



UNIFEOb

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**ADMINISTRAÇÃO/ GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS/
LOGÍSTICA.**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

FRONT GROUP

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**ADMINISTRAÇÃO/ GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS/
LOGÍSTICA.**

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
FRONT GROUP

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Beatriz Isamara Bonfilho, RA 1012023100578

Edson Faia Viana, RA 1012022200084

Joice Ribeiro Rodrigues, RA 1012022100429

Lívia Montero Juventino, RA 1012022100429

Vivian Barros da Silva, RA 1012021200317

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	7
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	8
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	16
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	17
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	17
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	31
4. CONCLUSÃO	32
REFERÊNCIAS	34
ANEXOS	35
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	37

1. INTRODUÇÃO

O objetivo da criação da empresa Front Group é que se engloba um grande número de possíveis candidatos para diversos tipos de empresas.

Assim sendo, várias empresas terão acesso a perfis previamente selecionados de acordo com suas necessidades. Da mesma forma que candidatos também podem ser direcionados diretamente à empresas que necessitem de suas qualificações já abastecidas previamente durante a inclusão do cadastro no serviço.

Este serviço diminuirá o tempo entre processos de recrutamento e seleção. O que diminuirá também a taxa contínua de desemprego e má colocação no mercado.

Vamos apresentar o processo de criação da Front Group e quais os quesitos para inaugurar a empresa e o que é necessário para todo o processo de recrutamento e seleção, além disso, como será feita a administração após a captação de clientes.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Com foco em Recrutamento e Seleção, a Front Group presta serviços para empresas de diversos segmentos. Com o slogan “ O recrutamento para a sua empresa, a oportunidade que você precisa”, temos dois públicos-alvo a serem alcançados: as empresas que precisam de recrutamento efetivo e os candidatos que procuram uma oportunidade de emprego.

A ideia é que outras empresas procurem nosso escritório para fecharem suas vagas em aberto. Teremos um banco de dados, de pessoas já entrevistadas e analisadas para quando as empresas apresentarem as vagas, nós podemos apresentar os perfis para que sejam avaliados se realmente é o que procuram.

O foco é ajudar a população facilitando com empregos, e as empresas, principalmente varejo e indústrias, ramo em que encontram mais dificuldade na busca de mão de obra, porém se tivermos um grande banco de dados de candidatos, teremos um leque maior de possibilidades para atingir e ter como clientes, qualquer empresa, independente do ramo de atuação.

Podendo abranger qualquer localização, a Front Group não necessariamente precisa de um escritório físico, e sim trabalhar com vagas no formato home office e conseguir candidatos de forma online, a possibilidade de processos de forma presencialmente também existe, mas é preciso uma sala com privacidade para entrevistas individuais e uma sala de espera para acolher as pessoas.



3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Inicialmente não precisa-se de um escritório físico, pois o processo pode ser feito totalmente online. O formato presencial seria indicado após uma grande variedade de empresas-cliente fidelizadas e com grande número de vagas a serem fechadas, pois assim é possível fazer entrevistas em grupo, dinâmicas para otimizar o tempo de seleção. Com o crescimento da Front Group, visamos o escritório presencial com no mínimo uma sala para entrevistas individuais e uma sala maior para entrevistas em grupos e podendo ser usada para sala de espera. A localização pode ser variada, a princípio na cidade em que tivermos mais empresas-cliente e quando necessário em outras cidades, podemos procurar parcerias com a prefeitura e organizações públicas para usar salas ou alugar algum local que se encaixe.

A Front Group além de divulgar as vagas para as empresas, receberá currículos e será feito as entrevistas, uma vez que aceitarem o perfil para a contratação, estará encarregada de solicitar a documentação necessária para que a empresa faça apenas o cadastro no E-Social.

O nosso foco é facilitar para as empresas o processo de recrutamento e seleção e gerar empregos nas cidades.

Para que seja um empreendimento de sucesso, faremos uma análise baseada na Matriz SWOT, pois ajuda na gestão estratégica, além do mais, quando não são estabelecidas metas, objetivos e o que tem para melhorar, o gestor da empresa não sabe quais os passos a seguir, segundo dados do IBGE mais de 59% das empresas brasileiras fecham por falta de planejamento e não queremos isso a Front Group.

E por que ter uma Matriz SWOT?

- Direcionar decisões
- Traçar planos e metas
- Avaliar o desempenho
- Possibilitar uma visão ampla do que está realmente fazendo.

Matriz SWOT- Front Group

AMBIENTE INTERNO	<p>FORÇAS (vantagens que já existem)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ter uma melhor triagem de candidatos e efetivação na contratação - Bom relacionamento com pessoas - Otimização no tempo de contratação - Facilitar para a população o acesso às empresas
	<p>FRAQUEZAS (pontos a serem melhorados)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ter profissionais qualificados - Encontrar perfis da forma em que as empresas procuram - Ter a fidelidade de candidatos e empresas-cliente
AMBIENTE EXTERNO	<p>OPORTUNIDADES (pessoas que possam ajudar nas fraquezas ou situações para usar os pontos fortes)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crises economicas, e conseqüentemente o aumento do desemprego = aumento de candidatos - Evolução de tecnologias para comunicação (entrevistas online) - Meet, Telegran, WhatsApp - Tunover, aumento de vagas em aberto = aumento de empresas-cliente
	<p>AMEAÇAS (situações que acontecem por ter pontos a ser melhorados)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empresas-cliente que possuem equipe de Recrutamento e Seleção própria - Auxílios de iniciativa governamental faz com que pessoas em situação de desemprego não precisam procurar por um trabalho efetivo - Candidatos sem comprometimento

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Para empreender geralmente temos um perfil que todos os empreendedores portam. Ser capaz de correr riscos, ter metas, buscar informações, ser independente e autoconfiante, ter comprometimento, persistência; são as características que a pessoa já tem ao abrir a Front Group, mas para ser um empreendimento de sucesso é necessário ter conhecimentos específicos da área de Recrutamento e Seleção.

Inicialmente é preciso conquistar os nossos clientes, ou seja, termos a confiança de empresas e candidatos. Ter o processo estruturado para apresentarmos para nossos clientes o funcionamento de R e S será nosso diferencial.

O nosso empreendedor precisará de conhecimento em marketing para ter candidatos o suficiente para abrir o processo de recrutamento, além disso, como fazer seleção em grupo a fim de otimizar o tempo de triagem de candidatos. O uso de dinâmicas, conversas, ajudará nesta etapa, para que seja possível separar os perfis de acordo com o que as empresas procuram. Posteriormente, serão feitas entrevistas individuais, então o responsável deverá ter conhecimento na área de Recursos Humanos e/ou Psicologia, assim a análise do candidato será mais efetiva e direcionada às vagas que precisamos fechar. É importante saber que quanto mais efetiva, melhor, pois a chance de termos problemas após a contratação será menor e assim conquistamos a fidelidade das empresas para futuras contratações.

Após a etapa de recrutamento, vem a seleção e envio de candidatos para que sejam analisados pelas empresas e que as mesmas decidam se vão aceitar para a contratação.

Selecionados, captaremos os documentos necessários para o cadastro que cada empresa-cliente usa no envio para E-Social. E após 45 dias, acontece o pagamento por

colaborador efetivo. Esse processo poderá acontecer por uma ou mais pessoas, ou seja, o próprio empreendedor pode se capacitar ou contratar funcionários para essa função.

É de extrema importância que o nosso empreendedor tenha um bom relacionamento com pessoas, tanto para lidar com os clientes quanto para seus próprios funcionários se houver. Além de ter habilidades de gestão de pessoas e processos.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

A empresa Front Group se inicia por meio de recursos próprios de sócios empreendedores. Quando um grupo de amigos resolve colocar em prática um projeto no qual pretendem facilitar a procura de emprego e de novos colaboradores.

Cada sócio investe uma quantia de aproximadamente R\$2.000,00 para o desenvolvimento do software que será utilizado na plataforma digital de cadastros.

No decorrer de sua funcionalidade capta candidatos e empresas, que custeiam sua participação no banco de dados com taxa de inclusão no serviço e taxas de manutenção de acordo com seu tempo de fidelidade e necessidades a serem supridas. Se torna então uma empresa que executa atividades para pessoas físicas e jurídicas. Nesse caso seu lucro vem exclusivamente da prestação de serviços, mediante remuneração sem venda ou fabricação de produtos. A margem de lucro vinda a partir de sua criação é dividida em 70% entre os sócios e o restante de 30% para manutenções necessárias no espaço físico e inovações que surgem rotineiramente no ramo.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

A empresa Front Group vai trabalhar como Recrutamento de Seleção, para ajudar demais empresas a escolherem mais minuciosamente seus funcionários, iremos fazer as escolhas de acordo com perfil em que a empresa necessitar. Trabalharemos com um banco de dados para o recrutamento do funcionário desejado pois quando houver a necessidade de uma empresa já teremos os perfis específicos do qual a empresa está precisando naquele momento, seremos capazes de assegurar que o candidato tenha as habilidades exigidas e por meio das informações coletadas, selecionar qual candidato combina com a empresa.

O Front Group serve para que a contratação seja feita de forma rápida e ágil para se evitar erros na hora de admitir os funcionários e assim assegurar que tais pessoas estejam preparadas tecnicamente para exercer a função e que tenham o fit cultural necessário à atividade da empresa.

Nossos clientes são todas as empresas que procuram eficiência e rapidez para melhor contratação e independente do ramo de atuação, o nosso objetivo é ajudá-los a não perderem tempo procurando candidatos e assim melhor aproveitamento de tempo para ambos lados.

Pensamos que as empresas estão perdendo tempo e dinheiro no processo para contratação, chegamos a conclusão de que a Front Group veio como uma facilitação para o processo de seleção e contratação.

Foi visto pelo o grupo a dificuldade e perda de tempo que as empresas levam para treinar um funcionário e em alguns meses ter que despedir o mesmo pois não se adaptou ou não houve treinamento necessário para o cargo ou então não foi específico qual seria a função a ser contratado. Depois de analisar, foi concluído que as empresas ou não tem tempo para uma boa seleção ou elas não sabem como fazer isso de maneira correta em pouco tempo, assim a proposta é mostrar às empresas como uma outra instituição pode facilitar e ajudar nesse requisito tão importante.

Propõe que a Empresa Front Group venha num mercado pouco competitivo, o que queremos é que as empresas percam menos tempo na contratação de seus funcionários, iremos ajudar nessa questão. Faremos num curto tempo a seleção ajudando

nossos clientes, pois quando determinada cliente nos contrata ele vai ter uma gama de variedades de candidatos específicos treinados para qual é o objetivo de cada empresa,

Trabalharemos em home-office e também presencial, veremos a disponibilidade de cada candidato e veremos a melhor maneira de ajudá-lo se necessário teremos a disponibilidade de um lugar para estar realizando o recrutamento presencial.

-Quais as vantagens em contratar uma empresa especializada em recrutamento de seleção?

- *Reduzir o índice de rotatividade de funcionários (Turnover)

- *Maior agilidade no processo

- *Melhor conhecimento dos profissionais candidatos

- *Maior facilidade em encontrar habilidades técnicas

- *Identificar o fit cultural

- *Melhora nos processos da empresa e produtividade

Redução de chances de erros na contratação, agilidade, assertividade são algumas das vantagens em optar por um recrutamento especializado.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia é a forma como a empresa age constantemente para atingir seus objetivos. Os objetivos podem ser atingidos com estratégias diferentes, assim obtendo uma possibilidade de desempenho maior.

A Front Group existe para ajudar qualquer empresa independente do ramo de atuação a contratar profissionais, selecionados e bem preparados e assim obtendo a resposta positiva de nossos clientes.

Queremos credibilizar tanto o empregado quanto o nosso empregador, fazendo de maneira honesta e correta a melhor seleção, ajudando ambas partes a não admitir nenhuma forma de racismo ou termo pejorativo, que se pode encontrar na empresa um ambiente em que todos se sintam à vontade.

Nossa empresa vai entregar um serviço diferenciado com profissionais capacitados e treinados, todos os funcionários com os mesmos objetivos ajudar ambas partes interessadas, com ambição no crescimento contínuo de nossa organização assim alcançando o máximo de pessoas e exercendo sempre o bom relacionamento.

Nossa empresa especializada no Recrutamento de Seleção conta com cinco funcionários todos treinados e capacitados para realizar de maneira rápida e eficiente entregando bons resultados, todos com os mesmos objetivos ajudar nossos clientes a não perderem tempo e nem dinheiro tendo um processo mais acelerado e sendo feito com total empenho e a satisfação de nossos contratados e de empresas que nos contratam.

*Plano de Marketing

É uma ferramenta de gestão que ajuda as empresas a se manter competitivo, através de estratégias e táticas de marketing

O nosso plano de marketing é determinado depois de uma análise SWOT, no qual já iremos começar sabendo o que precisamos melhorar e ajustar na empresa.

Conhecemos bem nosso público-alvo já sabemos como abraçar uma oportunidade no ramo de contratação, temos perfil em banco de dados atualizados de candidatos estando em comunicação com todos interessados, fazendo com que nossa empresa chame a atenção de outras para facilitar esse serviço, sendo prestado com competência e responsabilidade em menos tempo e mais eficiência.

Os benefícios em optar pela nossa empresa é o aumento de produtividade no trabalho e redução do turnover, proporcionando profissionais mais preparados para o mercado de trabalho e assim os resultados que atenderam as necessidades das empresas.

A Front Group resolverá problemas como a redução de turnover que pode gerar prejuízos para a organização, assim proporcionamos um alinhamento entre as expectativas do funcionário e o que a empresa pode oferecer.

Estamos sempre de olho em nossos concorrentes fazemos uma análise e conseguimos enxergar onde precisamos melhorar aprendemos com eles nos erros e acertos podendo assim cada vez mais entregar um serviço bom. Nosso objetivo é atender tanto o contratado quanto o contratante fazendo com que a experiência com nossa empresa os traga grandes benefícios para ambas partes.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Em uma organização, é essencial estabelecer conceitos como missão, visão e valores para definir estratégias do negócio. Missão, visão e valores fazem parte de uma importante ferramenta de gestão organizacional que tem como objetivo estabelecer a identidade e trazer reflexões sobre o presente e o futuro do negócio.

É a partir dessa ferramenta que as empresas direcionam as suas ações e alinham o seu propósito e, nesse sentido, dizemos que não existe um planejamento estratégico bem definido sem a missão, visão e valores traçados.



1 Visão:

Pode-se entender como o destino final em que se deseja chegar. Ou seja, o que você espera que aconteça com o seu negócio nos próximos anos. Das três ferramentas

citadas, a visão é a que mais pode mudar com o tempo porque, assim que você alcançou o objetivo que pretendia, ela muda para um novo alvo, nunca parando de avançar.

Resumindo, dizemos que a visão é a imagem projetada para o futuro e deve ser compartilhada por todos os colaboradores para que seja um norte de ações, estimulando o negócio.

Como definir a visão? Como citamos anteriormente, a definição da visão deve ser a partir da pergunta: o que você espera que aconteça com o seu negócio nos próximos 10 ou 50 anos? Outra dica é estabelecer indicadores de metas de curto, médio e longo prazo.

Exemplo de visão, da empresa Google:

“Criar um futuro mais inteligente, no qual a tecnologia melhore a vida das pessoas.”

2 Missão:

É o propósito e alcance da organização em termos de produto e de mercado, ou seja, a finalidade da sua criação e a sua entrega ao cliente. Como o negócio é mutável, a missão pode ser revista ao longo do tempo, sendo alterada e se adequando às novas necessidades do mercado de trabalho.

Algumas empresas explicam detalhadamente a sua identidade através da missão, enquanto outras sintetizam o conceito em uma única frase. A verdade é que não existe uma regra básica para a construção desse conceito, o importante é descrever a razão da empresa existir, de forma assertiva e inspiradora.

Como definir missão? Uma vez que a missão é o propósito da empresa existir, o primeiro passo para definir esse conceito é saber para que o negócio existe. Caso a empresa ainda não tenha sido criada, qual será a sua finalidade no mercado de trabalho?

Do ponto de vista inspiracional, o conceito ainda deve propor desafios a todos da organização e alimentar o engajamento à empresa. Por isso, dizemos que é fundamental que todos os colaboradores conheçam a missão do negócio em que atuam. Uma dica é criar um grupo para esse alinhamento: uma vez que a construção da missão é coletiva, mais os participantes responsáveis se sentem parte da empresa.

Exemplo de missão, da empresa Google:

“Organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal”.

3 Valores:

Por fim, os valores são os princípios que regem as ações e decisões, é basicamente, o DNA da organização. Assim como as pessoas têm as suas crenças e posturas próprias, um negócio também deve ter como guia para a sua gestão. Nesse sentido, os valores são tudo o que é inegociável no estabelecimento: o que pode ou não pode ser feito ali dentro.

Como definir valores? Basta esclarecer os princípios que sua empresa se baseia e quais são as suas prioridades morais. A médio e longo prazo, esse alinhamento leva segurança à equipe e aos clientes, ajudando a estabelecer a relação de confiança que é essencial em todo estabelecimento.

Exemplo de valores, da empresa Google:

“Foco no usuário, inovação, ética, transparência, responsabilidade.”

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Anteriormente foi feita uma breve explicação sobre , missão, visão e valores para poder se entender melhor o motivo de que elas existem e de como deve ser feita no meio corporativo ao criar um empreendimento.

Ao criarmos a empresa Front Group com foco em Recrutamento e Seleção, a Front Group presta serviços para empresas de diversos segmentos. Com o slogan “ O recrutamento para a sua empresa, a oportunidade que você precisa”, desenvolvemos a missão, visão e valores irão ser o norte para que a empresa alcance seus objetivos.

Front Group - Recrutamento e Seleção

Missão: Procurar o encaixe perfeito de vagas entre empregado e empregador.

Visão: Criar oportunidades mais ágil e simples no processo de recrutamento e seleção.

Valores: Transparência, agilidade, respeito, valorizar a diversidade e responsabilidade.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Tópico 1: Auto conhecimento: Eu caçador de mim

Em nossas trajetórias de vida, encontramos diversos caminhos e estradas que podem nos levar a lugares desconhecidos.

Mas para nós seres humanos, temos que escolher um caminho e seguir em frente, e acredito que seja qual for o caminho escolhido encontramos todo tipo de adversidade, sejam elas boas ou ruins.

Mas existem meios que podem nos auxiliar e nos ajudar em nossas trajetórias, e um deles é traçar um plano estratégico de vida que pode nos guiar a alcançar nossos sonhos e objetivos. Sonhar é viver e ter objetivos é andar, caminhar, se mover e ir em busca deles.

Para alcançarmos nossos sonhos e objetivos, temos que ter um propósito, realizar análises de autoconhecimento de nós mesmos e definir uma missão de vida. E para realizarmos estas análises, existem diversas técnicas que nos auxiliam, e uma delas muito utilizada por organizações, mas também pode ser útil em nossas vidas pessoais e profissionais, é a Análise fofa ou também conhecida como Matriz Swot.

A Matriz Swot aborda nossas:

- Forças: conhecimentos, habilidades e atitudes.
- Oportunidades: análise de perspectivas externas.

- Fraquezas: Limitações e fraquezas.
- Ameaças: situações externas ou barreiras.

E dentro de cada abordagem, devemos desenvolver perguntas que nos forneçam respostas que podem nos auxiliar nas tomadas de decisões, exemplos:

- Forças
O que preciso fazer para melhorar minhas oportunidades no mercado de trabalho?
R: Formação universitária, especializações etc.
- Oportunidades
Como estão as oportunidades na minha área de atuação?
R: Mercado de trabalho amplo, pouca concorrência, etc.
- Fraquezas
Quais dificuldades que possuo em que preciso melhorar?
R Dificuldades para lidar com decepções e resultados negativos, etc.
- Ameaças
Quais ameaças preciso me preocupar para me manter competitivo no mercado de trabalho?
R: Concorrências, novos cargos na função, etc.

Esses são alguns exemplos de abordagens da análise Swot, que nos trará respostas que irão nos ajudar a tomar decisões tanto para nossas vidas pessoais como profissionais, e ajudaram a alcançarmos nossos sonhos e objetivos de vida.

Tópico 2: Foco: Quando não se sabe para onde vai qualquer caminho serve!

Em nossas trajetórias de vida encontraremos diversos fatores tanto no âmbito interno como no externo de nossas vidas que irão influenciar em nossos planejamentos, metas e objetivos.

Mas felizmente existem técnicas de planejamento, que nos auxiliam tanto na vida pessoal como profissional, como exemplo o Brainstorming ou tempestade de

ideias. O Brainstorming é uma ferramenta que pode ser utilizada não somente para as organizações, mas também para as pessoas. Ela funciona como um furacão de ideias, e pode ser executada em grupos ou individualmente, e durante o processo de elaboração das ideias, não pode haver reprovações, pois quanto mais melhor, elas precisam ser criativas e utilizar ideias aprimoradas e combinadas entre elas.

E através do Brainstorming serão desenvolvidas outras técnicas relacionadas a ela como:

- Refinamento

Depois de elaboradas as ideias, é o momento de fazer o refinamento e afinamento reduzindo as incertezas, estar focado nos propósitos e objetivos esperados, realizar perguntas relacionadas ao propósito e encontrar respostas para elas.

- Diferenciação

Analisar nossos pontos fortes e competências, técnicas que podem nos auxiliar a definir nossas aptidões profissionais.

Para isso devemos fazer uma análise de nossas Hard Skills e Soft Skills.

Hard Skills, são habilidades e conhecimentos técnicos que adquirimos através de cursos e formações, experiências como dominar um segundo idioma ou ter formação em nível técnico ou superior.

Soft Skills, são habilidades relacionadas a forma de nos relacionarmos e nos portamos frente a outras pessoas, como criatividade, inteligência emocional, empatia com os outros, bom senso, tomada de decisão e flexibilidade de pensamentos.

Essas técnicas são associativas ao nosso âmbito profissional e podem ser muito úteis na hora de escolher uma profissão e ter êxitos em uma carreira profissional.

- Direção

Momento que precisamos definir onde queremos chegar e o que precisamos fazer para alcançar este objetivo, neste momento será necessário traçar objetivos e metas.

Ao traçarmos o objetivo devemos pensar em uma estratégia de longo prazo,

como por exemplo conseguir se graduar em uma faculdade, etc.

As metas estão associadas a médio e curto prazo, como por exemplo tirar boas notas e finalizar a faculdade no tempo programado, etc.

E tais objetivos e metas nos informaram se nosso planejado está na direção correta, e com isto alcançarmos nossos propósitos.

Canvas

É uma ferramenta de análise de negócios, que também pode ser utilizada para análise no âmbito pessoal. Ela desenvolve um sistema de perguntas e respostas, que proporcionaram uma visão de forma ampla, permitindo a criação ou adaptação de um planejamento. A utilização das diversas ferramentas estratégicas, nos auxiliam de várias maneiras, tanto em nossas vidas pessoais, profissionais e também gestores em suas organizações.

Tópico 3: 1% de inspiração 99% de transpiração

Diante das diversas ferramentas utilizadas pelas organizações em seus planos de negócios, podemos citar algumas que também podem nos auxiliar em nossas vidas pessoais quanto profissionais, e que nos proporcionaram um leque de informações para gerarmos um plano de ação para nossas vidas, exemplos:

Planejamento Smart

É uma ferramenta utilizada para definição de metas, e serve para melhor orientação dos objetivos, e segue um padrão de cinco requisitos como:

- (S) Específica e objetiva
- (M) Mensurável, podendo medir o desempenho
- (A) Atingível ou alcançável
- (R) Relevante
- (T) Tempo, estar dentro de um período

O planejamento Smart é uma ferramenta que define metas de uma forma inteligente e esperta.

PDCA e PDCL

Depois de traçadas as metas, agora é o momento de planejar, definir e checar as ações que foram tomadas, e se caso o resultado não seja satisfatório uma nova ação deverá ser tomada. O ciclo PDCA ou PDCL, é um método para melhorias de processos e solução de problemas, fornecendo melhorias contínuas, e pode ser utilizado pelas organizações e pessoas de uma forma cíclica buscando o aperfeiçoamento contínuo.

Podemos utilizar como exemplo um plano de ação para o atleta competidor de Jiu Jitsu Vinicius.

Vinicius é um atleta e competidor de Jiu Jitsu, participa de torneios por todo país, também trabalha em uma empresa em período de oito horas diárias cinco vezes por semana, e costumava treinar sempre no período noturno, horário em que estava fora do período de trabalho, mas Vinicius resolveu retomar seus estudos iniciando uma faculdade, em que seu horário de estudo seria também no período noturno semanalmente. Então Vinicius precisou aderir a um plano estratégico, para conseguir conciliar seus horários de uma forma que conseguisse executar todas as suas tarefas e responsabilidades entre trabalho, estudo, treino e competições.

Sendo assim, Vinicius utilizou o método PDCA e PDCL, exemplo:

- **Plan (P)**

Problema: conseguir conciliar o tempo entre trabalho, estudo, treinos e competições.

Ação: Organizar o tempo, para conseguir conciliar trabalho, estudo, treinos e competições.

Meta: Cumprir com a carga horária de trabalho semanal, estudar no período noturno e dedicar os sábados para realizar os treinos e participar de competições de Jiu Jitsu.

- **Do (D)**

Durante a semana não faltar às aulas, conseguir tempo em seu horário de almoço no trabalho para dar uma passada nas matérias.

Agendar aos finais de semana seus horários de treino, e conseguir dedicar mais um tempo para dar mais uma passada em suas matérias.

- **Check (C)**

Checar diariamente se todas suas atividades entre trabalho, estudos e treinos, estão sendo executados de forma alcançável.

- **Action (A)**

Durante a semana alguns imprevistos podem acontecer, e talvez possa comprometer seu tempo com os estudos, e no decorrer da semana por conta de cronograma de horários entre trabalho e estudos, não consiga tempo para repor suas matérias, então será necessário que consiga dispor de mais tempo aos finais de semana, para conseguir concluir todas as atividades necessárias.

Ao precisar programar seus finais de semana por conta dos imprevistos obtidos durante a semana, Vinícius precisou utilizar o método PDCL, em que notou que precisaria dedicar se um pouco mais aos finais de semana, para que consiga executar seus objetivos entre trabalho, estudos e treinos, seguindo seu planejamento de uma forma cíclica que o ajude a melhorar o concílio de seus horários em suas atividades.

Cinco Forças de Porter

É uma ferramenta utilizada por organizações para realizar o mapeamento da atratividade e concorrência de um setor. E através deste mapeamento podemos realizar uma análise de nossas competências e da carreira que pretendemos seguir, e verificar qual o grau de competitividade existente sobre ela, exemplo:

Fernanda decide se matricular em um curso de nível superior, mas tem dúvidas relativas ao grau de oportunidades e concorrências entre a área que deseja desenvolver.

Fernanda então utilizou um método de análise que realiza o mapeamento de atratividade e concorrência de um setor, chamado cinco forças de Porter, que aborda as seguintes análises:

- **Rivalidade de concorrência**

Analisa qual o nível de concorrência, verificando possibilidades de ingresso na carreira desejada, pois quanto mais concorrência menos oportunidades.

- **Poder de negociação dos clientes**

Quanto maior o número de clientes, maior será a capacidade deles fazerem escolhas e exigências, impactando a percepção de valores.

- **Poder de negociação dos fornecedores**

Analisa a viabilidade de instituições para o desenvolvimento de suas competências.

- **Ameaça de novos entrantes**

Analisa a demanda de profissionais que também pretendem ingressar na mesma carreira, verificando o grau de concorrência que possa ser um fator a dificultar o êxito de ingressar na carreira escolhida.

- **Ameaça de produtos substitutos**

Analisa outras profissões que também atendem às necessidades das atribuições perante a carreira escolhida, verificando quais as profissões que poderão substituir as competências perante a carreira escolhida.

E assim Fernanda conseguiu definir a carreira que deseja seguir.

Matriz BCG

A matriz BCG é uma técnica utilizada por empresas para analisar o ciclo de vida dos produtos, e o crescimento do mercado em relação à participação relativa do produto neste mercado.

A matriz BCG também pode ser utilizada de modo pessoal, nos auxiliando a realizar uma análise de nossas competências diante do competitivo mercado de trabalho. Precisamos analisar nossas competências e as que são exigidas na profissão, tentando localizar e adaptá las dentro dos quadrantes da matriz BCG exemplo:

		Proficiência relativa na competência	
		Alta	Baixa
Crescimento das competências no mercado de trabalho	Alta		
	Baixa		

- **Estrela**
São competências importantes agora e no futuro que devemos continuar desenvolvendo.
- **Interrogação**
São competências que ainda não dominamos, mas devemos ter que investir.
- **Vaca Leiteira**
São competências que geram seu fluxo financeiro.
- **Cão**
São competências que não possuímos ou dominamos, mas que não merecem um investimento de nossa parte.

As profissões evoluem e passam a exigir novas competências para o presente e para o futuro, na qual algumas podem entrar em declínio e deixar de ser relevantes, sendo assim a matriz BCG tem que ser reavaliada constantemente.

5W2H

O 5W2H, também é uma técnica de planejamento que pode ser utilizada de modo pessoal, e nos auxilia a formarmos um plano de ação de forma organizada para o alcance dos objetivos. E para formarmos esse plano de ação, precisamos elaborar algumas questões que nos forneça respostas para nossos objetivos.

Deste modo podemos montar um plano de ação, para assistirmos o jogo do Brasil com a família na final da copa américa no estádio do morumbi, exemplo:

Planejamento: Assistir com a família, o jogo do Brasil na final da copa américa

Ação	O que?	Por que?	Onde ?	Quem?	Quando?	Como?	Quanto?
1	Comprar os ingressos do jogo para família através do site da federação	Através do site da federação e mais confiável comprar os ingressos	Site da federação	Edson fernanda Julia Amanda	10/06/2023	Cartão de crédito	R\$1200,00
2	Conferir documentos necessários	Federação exige a identificação dos torcedores	Em casa	Edson fernanda Julia Amanda	10/06/2023	Conferir legibilidade dos documentos	Estando tudo certo sem custos
3	Realizar a previsão de gastos com alimentação no estádio	Tudo que se compra no estádio é mais caro	Estádio	Edson	15/06/2023	Cartão de crédito	R\$500,00
4	Se preparar para o jogo as 16:00Hrs	Colocar camisa da seleção, separar apto e bandeira para colocar no carro	Em casa	Edson fernanda Julia Amanda	18/06/2023	levar blusa de frio	Sem custo temos tudo em casa
5	Ir para o estádio	Chegar com antecedência	Estádio do morumbi	Edson fernanda Julia Amanda	18/06/2023	Carro próprio	R\$100,00

E com o auxílio deste plano de ação, foi possível realizarmos o passeio para assistirmos o jogo do Brasil no estádio do morumbi, de forma planejada tranquila e com todos os objetivos alcançados.

Tópico 4: O'Que não é medido não é gerenciado

Em nossas vidas precisamos traçar metas e objetivos tanto para vida pessoal quanto profissional, mas para isso temos que elaborar um planejamento para o futuro, mas esse planejamento precisa ter condições de ser avaliado, para termos a certeza de estarmos no caminho certo.

E podemos utilizar indicadores e métricas para avaliarmos nossos resultados e obtermos aperfeiçoamentos contínuos.

Inteligencia de negocios: indicadores

Os planos de ação que executamos devem conter metas estabelecidas que serão mensuradas e avaliadas, e serão necessários indicadores de desempenho atrelados às nossas metas ou objetivos estratégicos.

KPIs ou KEY performance indicators

Os KPIs são os indicadores chave do processo, e precisam ser acompanhados diariamente e podem ser utilizados por empresas, comércios e até mesmo em nossas vidas pessoais.

Podemos utilizar alguns exemplos de indicadores, exemplos:

- **Objetivo estratégico**

Conseguir uma oportunidade de trabalho atrelada a minha área de estudos nos próximos 12 meses.

KPIs

Meus requisitos atendidos, e quais requisitos preciso desenvolver para me atrelar ao mercado de trabalho na minha área de estudos.

- **Objetivo estratégico**

Perder 10 quilos de massa corporal nos próximos 12 meses.

KPIS

Passar de uma caminhada para uma corrida leve em mais dias na semana.

Podemos observar pelos exemplos citados acima que os indicadores KPIs podem ser utilizados em diversas áreas como por exemplo em nossas vidas pessoais, profissionais na saúde etc.

Gestão do conhecimento

No decorrer de nossas vidas devemos ter ciência de que o conhecimento é nosso maior bem valioso, e devemos estar constantemente em busca de novos conhecimentos, preservar e também compartilhar todo nosso conhecimento adquirido.

Diante de um mundo globalizado em que vivemos, temos informações infinitas de todos os tipos, mas devemos estar atentos e filtrá-las verificando sua veracidade para assim adquirirmos nossas competências.

GCP ou gestão do conhecimento pessoal

É um processo individual, para entendermos as informações, observações e ideias focadas em nosso autodesenvolvimento.

A GCP nos orienta a realizarmos exercícios internos com nossas informações como:

- **Ordenar**
Identificar e analisar o conhecimento útil para nós.
- **Categorizar**
Classificar por ordem de importância e relevância.
- **Tornar público**
Escrever, registrar e expressar esse conhecimento para criarmos um modelo mental sobre ele.
- **Recuperar**
Criar formas de armazenar e recuperar esse conhecimento quando necessário.

Enriquecer o conhecimento interagindo com o mundo

- **Conectando**

Contamos com outras pessoas por diversos meios, inclusive plataformas online ao nosso alcance.

- **Trocando**

O intercâmbio de ideias e observações com pessoas organizadas.

- **Contribuindo**

Por meio da colaboração na construção do conhecimento coletivo.

O conhecimento é algo como o infinito, devemos estar sempre em busca, mas com a percepção de que ele se renova a cada dia, e a cada renovação devemos filtrar o que é bom do que é irrelevante.

OKR ou Objectives and Key results

Os OKRs ou objetivo e resultados chave, devem ser uma lista de pensamentos que desejamos alcançar, ideias mais ambiciosas para objetivos mais desafiadores que almejamos ao longo de nossas vidas.

E podem ser utilizadas por organizações e pessoas, podendo ser definidas como exemplo:

- **Objetivo**

Deve ser significativo, concreto, orientado para a ação e inspirador.

- **Resultados chave**

São métricas mensuráveis e verificáveis, que monitoram como chegamos ao objetivo.

Podemos utilizar as OKRs de modo pessoal, para acompanhar nossos desempenhos e qual a distancia de nossos objetivos definidos, exemplos:

- **Objetivo**

Se formar na faculdade dentro do tempo padrão.

- **Resultados Chave**

KR1:

Estudar todos os dias da semana, inclusive aos sábados.

KR2:

Finalizar os trabalhos acadêmicos dentro do tempo estipulado.

KR3:

No dia da realização da prova estar preparado.

BSC ou Balanced Scorecard

O BSC é uma metodologia que pode ser utilizada para melhorar a gestão de nossos resultados mediante aos objetivos traçados. O BSC, apresenta a missão e a estratégia de um conjunto de medidas de desempenho, que devem ser visualizadas por meio de perspectivas.

E podem ser utilizadas para as empresas e também de modo pessoal e profissional. Podemos criar uma BSC para abranger nossos propósitos pessoais e profissionais, de modo que podemos visualizá-los a partir das perspectivas.

Utilizaremos o seguinte exemplo:

Julia é uma estudante universitária e cursa ciências contábeis, e pretende ao final de seu curso gerir seu próprio negócio, então Julia montou um plano de ação utilizando a matriz BSC, que lhe proporcionou as seguintes perspectivas:

Perspectiva	Pergunta da perspectiva	Objetivos	Meta	Plano de ação
Financeiro pessoal	Qual o objetivo e qual valores preciso economizar	Me formar na faculdade, depois montar meu próprio negócio	Ao concluir minha faculdade conseguir abrir meu próprio negócio em 12 meses	Economizar R\$20000,00 até o fim da faculdade

Relacionamentos	Para quem quer gerar valor: para mim mesmo ou minha família?	Passar mais tempo com minha família	Visitar meus pais todo fim de semana	Realizar meus trabalhos acadêmicos durante a semana para ter tempo disponível aos domingos
Processos e rotinas	Quais ferramentas ou recursos utilizarei para avançar	Realizar pesquisas online e ler livros periodicamente	Ler algumas páginas dos livros todos os dias	Comprar os livros na banca mais próxima
Aprendizado e conhecimento	O que eu preciso aprender ou desenvolver	Concluir meu curso superior	Graduar-se dentro do tempo padrão	Adquirir conhecimentos, definir metas e montar um plano estratégico para que meu negócio tenha sucesso

O BSC representa uma ferramenta muito útil para o desenvolvimento de uma visão dos nossos objetivos e metas, ao desenvolvermos um plano de ação para alcançá-los.

Forecast e Foresight ou Previsão e visão de futuro

Nossos propósitos de vida, são o que nos motiva a direcionar nossos caminhos, e através desses propósitos definimos um horizonte para alcançarmos o que desejamos. Devemos projetar cenários e previsões para mentalizar o que poderá acontecer ao longo dos anos e também visualizar potenciais mudanças no futuro.

O Forecast e Foresight, nos proporciona um método de previsão e visão de futuro muito importante para as organizações e também para criarmos um planejamento que nos permita a tomada de decisão de modo pessoal e profissional em nossas vidas. Podemos defini las da seguinte forma:

Abordagem	Definição
Forecast	Carlos em 2024 pretende se graduar no curso de logística, e atua no setor de transporte há quase 20 anos.
	Deseja que ao término de seu curso consiga uma melhor colocação no mercado de trabalho
	Mas Carlos ainda projeta ao término de seu curso, iniciar um curso de especialização que de engajamento a sua formação acadêmica e com isso lhe beneficie em melhores oportunidades de trabalho no futuro
Foresight	Carlos em 2026 após concluir seu curso de especialização, ainda planeja iniciar um curso de um novo idioma que ambos cursos engajados com sua formação acadêmica lhe abra um horizonte de oportunidades
	Carlos enxerga um futuro promissor, com oportunidade de trabalho em uma empresa conceituada

Para que tenhamos êxito em nossas vidas é imprescindível que saibamos o que queremos, o que precisamos fazer e como fazer.

É preciso criar planos que abrace todas as áreas que afetam nossas vidas, e para que tais planos tenham sucesso eles precisam ser mensuráveis, avaliados e monitorados constantemente, para isso podemos utilizar indicadores que apontam o desempenho de nossos planos rumo ao êxito de nossos objetivos pessoais e profissionais.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

SWOT (ou FOFA) é a sigla para Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças), e é uma ferramenta de análise de cenários para tomada de decisões, e considera os fatores internos e externos que

impactam positivamente ou negativamente seu futuro negócio. Fornece uma visão panorâmica do seu mercado, por isso é tão usada em nossos serviços, mas é um de outros processos que podem ser feitos antes de colocar a sua ideia em prática.

A nossa equipe elaborou um vídeo onde abordamos a matriz de SWOT a partir do propósito de vida de uma pessoa.

Segue link para acesso: <https://youtu.be/TJu3RkpP5Mc>

4. CONCLUSÃO

A Front Group é uma empresa que foi criada em 2023 por um grupo de cinco amigos, que se juntaram e a desenvolveram.

Sua prestação de serviços tem ênfase em recrutamento e seleção, atua no sistema home office podendo também desenvolver o modo presencial e atende empresas de diversos segmentos.



A Front Group tem em seus pilares os seguintes aspectos, para o desenvolvimento estratégico das suas ações, além de pré estabelecer a Missão, Visão e Valores, é importante ações de marketing interno e externo.

Sendo assim, o objetivo é prestar seus serviços com excelência, estando sempre atualizada perante as novidades em termos tecnológicos e novos conhecimentos, utilizando as diversas técnicas, metodologias e planos de ação que fornecerão suporte ao alcance de suas metas e objetivos, buscando sempre estar à frente no mercado, oferecendo a seus clientes o que há de melhor em recursos humanos, tanto para as organizações como para as pessoas.

Front Group.

O recrutamento para a sua empresa, a oportunidade que você precisa.

REFERÊNCIAS

References

(Tecnologia, 2022)

O planejamento smart é uma ferramenta que define metas, você encontra em:
<https://youtu.be/-pfobFeLnTA> 24/04/2023

O ciclo PDCA ou PDCL, você encontra em:<https://youtu.be/2MLmqQaLAFk>
24/04/2023

<https://www.pontotel.com.br/recrutamento-especializado/> 11/06/2023

Tecnologia, i6. (2022, December 16). Missão, visão e valores: O que é e como definir para a sua empresa. Com.br. Disponível em:
https://www.contasonline.com.br/blog/272/missao-visao-valores?mkt=google-adwords&gclid=CjwKCAjw4ZWkBhA4EiwAVJXwqdney3L4ObyUCAYTguptDbkNqOfZdTCQWCFg_SA89-WmkyO_89q20GxoCHt8QAvD_BwE. Acesso: 11 jun. 2023.

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc.

		Proficiência relativa na competência	
		Alta	Baixa
Crescimento das competências no mercado de trabalho	Alta		
	Baixa		



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO: GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE E DANILO DOVAL
ESTUDANTE: JOICE RIBEIRO RODRIGUES
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/06
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Foi proposto que se criasse e estruturasse uma nova empresa em um ramo definido pela própria equipe. O grupo optou por uma empresa que abrangesse a área de recrutamento e seleção. Definiu-se a sua funcionalidade para a criação, cultura organizacional e seus objetivos no mercado.
Desafio: O desafio foi definir uma empresa que pudesse ser funcional e de grande utilidade no mercado atual. Algo que fosse proveitoso tanto para o empresário quanto para o trabalhador.
Cronograma das Ações: O cronograma ficou livre para elaboração, dentro do prazo estipulado. E cada estudante ficou responsável por 2 tópicos do projeto. De forma aberta para que todos pudessem opinar e incluir ideias
Síntese das Ações: A equipe criou um grupo no whatsapp para a troca de ideias durante o desenvolvimento do projeto, buscou nos meios de pesquisa e dentro das unidades de aprendizagem informações que fossem base relevante para a criação de uma nova empresa
<p>a. Aspectos positivos</p> <p>Desenvolver na prática o empreendedorismo desde o princípio da ideia</p>

b. Dificuldades encontradas
O grupo teve dificuldade em encontrar empresas do gênero para se espelhar e para separar e analisar quais as melhores ideias, de forma que fossem coerentes com o tema escolhido.

c. Resultados atingidos
Trabalho em equipe bem elaborado. Conhecimentos e técnicas funcionais aplicadas de acordo com a proposta do PI.

d. Sugestões / Outras observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100578	NOME BEATRIZ ISAMARA BONFILHO
RA 10120222200084	NOME EDSON FAIA VIANA
RA 101202100429	NOME JOICE RIBEIRO RODRIGUES
RA 1012021200054	NOME LIVIA MONTERO JUVENTINO
RA 1012021200317	NOME VIVIAN BARROS DA SILVA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO: GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA

PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE E DANILO DOVAL

ESTUDANTE: BEATRIZ ISAMARA BONFILHO

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/06

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi proposto que se criasse e estruturasse uma nova empresa em um ramo definido pela própria equipe. O grupo optou por uma empresa que abrangesse a área de recrutamento e seleção. Definiu-se a sua funcionalidade para a criação, cultura organizacional e seus objetivos no mercado.

Desafio: O desafio foi definir uma empresa que pudesse ser funcional e de grande utilidade no mercado atual. Algo que fosse proveitoso tanto para o empresário quanto para o trabalhador.

Cronograma das Ações: O cronograma ficou livre para elaboração, dentro do prazo estipulado. E cada estudante ficou responsável por 2 tópicos do projeto. De forma aberta para que todos pudessem opinar e incluir ideias.

Síntese das Ações: A equipe criou um grupo no whatsapp para a troca de ideias durante o desenvolvimento do projeto, buscou nos meios de pesquisa e dentro das unidades de aprendizagem informações que fossem base relevante para a criação de uma nova empresa.

e. Aspectos positivos: Desenvolver na prática o empreendedorismo desde o princípio da ideia.

f. Dificuldades encontradas: O grupo teve dificuldade em encontrar empresas do gênero para se espelhar e para separar e analisar quais as melhores ideias, de forma que fossem coerentes com o tema escolhido.

g. Resultados atingidos: Trabalho em equipe bem elaborado. Conhecimentos e técnicas funcionais aplicadas de acordo com a proposta do PI.

h. Sugestões / Outras observações

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100578	NOME BEATRIZ ISAMARA BONFILHO
RA 101203222200084	NOME EDSON FAIA VIANA
RA 1012022100429	NOME JOICE RIBEIRO RODRIGUES
RA 10120221200054	NOME LIVIA MONTERO JUVENTINO
RA 1012021200317	NOME VIVIAN BARROS DA SILVA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE E DANILO DOVAL
ESTUDANTE: LÍVIA MONTERO JUVENTINO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/06

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Foi proposto que se criasse e estruturasse uma nova empresa em um ramo definido pela própria equipe. O grupo optou por uma empresa que abrangesse a área de recrutamento e seleção. Definiu-se a sua funcionalidade para a criação, cultura organizacional e seus objetivos no mercado.
Desafio: O desafio foi definir uma empresa que pudesse ser funcional e de grande utilidade no mercado atual. Algo que fosse proveitoso tanto para o empresário quanto para o trabalhador.
Cronograma das Ações: O cronograma ficou livre para elaboração, dentro do prazo estipulado. E cada estudante ficou responsável por 2 tópicos do projeto. De forma aberta para que todos pudessem opinar e incluir ideias.
Síntese das Ações: A equipe criou um grupo no whatsapp para a troca de ideias durante o desenvolvimento do projeto, buscou nos meios de pesquisa e dentro das unidades de aprendizagem informações que fossem base relevante para a criação de uma nova empresa.
i. Aspectos positivos: Desenvolver na prática o empreendedorismo desde o princípio da ideia.

j. Dificuldades encontradas:O grupo teve dificuldade em encontrar empresas do gênero para se espelhar e para separar e analisar quais as melhores ideias, de forma que fossem coerentes com o tema escolhido.

k. Resultados atingidos :Trabalho em equipe bem elaborado. Conhecimentos e técnicas funcionais aplicadas de acordo com a proposta do PI.

l. Sugestões / Outras observações

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100578	NOME BEATRIZ ISAMARA BONFILHO
RA 10120222200084	NOME EDSON FAIA VIANA
RA 1012022100429	NOME JOICE RIBEIRO RODRIGUES
RA 10120221200054	NOME LIVIA MONTERO JUVENTINO
RA 1012021200317	NOME VIVIAN BARROS DA SILVA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO:

CURSO: ADMINISTRAÇÃO

MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA

PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE -DANILO DOVAL

ESTUDANTE: VIVIAN BARROS DA SILVA

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/06

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi proposto que se criasse e estruturasse uma nova empresa em um ramo definido pela própria equipe. O grupo optou por uma empresa que abrangesse a área de recrutamento e seleção. Definiu-se a sua funcionalidade para a criação, cultura organizacional e seus objetivos no mercado.	
Desafio: O desafio foi definir uma empresa que pudesse ser funcional e de grande utilidade no mercado atual. Algo que fosse proveitoso tanto para o empresário quanto para o trabalhador	
Cronograma das Ações: O cronograma ficou livre para elaboração, dentro do prazo estipulado. E cada estudante ficou responsável por 2 tópicos do projeto. De forma aberta para que todos pudessem opinar e incluir ideias.	
Síntese das Ações: A equipe criou um grupo no whatsapp para a troca de ideias durante o desenvolvimento do projeto, buscou nos meios de pesquisa e dentro das unidades de aprendizagem informações que fossem base relevante para a criação de uma nova empresa.	
m. Aspectos positivos: Desenvolver na prática o empreendedorismo desde o princípio da ideia.	
n. Dificuldades encontradas: O grupo teve dificuldade em encontrar empresas do gênero para se espelhar e para separar e analisar quais as melhores ideias, de forma que fossem coerentes com o tema escolhido.	
o. Resultados atingidos: Trabalho em equipe bem elaborado. Conhecimentos e técnicas funcionais aplicadas de acordo com a proposta do PI.	
p. Sugestões / Outras observações	
12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012023100578	NOME BEATRIZ ISAMARA BONFILHO
RA 10120222200084	NOME EDSON FAIA VIANA
RA 1012022100429	NOME JOICE RIBEIRO RODRIGUES
RA 10120221200054	NOME LIVIA MONTERO JUVENTINO
RA 1012021200317	NOME VIVIAN BARROS DA SILVA

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO: LOGÍSTICA
MÓDULO: ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E GESTÃO EMPREENDEDORA
PROFESSOR RESPONSÁVEL: LUIZ FERNANDO PANCINE-DANILO DOVAL
ESTUDANTE: EDSON FAIA VIANA
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 12/06

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Foi proposto que se criasse e estruturasse uma nova empresa em um ramo definido pela própria equipe. O grupo optou por uma empresa que abrangesse a área de recrutamento e seleção. Definiu-se a sua funcionalidade para a criação,cultura organizacional e seus objetivos no mercado.
Desafio: O desafio foi definir uma empresa que pudesse ser funcional e de grande utilidade no mercado atual. Algo que fosse proveitoso tanto para o empresário quanto para o trabalhador
Cronograma das Ações: O cronograma ficou livre para elaboração, dentro do prazo estipulado. E cada estudante ficou responsável por 2 tópicos do projeto. De forma aberta para que todos pudessem opinar e incluir ideias
Síntese das Ações: A equipe criou um grupo no whatsapp para a troca de ideias durante o desenvolvimento do projeto, buscou nos meios de pesquisa e dentro das unidades de aprendizagem informações que fossem base relevante para a criação de uma nova empresa.
q. Aspectos positivos: Desenvolver na prática o empreendedorismo desde o princípio da ideia.

r. Dificuldades encontradas: O grupo teve dificuldade em encontrar empresas do gênero para se espelhar e para separar e analisar quais as melhores ideias, de forma que fossem coerentes com o tema escolhido.

s. Resultados atingidos: Trabalho em equipe bem elaborado. Conhecimentos e técnicas funcionais aplicadas de acordo com a proposta do PI.

t. Sugestões / Outras observações

15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100578	NOME BEATRIZ ISAMARA BONFILHO
RA 10120222200084	NOME EDSON FAIA VIANA
RA 1012022100429	NOME JOICE RIBEIRO RODRIGUES
RA 10120221200054	NOME LIVIA MONTERO JUVENTINO
RA 1012021200317	NOME VIVIAN BARROS DA SILVA