



PRINCIPAIS ASPECTOS DA CONSULTORIA

Um manual com as principais dúvidas em relação aos serviços de consultoria e suas oportunidades.



Como iniciar na Consultoria?

Há duas possibilidades de ingresso nessa área de atuação contábil. A primeira é quando você trabalha, em modalidade CLT, em uma empresa que presta este tipo de serviço.

A segunda é já atuar no mercado de sem mesmo ter passado pela vivência em uma outra organização.

Ambas as situações possuem os seus benefícios e malefícios.

Contudo, é importante que você avalie sempre a sua capacidade técnica e emocional de gerir um trabalho de consultoria.

Expertises como inteligência emocional, gestão de tempo, de equipe e capacidade de lidar com problemas são qualidades que devem ser desenvolvidas por um bom consultor.

Catarina Amaral

Adquirindo experiência na Consultoria

Quando o consultor inicia a sua carreira em uma instituição que já presta este tipo de serviço o seu domínio técnico é favorecido, indiscutivelmente. Entretanto, a possibilidade deste profissional entrar em acomodação é mais provável, sendo assim, a experiência, além da prática, vem do estudo constante das mudanças e projeções para a área em que se faz consultoria. **ATENÇÃO!**

Como escolher a área?

Uma dúvida recorrente sobre os trabalhos de consultoria é como decidir em qual área atuar: financeira, de recursos humanos etc.

Tenha como base de decisão três aspectos:

- *Afinidade como a área;*
- *Perspectiva de mercado e;*
- *Experiência.*

Para aqueles que iniciaram sem vivência anterior o caminho pode ser um pouco mais difícil, mas nunca impossível.

Afinal, você precisa de domínio técnico sobre determinada área, bem como entendimento das reais necessidades do seu cliente.

Desta forma, o trabalho é facilmente realizado e aos poucos a sua cultura é formada.

Catarina Amaral



//

**PARA OS SERVIÇOS DE CONSULTORIA CONTÁBIL
NÃO HÁ NECESSIDADE DE CERTIFICAÇÕES.**

Catarina Amaral

Consultoria e Contabilidade Consultiva

CONSULTORIA

1. Objetivo específico;
2. Contrato com prazo determinado;
3. Resultados e ações imediatas de melhoria;
4. Desvinculação com a Contabilidade.



CONTABILIDADE CONSULTIVA

1. Objetivo contábil, tributário e financeiro;
2. Contrato recorrente;
3. Resultados e ações contínuas;
4. Vinculação contábil.

Conseguindo os primeiros clientes

Eu sou uma defensora do marketing digital, quem acompanha o meu trabalho sabe disso.

Contudo, com base em minha vivência, o trabalho de consultoria pede uma confiança e proximidade que ainda está atrelado aos boas indicações.

Empresas e consultores firmados no mercado já conseguem atingir um público através de estratégias digitais.

Para quem está dando início a este projeto oriento que envide esforços em criar uma rede de relacionamentos que favoreça a apresentação do seu trabalho. [...]





Networking e rede de parcerias

[...] Por este motivo o networking é fundamental.

Esteja presente em eventos, lives, congressos online, fórum de discussão, responda as dúvidas de colegas. Assim, aos poucos as pessoas conheceram você pela expertise e proatividade, ou seja, características do bom consultor.

A rede de parcerias é outra forma de construir negócios. Encontre um contador parceiro e negociem a apresentação de carteira de clientes que necessitam de um trabalho específico.

Ganham todos: consultor, contador e cliente.

Catarina Amaral

Diagnóstico inicial junto ao cliente

Chegou a hora de falar a parte não tão boa da Consultoria.

Não adianta, eu não vou colorir a verdade para vocês.

O trabalho de consultoria é um trabalho que requer um ticket mais alto, a sua hora é mais cara e para isso o cliente quer muito resultado. E muitas vezes, resultados que não estavam dentro do escopo inicial.

Por isso, na fase de proposta e fechamento de contrato é salutar que as expectativas sobre a entrega final, assim como a execução do trabalho sejam alinhadas, ok?

Precificação da Consultoria

1. Os valores cobrados por serviços de consultoria varia por região, porte da empresa contratante, risco da atividade, escopo de trabalho etc.



3. Os contratos podem ser mensurados com base em horas em aberto, assim como em quantidade de horas pré-definidas. Atenção quanto ao primeiro, para que você não estenda a execução do trabalho e não consiga faturar ao final.

2. Estipule o valor da sua hora e da hora da sua equipe. O valor final do contrato é o resultado das quantidade de horas previstas por cada integrante para execução do serviço multiplicado pelo seu preço/hora.

Gostou desse material?

Acompanhe nossos canais e veja mais!

Redes Sociais:

-  t.me/catarinaamaral
-  [@catarinaamaraloficial](https://www.instagram.com/catarinaamaraloficial)
-  [Catarina Amaral](https://www.youtube.com/catarinaamaral)
-  [@dizaicontadora](https://twitter.com/dizaicontadora)
-  [/CatarinaAmaral](https://www.linkedin.com/company/catarinaamaral)



Autora:

Catarina Amaral é Contadora e Consultora. Acredita que a educação é o negócio capaz de transformar o mundo, por isso, define-se como uma eterna aprendiz, comprometida com a ressignificação do conhecimento e a sua disseminação.

Empresária Contábil, Mestranda e Pesquisadora, vem disseminando conhecimento através de palestras, cursos e eventos.

Autoridade contábil, suas mídias sociais ultrapassam a marca de mais de 30.000 seguidores, sendo umas das profissionais mais influentes na sua área.

Catarina Amaral

