



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS**

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**CUIDAR+**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

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

**PROJETO INTEGRADO**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**CUIDAR+**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Dieslen Romera Chaves Batista, RA 100317  
Jéssica Damaglio Camelo, RA 100242  
Lara Caroline Souza de Moraes Lessa, RA 100405  
Renata de Freitas Barbosa Alves, RA 100276  
Tainara Andrade Coutinho, RA 100320

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO.....</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA.....	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	7
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL.....	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	11
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE.....	12
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE.....	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA.....	13
<b>4. CONCLUSÃO.....</b>	<b>14</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>15</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO.....</b>	<b>17</b>

# 1. INTRODUÇÃO

O Brasil é um dos cinco maiores mercados veterinários em todo o mundo, com crescimento constante em âmbito internacional.

A indústria brasileira de produtos e serviços para animais de estimação está cada vez mais em evidência, o aumento do poder aquisitivo do brasileiro exerce forte influência na expansão do mercado pet.

O local oferece uma infraestrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento clínico, facilidade de acesso na entrada e saída dos animais.

O animal de estimação será tratado como um integrante da família.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

O empreendimento tem uma equipe de veterinários qualificados e compassivos que se especializaram em diferentes espécies, garantindo que cada animal receba cuidados especializados adaptados às suas necessidades únicas.

Para tornar seus serviços acessíveis, a clínica oferece várias opções de economia de custos. Contam também com pacotes de vacinação com desconto, planos de cuidados preventivos e programas de esterilização / castração acessíveis. Além disso, eles trabalham com organizações locais de bem-estar animal e instituições de caridade para fornecer cuidados subsidiados para donos de animais de baixa renda, garantindo que as restrições financeiras não impeçam que os animais de estimação recebam os cuidados médicos necessários.

O local contará com uma equipe de veterinários, zoológicos e técnicos laboratoriais, que fornecerão todo o suporte e conforto necessários aos pets. A ideia é de que as pessoas se sintam seguras e confortáveis em levar seus animais até a clínica para serem atendidos. Além disso, a clínica também busca promover a posse responsável de animais de estimação na comunidade.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

O perfil de um bom empreendedor consiste em compreender o seu papel no desenvolvimento econômico da sociedade e a importância de acompanhar as necessidades das pessoas.

Essas são algumas características que um empreendedor deve ter:

##### **1. Iniciativa**

Ter iniciativa e estar atento às oportunidades que possam surgir é essencial, além disso é preciso aproveitá-las para poder usufruí-las.

##### **2. Persistência**

Não desista após o primeiro fracasso. As dificuldades são as experiências para uma jornada de aprendizado. Com elas são adquiridas muitas lições que podem ser úteis.

##### **3. Planejamento**

O empreendedor precisa estar atento para analisar e monitorar constantemente os seus resultados. Isso vai gerar clareza para correções e melhorias.

#### **4. Autoconfiança**

O empreendedor precisa passar credibilidade para os seus clientes e fornecedores. A melhor forma de conquistar a autoconfiança é tendo conhecimento profundo do negócio para extrair todas as informações necessárias e demonstrar que você sabe o que está fazendo diante de algum risco ou na tomada de uma decisão estratégica.

#### **5. Conhecimento**

Procurar estar atualizado o tempo todo é um trabalho contínuo, por isso deve ser uma característica do empreendedor. Esse exercício ajuda a encontrar novas maneiras de oferecer produtos e serviços.

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Para esse novo empreendimento vamos utilizar o capital próprio, que é obtido a partir da diferença entre tudo o que a empresa possui (ativos) e deve a terceiros (passivo), sendo também conhecido como patrimônio líquido. É a soma do capital social e suas variações, além de lucros e demais reservas.

Primeiramente, uma grande vantagem do capital próprio é a de que ele não precisa ser devolvido, como ocorre no caso de empréstimos.

Além disso, com o capital próprio, a saúde financeira da empresa aumenta, visto que é possível fazer uma maior reserva de caixa para eventualidades.

Dessa forma, o risco de falência diminui, pois a empresa terá uma maior reserva em caixa para passar por alguma eventual dificuldade em suas operações.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

A clínica veterinária Cuidar +, vai muito mais além, proporcionando saúde e bem-estar físico aos animais por meio de carinho e dedicação, do uso da tecnologia e do aprimoramento constante dos profissionais, contribuindo com a saúde pública e com a busca da felicidade pelas pessoas que gostam ou possuem animais. Fornecendo consultas, tratamentos clínicos e exames laboratoriais 24hrs. A clínica oferece serviços abrangentes para vários animais, incluindo cães, gatos, aves, répteis e pequenos mamíferos.

E sobre esse mercado veterinário, ele é bastante competitivo. Apesar de ser um setor que passa por constante expansão, o ramo veterinário tem a cada dia mais negócios concorrendo entre si. Por isso utilizaremos algumas ferramentas, por exemplo: SEO, e as redes sociais. Com elas conseguimos manter a clínica sempre em vista, com atualizações e muito mais.

#### **1. SEO**

O SEO, ou Search Engine Optimization é um conjunto de estratégias e técnicas que ajudam sua página a ganhar um bom posicionamento no Google, Bing e outros sites de busca. Ao aplicar essas ações, você, seu negócio e seu site estarão em maior destaque na internet e, conseqüentemente, atraindo mais clientes.

#### **2. Sites e redes sociais**

Hoje em dia os sites e as redes sociais são muito utilizados pelas equipes de marketing. Através deles é possível obter diversos dados e informações sobre clientes, público-alvo, mercado e concorrência.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

A estratégia da empresa é fornecer um atendimento único e exclusivo, atendendo principalmente dois nichos bem específicos do mercado. O primeiro nicho é o de animais exóticos, prestando atendimento a diversas espécies. Já o segundo, consiste no nicho de atender um público que demanda facilidades nas formas de pagamento e no acesso a serviços de veterinária com qualidade com um preço acessível.

Para alcançar o propósito do atendimento com preços facilitados, a equipe conta com parcerias com diversas entidades e instituições, garantindo que se possa executar a prestação dos serviços com a qualidade que os clientes e seus pets merecem. A longo prazo o intuito é que se consiga mais parceiros, que consigam auxiliar a empresa no custeio dos serviços prestados.

Quanto ao objetivo de atender um nicho diversificado, a ideia é manter a equipe técnica de atendimento sempre qualificada, ofertando cursos, workshops e formações que auxiliem os funcionários no bom desempenho de suas atividades, tanto no trato com os donos (cursos de atendimento ao público e de gestão de conflitos, são alguns exemplos), quanto dos animais atendidos (capacitações específicas nas áreas específicas do atendimento de cada espécie atendida, com base na demanda dos atendimentos diários e da procura do público de novas especialidades dentro da empresa).

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Parte de nossa estratégia é oferecer um serviço exclusivo, com preços acessíveis e de qualidade para a comunidade. Com uma equipe composta por veterinários, zólogos e técnicos laboratoriais, a ideia é que diversos tipos de animais recebam o

cuidado, com carinho, respeitando suas características e necessidades únicas e adequadas a cada tipo de atendimento.

Nossa estratégia empresarial é baseada em formar parcerias com as entidades locais de proteção e bem estar animal, criando assim uma rede de divulgação dos trabalhos ofertados pela empresa.

Além disso, para garantir o acesso de quem realmente necessita do serviço de forma gratuita ou com condições especiais de pagamento, a empresa conta com a colaboração de instituições de caridade, as quais auxiliam não só no encaminhamento, como na orientação das pessoas envolvidas, para que tenham consciência do quanto é importante o trato com o seu pet.

O acompanhamento desses objetivos é observado com base nos atendimentos feitos durante o mês, além do acompanhamento dos tratamentos realizados, que são fiscalizados pelas entidades e instituições de proteção e bem estar animal, que acompanham as famílias com seus animais de estimação. Além disso, as instituições de caridade também validam o acompanhamento, verificando se as famílias que realmente necessitam estão sendo atendidas.

### **3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES**

A missão, a visão e os valores de uma empresa são os pilares que fazem parte das suas diretrizes estratégicas, para mostrar ao público alvo qual é a identidade da empresa, o que ela acredita, qual é o seu propósito.

A missão é a definição do propósito da empresa, o porquê dela existir, quais são os seus diferenciais e seus benefícios para os usuários e/ou clientes. Seu objetivo é ser simples, para engajar e inspirar a equipe. Exemplos reais da missão de algumas empresas são:

- **Google:** “Organizar as informações do mundo todo e torná-las acessíveis e úteis em caráter universal”.
- **Ambev:** “Criar vínculos fortes e duradouros com os consumidores e clientes, fornecendo-lhes as melhores marcas, produtos e serviços”.
- **Microsoft:** “Na Microsoft, a nossa função é ajudar as pessoas e empresas em todo o mundo a concretizarem todo o seu potencial. Esta é a nossa missão. Tudo o que fazemos reflete-se nesta missão e nos valores que a tornam possível.”
- **Avon:** “Ser a companhia que melhor entende e satisfaz as necessidades de produtos, serviços e auto-realização das mulheres no mundo todo”.
- **Fiat:** “Desenvolver, produzir e comercializar carros e serviços que as pessoas prefiram comprar e tenham orgulho de possuir, garantindo a criação de valor e a sustentabilidade do negócio”.

A visão de uma organização é o objetivo e as metas práticas que uma empresa pretende alcançar a longo prazo. Ela serve para estabelecer parâmetros para a tomada de decisões futuras. Exemplos de algumas visões de empresas são:

- **Cacau Show:** “Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo, oferecendo aos seus clientes e parceiros uma relação duradoura, com foco no crescimento, rentabilidade e responsabilidade socioambiental”.
- **3M:** “Ser reconhecida como a empresa mais criativa do mundo”.
- **Samsung:** “Manter a 1ª posição no mundo na mesma linha de negócios”.
- **Nubank:** “Resolver a vida financeira das pessoas com transparência, segurança e simplicidade”.
- **Vale:** “Ser a empresa de recursos naturais global número um em criação de valor de longo prazo, com excelência, paixão pelas pessoas e pelo planeta”.

Já os valores são os princípios, os ideais que alinham as estratégias que a equipe da empresa e/ou a organização segue. Devem ser claros, transparentes e objetivos, para fácil compreensão da equipe. Alguns exemplos de valores são:

- **Coca-Cola:** “Inovação, liderança, responsabilidade, integridade, paixão, colaboração, diversidade, qualidade”.
- **Adidas:** “apaixonados, autênticos, comprometidos, honestos, inovadores e inspiradores”.
- **Nike:** “empresa inovadora, que proporciona modernidade, atendendo, assim, a necessidade do público”.
- Equilíbrio
- Sustentabilidade
- Inovação
- Ética
- Responsabilidade social

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

**Missão:** Nossa missão é oferecer atendimento médico veterinário especializado de forma segura e acessível aos diferentes tipos de animais de estimação. Além disso, também promovemos a conscientização sobre a adoção e posse responsável de animais de estimação na comunidade.

**Visão:** Fornecer cuidados especializados adaptados às necessidades dos diversos animais de estimação atendidos, de maneira acessível, segura e consciente para toda a população.

**Valores:** Segurança nos atendimentos, preço acessível, consciência comunitária, especialidade no que fazemos, comprometimento com a comunidade.

## 3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

### 3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

**Autoconhecimento:** Compreender a si mesmo é crucial para o crescimento e sucesso pessoal. Envolve explorar os pontos fortes, fracos, valores e motivações de uma pessoa. Conhecendo-nos melhor, podemos tomar decisões informadas e alinhar nossas ações com nossos verdadeiros desejos. Por exemplo, uma pessoa que reconhece sua tendência à procrastinação pode desenvolver estratégias para superá-la e aumentar a produtividade.

**Foco:** Ter um senso claro de direção e propósito é essencial para o progresso. Sem isso, podemos vagar sem rumo e desperdiçar tempo e energia em tarefas irrelevantes. Por exemplo, imagine um aluno que estabelece uma meta específica de obter uma nota alta em um exame. Com um foco claro no estudo diligente e na priorização de materiais relevantes, é mais provável que eles alcancem o resultado desejado em comparação com um aluno que não tem orientação.

**Ação:** A inspiração por si só não é suficiente para alcançar o sucesso; esforço consistente e trabalho duro são vitais. Agir e colocar o trabalho necessário é crucial para transformar ideias em realidade. Por exemplo, um escritor pode ter uma ideia brilhante para um romance, mas sem realmente sentar e escrever, a ideia permanece irrealizada e insignificante.

**Avaliação:** Medir e avaliar o progresso são importantes para uma gestão e melhoria eficazes. Ao avaliar nossas ações e resultados, podemos identificar pontos

fortes e áreas que precisam ser melhoradas. Por exemplo, um proprietário de empresa que rastreia regularmente as vendas, o feedback dos clientes e as tendências do mercado pode identificar áreas em que seus negócios estão prosperando e áreas que exigem ajustes ou investimentos adicionais.

Na vida cotidiana, esses conceitos podem ser aplicados a várias situações. Por exemplo, uma pessoa que busca crescimento pessoal pode se envolver em exercícios de autorreflexão para obter um autoconhecimento mais profundo. Um profissional que visa a ascensão na carreira pode definir metas específicas e focar no desenvolvimento de habilidades relevantes. Um indivíduo criativo pode dedicar tempo e esforço para transformar suas inspirações artísticas em criações tangíveis. Um gerente pode avaliar regularmente os principais indicadores de desempenho para garantir que a equipe esteja no caminho certo e identificar áreas para melhoria.

### **3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Em poucas palavras, a técnica SWOT fornece uma estrutura simples para avaliar os fatores internos e externos de uma pessoa, permitindo que os indivíduos façam escolhas mais informadas, estabeleçam metas realistas e naveguem pelos desafios da vida com mais eficiência.

No dia a dia, a técnica SWOT pode ser utilizada para obter clareza e tomar melhores decisões. Ao avaliar os pontos fortes pessoais, os indivíduos podem alavancar suas habilidades para atingir seus objetivos. Reconhecer as fraquezas permite o autoaperfeiçoamento e a descoberta de formas de superar as limitações. A identificação de oportunidades ajuda os indivíduos a aproveitar as circunstâncias favoráveis para o crescimento e o sucesso. Por fim, entender as ameaças ajuda os indivíduos a antecipar os desafios e elaborar estratégias para mitigá-los ou superá-los.

Video disponível em : <https://youtu.be/aJIDoLjgp9o>

## 4. CONCLUSÃO

Após a realização deste trabalho e aprofundamento nas temáticas de administração e alma empreendedora, podemos concluir que a criação de um novo empreendimento é um desafio que requer uma série de habilidades técnicas e emocionais. Foi possível observar durante o estudo que um empreendedor de sucesso não é somente aquele que possui um bom plano de negócios, mas também é capaz de lidar com as dificuldades e os imprevistos que surgem no caminho. Nesse sentido, é importante destacar a importância da gestão eficiente dos recursos disponíveis, como tempo, dinheiro e equipe, além de uma boa estratégia de marketing. No entanto, vale lembrar que a alma empreendedora também é essencial para o sucesso do negócio, com características como resiliência, criatividade e coragem.

Algumas das principais dificuldades que enfrentamos neste trabalho foi a falta de conhecimento específico sobre o mercado e o ramo de atividade escolhido, a gestão dos recursos disponíveis, a elaboração de um plano de negócios detalhado e a análise crítica dos resultados apresentados. Além disso, a criação de um novo empreendimento também pode envolver a necessidade de encontrar parceiros, investidores e fornecedores adequados, bem como realizar pesquisas de mercado para entender as tendências e as demandas dos consumidores. Tudo isso exige tempo e habilidades específicas, o que pode tornar o processo ainda mais desafiador.

Apesar dessas dificuldades, é importante destacar que o trabalho de criar um novo empreendimento pode ser muito gratificante e enriquecedor em termos de aprendizado e desenvolvimento pessoal e profissional. Com dedicação e foco, é possível superar os desafios e construir um projeto de sucesso.

## REFERÊNCIAS

De Paula, G.B. (2015, 11 de agosto). **Missão, Visão e Valores - A forma mais simples e poderosa de inspirar, motivar e engajar todos em sua empresa.** Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/missao-visao-e-valores/>. Acesso em: 03 jun. 2023.

Heemann, M. (2022, 17 de agosto). **Missão, visão e Valores: O que é? Como definir e exemplos.** Disponível em: [https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/#:~:text=sucesso%20nos%20neg%C3%B3cios.,O%20que%20%C3%A9%20Miss%C3%A3o%2C%20Vis%C3%A3o%20e%20Valores%3F,presente%20e%20futuro%20do%20empreendimento](https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/#:~:text=sucesso%20nos%20neg%C3%B3cios.,O%20que%20%C3%A9%20Miss%C3%A3o%2C%20Vis%C3%A3o%20e%20Valores%3F,presente%20e%20futuro%20do%20empreendimento.). Acesso em: 03 jun. 2023.

Melo, V. **5 Estratégias de marketing que funcionam para clínicas veterinárias [online].** Disponível em: <https://bensvet.com.br/05-estrategias-de-marketing-que-funcionam-para-clinicas-veterinarias/>. Acesso em: 29 mai. 2023

Raeburn, A. **Análise SWOT/FOFA: o que é e como usá-la (com exemplos) [online].** Disponível em: <https://asana.com/pt/resources/swot-analysis>. Acesso em: 24 mai. 2023.

Rohr, R. (2022, 14 de dezembro). **Missão, visão e valores: o que é, importância e como definir.** Disponível em: <https://mereo.com/blog/missao-visao-e-valores/>. Acesso em: 03 jun. 2023.

Rovina, J. (2020, 05 de março). **Desvendando missão, visão e valores: aprenda o que é e como construir na sua empresa.** Disponível em: <https://www.euax.com.br/2020/03/missao-visao-e-valores/>. Acesso em: 03 jun. 2023.

Nakagawa, M. (s.d.). **Ferramenta: MISSÃO, VISÃO, VALORES - Estratégia e Gestão(Clássico)**. Disponível em:

[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME\\_Missao-Visao-Valores.PDF](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF). Acesso em: 03 jun. 2023.

Vendramini, T. H. A. **Instalação e gestão de uma clínica veterinária [online]**. Disponível em:

<[https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5503213/mod\\_resource/content/1/Aula%203%20-%20Instala%C3%A7%C3%A3o%20e%20gest%C3%A3o%20de%20uma%20cl%C3%ADnica%20veterin%C3%A1ria.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5503213/mod_resource/content/1/Aula%203%20-%20Instala%C3%A7%C3%A3o%20e%20gest%C3%A3o%20de%20uma%20cl%C3%ADnica%20veterin%C3%A1ria.pdf)>. Acesso em: 24 mai. 2022.

# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Gestão de Recursos Humanos
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Gestão Empreendedora - Danilo Moraes Doval Administração Estratégica - Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Dieslen Romera Chaves Batista
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo aqui foi fomentar discussões sobre novos negócios e não realizar efetivamente um plano de negócios em sua íntegra. Conseguimos realizar a ideia de um novo negócio, tendo em comum acordo a opinião de todas.
Desafio: A criação de um novo empreendimento é um desafio que requer uma série de habilidades técnicas e financeiras, mesmo sendo algo que não foi de fato realizado efetivamente.
Cronograma das Ações: Separamos os tópicos entre nós cinco e deixamos uma pessoa com menos trabalho teórico, para que consiga revisar o projeto todo e enviar de forma certa.
Síntese das Ações: Nós agendamos encontros online semanais e fora isso, cada dúvida que tínhamos era enviada no grupo para que todas pudessem se ajudar de forma integral.

a. Aspectos positivos: saber mais sobre empreendedorismo e descobrir que pode ser atrelado a uma empresa já existente. Poder criar um negócio visando um melhor atendimento para sociedade.

b. Dificuldades encontradas: entender mais sobre o mundo financeiro e administrativos e conseguir pensar no negócio como um todo, não somente como uma fonte de lucro.

c. Resultados atingidos: criação de um negócio que consegue atender uma classe mais baixa da sociedade. Poder interagir com outras pessoas e discutir sobre ideais e pensamentos.

d. Sugestões / Outras observações: nenhuma observação.

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 100317	Dieslen Romera Chaves Batista
RA 100242	Jéssica Damaglio Camelo
RA 100405	Lara Caroline Souza de Moraes Lessa
RA 100276	Renata de Freitas Barbosa Alves
RA 100320	Tainara Andrade Coutinho

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Gestão de Recursos Humanos
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Gestão Empreendedora - Danilo Morais Doval Administração Estratégica - Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Jéssica Damaglio Camelo
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023
5. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo aqui foi fomentar discussões sobre novos negócios e não realizar efetivamente um plano de negócios em sua íntegra. Conseguimos realizar a ideia de um novo negócio, tendo em comum acordo a opinião de todas.
Desafio: A criação de um novo empreendimento é um desafio que requer uma série de habilidades técnicas e financeiras, mesmo sendo algo que não foi de fato realizado efetivamente.
Cronograma das Ações: Separamos os tópicos entre nós cinco e deixamos uma pessoa com menos trabalho teórico, para que consiga revisar o projeto todo e enviar de forma certa.
Síntese das Ações: Nós agendamos encontros online semanais e fora isso, cada dúvida que tínhamos era enviada no grupo para que todas pudessem se ajudar de forma integral.
e. Aspectos positivos: saber mais sobre empreendedorismo e descobrir que pode ser atrelado a uma empresa já existente. Poder criar um negócio visando um melhor atendimento para sociedade.

f. Dificuldades encontradas: entender mais sobre o mundo financeiro e administrativos e conseguir pensar no negócio como um todo, não somente como uma fonte de lucro.

g. Resultados atingidos: criação de um negócio que consegue atender uma classe mais baixa da sociedade. Poder interagir com outras pessoas e discutir sobre ideais e pensamentos.

h. Sugestões / Outras observações: nenhuma observação.

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 100317	Dieslen Romera Chaves Batista
RA 100242	Jéssica Damaglio Camelo
RA 100405	Lara Caroline Souza de Moraes Lessa
RA 100276	Renata de Freitas Barbosa Alves
RA 100320	Tainara Andrade Coutinho

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Gestão de Recursos Humanos
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Gestão Empreendedora - Danilo Morais Doval Administração Estratégica - Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Lara Caroline Souza de Morais Lessa
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

<b>8. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: O objetivo aqui foi fomentar discussões sobre novos negócios e não realizar efetivamente um plano de negócios em sua íntegra. Conseguimos realizar a ideia de um novo negócio, tendo em comum acordo a opinião de todas.
Desafio: A criação de um novo empreendimento é um desafio que requer uma série de habilidades técnicas e financeiras, mesmo sendo algo que não foi de fato realizado efetivamente.
Cronograma das Ações: Separamos os tópicos entre nós cinco e deixamos uma pessoa com menos trabalho teórico, para que consiga revisar o projeto todo e enviar de forma certa.
Síntese das Ações: Nós agendamos encontros online semanais e fora isso, cada dúvida que tínhamos era enviada no grupo para que todas pudessem se ajudar de forma integral.
<ul style="list-style-type: none"> <li>i. Aspectos positivos: saber mais sobre empreendedorismo e descobrir que pode ser atrelado a uma empresa já existente. Poder criar um negócio visando um melhor atendimento para sociedade.</li> </ul>

j. Dificuldades encontradas: entender mais sobre o mundo financeiro e administrativos e conseguir pensar no negócio como um todo, não somente como uma fonte de lucro.

k. Resultados atingidos: criação de um negócio que consegue atender uma classe mais baixa da sociedade. Poder interagir com outras pessoas e discutir sobre ideais e pensamentos.

l. Sugestões / Outras observações: nenhuma observação.

## 9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 100317	Dieslen Romera Chaves Batista
RA 100242	Jéssica Damaglio Camelo
RA 100405	Lara Caroline Souza de Moraes Lessa
RA 100276	Renata de Freitas Barbosa Alves
RA 100320	Tainara Andrade Coutinho

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Gestão de Recursos Humanos
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Gestão Empreendedora - Danilo Morais Doval Administração Estratégica - Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Renata de Freitas Barbosa Alves
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo aqui foi fomentar discussões sobre novos negócios e não realizar efetivamente um plano de negócios em sua íntegra. Conseguimos realizar a ideia de um novo negócio, tendo em comum acordo a opinião de todas.
Desafio: A criação de um novo empreendimento é um desafio que requer uma série de habilidades técnicas e financeiras, mesmo sendo algo que não foi de fato realizado efetivamente.
Cronograma das Ações: Separamos os tópicos entre nós cinco e deixamos uma pessoa com menos trabalho teórico, para que consiga revisar o projeto todo e enviar de forma certa.
Síntese das Ações: Nós agendamos encontros online semanais e fora isso, cada dúvida que tínhamos era enviada no grupo para que todas pudessem se ajudar de forma integral.
m. Aspectos positivos: saber mais sobre empreendedorismo e descobrir que pode ser atrelado a uma empresa já existente. Poder criar um negócio visando um melhor atendimento para sociedade.

n. Dificuldades encontradas: entender mais sobre o mundo financeiro e administrativos e conseguir pensar no negócio como um todo, não somente como uma fonte de lucro.

o. Resultados atingidos: criação de um negócio que consegue atender uma classe mais baixa da sociedade. Poder interagir com outras pessoas e discutir sobre ideais e pensamentos.

p. Sugestões / Outras observações: nenhuma observação.

## 12.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 100317	Dieslen Romera Chaves Batista
RA 100242	Jéssica Damaglio Camelo
RA 100405	Lara Caroline Souza de Moraes Lessa
RA 100276	Renata de Freitas Barbosa Alves
RA 100320	Tainara Andrade Coutinho

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
<b>RELATÓRIO:</b> Projeto Integrado Planejamento Estratégico
<b>CURSO:</b> Gestão de Recursos Humanos
<b>MÓDULO:</b> Planejamento Estratégico
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Gestão Empreendedora - Danilo Moraes Doval Administração Estratégica - Luiz Fernando Pancine
<b>ESTUDANTE:</b> Tainara Andrade Coutinho
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> Segundo Trimestre de 2023

14.DESENVOLVIMENTO
Contextualização: O objetivo aqui foi fomentar discussões sobre novos negócios e não realizar efetivamente um plano de negócios em sua íntegra. Conseguimos realizar a ideia de um novo negócio, tendo em comum acordo a opinião de todas.
Desafio: A criação de um novo empreendimento é um desafio que requer uma série de habilidades técnicas e financeiras, mesmo sendo algo que não foi de fato realizado efetivamente.
Cronograma das Ações: Separamos os tópicos entre nós cinco e deixamos uma pessoa com menos trabalho teórico, para que consiga revisar o projeto todo e enviar de forma certa.
Síntese das Ações: Nós agendamos encontros online semanais e fora isso, cada dúvida que tínhamos era enviada no grupo para que todas pudessem se ajudar de forma integral.
q. Aspectos positivos: saber mais sobre empreendedorismo e descobrir que pode ser atrelado a uma empresa já existente. Poder criar um negócio visando um melhor atendimento para sociedade.

r. Dificuldades encontradas: entender mais sobre o mundo financeiro e administrativos e conseguir pensar no negócio como um todo, não somente como uma fonte de lucro.

s. Resultados atingidos: criação de um negócio que consegue atender uma classe mais baixa da sociedade. Poder interagir com outras pessoas e discutir sobre ideais e pensamentos.

t. Sugestões / Outras observações: nenhuma observação.

### 15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 100317	Dieslen Romera Chaves Batista
RA 100242	Jéssica Damaglio Camelo
RA 100405	Lara Caroline Souza de Moraes Lessa
RA 100276	Renata de Freitas Barbosa Alves
RA 100320	Tainara Andrade Coutinho