

The image shows the exterior of a DPASCHOAL car service center. The building has a white facade with red and blue accents. A large sign on the roof reads "DPASCHOAL". A vertical sign on the left side of the building features the DPASCHOAL logo, the text "AQUI", the phone number "0800 15 18 81", and the "GOODYEAR" logo. The entrance area has large glass windows and doors. Inside, signs for "alinhamento", "bateria", and "amortecedores" are visible. A white car is parked in the service area. The text "UNIVERSIDADE EDUCAR DPASCHOAL" is overlaid in the center of the image in a bold, red, sans-serif font with a black outline.

**UNIVERSIDADE**

**EDUCAR**

**DPASCHOAL**

# O Grupo DPaschoal



Comércio de Pneus, Peças e Serviços Automotivos



Distribuidora de Auto-Peças



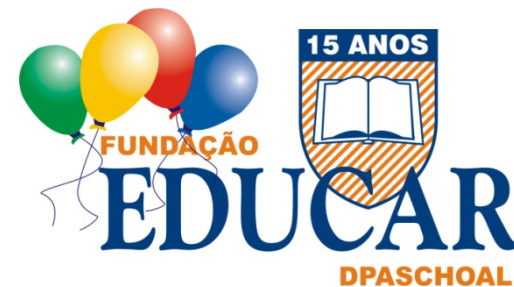
Acessórios Automotivos via Internet



Café Gourmet com selos ecológicos (exportação)



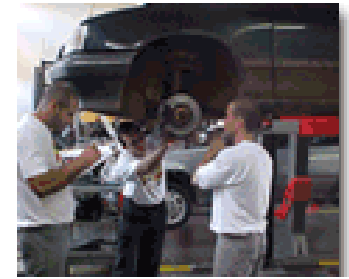
Condomínio Empresarial



# Bem-vindo à DPaschoal

**100**  
ANOS  
DE TRADIÇÃO  
COMERCIAL

**59**  
ANOS  
DPASCHOAL



**2.000.000**  
clientes

**59 anos**

**+ 500 pontos**  
**todo o território nacional**



**4 mil**  
**Colaboradores**



**10 anos**  
**consecutivos**



**Responsabilidade**  
**Social**

## PESSOAS

- Adequadas
- Capacitadas



**Produzindo**

## RESULTADOS



O que pode fazer uma empresa se destacar no mercado?

- 3 Sólida cultura empresarial
- 3 Preceitos éticos
- 3 Conhecimento de mercado
- 3 Atualização e aperfeiçoamento permanentes

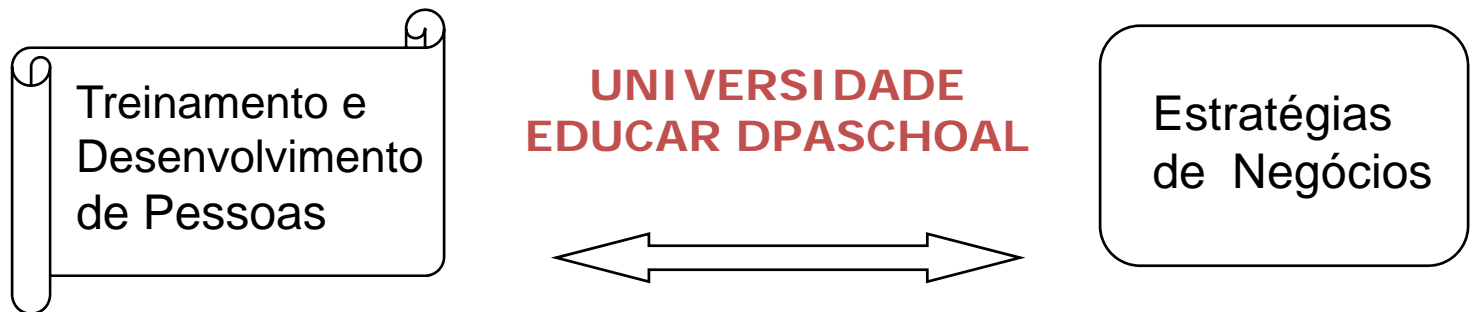
Como manter a atualização e aperfeiçoamento em uma rede com política centralizada mas gestão descentralizada?

## Patrimônio Humano



- Gestão de pessoas e processos
- Presença permanente; treinamento e feedback constante
- Colaboradores responsáveis pelos resultados e pela formação de sucessores
- Escutar o que os colaboradores têm a dizer
- Todos são Alunos e Professores
- “Cases” reais e visitas internas e externas
- Foco na formação dos melhores técnicos



Construindo a ponte entre  
Treinamento e Desenvolvimento de Pessoas  
e as Estratégias de Negócio.



# Treinamento e Desenvolvimento

- **Treinamento:** amplia conhecimentos lógicos, técnicos e racionais  **CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL**
- **Desenvolvimento:** desenvolve comportamentos, amplia o autoconhecimento das próprias potencialidades  
 **CAPACITAÇÃO PESSOAL**



# Universidade Educar DPaschoal

## Universidade

- ✓ Cuida da visão para fora e de fora
- ✓ **INCORPORA** novos conhecimentos
- ✓ Faz acordos e parcerias com universidades e centros de pesquisa
- ✓ Gente de fora debatendo e trazendo conhecimentos
- ✓ Trabalha com a "supra-estrutura" da empresa



## CONHECIMENTO



## Academia

- ✓ Amplia a visão de dentro para dentro
- ✓ Compartilha conhecimentos entre os gestores
- ✓ **DESENVOLVE** o protagonismo empresarial
- ✓ Gente interna debatendo, ensinando, aprendendo e praticando
- ✓ Trabalha com a "estrutura" da empresa

## Treinamento

- ✓ **CAPACITA** as pessoas
- ✓ Atualiza conhecimento técnico, promove aprimoramentos e confere aprendizado
- ✓ Gente de dentro e de fora, instrutores de treinamento
- ✓ Desenvolve sistemas de ensino à distância
- ✓ Trabalha com a "infra-estrutura" da empresa

## Planejamento Educacional

- 3 Fomentar atividades de aprendizado além das fronteiras da universidade
- 3 Adotar métodos andragógicos (educação de adultos)
- 3 Utilizar metodologias que equilibrem teoria e prática
- 3 Utilizar a experiência, os “cases” da empresa e os exemplos de melhores práticas no processo de aprendizagem

# Universidade Educar DPaschoal

INTERNO

COLABORADORES

CLIENTES

FORNECEDORES

**UNIVERSIDADE  
EDUCAR DPASCHOAL**

Conhecimento, práticas  
e soluções para negócios  
e serviços automotivos

EXTERNO

MERCADO

COMUNIDADE



## Centros de Treinamento:

- 3 Técnico Linha Leve
- 3 Técnico Linha Pesada
- 3 Recapagem
- 3 Lojas de Formação



## Alianças

- 3 Centro Treinamento dos fornecedores
- 3 Pista de Prova da Goodyear
- 3 Provar USP/ FGV
- 3 Senai/ Senac
- 3 ASE



# Universidade Educar DPaschoal

**UNIVERSIDADE:** incorpora conhecimentos e visão externa.

Atividade	Objetivo
Ciclo Interno de Palestras	Incorporar visões de fora da empresa, trazendo novos temas e conhecimentos, para provocar a reflexão e incorporação de novas idéias, perspectivas e pontos de vista, com foco no futuro.
Workshop	Apresentar e discutir visões, desafios, tendências e perspectivas atuais do mercado em relação às áreas de atuação da empresa.

# Universidade Educar DPaschoal

**ACADEMIA:** desenvolve o líder/ treinador.

Atividade	Objetivo
Programa de Desenvolvimento Gerencial	Reciclar e compartilhar conhecimentos, práticas e experiências
Programa de Desenvolvimento de Líderes de Serviços	
Programa de Desenvolvimento de Assistentes Administrativos	
Programa de Desenvolvimento de Vendedores Varejo	
Programa de Desenvolvimento de Vendedores Frota	
Programa de Desenvolvimento de Vendedores Externos	



# Universidade Educar DPaschoal

**ACADEMIA:** desenvolve o líder/ treinador.

Metodologias de Trabalho	Compartilhar novas metodologias de trabalho e ferramentas incorporadas à gestão do negócio
Reuniões de Equipes	Discutir casos, experiências, práticas e dúvidas, de forma regionalizada
Programa de Vivências (2 anos)	<u>Interno</u> : vivenciar outras unidades da própria empresa, para ampliar o conhecimento do negócio e de suas operações, do ponto de vista interno (colaborador) e externo (cliente). <u>Externo</u> : realizar visitas dirigidas aos principais fornecedores, clientes, parceiros, e outras empresas do grupo, para ampliar a visão e o conhecimento das áreas de atuação da empresa.
Programa de Desenvolvimento - PHC	Realizar, pelo menos uma vez no semestre, uma visita dirigida a uma unidade da empresa, com objetivo de vivenciar o dia a dia do negócio.

# Universidade Educar DPaschoal

**TREINAMENTO:**  
capacita os colaboradores.

Atividade	Objetivo
Programa de Formação Gerencial	Capacitar os colaboradores para execução da função
Programa de Formação de Líderes de Serviços	
Programa de Formação de Assistentes Administrativos	
Programa de Formação de Vendedores Varejo	
Programa de Formação de Vendedores Frota	
Programa de Formação de Vendedores Externos	
Programa de Formação de Técnicos de Serviços	
Programa de Formação de Analistas de Garantia	

## Principais Desafios e Próximos Passos

- 3 Maximizar a utilização de parceiros, agregando competências e minimizando estrutura e custos
- 3 Monitorar, através de indicadores estratégicos, o aprendizado e benefícios para a empresa
- 3 Otimizar o investimento na aprendizagem
- 3 Disponibilizar pessoas capacitadas para novas funções e desafios de crescimento



OBRIGADO

Luiz Roberto de C. e S. Volpe

Gerente Desenvolvimento / Treinamento

Fone (19) 3728-8357

[betodpaschoal.com.br](mailto:betodpaschoal.com.br)