



GRC Ágil Compartilhado

A Solução P2 Consultoria Brasil

Profissionalize a gestão sem montar um time interno caro e sem ferramentas complexas logo no início.

GRC não como um departamento, mas como uma rotina de gestão.



O Paradoxo da Escala

“Se você vai profissionalizar a área comercial para escalar sua empresa, você precisa profissionalizar a gestão do crescimento.”

Do contrário, você só aumenta o volume daquilo que hoje já te dá dor de cabeça.



Alinhamento Estratégico

Onde a gestão deve manter os olhos?
Nos objetivos claros por área:

Vendas

Tecnologia

Pessoas

Financeiro

Identificamos ameaças e oportunidades que afetam diretamente estes pilares.

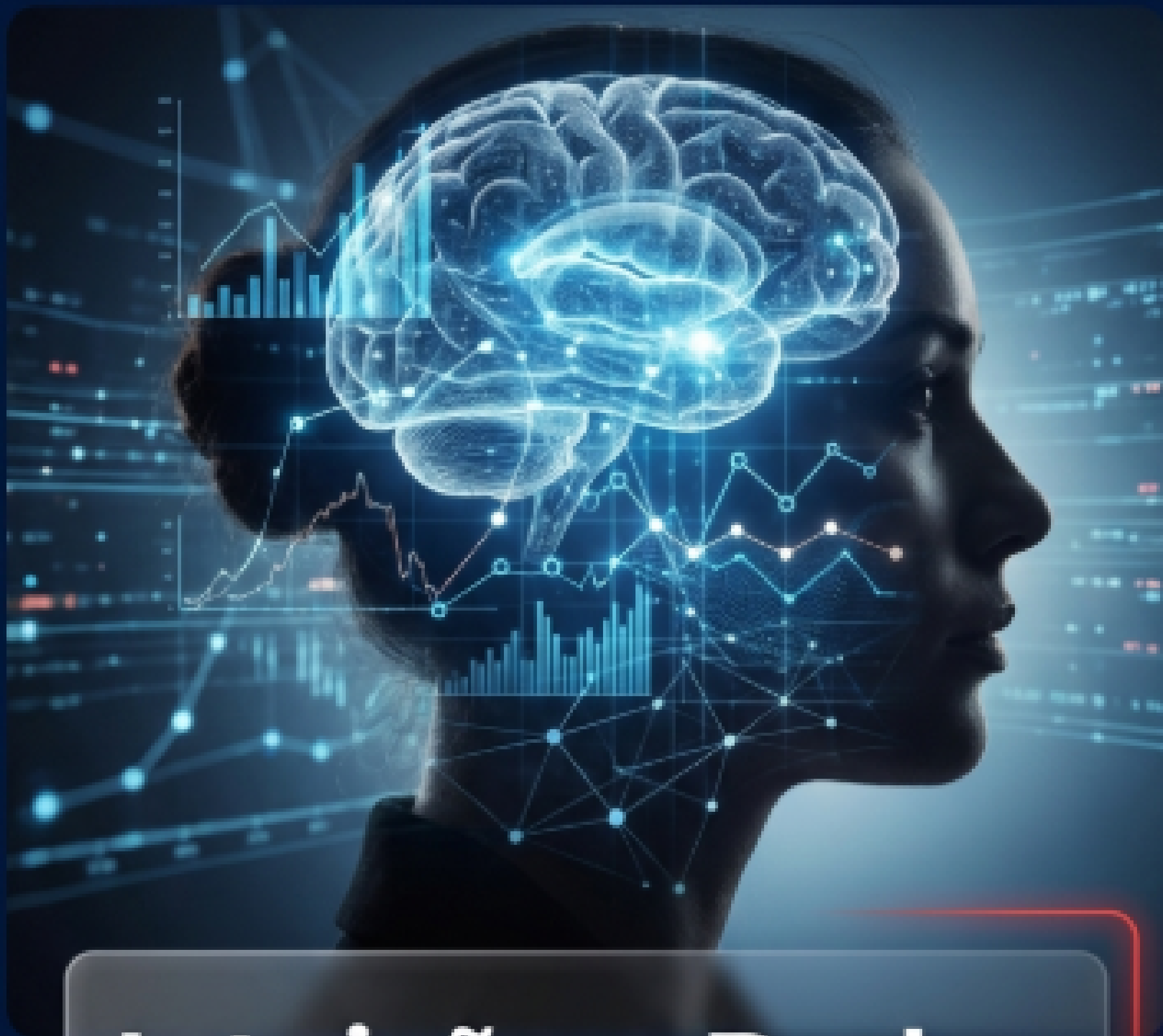


A Infraestrutura Invisível

O GRC Ágil sustenta a tração, define papéis e estabelece padrões mínimos de aceitação.

Resultados

- Melhor Forecast (Projeções).
- Redução de Churn (Perda de clientes).
- Aumento de Margem.
- Maior satisfação do cliente.



Intuição + Dados

O *feeling* do fundador continua no centro. Mas em fase de escala, ele precisa de blindagem.

Não viemos substituir sua intuição, mas dar **visibiliidade** ao que ameaça seus resultados.

Transforme sinais fracos em ação concreta, sem depender de heroísmo operacional.



Esqueça a Burocracia

Lá se vai o tempo em que Governança, Riscos e Compliance (GRC) era tema restrito a grandes corporações.

- ✓ Zero gestão pesada.
- ✓ Sem documentos extensos.
- ✓ Sem comitês rígidos.

O objetivo não é travar, mas criar uma forma leve de responder: "Onde estão os gargalos?"

O Melhor de Dois Mundos

Nossa abordagem combina referências globais com a velocidade que você precisa:



Base Sólida: Método baseado em COSO ERM, ISO 31000 e COBIT.



Ritmo de Startup: Ciclos ágeis e evolução em fases de maturidade.



Digital: Plataforma de gestão visual e indicadores por criticidade.

Por que adotar agora?

- ☒ Preparação para crescer e ajustar rotas.
- ☒ Governança enxuta e objetiva.
- ☒ Sustentação da tração de vendas.
- ☒ Velocidade com confiabilidade.



Governança Enxuta para Sustentar a Tração.

O objetivo não é ficar mais formal.
É ficar mais preparado.

**GRC não como um departamento,
mas como uma rotina de gestão
adaptada ao tempo e às prioridades
de quem está em expansão.**

Resultados, Transparência e Crescimento.

Fale com um especialista.

www.p2consultoria.com.br



Menos Churn
(Redução de perda
de clientes)



**Melhor
Forecast**
(Projeções mais
assertivas)



**Maior
Margem**
(Menos
retrabalho)



Satisfação
(Menos ruído
com o cliente)