mail de contato;
- Logo após passar as informações essenciais, o seu gerente de contas entrará em contato em seu WhatsApp.

Caso tenha dúvidas sobre o contato, acesse [ESTE ARTIGO](#).

Lembre-se que a sua **dedicação** com o projeto nessa fase é determinante para os resultados que você quer alcançar no futuro. Para isso, você pode contar com nossa disposição em tornar seu RH mais estratégico através da Gestão Comportamental.

Sucesso sempre!

Time de Sucesso do Cliente Solides



sólides

#completadeverdade