



LEAN



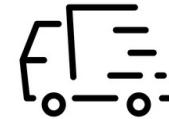
Eliminate waste



Amplify learning



Decide as late as possible



Deliver as fast as possible



Empower the team



Build integrity in



Optimize the whole

Como utilizar Lean como aliado das equipas ágeis?

Antes de começar ...



Esteja presente,
participe ☺



Mentalidade de
Crescimento

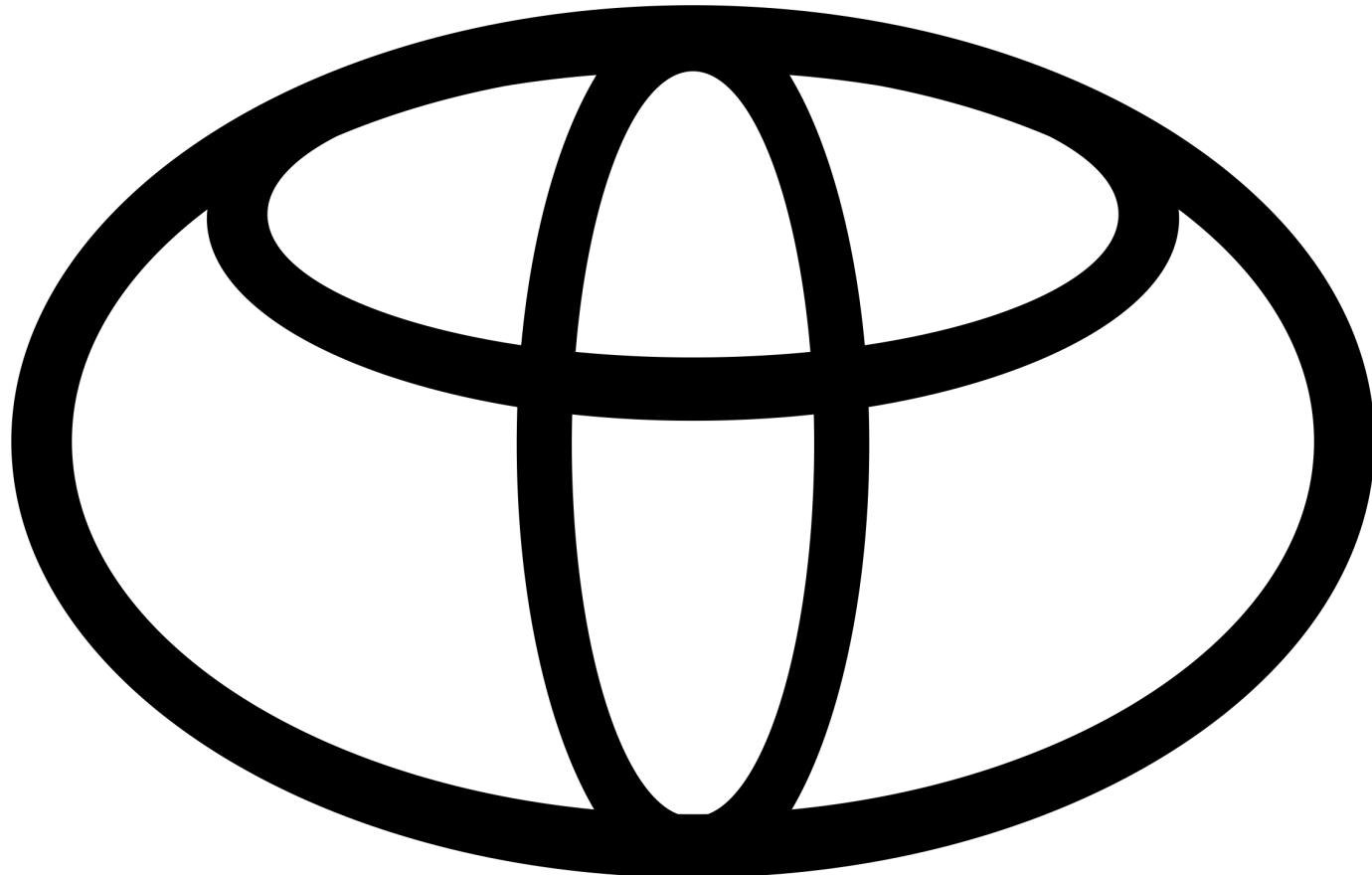


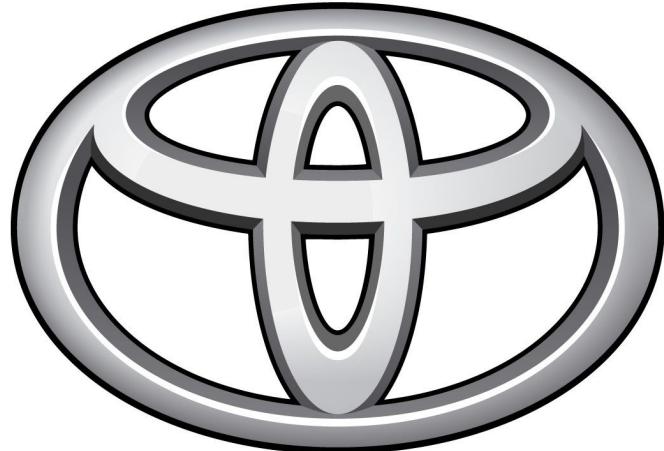
- Especialista em Agilidade e Gerenciamento de Mudanças, com mais de 18 anos de experiência, interagindo tanto com equipes como com lideranças e C-Level nas organizações.
- Atua em entornos ágeis desde 2012, em **empresas** como: **Ericsson, Atento, Vagas.com, everis/NTT Data e Accenture.**
- Como Agile Coach e Enterprise Agile Coach, participou em projetos de **clientes ao redor do mundo.**
- Facilitadora de aprendizagem em cursos de agilidade em escolas de negócios: **IEBS, EAE Business School e Open Webinars.**
- Formou há mais de **3000 pessoas em agile e facilitação.**
- **Palestrante em empresas e nos principais eventos de agilidade no Brasil e Espanha**
- **Facilitadora Associada** de programas de liderança no **Brasil, Espanha e Reino Unido.**
- Coach Profissional e Mentora de profissionais de agile.



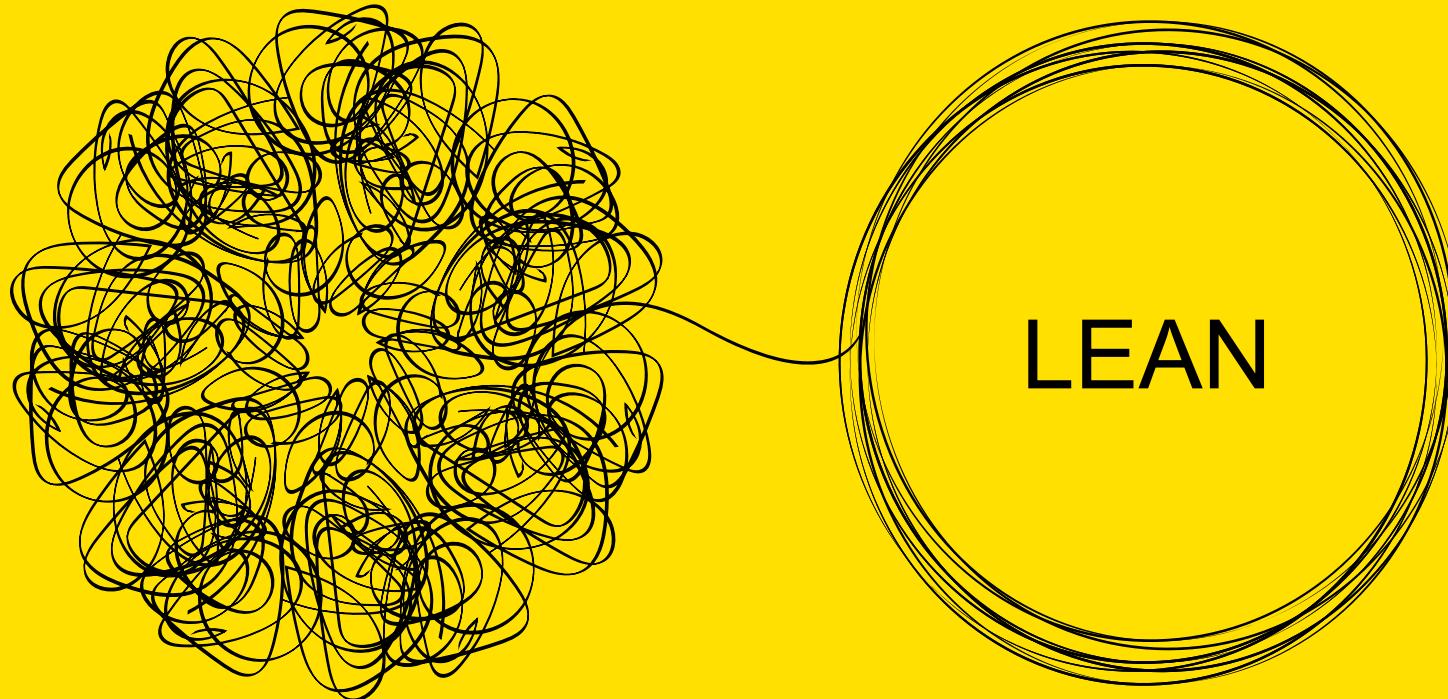
Tatiana Rocha
Consultora Organizacional, Especialista
Agile e Facilitadora de processos
colaborativos de aprendizagem.

O QUE SIGNIFICA LEAN
PARA VOCÊ?





TOYOTA



3 Práticas/Princípios Lean



1- Identificar o valor

Pensamento Lean



O QUE SIGNIFICA VALOR
PARA VOCÊ?

Valor

Aquilo que está relacionado com o produto ou serviço que o cliente está disposto a pagar



Valor

Começamos
aqui !

↓
Agrega Valor
ao CLIENTE

Agrega Valor
á organização

Trata-se de olhar, projetar
e evoluir a organização
pela lente do cliente.



Valor

**A dificuldade está na
mudança de
PERSPECTIVA**

**É mais confortável olhar o
cliente com os olhos e as
necessidades da sua
empresa.**

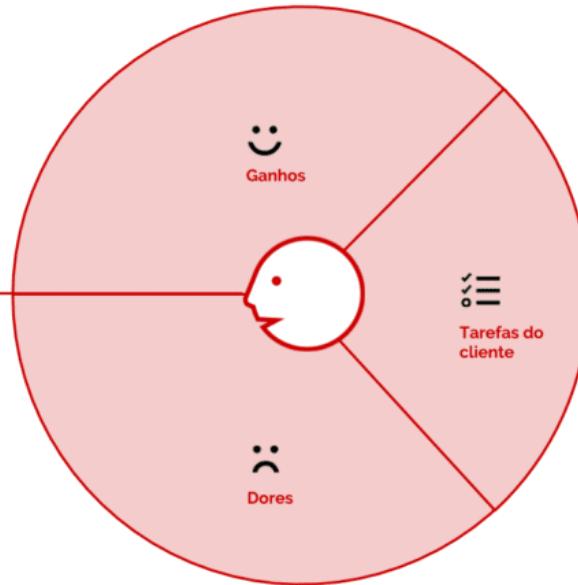


Valor

Proposta de Valor

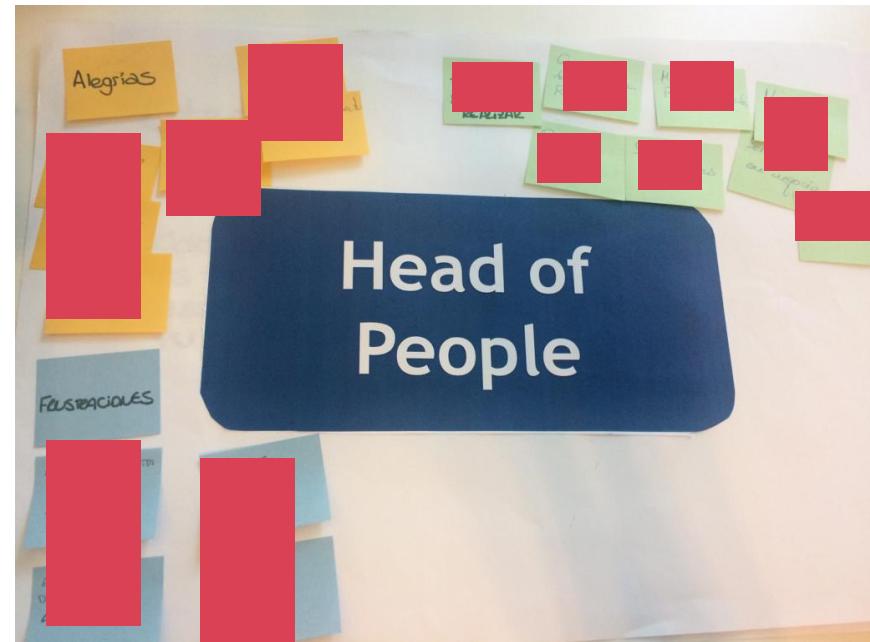
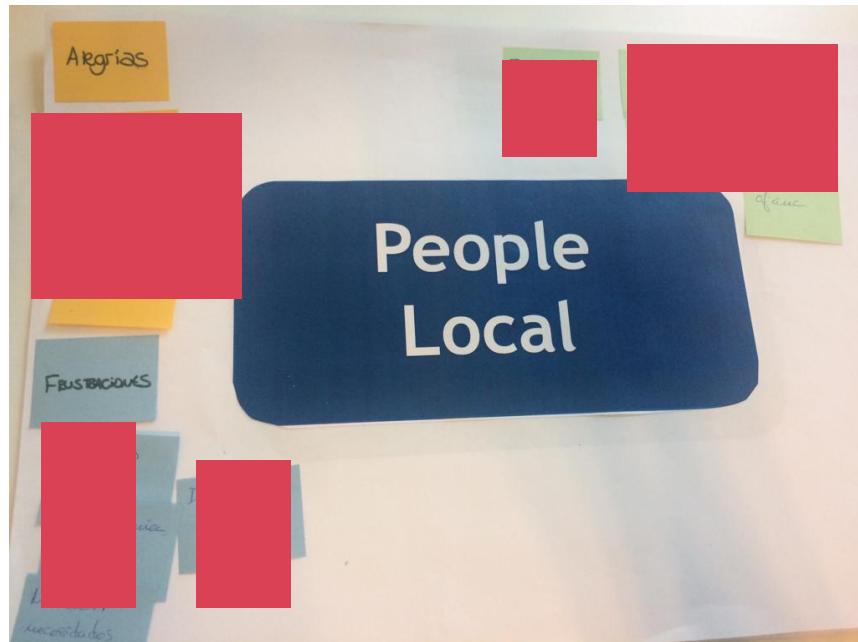


Perfil do Cliente



Fonte: O Analista de Modelos de Negócios

Valor



Exemplo sessão de identificação de valor

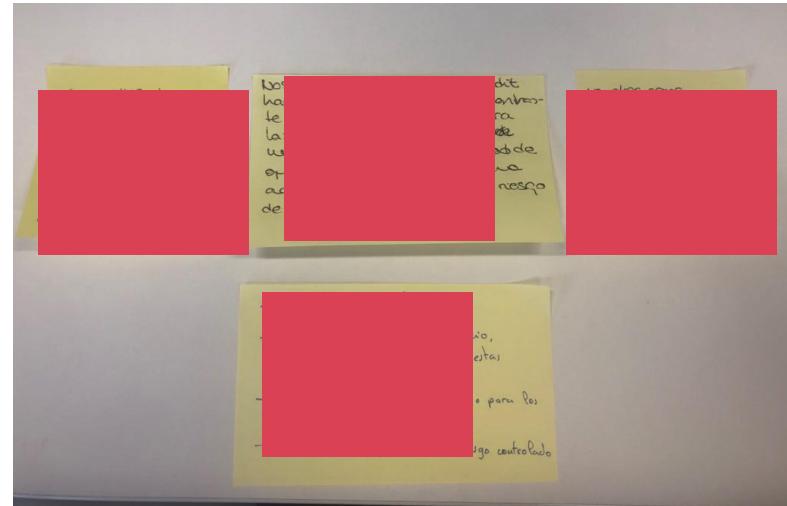
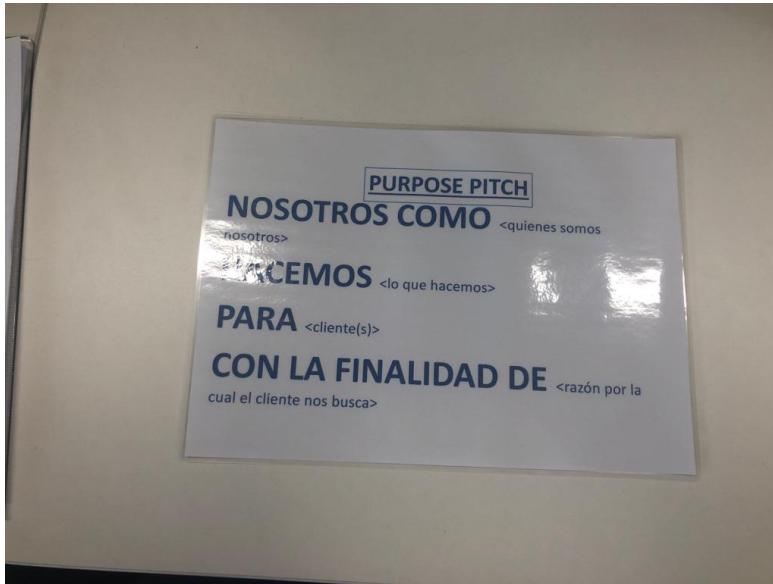
Valor

Como equipe temos que discutir quem somos e o que de fato fazemos para entregar valor ao cliente.

*NÓS COMO <quem somos nós>
PROVEMOS <o que a gente faz>
PARA <cliente>
A FIM DE <motivo pelo qual o cliente nos procura>*

Fonte: Knowledge 21

Valor



Exemplo sessão de identificação de valor

2- Identificar os desperdícios (perdas)

Pensamento Lean