

Cenários de Gente — Conversa com CEO

Reinaldo Donadio

CENÁRIOS DE GENTE PARA CONVERSA COM CEO

Roteiro de 1 página para transformar risco de gente em decisão (e não em “preocupação”).

Dado → Impacto → Cenários A/B → Pedido de decisão

Uso em reunião com CEO / comitê executivo / conselho

ROTEIRO 1 PÁGINA

CENÁRIOS DE GENTE PARA CONVERSA COM CEO

Como levar risco de gente em linguagem de decisão (R\$, prazo e trade-off).

1. TEMA DA CONVERSA (1 FRASE)

“Temos um risco em _____ que pode impactar _____ em até _____ (R\$ / prazo / operação).”

Exemplo: “Temos risco de sucessão em 7 cadeiras críticas que pode tirar 4 pontos de margem ou atrasar 6 meses do plano 2026.”

2. DADO (O QUE ESTÁ ACONTECENDO DE FATO)

- Cadeiras críticas mapeadas: _____
- Cadeiras em risco alto (saída / vacância / fragilidade): _____
- Rotatividade nas áreas críticas (últimos 12 meses): _____%
- Tempo médio para repor cadeira crítica: _____ dias / meses
- Outros sinais objetivos:
 - _____
 - _____

Frase de síntese: “Hoje temos _____ cadeiras/áreas em risco, com potencial de impactar _____.”

3. IMPACTO (TRADUZIR PARA R\$ E PRAZO)

Impacto em prazo

- Atraso estimado no plano / projeto: _____ meses

Impacto financeiro (12 meses)

- Receita não capturada (estimada): R\$ _____
- Custo adicional (turnover / retrabalho / contratação emergencial): R\$ _____
- Impacto em margem (estimado): _____ p.p.

Impacto operacional / estratégico

- Projeto crítico afetado: _____
- Área / cliente / entrega afetada: _____

Síntese do impacto: “Se nada mudar, estimamos impacto de R\$ _____ e/ou atraso de _____ meses em _____.”

4. CENÁRIOS (A/B) – O QUE O CEO PRECISA ESCOLHER

CENÁRIO A – MANTER COMO ESTÁ (ACEITAR RISCO)	CENÁRIO B – INVESTIR / AJUSTAR ESTRUTURA (REDUZIR RISCO)
O que significa na prática: <ul style="list-style-type: none">• _____• _____	O que significa na prática: <ul style="list-style-type: none">• _____• _____• _____

<p>Impacto esperado (12 meses):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Custo / perda: R\$ _____ • Atraso: _____ meses • Risco principal: _____ 	<p>Investimento necessário:</p> <ul style="list-style-type: none"> • R\$ _____ (budget / pessoas / estrutura) <p>Impacto esperado:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Redução do risco: _____% • Valor protegido: R\$ _____
---	--

5. PEDIDO DE DECISÃO (EXPLÍCITO)

“Tenho dois caminhos:

- A) _____
 B) _____

Minha recomendação é _____ porque _____.

Qual dos dois você prefere?”

6. CHECKLIST RÁPIDO (ANTES DE ENTRAR NA SALA)

- Troquei linguagem de “sensação” por dados objetivos
- Traduzi o risco para R\$ e/ou prazo
- Levei 2 cenários claros (não 10 opções confusas)
- Escrevi minha recomendação (não apenas o problema)
- Terminei com pedido explícito de decisão

Você deixa de ser “quem traz problema” e vira “quem estrutura decisão”.