

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

2026



GUARDIÕES DA SAÚDE

Lideranças

- HISTÓRIA + MOTIVO
- AONDE QUEREMOS CHEGAR?
- SWOT
- GUT
- DUPLO DIAMANTE
- TÁTICO DE 2026



HISTÓRIA + MOTIVO



PIGMALIÃO

- Escultor cipriota
- Filho de *Atena e Hefesto*
- Celibato → Profetas → Prostitutas
- Instituição do casamento
- Estátua → *Afrodite*
- *Galatea*



ROGER BANNISTER

- 6 de maio de 1954
- Uma milha em menos de 4 minutos
- O maior objetivo do esporte → impossível
- Uma barreira mental coletiva
- Paradigma



POR QUE ISSO?

E como isso se conecta as metas?

- Acreditar que é possível
- Preparar nossa Cultura
- Sentimento de Dono
- Efeito Manada



AONDE QUEREMOS CHEGAR?



Membros

Guardiões da Saúde

GESTÃO



Jonas Brant
Coordenador

EQUIPE DE VIGILÂNCIA



Giovanna Suaid
Voluntaria



Marcus Vidal
Bolsista

EQUIPE DE COMUNICAÇÃO



Thalyta Rodrigues
Bolsista



Alice Morais
Bolsista



Milca Samir
Bolsista



Beatriz Medeiros
Lider



Marcus Vinicius
GP Jr



Lana Alves
Bolsista



Lorena Oliveira
Voluntaria



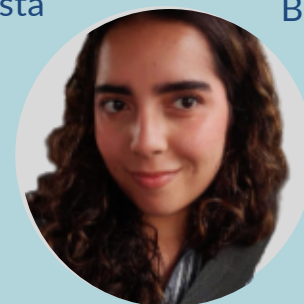
Karen Gomes
Bolsista



Gabriela Machado
Bolsista



Thaila Cruz
Bolsista



Maria Luiza
Bolsista

EQUIPE DA DICCIPLINA



Mariana Rodrigues
Bolsista



Luan Carvalho
Bolsista



Pedro Amaral
Voluntario



EQUIPE DE TI



Mateus Villela
Bolsista



Vinicius Santos
Bolsista



Raissa Andrade
Bolsista

O FUTURO DO GDS

- Todos devem estar alinhados
- Processos Definidos
- Entregas de Produtos para congressos
- Estratégias



SWOT



GUT



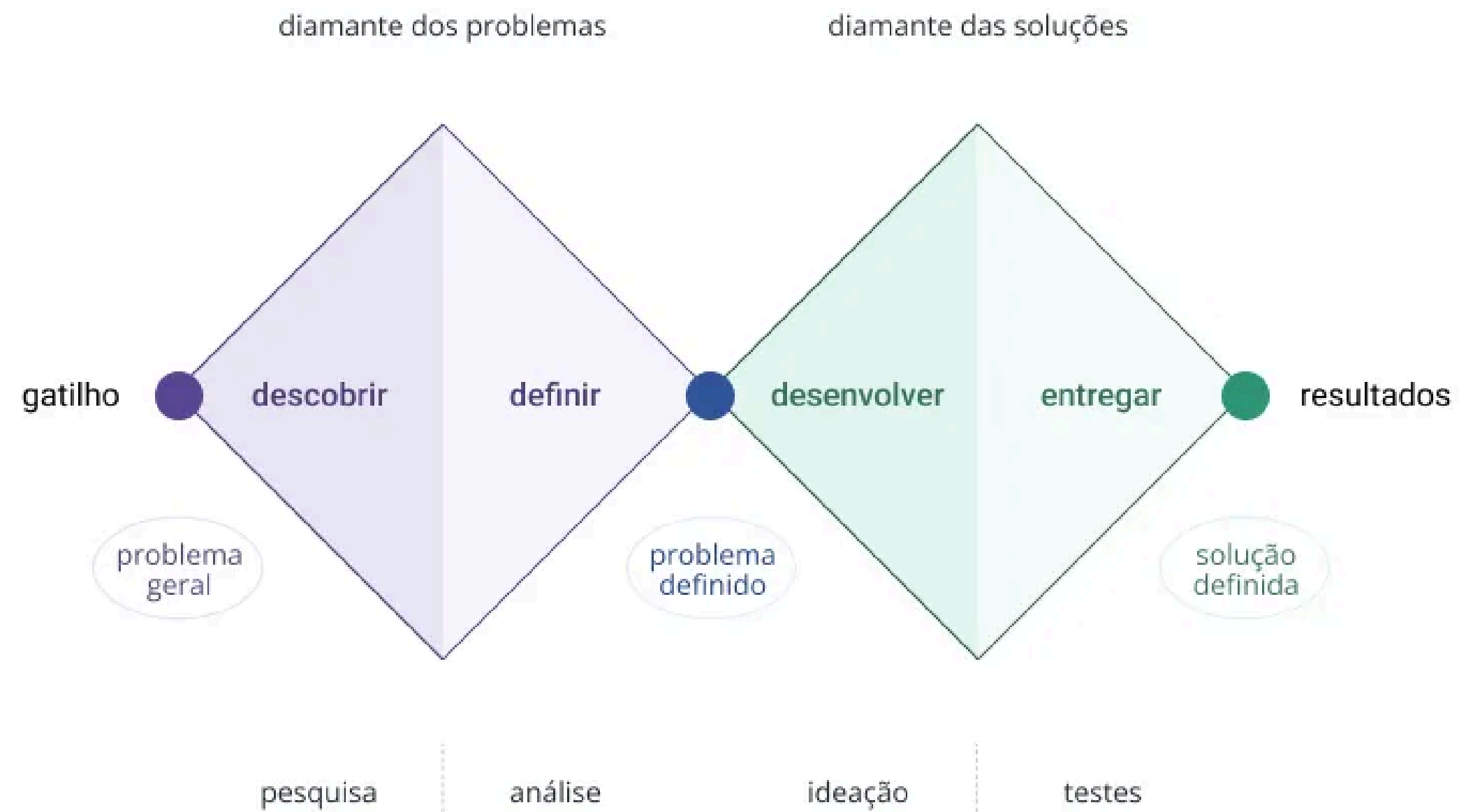
GUT

PROBLEMA	GRAVIDADE (G)	URGÊNCIA (U)	TENDÊNCIA (T)	G x U x T = PRIORIDADE
Dependencia da TI	3	5	3	45
Falta de especialistas para revisão dos produtos	5	2	1	10
Falta de capacitação (geral)	4	5	2	40
Integração dos produtos entre as equipes	2	3	2	12
Dependência da disciplina	5	2	5	50

DUPLO DIAMANTE



DIAMANTE DUPLO



PRODUTOS DE 2026



FORMULANDO A ESTRATÉGIA



Táticos



OBJETIVOS

ALCANÇAR BONS
RESULTADOS

CAPACITAR
FUTUROS
PROFISSIONAIS

DESENVOLVER
MATERIAIS PARA
USO ACADÊMICO
E/OU COM
IMPACTO SOCIAL

TER UM
PROCESSO E UM
SISTEMA DE
GESTÃO
DEFINIDO

TER UMA BASE
SÓLIDA DE
OBJETIVOS E
ACOMPANHAME
NTO DE
PRODUTOS

APLICAR,
ESTRATEGICAME
NTE
METODOLOGIAS
JÁ ESTUDADAS

DAR UM
PROPÓSITO



METODOLOGIA



POR QUE? (causa)

Esta pergunta é o início de tudo, é o que vai justificar a existência do negócio. A causa deve acompanhar todo o processo.

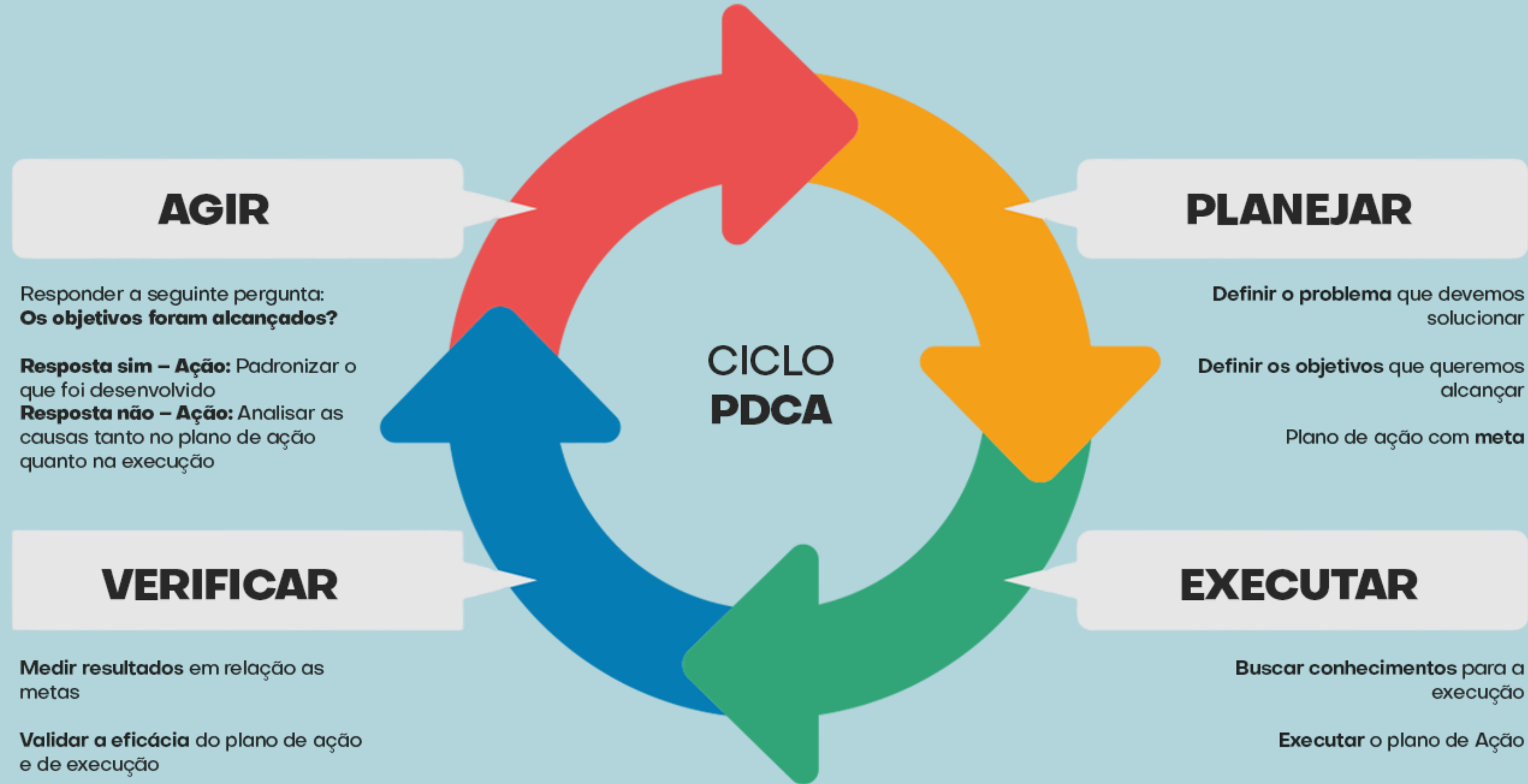
COMO? (maneira)

A partir do propósito é preciso ter clareza em como algo deve ser feito. É aqui que o "o que" torna-se único e um diferencial no mercado. **Competência e paixão andam juntas.**

O QUE? (produto/serviço)

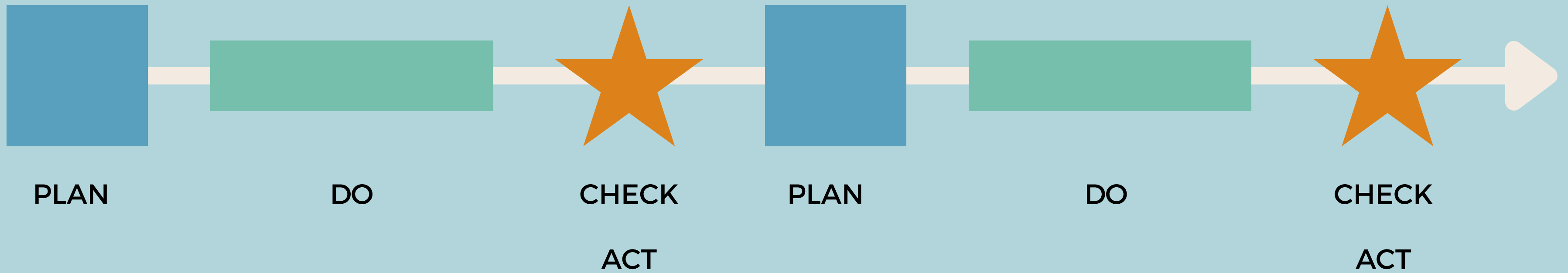
Cada organização ou pessoa com um propósito (porque) e competência (como) é capaz de criar e manter soluções, além de fidelizar as pessoas. **É o que fazemos, é a consequência.**

METODOLOGIA



METODOLOGIA

PDCA - TRIMESTRAL



METODOLOGIA

JORNADA DE TALENTOS - SEMESTRAL



SISTEMA DE GESTÃO

CICLO



ESTRUTURAÇÃO DA ÁREA (TÁTICO-OPERACIONAL)

Liderança: xxxxxxxxxxxxxxxx

MODELO DE FRAME

METAS ESTRATÉGICAS ENVOLVIDAS:

COMUNICAÇÃO

Placeholder boxes for strategic goals.



POR QUE? (CAUSA)

O que vai justificar a existência do negócio. A causa deve acompanhar todo o processo.

Placeholder boxes for 'Why' (Cause).

COMO? (MANEIRA)

Lições aprendidas do produto:

Placeholder boxes for 'How' (Method).

Como deve ser feito?
As metodologias utilizadas

Placeholder boxes for 'How' (Method).

O QUE? (PRODUTO)

O que será feito?
Qual a consequência?
O que é escopo e não é?

Placeholder boxes for 'What' (Product).

PRODUTO RESPONÁVEL AÇÕES DATAS RESULTADOS

PRODUTO	RESPONÁVEL	AÇÕES	DATAS	RESULTADOS

INPUTS DO CICLO TÁTICO

INSUMOS (Gastos)	EXPECTATIVA (PRODUTO)	RISCOS



ESTRUTURAÇÃO DA ÁREA (TÁTICO-OPERACIONAL)

Liderança: xxxxxxxxxxxxxxxx

MODELO DE FRAME

METAS ESTRATÉGICAS ENVOLVIDAS:

DISCIPLINA

Placeholder boxes for strategic goals.



POR QUE? (CAUSA)

O que vai justificar a existência do negócio. A causa deve acompanhar todo o processo.

Placeholder boxes for 'Why' (Cause).

COMO? (MANEIRA)

Lições aprendidas do produto:

Placeholder boxes for 'How' (Method).

Como deve ser feito?
As metodologias utilizadas

Placeholder boxes for 'How' (Method).

O QUE? (PRODUTO)

O que será feito?
Qual a consequência?
O que é escopo e não é?

Placeholder boxes for 'What' (Product).

PRODUTO	RESPONÁVEL	AÇÕES	DATAS	RESULTADOS
---------	------------	-------	-------	------------

Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder
Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder	Placeholder

INPUTS DO CICLO TÁTICO

INSUMOS (Gastos)	EXPECTATIVA (PRODUTO)	RISCOS
Placeholder	Placeholder	Placeholder



ESTRUTURAÇÃO DA ÁREA (TÁTICO-OPERACIONAL)

Liderança: xxxxxxxxxxxxxxxx

MODELO DE FRAME

METAS ESTRATÉGICAS ENVOLVIDAS:

VIGILÂNCIA EPIDEMIOLÓGICA



POR QUE? (CAUSA)

O que vai justificar a existência do negócio. A causa deve acompanhar todo o processo.

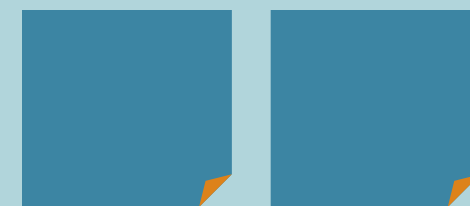


COMO? (MANEIRA)

Lições aprendidas do produto:



Como deve ser feito?
As metodologias utilizadas



O QUE? (PRODUTO)

O que será feito?
Qual a consequência?
O que é escopo e não é?



PRODUTO	RESPONÁVEL	AÇÕES	DATAS	RESULTADOS

INPUTS DO CICLO TÁTICO

INSUMOS (Gastos)



EXPECTATIVA



RISCOS



ESTRUTURAÇÃO DA ÁREA (TÁTICO-OPERACIONAL)

Liderança: xxxxxxxxxxxxxxxx

MODELO DE FRAME

METAS ESTRATÉGICAS ENVOLVIDAS:

TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO



POR QUE? (CAUSA)

O que vai justificar a existência do negócio.
A causa deve acompanhar todo o processo.

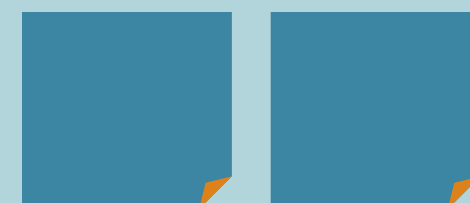


COMO? (MANEIRA)

Lições aprendidas do produto:



Como deve ser feito?
As metodologias utilizadas



O QUE? (PRODUTO)

O que será feito?
Qual a consequência?
O que é escopo e não é?



PRODUTO	RESPONÁVEL	AÇÕES	DATAS	RESULTADOS
---------	------------	-------	-------	------------

INPUTS DO CICLO TÁTICO

INSUMOS (Gastos)	EXPECTATIVA (PRODUTO)	RISCOS

