



Alvaro de Carvalho Neto

Contatos

Endereço atual:

Cuiabá-MT

Celular:

65 98118-4298

E-mail:

alvaro@aptware.com.br

Blog:

www.aptware.com.br

Currículo Lattes:

[Acesse aqui.](#)

Graduação/Especializações

Administração; Gestão de Marketing; Coordenação de Grupos; Psicodrama Sócio-educativo; Coaching & Mentoring

Outras formações:

Gestão Estratégica Orientada a Resultados; Desenvolvimento de Equipes: O sucesso da empresa; Técnicas de Vendas; Atendimento ao cliente; Microcrédito – Facilitador; Gestão do Visual da Loja; Determinação Empreendedora; Como Vender Mais e Melhor; Gestão de Pessoas; Aperfeiçoamento da Função do Facilitador; Preparação do Empresário; Consultoria Arranjos Produtivos Locais (APL); Liderança Proativa; Formação do Líder Cidadão; Capacitação Gerencial; Orientação para Créditos; Como Aplicar na Bolsa de Valores; Técnico Contábil; Análise de Sistemas; OS&M.

Atuações Profissionais

Consultor Organizacional

2001 até hoje - Mais de seis mil horas de atuação efetiva:

- Estruturas organizacionais nos processos de sucessão;
- Consultoria externa de RH;
- Estruturas organizacionais, processuais, e informacionais;
- Projetos informáticos;
- Planos estratégicos;
- Planos de negócio;
- Recrutamento e seleção;
- Treinamento técnico-funcional;
- Marketing, merchandising e publicidade;

Mentor

2005 até hoje – 3.800 horas em encargos individuais e grupais de Coaching & Mentoring - pessoal e profissional:

- Encargos de Coaching & Mentoring: Executivo, Carreira e Juvenil.
- Processos de sucessão familiar;
- Desenvolvimento de características da liderança;
- Conduta da negociação;
- Desenvolvimento de características empreendedoras;
- Reintegração de idosos;
- Inclusão de pessoas com desempenho produtivo atípico.

Autor

1996 até hoje – autoria de artigos para periódicos e sites, autoria e coautoria de livros publicados:

- Coautor do livro “**Novo Manual de Coaching**”, editado e publicado pela Editora Ser Mais (SP) - 2016.
- Artigo “**O que o coaching tem a ver com a Democracia?**”. Revista Coaching Brasil - Ed 20, São Paulo-SP, p. 14 - 16, 10 jan. 2015.
- Artigo “**O que um Mentor pode fazer pela sua carreira**”. Revista Ser Mais - Ed 55, São Paulo-SP.
- Artigo “**O Coaching precisa de coaches despertos e maduros**”. Revista Coaching Brasil - Ed 11, São Paulo-SP, p. 30 - 31, 10 mai. 2014.
- Artigo “**Pontos fortes X pontos fracos: como identificá-los e usá-los em benefício próprio?**”. Revista Ser Mais - Ed 53, São Paulo-SP, p. 35 - 36, 02 jan. 2014.
- Artigo “**Hoje em dia é melhor influenciar do que mandar no trabalho**”. Revista Ser Mais - Ed 49, São Paulo-SP, p. 35 - 36, 02 jan. 2014.
- Artigo “**Liderança: o líder coach e sua importância corporativa**”. Revista Ser Mais - Ed. 47, São Paulo-SP, p. 10 - 11, 01 nov. 2013.
- Artigo “**Psicodrama Organizacional**”. Revista Ser Mais - Ed 46, São Paulo, p. 24 - 25, 01 out. 2013.
- Artigos nos sites www.aptware.com.br e www.humanizar.srv.br.
- Coautor do livro “**Coaching & Mentoring – Foco na Excelência**”, editado e publicado pela Editora Ser Mais (SP) - 2013.
- Autor do livro “**Gestão da Informação**”, editado por Geração de Recursos Didáticos da Fundação Bradesco - Osasco - SP - 2006.

Algumas instituições:



Humanizar Psicopedagogia
Cuiabá – MT



Federação Agropecuária
Cuiabá – MT



Usina de Açúcar e Etanol
Campo Novo Parecis-MT



Pão&Arte Frozen Bread
Cuiabá – MT



Coopernoroeste
Araputanga – MT



Instituto Euvaldo Lodi
Cuiabá – MT



SEBRAE MT



Unimed Coop. Médica.
Cuiabá - MT

Professor

1996 até hoje – 2.100 horas como Professor nível II e III:

- Tecnologias;
- Aplicativos de Informática;
- Administração de Marketing;
- Tecnologia da Informação;
- Organização e Técnicas Comerciais;
- Administração de Recursos Humanos;
- Comunicação Visual;
- Comunicação Eletrônica e Seleção de Mídias;
- Coordenação de processos de TCC e Estágio Supervisionado;
- Negociação.

Palestrante

2001 até 2007 – 64 horas em palestras para empresários e profissionais mato-grossenses:

- "Gestão do Visual da Loja";
- "Tendência de Mercado - Alternativas para a MPE";
- "Motivando sua empresa para o sucesso";
- "Aumentando suas vendas com criatividade";
- "Como ter uma equipe motivada";
- "Marketing Pessoal";
- "Administração Básica em Marketing";
- "Comece certo – análise e planejamento";
- "Técnicas de vendas";
- "Atendimento Eficaz";
- "Características empreendedoras";
- "A essência da liderança".

Facilitador

2000 até 2009 – mil e cem horas em treinamento a profissionais e empresários mato-grossenses:

- "Gestão do Visual da Loja";
- "Atendimento ao cliente";
- "Atendimento Técnico-profissional";
- "Empreendedorismo e Inovação";
- "Técnicas de Negociação";
- "Técnicas de Vendas";
- "Formação Empresarial";
- "Curso Técnico em Gestão";
- "Formação do Líder Cidadão";
- "Marketing de Serviços";
- "Monitoração de Noções Básicas de Gestão";
- "Capacitação Gerencial";
- "Iniciação para o crédito – Brasil Empreendedor".

Analista de Sistemas

1995 até 2001 – Pesquisas, análises, projeto e desenvolvimento de sistemas informáticos - Genexus, Visual Basic, SQL-Server:

- Folha de Pagamento do funcionalismo público;
- Controle patrimonial público;
- Gestão de ambulatório médico;
- Gestão de contas de plano de saúde;
- Contabilidade pública;
- Arrecadação do ISSQN;
- Saúde Ocupacional;
- Administração de madeireiras;
- Contabilidade gerencial;
- Registro, organização e andamento de processos jurídicos;
- Auditorias informáticas.