



UNIFEOb
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
**SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO
COMERCIAL**

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
DINPROSF

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO
COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
DINPROSF

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

JAIRO DIAS NUNES, RA 1012023100591

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3. PROJETO INTEGRADO	9
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	9
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	10
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	11
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	12
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	13
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	14
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	17
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	21
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	22
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	28
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	39
4. CONCLUSÃO	43
REFERÊNCIAS	45
ANEXOS	50
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	59

1. INTRODUÇÃO

O mundo dos negócios e empresarial pertence cada vez mais aos empreendedores, ou seja, àqueles que identificam as mais promissoras oportunidades e sabem como aproveitá-las. Cada vez mais, esses empreendedores são convidados a pensar bem sobre os vários fatores que envolvem seu negócio e realizar um planejamento bem detalhado, antes de iniciar suas atividades.

Dornelas (2008, p. 22) afirma que “Empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. E a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.”

Segundo Dornelas (2008, p. 79) quando se fala em empreendedorismo, naturalmente remete-se ao termo plano de negócios. Ele é a ferramenta fundamental de todo empreendedor que precisa saber como planejar e delimitar as estratégias da empresa que será criada ou que está passando por uma fase de mudanças visando seu crescimento. O principal uso do plano de negócios é o de possibilitar ao gestor, o planejamento e o desenvolvimento de uma nova empresa. No entanto, o plano de negócios tem atingido notoriedade como instrumento de captação de recursos financeiros junto a capitalistas de risco, principalmente para empresas de tecnologia e com propostas inovadoras.

Segundo o autor, no Brasil, foi justamente o setor de software que iniciou o processo de popularização do uso do plano de negócios pelos empreendedores brasileiros, por meio do Programa Softex, de incentivo à exportação de software nacional, criado no início da década de 90. A explosão da internet, no final do ano de 1999 e início de 2000, e o Programa Brasil Empreendedor, do Governo Federal, propiciaram a disseminação do termo plano de negócios em todo o país. Todavia,

destacou-se apenas a sua utilidade como documento indispensável ao empreendedor em busca de recursos financeiros para o empreendimento. O plano de negócios é muito mais que isso, podendo ser considerado uma ferramenta de gestão com múltiplas aplicações.

Neste novo mundo dos negócios, não se pensa mais em abrir ou manter uma empresa sem fazer antes um bom Plano de Negócios.

Muitas empresas funcionam sem um plano durante muito tempo, até com sucesso, no entanto, essa é uma opção limitante e bastante arriscada, pois, em uma empresa, o planejamento é muito importante porque às vezes, a pessoa coloca todas as suas economias no negócio que está abrindo. Empresas já estabelecidas têm investimentos altos em muitas pessoas, mantêm contratos com funcionários com famílias, que dependem de seus empregos. Possuem também uma posição no mercado para se defender contra os concorrentes. A empresa precisa saber para onde vai e como chegará onde se propôs.

Diante de toda essa importância dada à elaboração de um plano de negócios para uma empresa que será criada e do intuito de empreender a abertura de uma empresa de produtos e serviços financeiros, o tema do presente trabalho consiste na elaboração de um Plano de Negócios para a análise da viabilidade da abertura de uma empresa de produtos e serviços financeiros, no município de São José dos Campos, SP. Ele contém a justificativa do Plano de Negócios, os objetivos específicos, métodos e avaliação da estratégia, mapeamento do planejamento estratégico, capacidade de realização, missão, visão, valores, a conceituação do planejamento, gerenciamento da mudança estratégica, estratégia para cada nível de negócio e a construção de uma cultura empresarial que agregue valor ao meio econômico, social e ambiental, e as direções que a empresa irá tomar de forma estratégica e corporativa de curto, médio e longo prazo, de forma geral os objetivos a serem atingidos com o Plano de Negócios, descreve a metodologia utilizada e toda a descrição da empresa produtos e serviços financeiros, os serviços que se pretende oferecer, o mercado no qual ela irá ser inserida, um plano de marketing para a empresa de produtos e serviços financeiros, a análise estratégica e seu plano financeiro bem como sua forma de operar.

O que é uma empresa de produtos e serviços financeiros, uma empresa de produtos e serviços financeiros é aquela que disponibiliza aos clientes soluções voltadas para essa área, tais como conta digital, cartão pré-pago, entre outros produtos relacionados.

O que são produtos e serviços financeiros, os produtos e serviços financeiros são soluções disponibilizadas para pessoas físicas e jurídicas para otimizar e trazer praticidade na gestão de recursos e na realização de transações financeiras e investimentos.

No caso específico das empresas, são produtos e serviços que podem ajudar no dia a dia do negócio, auxiliar no planejamento estratégico e permitir seu melhor posicionamento no mercado. Afinal, são soluções que visam ajudar no equilíbrio do fluxo de caixa e nos investimentos, trazendo mais segurança para o gestor.

Dessa maneira, a empresa pode contar com uma instituição financeira que funciona como uma parceira de negócios. Isso porque o empreendedor pode ter a antecipação de recursos, seja para compra de matérias-primas, pagamento de fornecedores, de funcionários ou para outras situações. Ou seja, consegue continuar em funcionamento, evitando demissões ou falência.

Os serviços financeiros permitem que os gestores façam um controle financeiro empresarial eficiente. No entanto, há diferentes produtos e serviços que o sistema financeiro oferece, como apresentamos a seguir.

Em linhas gerais, produtos financeiros são instrumentos através dos quais as instituições financeiras efetuam suas operações de captação e aplicação, isto é, são as atividades executadas durante o processo de obtenção de recursos e concessão de créditos, pois têm seu preço definido em função do valor da operação.

Produtos financeiros envolvem mais que interesses monetários, pois incluem a prestação de serviços financeiros por um valor baixo ou gratuito.

Ou seja, as instituições financeiras antes de vender produtos prestam serviços, como, guardam dinheiro e muitas vezes não cobram taxa por estes serviços, descontam

cheques, efetuam pagamentos, realizam uma infinidade de transações sem cobrar ou a um baixo valor unitário.

O lucro das instituições financeiras depende do volume de transações e da sua capacidade criativa de gerar negócios.

Entre os tipos de produtos e serviços financeiros existentes no mercado atualmente, os produtos e serviços financeiros são comercializados basicamente por instituições financeiras como bancos comerciais, bancos de investimentos, seguradoras, cooperativas, corretoras de seguros e corretoras de valores, entre outras modalidades de empresas.

Nesse meio, existem diversos tipos de produtos e serviços financeiros, sendo eles os principais produtos e serviços financeiros, empréstimos em contas-corrente, crédito pessoal, desconto de títulos, operações de câmbio, adiantamento a depositantes, cheque especial, hot Money, capital de giro, repasses do BNDES, operações de factoring, crédito rural, pagamentos e transferências, seguros, emissão de boletos e carnês, cartão de crédito, carteiras digitais, split de pagamentos, pagamentos recorrentes, conta digital, entre outros.

Os produtos financeiros atuam realizando o rendimento de valores investidos, ou seja, proporcionando um ganho sobre o valor que o indivíduo ou instituição já possui.

Em resumo, os serviços financeiros têm um papel importante para fazer a economia girar, dando oportunidade de crescimento para os negócios, inclusive micro e pequenas empresas.

Sendo assim, o presente trabalho irá tratar de questões relativas à abertura desse tipo de negócio.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Tudo começou com uma apresentação de uma proposta de negócio e renda extra no final de 1993 em minha cidade do coração, São José dos Campos/SP, inspirada em uma extraordinária história de sucesso nos USA, onde um ex-técnico de futebol americano do ensino médio complementava a renda com a venda de seguros, Arthur L. "Art" Williams Jr. (nascido em 26 de abril de 1942) é um executivo de seguros americano que vive em Palm Beach, Flórida. Ele é o fundador da AL Williams & Associates, conhecida como Primerica Financial Services desde 1991.

Descobri desde então que havia um mundo de produtos e serviços financeiros a ser explorado no mercado e que poderia substituir a forma como esses produtos e serviços eram comercializados e que poderiam fazer uma revolução no modelo de se fazer negócios no Brasil.

A Discovery Internacional de Produtos e Serviços Financeiros – DINPROSF é um conglomerado financeiro composto de empresas do mercado de capitais e serviços financeiros, focado em comercializar de forma inteligente produtos e serviços financeiros de qualidade.

A DINPROSF está registrada sob o CNPJ: 84.684.457/0001-69, com sua sede na avenida Cassiano Ricardo, 888, CEP 12230-800 – São José dos Campos/SP

A DINPROSF está constituída sob a forma de sociedade anônima de capital aberto. A tributação das empresas de seguros funciona de acordo com a legislação do Imposto de Renda (art. 5º, caput e III, da Lei nº 8.541, de 23/12/92), as empresas de seguros privados e de capitalização são obrigadas à apuração do lucro real.

O faturamento anual da DINPROSF está na ordem de 800 bilhões de reais anuais, com um crescimento médio anual de 30% desde sua fundação. Atuando em mais de 30 países, em todos os continentes.

Missão: Criar soluções financeiras e inovadoras para o mundo em constante transformação.

Visão: Temos certeza que o lugar onde as pessoas vivem pode ser sempre melhor.

Valores: Confiança, uma marca sólida que atua de forma ética e comprometida. Fornece soluções financeiras de qualidade insuperável, que agregam real valor a seus clientes e colaboradores, garantindo tranquilidade financeira no presente e no futuro.

Esta definição simboliza exatamente o perfil de nossa empresa, pois todos os nossos serviços são voltados para as necessidades de nossos Clientes, parceiros e suas FAMÍLIAS. Como nosso Cliente, você poderá exercer uma influência dramaticamente positiva na vida de milhares de pessoas. Somos a primeira e única empresa fora dos USA no Brasil a atuar em segmentos essenciais na vida das pessoas, pois nossos serviços e benefícios são voltados para as áreas de Segurança Financeira, Educação e Saúde das pessoas.

Em um mundo repleto de dependência e insegurança, nós oferecemos aos nossos Clientes um excepcional produto financeiro e uma extraordinária oportunidade de renda extra, faça um seguro a termo e invista a diferença.

A DINPROSF é uma proposta que envolve empresas com funções específicas, cada uma administrando uma parte dos benefícios que são colocados à disposição dos Clientes, tendo como principais objetivos proporcionar as condições para que o Cliente tenha acesso à um excepcional produto financeiro para garantir os riscos a sua vida e de sua família, até a conquista de sua independência financeira e a possibilidade de RENDA EXTRA MENSAL ao empreender que desenvolver sua própria rede de marketing DINPROSF, simplesmente por compartilhar nossos serviços e benefícios com outras pessoas.

A DINPROSF é uma empresa multinacional brasileira líder em seu mercado de atuação, presidida pelo seu Co-Fundador Jairo Dias Nunes é considerada a marca mais conhecida e respeitada do setor financeiro brasileiro e uma das mais respeitadas no mundo, com clientes individuais e empresariais, tendo como principal referência, a qualidade de seus produtos e serviços financeiros, produtos estes, inovadores que levam em conta a sustentabilidade econômica, social, ambiental e de cada negócio empreendido pela empresa.

A empresa conta com programas de capacitação, ao qual são capacitados anualmente mais de 100 mil profissionais de diversas áreas como vendas de seguros, (principalmente) vida, seguros de automóveis, fundos de investimentos, fundos imobiliários, grandes riscos, previdência complementar, seguro saúde, empréstimos em contas-corrente, crédito pessoal, desconto de títulos, operações de câmbio, adiantamento a depositantes, cheque especial, hot Money, capital de giro, repasses do BNDES, operações de factoring, crédito rural, pagamentos e transferências, emissão de boletos e carnês, cartão de crédito, carteiras digitais, split de pagamentos, pagamentos recorrentes, conta digital, cartão de crédito, RH, planejamento estratégico e liderança aos seus gestores e colaboradores, entre outros.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Uma pessoa pode se tornar empreendedora por vários motivos, porém todos estão dentro de dois principais grupos, empreendedorismo por oportunidade (basicamente a vontade de realizar um desejo, um sonho) e empreendedorismo por necessidade (a necessidade de ter uma renda mínima para sobrevivência).

Em ambos os casos a gestão empreendedora deve estar presente. Mas afinal, o que é gestão empreendedora?

Em poucas palavras Gestão empreendedora pode ser considerada como uma aplicação da mentalidade empreendedora nos processos do dia a dia da empresa,

conhecendo todos os pontos dela como suas forças, oportunidades, fraquezas e ameaças, para assim traçar e desenvolver planos e estratégias eficientes para o enfrentamento de possíveis adversidades que possam ocorrer.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Em relação ao perfil do empreendedor, podemos dizer que o sucesso ou fracasso de uma empresa, em grande parte, está diretamente ligada a ele “Empreendedor”. Por mais que existam ameaças, fatores externos que não estão sobre o controle do empreendedor, como por exemplo, uma crise financeira, o sucesso ou fracasso em contornar essa situação e se manter estável no mercado, se deve a competência, resiliência, motivação, criatividade e planejamento do empreendimento, liderado pelo empreendedor.

Para iniciar um empreendimento, não existe a necessidade de que se tenha um conhecimento amplo na área que se vai atuar, não exige que você domine todos os fatores de competência de uma empresa (porém, futuramente poderá ter se a necessidade de adquirir conhecimento mais específicos na área, o que ajudará a expandir o negócio), pois na atualidade, já existem meios de apoio ao microempreendedor como o SEBRAE. Basta apenas que o empreendedor tenha as características uma base sólida e clara do seu sonho, que devem estar presentes em todos os empreendedores como: Otimismo, visão de futuro, capacidade de transformar crises em oportunidades, criatividade, motivação, iniciativa, comprometimento, constância e principalmente paixão.

O perfil ideal para empreendedor da DINPROSF é aquele onde deve se ter conhecimento técnico financeiro específico de cada produto comercializado pela empresa, além de estar autorizado a operar pelos órgãos governamentais reguladores e fiscalizadores do mercado, bem como o sangue da vida de uma empresa, entusiasmo, otimismo, visão, propósito, motivação, criatividade, estratégia e principalmente paixão pelo que faz.

O empreendedor terá de levar em consideração que no Brasil, ainda não existe uma cultura centralizada na sustentabilidade. Não existe uma preocupação consolidada com o meio ambiente, com a reciclagem. O que existe são iniciativas e campanhas para que essa cultura se torne algo habitual dos brasileiros. No olhar do perfil empreendedor desta empresa, deve-se levar esse fator como 10% de preocupação e 90% de oportunidade. Como esta cultura não está 100% consolidada, existe um risco real de que o negócio não consiga se sustentar e fechar, porém esse é o risco universal e mais previsível que qualquer empreendimento tem no início. Em contrapartida, o fato de se estar implementando essa cultura sustentável no dia a dia dos brasileiros, faz com que não existam muitos concorrentes nesse nicho de negócio. O que no perfil do nosso empreendedor, deve ser tratado como uma grande oportunidade e motivação, contribuindo para que esse hábito se torne frequente na vida dos brasileiros, criando neles (nossos clientes) a necessidade de adquirir nossos produtos e serviços. Assim, futuramente, quando a política sustentável (econômica, social e ambiental) estiver consolidada com força, a empresa já está com nome forte no mercado, por ter ajudado e contribuído a desenvolver todo o processo e a implementação desta cultura sustentável, fato este que passará muito mais confiança para os clientes. Em meio a todo esse processo entra-se as características do otimismo, estratégia, capacidade de transformar crises em oportunidades e visão de futuro.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Quando falamos de capital, devemos lembrar que é o recurso mais necessário para um novo empreendimento. Sem ele, nenhum negócio pode ser iniciado ou se sustentar. Na economia, o capital é definido como qualquer bem econômico utilizado na produção de outros bens e serviços.

Existem algumas formas para investir no capital, e elas são:

Fontes para a fase inicial de um negócio (ideia), normalmente startups; ·

Fontes de capital próprio (bootstrapping) ou subsidiado (por terceiros ou pela operação da empresa);

Fontes com participação societária, normalmente os fundos;

Fontes com capital oneroso, normalmente os empréstimos e financiamentos.

Já na empresa DINPROSF, foi investido fontes de capital com recursos próprios de seus co-fundadores, para isso foi exigido um investimento inicial mínimo de cada co-fundador de R\$15 milhões de reais, de cada um dos cinco sócios. A principal vantagem desta escolha é que o valor já pertence à empresa e, portanto, não precisará ser quitado no futuro e não irá gerar preocupações com as taxas de juros a pagar. Utilizar este capital ativo próprio significa que todo o dinheiro que empresa está gerando é o suficiente para fazê-la crescer e executar seus projetos e exigências de fluxo de caixa, com isso, é uma excelente oportunidade para avaliar em quais pontos a empresa precisa melhorar e no que ela pode investir para que o negócio evolua no curto, médio e longo prazo.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Esse novo negócio tem como proposta apresentar novas soluções para seus clientes, de forma personalizada e com alta qualidade de apresentação, produção e entrega de resultados.

Para entrar no mercado é necessário antes de tudo conhecer o cliente, para assim, oferecer um produto especializado. De forma a avaliar as ideias propostas pela a empresa e o serviço prestado pelos colaboradores, será feita uma pesquisa de satisfação para medir o NPS (Net Promoter Score, uma métrica onde é possível medir a satisfação dos clientes com a empresa) e buscar dicas de melhorias e dados para avaliação individual de cada colaborador e sua respectiva atividade, envolvendo feedbacks mais precisos para a empresa e seus funcionários. Com isso, poderão ser criados serviços mais específicos, que atendam melhor a expectativa dos clientes.

A DINPROSF e proposta que envolve empresas com funções específicas, cada uma administrando uma parte dos benefícios que são colocados à disposição dos Clientes, tendo como principais objetivos proporcionar as condições para que o Cliente

tenha acesso à um excepcional produto financeiro para garantir os riscos a sua vida e de sua família, até a conquista de sua independência financeira e a possibilidade de RENDA EXTRA MENSAL ao empreender que desenvolver sua própria rede de marketing DINPROSF, simplesmente por compartilhar nossos serviços e benefícios com outras pessoas, sejam eles clientes ou empreendedores DINPROSF, pessoa física ou Jurídica. Como por exemplo. Seguros, (principalmente) vida, seguros de automóveis, fundos de investimentos, fundos imobiliários, grandes riscos empresariais, previdência complementar, seguro saúde, empréstimos em contas-corrente, crédito pessoal, desconto de títulos, operações de câmbio, adiantamento a depositantes, cheque especial, hot Money, capital de giro, repasses do BNDES, operações de factoring, crédito rural, pagamentos e transferências, emissão de boletos e carnês, cartão de crédito, carteiras digitais, split de pagamentos, pagamentos recorrentes, conta digital, cartões de credito, entre outros produtos e serviços financeiros.

A necessidade de pensar localmente e agir globalmente faz da DINPROSF uma extraordinária oportunidade de negócios com produtos exclusivos para seus empreendedores e clientes. Através do marketing de relacionamento direto e indireto.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Tendo em vista que o mercado se encontra cada dia mais dinâmico e competitivo, os sócios e colaboradores da DINPROSF apostaram em uma forma diferenciada de se fazer negócios, seja no Brasil ou nos países onde atua, o marketing de relacionamento direto e indireto, com vários níveis de remuneração para seus empreendedores e colaboradores internos e externos, com uma proposta de carreira extraordinária, com produtos pensados a partir das necessidades reais dos clientes, com foco nas pessoas, no meio ambiente e econômico, visando a sustentabilidade da empresa, dispostos a caminhar com responsabilidade corporativa, levando qualidade de vida de forma direta a todos seus clientes, colaboradores e de forma indireta a sociedade onde atua.

Ainda que seja um desafio constante as empresas, é essencial ter um diferencial, ter colaboradores e funcionários dispostos e proativos, para que possam contribuir de maneira coerente em prol de seus objetivos.

A DINPROSF, está totalmente focada em cumprir seus valores e executar sua missão, deste modo o plano estratégico que irá ser aplicado é de extrema importância para determinar seu sucesso ou fracasso.

- Por ser uma empresa jovem, mas com muito destaque no mercado, é importante elencar algumas perguntas para um melhor desempenho constante e futuro:
- Que tipo de empresa você quer construir a cada dia?
- Qual é a sua visão para o futuro que a empresa transmite para seus colaboradores e mercado?
- O que te motiva, qual é o propósito?

A estratégia a ser usada é o passo principal em direção aos objetivos a serem cumpridos, e a DINPROSF está moldando os seus caminhos em um mundo em constante transformação e desafiador.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

A estratégia empresarial é fundamental porque assegura a estabilidade e o foco da empresa mesmo durante condições adversas, como crises, concorrência acirrada ou mesmo oscilações de mercado.

Uma estratégia empresarial garante processos organizacionais direcionados e assertivos. E o impacto de processos bem desenhados é sentido em todas as esferas do negócio: da diretoria à força de vendas.

A definição da estratégia empresarial tem, como base, uma ferramenta conhecida: O Planejamento estratégico. O planejamento deve ser o ponto de partida

para o desenho das estratégias. Isso porque, no documento, estão contidos todos os desafios e metas do negócio a curto, médio e longo prazo.

Com base nestas diretrizes, é possível desenhar estratégias que ajudem a empresa a alcançar seus objetivos propostos.

Poderíamos dizer que as metas e objetivos são o alvo. O planejamento estratégico é o arco e as estratégias empresariais, as flechas.

Veja a seguir 5 passos fundamentais para entender como elaborar uma estratégia empresarial.

1. Avalie o cenário

Todo bom desenho de estratégia empresarial começa com uma avaliação do cenário. O planejamento estratégico é, sim, o ponto de partida ideal, mas não deve ser utilizado de forma cega.

É fundamental aliar o documento a uma análise contextual. Isso garante que as estratégias sejam atuais e realistas.

2. Trace metas SMART

A partir daí, é hora de começar a materializar a estratégia empresarial. Enfim traduzi-la em metas SMART – Específicas, Mensuráveis, Realistas e Baseadas em prazos.

Dessa forma, fica mais fácil entender de quem são as tarefas dentro da estratégia e quais são as prioridades.

Aliás, ter metas claras e compartilhadas com todos é um dos grandes segredos para fazer a empresa crescer de forma saudável. Isso porque o conhecimento é um driver de entusiasmo e motivação.

Conhecendo seus objetivos, os colaboradores se sentem orientados e desafiados, tornando-se, também, mais dispostos a trabalhar para cumprir as metas propostas pela empresa.

Pesquisas comprovam que há uma relação de proximidade entre motivação e produtividade. Esta, por exemplo, da revista Varejo Brasil, afirma que trabalhadores motivados tendem a ser até 50% mais produtivos!

3. Desenhe um plano de ação realista

Além das metas claras, é importante que todo o time conheça os melhores caminhos para alcançar a estratégia empresarial desenvolvida para cada produto específico.

Uma boa forma de traçar estes caminhos é criando um plano de ação. O plano pode conter um checklist de atividades essenciais, tarefas designadas a cada um dos envolvidos ou rotinas que podem ser seguidas para aproximar a empresa dos objetivos traçados.

Além de ajudar a guiar o time, o plano de ação é, também, uma forma de auxiliar a liderança na gestão da equipe.

4. Implante a estratégia

Com planos de ação desenhados, é hora de implantar! Para que este processo seja conduzido com calma e muita participação.

Afinal, estamos falando sobre um processo que conduzirá ao sucesso do negócio empresarial. Para isso, ele precisa ser cuidadosamente acionado. Sendo assim, teste cada uma das etapas, colete feedbacks de toda sua força de vendas, clientes, colaboradores sobre eventuais dificuldades e sugestões de melhoria.

Lembre-se de que, embora a atuação da empresa seja guiada pela estratégia empresarial, ela não deve ser engessada. Na verdade, a flexibilidade é fundamental para

o sucesso de um negócio. É importante saber absorver tendências internas e externas e ajustar procedimentos para fluírem de acordo com elas.

5. Acompanhe os resultados

Nenhuma estratégia empresarial pode ser considerada bem-sucedida se não for acompanhada de uma boa mensuração. Portanto, volte algumas casas e lembre o primeiro passo desta lista.

A análise do contexto é uma boa oportunidade para sondar e elencar alguns indicadores que podem guiar a mensuração dos resultados estratégicos.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

O que significa a palavra missão?

1 - Tarefa que é dever de alguém realizar; encargo, incumbência. 2 - Trabalho oficial importante, em geral realizado por um grupo de pessoas, frequentemente em um país estrangeiro. 3 - Aquilo que se tornou responsabilidade de alguém; compromisso imposto ou adquirido, obrigação.

Ou seja, missão é um encargo, uma incumbência, um propósito, é uma função específica que se confere a alguém para fazer algo, é um compromisso, um dever, uma obrigação a executar. Missão é um conjunto de pessoas que recebem um encargo a cumprir (missão diplomática, missão científica, missão empresarial, missão cultural etc.).

Missão, visão e valores, o que é?

Missão, visão e valores são conceitos estratégicos que conferem a identidade de uma empresa/empreendedor/indivíduo. Na prática, eles podem ser entendidos como um conjunto de diretrizes que são fundamentais para todo o planejamento da organização.

Ou seja, Missão, Visão e Valores são as partes de uma das mais importantes ferramentas de gestão que as empresas podem usar para definir a sua estratégia de negócio. É a partir da MVV que as empresas alinham seu propósito e promovem a reflexão sobre o presente e futuro do empreendimento.

O que colocar na missão visão e valores?

Se Missão é o que eu faço, Valores é quem eu sou, a Visão é o que eu quero atingir. Em essência, a visão é o destino final. E a frase que sintetiza a visão é o desenho de uma paisagem futura, considerando que você atingiu seu objetivo e chegou ao seu destino.

Qual a importância da declaração da missão empresarial da empresa?

A falta dessas informações só irá atrapalhar o crescimento do seu negócio, afinal, é impossível manter uma equipe engajada e produtiva sem que todos saibam a importância de suas tarefas e do trabalho em equipe para conquistar o que é desejado. Por isso que estes conceitos devem ser definidos logo cedo, pois funcionarão como um tripé para o planejamento estratégico, colaborando não só para uma melhor gestão, como também para avaliar o melhor direcionamento a ser adotado, e claro, a ter um acompanhamento eficaz do desenvolvimento da empresa.

Qual a definição de declaração de missão e visão e valores pessoais?

Missão X Visão

Declaração de missão - define seu propósito. É o que você deseja alcançar em sua vida ou carreira, expresso de uma forma específica e mensurável. Declaração de visão - isso é um pouco mais emocional. Aqui, você define seus valores principais e como aplicará esses valores à sua missão.

O que é uma declaração de missão pessoal?

Uma declaração pessoal de missão é uma declaração escrita de propósito que permite que os indivíduos definam seu chamado na vida. Ajuda a esclarecer objetivos,

valores, crenças ou paixões, comunicá-los e executar melhor um trabalho pessoal, com crescimento e estratégia.

Visão empresarial

A visão de uma empresa procura responder onde a empresa quer chegar e o que deseja ser no futuro. Sua visão deverá ser e conter o sonho de todos. Preferencialmente deve ser construída com a participação dos colaboradores, buscando expressar um sonho também desejável por eles.

O que são valores e exemplos?

Entendemos por valores humanos o conjunto de regras de convívio social que, embora, não estejam registradas, como ocorre com as leis, estão implícitas. O amor, a amizade, a bondade, a confiança, a fraternidade, a honra, entre tantos outros valores fazem parte dessa lista que está presente na natureza do ser humano.

Para que servem os valores de uma pessoa?

Os valores humanos são normas de conduta que podem determinar decisões importantes e garantir que a convivência entre as pessoas seja pacífica, honesta e justa. Os valores são construídos socialmente e vão orientar as decisões e garantir alguns princípios que regem as ações e, conseqüentemente, a vida humana.

O que é o valor de uma empresa?

Podemos definir o que são valores de uma empresa como um conjunto de crenças e princípios que orientam o comportamento dos membros da organização. Os valores se referem àquilo em que a empresa acredita, defende e valoriza e têm a ver também com a maneira com que a empresa quer ser percebida pelo seu público-alvo.

O que é uma declaração de valor da empresa?

A declaração de missão destaca os principais valores da empresa e ajuda todos — desde os clientes até os funcionários — a entender de imediato qual o objetivo da

empresa e como é diferente dos concorrentes. A declaração de visão serve como roteiro de tipos.

Como descrever os valores de uma empresa?

Os valores precisam ser claros e objetivos, de forma a simplificar o seu entendimento. Assim, conecte os valores aos objetivos de longo prazo da empresa. Faça a defesa dos valores que tenham relação com o tipo de solução que a organização oferece.

O que é a entrega de valor?

O que é entrega de valor? Entregar valor ao cliente significa criar razões genuínas para que ele dê preferência para o seu produto ou serviço, mesmo existindo outras tantas marcas com a mesma proposta.

Como demonstrar valor?

Todos nós já ouvimos o conceito “**demonstrar valor**” inúmeras vezes. Concentrar-se nos relacionamentos, fazer um trabalho excelente e oferecer **valor** mesmo fora de seu departamento são maneiras de **mostrar** suas qualidades de forma ampla em toda a empresa. Seja criativo ao considerar como você fará suas contribuições.

Vamos às definições de Missão, Visão e Valores!

1. **MISSÃO.** É o propósito da empresa existir. É sua razão de ser.
2. **VISÃO.** Visão pode ser entendido como o destino final em que se quer chegar.
3. **VALORES:** Da mesma forma que, para vivermos em sociedade existem alguns valores estabelecidos, uma empresa também precisa ter os seus.

Primerica Missão, Visão e Valores

Declaração de missão da Primerica.

Para ajudar as famílias a ganhar mais renda e se tornarem devidamente protegidas, livres de dívidas e financeiramente independentes, “tradução nossa”.

Declaração de Visão Primerica

Primerica é uma Main Street Company para a Main Street North America. Nossa missão é ajudar as famílias a se tornarem devidamente protegidas, livres de dívidas e financeiramente independentes, “tradução nossa”.

Valores Primerica

Ninguém acrescentou os valores da Primerica ainda, “tradução nossa”.

Primerica Alinhamento de Funcionários

A missão, visão e valores da Primerica motivam 75% dos funcionários da Primerica. 51% dos funcionários dizem que a principal razão pela qual permanecem na Primerica é por causa da missão da empresa Primerica. Dados comparáveis mostram claramente que uma declaração de missão focada e valores coesos da empresa são vitais para manter o alinhamento dos funcionários, “tradução nossa”. Acesso em: 02 de julho de 2023. Disponível: <https://www.comparably.com/companies/primerica/mission>

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão: A DINPROSF é uma empresa que nasceu para oferecer soluções inovadoras de produtos e serviços financeiros aos seus clientes e colaboradores, atuando e transformando vidas de forma positiva. Comprometida com foco em qualidade e preservação ao meio ambiente e pensando nas futuras gerações. Ajudando as famílias a ganharem mais renda e se tornarem devidamente protegidas, livres de dívidas e financeiramente independentes.

Visão: A DINPROSF Nossa missão é ajudar as famílias a se tornarem devidamente protegidas, livres de dívidas e financeiramente independentes. Ser uma empresa reconhecida e percebida aos olhos de todos como uma empresa diferenciada, moderna e conservadora ao mesmo tempo. Com produtos e serviços financeiros modernos que atendam às necessidades dos clientes. Com uma visão de futuro, pensando no bem-estar coletivo e das futuras gerações, evitando assim sua ruína financeira, preservando a qualidade de vida. Oferecendo um produto de ponta, com uma oportunidade de Renda Extra em tempo parcial, por meio da nossa exclusiva proposta de negócio, que pode ser desenvolvido totalmente online ou presencial, você tem a chance de diminuir drasticamente o tempo necessário para conquistar a sua independência financeira e aumentar a sua qualidade de vida.

Valores: A DINPROSF. Nós respeitamos o ser humano em toda sua diversidade, complexidade e dignidade humana, nós respeitamos o meio ambiente, nós respeitamos o dinheiro das pessoas, nós respeitamos as leis da sociedade na qual estamos inseridos, nós respeitamos os nossos clientes, nós respeitamos a diversidade religiosa, sexual, nós amamos a família, nós amamos o nosso país, nós valorizamos e recompensamos generosamente os colaboradores e empreendedores.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Pensamento estratégico, para aplicar na sua empresa

No famoso livro A Arte da Guerra, seu autor, Sun Tzu, coloca o pensamento estratégico como questão de vida ou morte. De fato, se você estiver em uma guerra ou em uma batalha, e não pensar estrategicamente, ou seja, adiante, você pode morrer, literalmente. Trazendo para o mundo corporativo e atual, a analogia faz sentido também.

Vamos entender que o conceito de pensamento estratégico, como ele é fundamental para a vida como um todo e para o empreendedorismo.

O pensamento estratégico

Pensar estrategicamente exige de nós um tipo de raciocínio diferente daquele que estamos acostumados a usar no dia a dia. Diante de uma situação, uma questão ou um problema há normalmente três formas de lidarmos:

Pensar racionalmente – Pensar desta forma requer um entendimento mais matemático, lógico e calculado do problema ou da situação. É um pensamento adequado para quando tivermos bem clara a relação entre causa e efeito.

Pensar intuitivamente – Pensar intuitivamente demanda menos tempo, pois é resultado de uma análise menor, não matemático, e não de todo o problema ou situação. Pegamos uma parte daquela questão e usamos a nossa experiência pessoal, nosso feeling, nossas escolhas pessoais. Funciona quando você conhece muito bem o problema ou a questão.

Pensar estrategicamente – Pensar estrategicamente significa analisar o contexto de uma situação ou questão, utilizando tanto a forma racional e intuitiva, mas também procurando outras formas de entender aquela questão, para que se consiga enxergar elementos que ainda não estão visíveis e assim encontrar as melhores soluções possíveis.

Ou seja,

O pensamento estratégico pode ser definido como uma abordagem, uma forma de analisar situações, onde se olha para o presente pensando no futuro, buscando elementos novos e criativos para aprimorar, aperfeiçoar, melhorar, crescer, consolidar ou desenvolver.

O pensamento estratégico na empresa

Pensar estrategicamente é pilar do empreendedorismo moderno. Impossível imaginar uma empresa crescer e ganhar mercado sem que seus gestores desenvolvam o pensamento estratégico dentro dela.

Implementar continuamente ações, decisões, normativas e protocolos estratégicos em seu negócio é base para o sucesso e não há como pensar diferente.

E mesmo sabendo que as decisões estratégicas são aplicadas por líderes, o pensamento estratégico deve ser desenvolvido em toda a empresa e deve ser incentivado no ambiente de trabalho como um todo.

Mudar essa mentalidade é parte essencial para o sucesso de seu negócio. Incentive o pensar estratégico em toda a sua equipe de colaboradores.

A importância do pensamento estratégico na empresa

O pensamento estratégico dentro de uma empresa possibilita que ela torne possível a existência de um objetivo comum para todos os colaboradores e gestores.

Ter um objetivo comum para todos a curto, médio e longo prazo numa empresa cria uma relação maior de engajamento, de pertencimento, e que resulta em melhoras significativas no ambiente de trabalho.

O pensamento estratégico, em suma, prepara a sua empresa de hoje para o futuro. Ela é o que tende a garantir não somente a sobrevivência de seu negócio em longo prazo, mas o seu crescimento contínuo, tão importante para um negócio existente atualmente no mundo.

Dicas para aplicar o pensamento estratégico na sua empresa

Já vimos que mudar a mentalidade de seu negócio e criar um ambiente que incentive todos os seus colaboradores a desenvolverem o pensamento estratégico é parte essencial para o sucesso de uma empresa.

Sendo assim, fica a questão: como incentivar e aplicar o pensamento estratégico no seu negócio de forma completa e eficiente?

Segue algumas das principais sugestões:

- Incentive a observação crítica e abrangente;

- Aprenda a identificar tendências;
- Saia da zona de conforto;
- Identifique os pontos fracos e corrija-os;
- Incentive todos a terem visão de futuro;
- Aproveite ao máximo a capacidade de seus colaboradores;
- Incentive todos a focar em soluções e não em problemas;
- Incentive e exercite a gestão eficiente de tempo.

Incentive a observação crítica e abrangente

Não é algo muito fácil e automático, mas incentive seus colaboradores a observarem o entorno da empresa de uma forma crítica, ativa e abrangente.

Como se faz isso?

São estímulos diários, que incitam os profissionais a pensar fora da caixa, a buscar soluções diferentes das usuais, de refletir sobre como melhorar a produtividade, como aperfeiçoar uma forma de trabalho, de como entender as ações de seus concorrentes e buscar maneiras de superá-las.

Aprenda a identificar tendências

Uma das grandes qualidades dos profissionais de ponta e de empresas de sucesso é a capacidade de perceber que aquela ação, aquele serviço, aquele produto, tem potencial de ser um sucesso no futuro.

Essa capacidade de identificar tendências é fundamental para o sucesso de uma empresa. Aprenda a identificar essas tendências de mercado, tendo sempre um olhar diferenciado sobre tudo que aparece para você no dia a dia.

Essa visão inovadora transformou empresas como a Tesla, Apple, Google, FaceBook ou como a Uber, em grandes cases de sucesso no mundo.

Saia da zona de conforto

Não há algo que mais limite uma empresa ou um profissional de crescer que a comodidade. Ter profissionais acomodados resulta numa empresa acomodada, que pode até não fracassar, mas também não irá crescer.

Assim, incentive seus colaboradores a sempre saírem da zona de conforto. Faça isso enquanto empresa também, nas decisões, nas ações e nos planejamentos para o futuro.

Saia da zona de conforto e busque sempre novos desafios corporativos, coletivos e individuais.

Identifique os pontos fracos e corrija-os

Uma das formas mais eficientes para crescer é corrigindo erros e potencializando acertos. Uma das formas de corrigir erros é analisando minuciosamente os pontos fracos de sua empresa, de sua equipe de colaboradores e dos gestores para assim planejar ações de correção.

Muitas vezes um colaborador está em uma função que limita a sua capacidade criativa. Corrija. A gestão está desenvolvendo um ambiente de trabalho tóxico. Corrija.

A empresa tem agido de uma forma que garante vitórias no presente, mas que certamente terá muitas perdas futuras. Corrija.

Incentive todos a terem visão de futuro

Visão de futuro é um conceito que sempre está ligado à inovação, à inteligência estratégica e ao sucesso empresarial. Então, sim, devemos incentivar e criar um ambiente que possibilite a todos a terem e externar visão de futuro.

Isso acontece através de reuniões, de aberturas para que os colaboradores se manifestem sempre, e de ações planejadas de comunicação e de trocas de experiências.

Ter visão de futuro é pensar no amanhã, pensar em cenários diferentes dos atuais e entender quais mudanças ou melhorias serão necessárias para que uma empresa ou um funcionário sobreviva ao tempo. Fundamental no mundo corporativo.

Aproveite ao máximo a capacidade de seus colaboradores

Parte essencial para que seu negócio tenha sucesso é entender as particularidades de sua equipe de colaboradores. Realize análises contínuas e trabalhos de capacitação para identificar talentos, potencializar qualidades e corrigir defeitos de sua equipe de funcionários.

O maior bem que uma empresa possui não são as suas máquinas, ou a sua estrutura física, mas sim o seu grupo de colaboradores e a sua capacidade de pensar, de planejar, e de executar ações estratégicas em benefício de seu negócio. Invista no melhor capital que existe no mundo corporativo, que é o capital humano.

Incentive todos a focar em soluções e não em problemas

Problemas nascem para serem solucionados e para oferecer meios de crescimento e aprendizado para um profissional ou para uma empresa.

Invista nesta ideia estratégica de sucesso, que é focar sempre nas soluções e nunca perder muito tempo nos problemas propriamente ditos.

Eles servem para serem pensados, refletidos, mas sempre com foco nas soluções, imediatas e definitivas. Correção e solução são elementos chaves para uma empresa se desenvolver e ganhar mercado em um mundo globalizado.

Incentive e exercite a gestão eficiente de tempo

Uma das ações mais eficazes no processo de desenvolvimento de pensamento estratégico envolve uma boa gestão de tempo.

Saber gerir o tempo é essencial para uma empresa corrigir problemas e potencializar ganhos e produtividade. Para colaboradores a gestão de tempo serve para otimizar o trabalho, a produção e ainda proporcionar atividades de capacitação e de melhorias profissionais.

Concluindo, pensamento estratégico, significa criar um ambiente dentro da empresa que incentive o pensamento estratégico é o pontapé inicial de uma jornada de

sucesso. Pensar no presente em formas de crescer no futuro é elemento básico do empreendedor que quer sobreviver num mercado cada vez mais selvagem.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

Despertar dos nossos sonhos, propósito é a motivação que nos leva a um outro nível.

Ou seja, aquilo que age como um impulso para eu pode não ter o mesmo efeito sobre as outras pessoas. E esse é o principal segredo sobre a motivação. Por isso, para encontrar a sua, precisamos compreender a nós mesmos, saber quais são os nossos gostos, sonhos e tudo o que é importante. Devemos usar isso como um motor para nos movermos em direção aos nossos sonhos!

Você já se perguntou por que o autoconhecimento é importante? Podemos resumir ao dizer que ele é quem ajuda a saber qual é o estímulo certo para a sua felicidade.

Ter autoconhecimento é o primeiro passo para se tornar alguém que pratica o desenvolvimento constante. E essa é uma competência essencial para encontrar a satisfação na vida pessoal e profissional.

Por isso, neste tópico vamos falar sobre o que significa autoconhecimento, por que o autoconhecimento é importante e como pode começar a aplicá-lo para alavancar a vida profissional.

Você vai conferir:

Tópico 1: Autoconhecimento: eu, caçador de mim

- **O que é autoconhecimento?**
- **5 problemas causados pela falta de autoconhecimento**
 - Insegurança:

- Hábitos indesejados:
- Relacionamentos tóxicos e difíceis:
- Trabalhos inadequados e ambições equivocadas:
- Investir no que não traz felicidade:
- Como funciona o processo de autoconhecimento

Tópico 2: Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve

- **Como funciona o processo de autoconhecimento**

Tópico 3: Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

- **Como desenvolver o autoconhecimento**
- **A importância do autoconhecimento para vida pessoal e para a carreira profissional**

Tópico 4: Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado

- Como aplicar o autoconhecimento em 5 passos
- 5 livros sobre autoconhecimento

Tópico 1: Autoconhecimento: eu, caçador de mim

O que é autoconhecimento?

Autoconhecimento é reconhecer tudo aquilo que afeta o seu bem-estar.

Isso significa saber quais são as coisas das quais você gosta, seus sonhos e aspirações, e tudo aquilo que contribui para a sua felicidade.

Assim como as coisas que você não gosta e que deixam você infeliz.

Ter essa consciência facilita a interação com o mundo ao seu redor. Isso porque, ao saber qual é a sua essência e o que nos motiva, fica mais fácil encontrar o estímulo correto.

5 problemas causados pela falta de autoconhecimento

Quando uma pessoa não pratica o autoconhecimento, ou seja, não procura conhecer suas emoções, temores, limites e habilidades, é fácil ficar perdido.

Especialmente quando estamos falando sobre o crescimento profissional.

Existe uma importância crucial em conhecer alguns dos problemas que a falta de autoconhecimento pode trazer:

- **Insegurança:** quando não temos uma noção clara dos nossos valores, ficamos presos à avaliação das pessoas e ao julgamento delas, sempre esperando o pior.
- **Hábitos indesejados:** a falta de autoconhecimento pode ser uma das causas dos maus hábitos, vícios e comportamentos compulsivos.
- **Relacionamentos tóxicos e difíceis:** sem autoconhecimento, encontrar o parceiro certo é um desafio. Isso porque não conseguimos identificar comportamentos que podem nos deixar vulneráveis. O mesmo vale para a nossa atitude quanto a outra pessoa, podemos estar sendo tóxicos sem saber.
- **Trabalhos inadequados e ambições equivocadas:** quando escolhemos o que queremos fazer como trabalho e aonde queremos chegar, é comum que sejamos influenciados por nossos pais, amigos e colegas. E se não soubermos quem somos, essa escolha pode se mostrar equivocada e inadequada.
- **Investir no que não traz felicidade:** a falta de autoconhecimento também faz com que façamos investimentos e tempo naquilo que achamos que nos faz felizes, mas essas podem ser escolhas equivocadas, novamente.

Como funciona o processo de autoconhecimento

O processo de autoconhecimento não é algo que acontece de uma hora para outra.

É importante você saber que esse processo leva algum tempo e que ele nunca vai terminar, isso porque nós somos seres mutáveis, que se adaptam ao ambiente.

Então, é comum você ser motivado por uma coisa quando tem 18 anos e motivado por outra quando chega aos 60.

Por isso, é importante que o processo de autoconhecimento se torne uma constante na sua vida, que estejamos sempre se fazendo as perguntas que ajudam a chegar ao que gostamos, o que nos motiva e quais são os medos e forças.

Tópico 2: Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve.

Nem sempre tudo acontece da forma como gostaríamos, certo? Apesar disso, você precisa ter foco no seu principal objetivo:

Evite que os problemas com familiares e amigos tirem a sua concentração. Pense nos benefícios que você terá no futuro ao realizar, conquistar cada sonho, seja o sucesso empresarial, seja o sucesso nos relacionamentos, seja uma faculdade, em uma instituição de ensino superior, reconhecida pelo mercado.

Com essa postura, manteremos a motivação para conquistar tudo o que desejamos. Mesmo que não consigamos esse objetivo na primeira tentativa, não devemos desanimar. A persistência é uma das grandes qualidades dos vencedores!

Como desenvolver o autoconhecimento

São algumas perguntas e atitudes que ajudam a chegar em uma resposta e a mais importante dessas perguntas é: por quê?

Sempre devemos nos perguntar qual é mesmo o motivo de estar fazendo algo ou de gostar de algo.

Se percebermos que nos sentimos bem ao trabalhar sozinho em casa, devemos tentar descobrir o porquê. Se percebermos que sempre travamos quando precisa falar em público, devemos nos perguntar o porquê.

Isso ajuda a entender a raiz do nosso comportamento, o que, por sua vez, ajuda a identificar padrões e encontrar similaridades com outros comportamentos.

Já quanto às atitudes, precisamos ter duas: a consciência de si próprio e a mente aberta.

Ter consciência de si próprio significa observar e entender o que fazemos e como fazemos. É olhar para nós mesmos por vários ângulos, analisar as situações e a nossa reação a elas perguntando o porquê. Para saber o motivo de algo, precisamos perceber esse algo.

E ter mente aberta é necessário para quando chegar o momento de mudar algo que percebemos como uma vulnerabilidade ou um hábito ruim.

Além disso, desenvolver o autoconhecimento também passa por tirar um tempo para nós mesmos, fazer atividades que gostamos, entender como estamos nos sentindo e anotar essas descobertas.

Tópico 3: Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

Feito. É melhor que perfeito,

É bem possível que você já tenha ouvido essa frase, o feito é melhor que perfeito é uma expressão muito presente para os profissionais de marketing digital, empreendedores e coaches. Basicamente ela remete a necessidade de se colocar em prática algo que se quer fazer e que pode não estar em prática por diversas razões.

Acredito que se você parar para pensar irá lembrar de algo que quis muito fazer e acabou deixando a ideia na gaveta por achar que faltava algo ou que o seu resultado não seria tão bom quanto o dos outros. O motivo mais comum para que se deixe de fazer algo que há vontade de fazer é o perfeccionismo.

O medo de se expor em algo que não dará certo ou lidar com resultados imprevisíveis pode criar grandes barreiras que impedem de colocar em prática as nossas ideias e vontades de realização. Essa busca por resultados perfeitos pode desencadear uma cobrança extrema sobre nós mesmos e também sobre as pessoas ao nosso redor. Pode ser que você não esteja apenas boicotando seus próprios projetos, mas os das pessoas mais próximas também.

Quem vive imerso num perfeccionismo exagerado não consegue lidar com erros, mesmo que esses erros sejam das pessoas ao seu redor. Ao invés de incentivar quem está próximo a colocar em prática um projeto que a pessoa tem muita vontade de realizar, o perfeccionista procura os possíveis erros e problemas. Não vê soluções, apenas falhas e despreparo nas ideias do outro. Se consegue desanimar o outro ao ponto de fazê-lo desistir de suas vontades ainda se percebe fazendo uma boa ação, pois salvou o outro de passar por um grande erro.

A importância do autoconhecimento para vida pessoal e para a carreira profissional

Desenvolver o autoconhecimento é importante para a vida pessoal, mas também é essencial para a carreira profissional.

Isso porque ter autoconhecimento ajuda a saber qual caminho seguir, o que motiva e o que é ser um profissional bem-sucedido.

Alguns dos benefícios de aplicar o autoconhecimento na carreira:

Escolher a profissão certa

Escolher uma profissão é um dos passos mais importantes das nossas vidas, e exatamente por isso essa está longe de ser uma decisão fácil.

Porém, o autoconhecimento ajuda a entender quais são as habilidades e interesses e isso ajuda nos direcionar na carreira profissional.

Dessa maneira, encontraremos ocupações e cursos que são mais adequados para os nossos gostos, competências e desejos profissionais.

Melhorar a autoestima

Trabalhar o autoconhecimento pode trazer uma melhora na autoestima, isso porque essa é uma habilidade que ajuda uma pessoa a entender quem é.

E compreender quais são as nossas qualidades e como melhorar as nossas fraquezas coloca em perspectiva a ideia de defeitos: não são mais algo que não muda, eles podem ser trabalhados.

Além disso, o autoconhecimento traz um controle maior sobre as emoções e reações negativas a acontecimentos inesperados.

Traz inteligência emocional, segurança e confiança, algo bastante requerido nos profissionais da atualidade.

Favorecer decisões conscientes

Quando temos autoconhecimento, tomamos decisões conscientes. Isso porque observamos e conseguimos controlar as nossas emoções, não se deixando levar por elas.

Ações por impulso deixam de acontecer nesse caso, por exemplo.

Teremos mais facilidade de analisar os prós e contras de uma decisão usando meios racionais e levando em consideração a sua essência, motivação e interesses para o futuro.

Tópico 4: Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado

As faces da mentira

Psicólogos já comprovaram através de estudos que mentir faz mal a saúde física e mental. Viver com honestidade além de prolongar a vida, ainda nos deixa livre de apontamentos negativos e avaliação de caráter. A pessoa torna-se mais saudável e sua relação social mais leve e simples, diminuindo preocupações.

Pare e valorize

De tempos em tempos é importante fazer uma reflexão e entender o que vale a pena ou não em nossas vidas. Assim como fazemos uma avaliação no final do ano de tudo que passou e planejamos aquilo que queremos para o próximo ano, podemos fazer isso com as coisas e pessoas ao nosso redor. Pensar quais são aquelas que ainda tem

valor para nós, aquelas que podemos mudar nossa forma de interagir e também as que queremos alcançar. Ao parar para pensar nisso certamente iremos perceber algumas coisas de forma diferente. Podemos chegar a conclusão de que está investindo em certas coisas que não lhe fazem bem e pode estar perdendo algo bom por não estar dando o devido valor.

Acredito que o mais precioso a respeito do valor, é quando descobrimos o valor de coisas que antes não valorizamos. Especialmente as pequenas coisas que fazem toda a diferença. Em nossa rotina estamos cheios dessas coisas e pessoas de valor. A dica para começar a descobrir elas é, além do óbvio que é prestar mais atenção às coisas ao nosso redor, desacelerar um pouco o nosso ímpeto de alcançar as coisas que estão lá na frente e nos questionar por qual motivo elas realmente têm valor para nós. Se elas valem todo o esforço empregado. Perguntarmos a nós mesmo que tipo de vida quero ter a partir de agora, não a vida dos sonhos lá no futuro, o que o futuro nos reserva e que coisas são necessárias adicionar a nossa vida para que ela fique mais próxima das necessidades. Essas certamente serão coisas de valor. Ao menos hoje, por isso não ficar mirando muito longe no futuro, pois amanhã valores tendem a mudar.

Como aplicar o autoconhecimento em 5 passos

Agora que você já entendeu por que o autoconhecimento é importante, precisamos falar sobre como você pode colocá-lo em prática.

Isso porque saber os seus valores e motivações não é o suficiente se não for aplicado.

Por isso, conheça nossas dicas abaixo:

1. Descubra sua definição de sucesso

Parte importante da jornada do autoconhecimento é entender do que gostamos, e não gostamos, e o que nos traz sentimentos gratificantes que ajudam a nos mantermos motivados.

E aplicado ao dia a dia, e especialmente na carreira, esse passo vem por meio da pergunta: o que é sucesso?

Muitos de nós passamos a vida buscando o sucesso no trabalho, no amor ou nas relações pessoais. Por isso, antes de começar a perseguir essa conquista, saiba o que ela significa.

Mas não devemos ficar alarmados, está tudo bem mudar de ideia sobre o que é o sucesso durante a vida.

Isso porque, o autoconhecimento é um processo, e o importante é entender o que nos faz feliz enquanto pessoa e profissional.

2. Considere opiniões, mas escolha por si próprio

Esse passo está bastante ligado com o anterior porque, quando não buscamos descobrir o nosso próprio caminho, é fácil seguir os passos dos outros.

E não estamos dizendo que as opiniões de outras pessoas não são importantes, especialmente se elas vierem de pessoas queridas para nós, que podem nos mostrar algo que ainda tenhamos visto.

O problema é que, dificilmente os valores e visões de duas pessoas serão iguais e, por consequência, podemos começar a trilhar um caminho que não vai ser satisfatório no longo prazo.

Além disso, fazer as nossas próprias escolhas estando consciente das consequências delas é um passo importante no processo de amadurecimento.

3. Use seus pontos fortes e fracos

Desenvolver o seu autoconhecimento envolve analisar criticamente os nossos pontos fortes e fracos e aprender a lidar com eles.

Aplicar esse conhecimento na prática, entretanto, significa descobrir como utilizar esses pontos a nosso favor.

Quando analisamos os nossos pontos fortes, conseguimos distinguir as nossas aptidões naturais, aquilo que gostamos de fazer e que nos traz satisfação.

Assim como também entendemos quais são as nossas vulnerabilidades, buscando trabalhá-las para não se tornarem limitadoras.

4. Estabeleça metas alcançáveis

Ao seguir o primeiro passo, descobrimos o que é o sucesso. Logo, já teremos um objetivo claro para nossa profissão e carreira.

Esse passo está ligado com o primeiro na medida em que, ao descobrir aonde queremos chegar, podemos estabelecer os passos que nos levarão até lá.

Algo que precisamos saber antes de começar a estabelecer metas é como fazer isso.

Metas são objetivos alcançáveis, um pouco mais complexos, mas alcançáveis. E precisamos ter cuidado com isso porque estabelecer metas muito grandiosas pode nos trazer frustração.

Por isso, planejar bem as metas e trabalhar com prazos curtos, médios e longos, sempre respeitando seu tempo, limites e valores.

5. Não pare de aprender

Ter certeza sobre quem sou hoje não é motivo para deixar o estudo de lado.

Como já sabemos o autoconhecimento é um processo e a aplicação desse autoconhecimento na carreira e vida pessoal também é.

E um conhecimento ultrapassado pode levar a opiniões desconexas com a realidade e objetivos que não fazem sentido no mundo de hoje.

Por isso, não devemos parar de aprender e buscar estar sempre atualizado.

Depois de fazer sua graduação, por exemplo, continue aprendendo coisas novas. Faça uma pós-graduação ou cursos, aprenda novos idiomas e adquira o hábito da leitura.

O aprimoramento técnico é uma das principais marcas de um profissional que sabe quem é.

5 livros sobre autoconhecimento

Por fim, aplicar o autoconhecimento no dia a dia e em aprender constantemente, nada melhor do que falarmos sobre o hábito da leitura.

É comprovado que a leitura traz muitos benefícios para o nosso cérebro e relações humanas, então segue alguns dos principais livros sobre autoconhecimento já lançados em língua portuguesa na lista abaixo:

1. Mindset: Por que algumas pessoas fazem sucesso e outras não, Carol Dweck

A autora é especialista em motivação e psicologia e neste livro, ela fala sobre mindset e não é uma mera peculiaridade. Ela mostra como o mindset molda objetivos e define atitudes.

2. O Poder do Hábito, Charles Duhigg

O autor fala nesse livro sobre o que envolve o hábito e os padrões que criamos nos nossos cérebros. É uma investigação sobre como podemos transformar nossos hábitos a nosso favor.

3. Motivação 3.0, Daniel Pink

No livro, o autor explora de onde vêm a motivação, como encontrá-la dentro de nós mesmos e como utilizá-la para ter o melhor desempenho no que nos propomos a fazer.

4. Por que fazemos o que fazemos?, Mario Sergio Cortella

O autor é um dos maiores professores e filósofos do país e, no livro, fala sobre como é importante ter uma vida com propósito, explorando os temas de motivação e valores.

5. As coisas que você só vê quando desacelera, Haemin Sunim

Esse livro vai além do autoconhecimento para chegar na questão do autocuidado. A obra explora como encontrar o melhor de nós mesmos no mundo frenético no qual vivemos.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

5 etapas no Planejamento Estratégico e como implementar na empresa

A maioria dos gestores sabe a importância do planejamento estratégico e reconhece que se trata do documento que norteará a empresa na busca por seus objetivos. Mas na hora de colocar a mão na massa, muitas vezes fica difícil organizar as informações e transformar ideias em um plano estruturado e fácil de passar para as equipes.

Por isso, preparamos este guia para você possa conferir quais são as etapas do Planejamento Estratégico e entender como elaborar um plano perfeito para o seu negócio de forma que todos os colaboradores entendam seu papel nessa história.

As fases do planejamento estratégico obedecem uma ordem lógica, que vai do estudo do negócio até a aferição dos resultados.

Veja os passos do planejamento estratégico e descubra como implementá-lo em sua empresa.

1 – Missão, Visão e Valores

O primeiro item da nossa lista das principais etapas do Planejamento Estratégico de uma empresa é comumente negligenciado por algumas marcas.

A Missão, visão e valores são aspectos que definem a identidade e o posicionamento da organização, servindo como base para a construção de um Planejamento Estratégico eficiente.

- **Missão:** razão pela qual a empresa existe
- **Visão:** onde a empresa quer chegar
- **Valores:** princípios inegociáveis

Vale lembrar que essas informações devem ser redigidas de maneira clara e estar disponíveis para todos os membros da empresa.

2 – Análise dos ambientes interno e externo

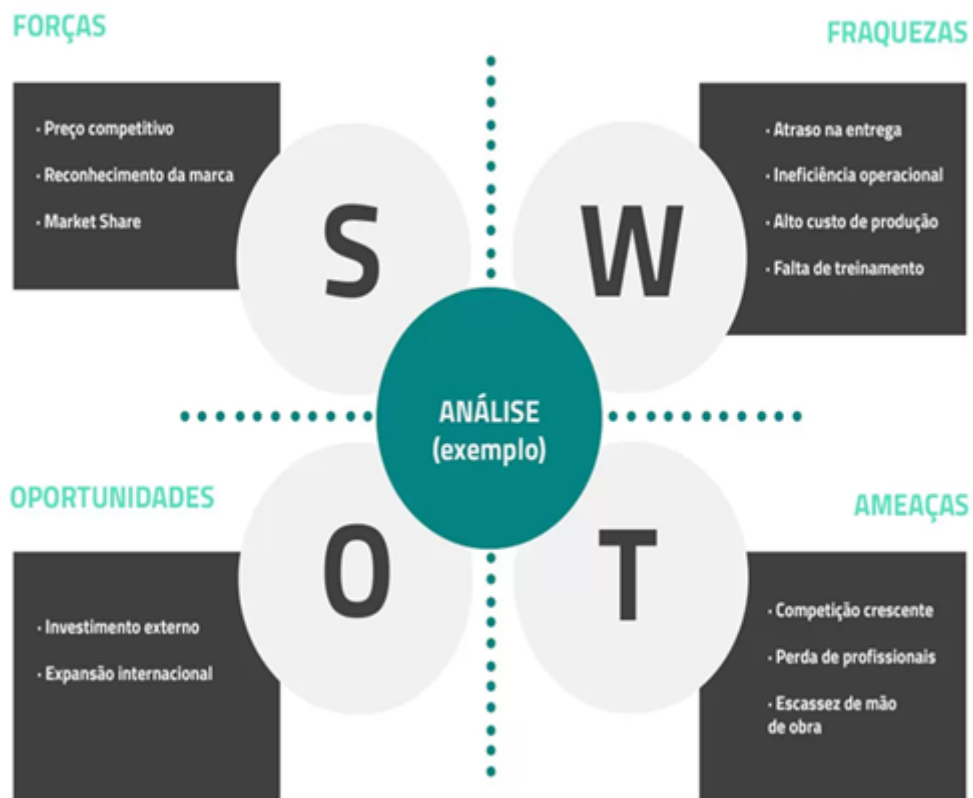
Um bom planejamento estratégico precisa considerar fatores internos e externos à organização e que exercem influência direta ou indireta nos processos da empresa.

Análise SWOT

Quando se pergunta quais as etapas do planejamento estratégico, a análise SWOT sempre é citada. Mas você sabe mesmo como ela funciona?

SWOT (ou FOFA) significa Forças (Strength), Fraquezas (Weakness), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats).

As Forças e as Fraquezas estão relacionadas ao ambiente interno da empresa. Já as Oportunidades e as Ameaças estão ligadas a fatores externos.



Exemplo:

- **S – Forças:** funcionários motivados e engajados, produtos e serviços competitivos e diferenciados, atendimento, logística, reconhecimento da marca, Market share etc.
- **W – Fraquezas:** atrasos na entrega, profissionais desmotivados ou desqualificados, aparato tecnológico obsoleto, ineficiência operacional, processos internos muito burocráticos, alto custo de produção, falta de treinamento etc.
- **O – Oportunidades:** investir em nichos de mercado que ainda não tiveram suas necessidades atendidas, investimento externo, expansão internacional.
- **T – Ameaças:** crises política e econômica, legislação, competição crescente, perda de profissionais, escassez de mão de obra qualificada etc.

4. CONCLUSÃO

Ao realizar este Projeto Integrado o meu coração voltou a pulsar com intensidade de um jovem de 18 anos, foi desafiador, pois o tempo que tive correu como nunca, sei que viver é um desafio, assim como empreender um sonho, mas como diz um ditado “sábio”, feito é melhor que perfeito, foi estimulante, lógico muitos problemas com as pesquisas. Seja na introdução do PI, na descrição da empresa nem se fala, entender o que significa gestão empreendedora, qualificar o perfil necessário de um empreendedor em um mundo em constante transformação “nossa” que coisa desafiadora, as fontes de capital foi algo mais simples de se falar mas diria que é uma das fases mais importante de um empreendimento, desenvolver a proposta do empreendimento é simplesmente algo instigante e desafiador ao mesmo tempo que nos faz sonhar com o caminho que queremos trilhar em nossas vidas, feito isso mais um desafio se apresenta que é como iremos fazer a administração de forma estratégica da empresa conjugado/conectado com a estratégia corporativa. Porém sabemos que o principal erro de uma empresa é não definir a sua missão, visão e valores, precisei revisitar o baú de meu cérebro e ver quantas coisas já ultrapassadas lá tinham e outras esperando para serem colocadas em prática.

Porém as estratégias empresariais ao serem pesquisadas deparamos com grandes empreendimentos de valores estrondosos, porém precisava pensar grande agindo localmente, mas mostrar que podemos realizarmos todos os nossos sonhos quando a alma não é pequena “assim diz o poeta”, associando a pessoas que agreguem valor à empresa, mostrando confiança em nosso negócio, em nossos produtos e serviços, nas pessoas/famílias e principalmente em nós.

Agregando valor e uma visão de futuro em algo possível de ser alcançado e realizado, simplesmente descobrir que no mundo quem vence não é o que corre mais rápido e sim quem não desiste, então desistir não existe no dicionário da DINPROSE, o que existe em nossa cultura, é, mude, atualize-se, se prepare, contribua, faça o que tiver

que ser feito, pelo tempo que tiver de ser feito, depois que tiver sido feito, verá o quão bom foi não ter desistido quando todos desistiram. **Simplesmente faça.**

Enfim, precisei fazer uma hierarquização, priorização dos meus valores e princípios, o desenvolvimento engloba todas as áreas listadas em grau de prioridades distintas para cada uma delas. Espiritual, fé/foco/esperança, dobrar o joelho rezar/orar, sabedoria, inteligência, gratidão a Deus, biológico, psíquico, emocional, afetivo, sexual, social, casal, família, desculpas não contam, parar de procrastinar, compromisso, propósito, prioridade, disciplina, consistência, paciência, atitude, coragem, lealdade, fidelidade, honra, dever, pátria, liberdade, HDP, excelência, negócios, relacionamentos, pais, irmãos, amigos, clientes, parentes, enfim desenvolver ao máximo possível com um único propósito, contribuir para uma sociedade melhor de se viver, que é igual a qualidade de vida e objetivos, tirar os planos do papel, não ter medo de mudar, envolvendo toda equipe/família, investir em empresas que paguem bons dividendos, sei que não vou estar em todas as oportunidades e por fim fazer networking. Acredito com todas as minhas forças que para isso ocorrer de forma plena.

Procurei fazer o cruzamento de todos os princípios e valores meus com as matrizes aplicadas - princípios inegociáveis, negociáveis, aceitáveis.

Ou seja, o EU = C.C.C = Coragem = Lealdade/Fidelidade = Honra = Dever = Pátria/Família = Liberdade = HDP = Excelência = SER Humano de excelência

Compromissos assumidos por mim para desenvolver minhas habilidades com humildade respeitando princípios e valores meus, sempre buscando a sabedoria do Espírito santo de Deus, utilizando ferramentas como a matriz SWOT e Outras, no planejamento estratégico da minha vida, como um novo começo para aprender a reaprender o significado da vida, fazer diferente, para fazer a diferença na minha vida e das pessoas e da minha família, fazer valer a pena, com coragem, lealdade, fidelidade, honra, dever, patriotismo e liberdade, que ao menos uma flor eu deixei de legado a este mundo, simplesmente por eu ter existido – Gratidão, Gratidão, Gratidão – Fidelidade, Fidelidade, Fidelidade, que assim seja para honra e glória do nosso Deus criador

REFERÊNCIAS

Bellini, Martina. "Aquisição de US \$ 600 milhões da Primerica de e-TeleQuote". "Tradução nossa". Disponível: <<https://globallegalchronicle.com/primericas-600-million-acquisition-of-e-telequote/>> Acesso em: 25 de outubro de 2021.

BERTUCCI, Janete Lara de Oliveira. Metodologia Básica para Elaboração de Trabalhos de Conclusão de Cursos. São Paulo: Atlas, 2008.

BOSTON CONSULTING GROUP (BCG). What is the growth share

BRASIL, Programa Crédito Brasil Empreendedor: Disponível em: <https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/noticias/2022/maio/saiba-mais-sobre-o-programa-credito-brasil-empreendedor> Acesso em: 02 de julho de 2023

BRASIL. art. 5º, caput e III, da Lei nº 8.541, de 23 de dezembro de 1992. Altera a legislação do Imposto de Renda e dá outras providências. Disponível: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8541.htm> Acesso em: 02 de julho de 2023

Chittum, Ryan (9 de março de 2012). "200 Anos do Citi: Uma história alternativa". Revista de Jornalismo da Columbia. "Tradução nossa". Disponível: <https://archives.cjr.org/the_audit/an_alternate_history_of_citigr.php> Acesso em: 7 de novembro de 2018.

CLARK, T. Business model you: o modelo de negócios pessoal. Rio de

DAVENPORT, T. H.; PRUSAK, L. Conhecimento empresarial: como as organizações gerenciam o seu capital intelectual. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

DORNELAS, José Carlos Assis. Plano de Negócios. Disponível em: <http://www.planodenegocios.com.br/listaDinamica.asp?tipo_tabela=artigo>.

Acesso em 01 Fevereiro de 2010.

ENDEAVOR BRASIL (ENDEAVOR). KPI: como medir o que importa no seu negócio. Homepage. Seção: Estratégia e Gestão, 22 jul. 2015. Disponível em: <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/kpi/>. Acessado em: 12 Setembro de 2021.

Estratégia empresarial: como garantir a vantagem competitiva do seu negócio? <https://iev.com.br/conteudo/gestao-empresarial/estrategia-empresarial/>> Acesso em: 12 de junho de 2021

FORM 10-K Primerica Inc" (PDF). "Tradução nossa". Disponível em: <<chrome-extension://efaidnbmninnibpcajpcglclefindmkaj/https://d18rn0p25nwr6d.cloudfront.net/CIK-0001475922/b1722537-3e9b-4625-ba8f-2d3e2a020703.pdf>> Acesso em: 02 de julho de 2023

Gestão empreendedora: o que é, como funciona e como aplicar - Blog FIA. Disponível em: <<https://fia.com.br/blog/gestao-empresarial/>> Acesso em: 30 de dezembro de 2020

growth-share-matrix. Acessado em: 11 set. 2021.

Indicadores de investimento em turismo. Disponível em: <http://200.143.12.93/dadosefatos/estatisticas_indicadores/investimento_financeiro/> Acesso em: 10 Fevereiro de 2010.

INSTITUTE OF BUSINESS FORECASTING AND PLANNING (IBFP). What is business forecasting?, 05 fev. 2018. Disponível em: <https://ibf.org/knowledge/posts/what-is-business-forecasting-and-why-is-itvaluable-2-43>. Acessado em: 14 set. 2021.

Janeiro: Alta Books, 2013.

JARCHE, H. Sense-making with PKM, 09 mar. 2009. Disponível em: Acessado em: 12 set. 2021.

KAPLAN, R. S.; NORTON, D. A estratégia em ação: balanced scorecard. 21ª ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 1997.

Licenciamento, reimpressões Dow Jones e. "WSJ | COVID-19 expande as compras de seguros de vida além dos ricos". Dow Jones Reimpressões e Licenciamento. "Tradução nossa". Disponível: <<https://webreprints.djreprints.com/58282.html>> Acesso em: 02 de julho de 2023

matrix? Disponível em: <https://www.bcg.com/pt-br/about/our-history/>

OSBORN, A. F. Applied imagination principles and procedures of creative thinking. Publishing Company Charlfs Scribner's Sons, USA, 1953.

OSTERWALDER, A. Business model generation – inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

PANCHADSARAM, R.; PRINCE, S. What is an OKR? Definition and examples. In: What Matters: examples & resources – FAQ, Bennett Group, 2021. Disponível em: <https://www.whatmatters.com/faqs/okrmeaning-definition-example/>. Acessado em: 13 setembro de 2021.

PIR, S. The importance of foresight: why intuition and imagination will be critical in the future of work. Forbes, 25 março de 2019. Disponível em: <https://www.forbes.com/sites/sesilpir/2019/03/25/theimportance-of-foresight-why-intuition-and-imagination-will-be-criticalin-the-future-of-work/?sh=2543635579e> e. Acessado em: 14 set. 2021.

PORTER, M. The five competitive forces that shape strategy. Harvard Business Review. Interview, jan. 2008. Disponível em: <https://hbr.org>

/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy. Acesso em: 10 setembro de 2021.

Primerica Financial Services, Inc (27 de maio de 2008). "Project No. R511993. Comentário da Primerica Financial Services, Inc. sobre o aviso revisado da regulamentação proposta sobre a Regra de Oportunidade de Negócios R511993" (PDF). Comissão Federal de Comércio. pp. 3–4, 12. Consultado em 18 de janeiro de 2016. Primerica sugere três modificações no RPBOR, para melhor garantir que a linguagem regulatória realmente alcance a clara intenção

do Aviso Revisado de que a Regra exclui oportunidades de marketing multinível como as oferecidas pela Primerica e por muitos membros da Direct Selling Association... Isso excluirá a maioria ou todas as empresas de marketing multinível, uma vez que a maioria delas (como a Primerica) proíbe os agentes de upline de impor taxas em suas downlines. "Tradução nossa".

Disponível em:

<chrome-extension://efaidnbmninnibpcjpcglclefindmkaj/https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/public_comments/business-opportunity-rule-535221-00056/535221-00056.pdf> Acesso em: 02 de julho de 2023

Primerica Missão, Visão e Valores. "tradução nossa". Disponível: <<https://www.comparably.com/companies/primerica/mission>> Acesso em: 02 de julho de 2023.

Primerica the Beautiful: Business observa 20 anos". 5 de novembro de 2017. "Tradução nossa". Disponível:

<https://www.valdostadailytimes.com/news/local_news/primerica-the-beautiful-business-observes-20-years/article_10a0da07-b825-551f-8983-e38fd018944f.html> Acesso em: 02 de julho de 2023

Programa Viaja Mais. Disponível em: <<http://www.viajamais.com.br/viajamais/sobre>> Acesso em 10 Fevereiro de 2010

Richardson, Robert (21 de março de 2021). "Progress Health: Primerica Regional VP oferece dicas para manter a forma financeira em 2021". "Tradução nossa". Disponível:

<https://www.marshallnewsmessenger.com/news/progress-health-primerica-regional-vp-offers-tips-to-stay-financially-fit-in-2021/article_169ce6ca-81ff-11eb-bcb8-b73d6dd326d1.html> Acesso em: 02 de julho de 2023

SALIM, Cesar Simões et al. Construindo Planos de Negócios: Todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso.

US SEC: Formulário 10-K Primerica, Inc". Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos. Acesso em 1 de março de 2018. "Tradução nossa". Disponível em:

<https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1475922/000156459018003151/pri-10k_20171231.htm> Acesso em: 02 de julho de 2023

Veneziani, Vince (1 de abril de 2010). "Conheça Primerica, o novo IPO de Wall Street que é realmente um esquema de marketing multinível". Insider de negócios. "Tradução nossa". Disponível:

<<https://www.businessinsider.com/citigroup-primerica-ipo-2010-4>> Acesso em: 02 de julho de 2023

ANEXOS

Introdução



Eu escrevendo/pesquisando/digitando sobre a descrição da empresa





Gestão empreendedora/Perfil do empreendedor





Fontes de capital/Plano Financeiro



Proposta de um novo negócio



Administração Estratégica - Pesquisa de Clientes/Análise Mercadológica



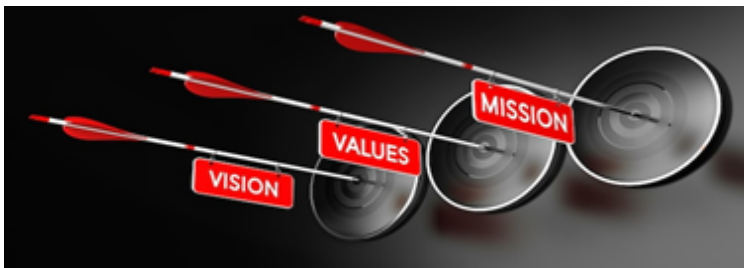
Plano de Marketing



Mapeamento de Processos



Missão, visão e valores





O pensamento estratégico - O pensamento estratégico na empresa



A importância do pensamento estratégico na empresa – Aplicando o pensamento estratégico na empresa



Processo de autoconhecimento/escolher a profissão certa para você



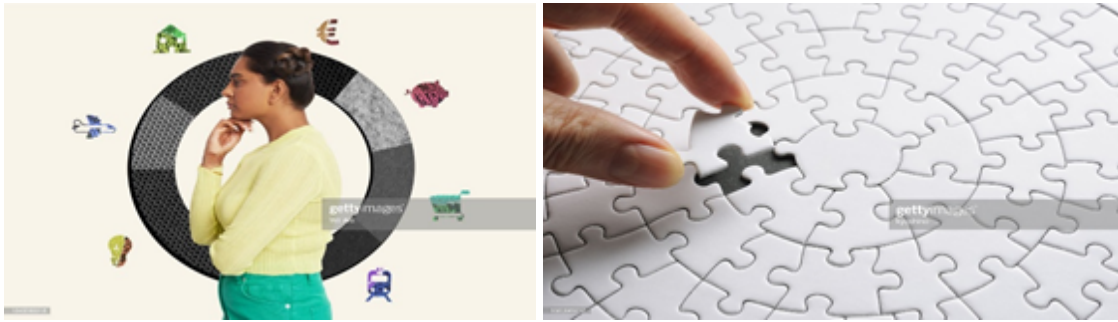
1 Mindset: Por que algumas pessoas fazem sucesso e outras não, Carol Dweck



Modelo de matriz SWOT utilizada no PI



Conclusão



Referências bibliográficas



RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

Discente: Jairo Dias Nunes

Desde o momento que tomei conhecimento da forma de desenvolver o PI fiz o meu melhor, sei que é só o começo, reitero o desejo de contribuir para o desenvolvimento dos empreendedores do nosso amado Brasil de forma extraordinária, ou seja, a missão de “produzir” e socializar o conhecimento pelo ensino e compartilhamento dos conhecimentos obtidos nesta pesquisa e extensão universitária, estabelecendo parcerias solidárias com as pessoas e a comunidade, em busca de soluções coletivas para problemas locais e globais, visando à formação do cidadão crítico e ético.” Como resultado desse trabalho contínuo em busca da excelência, em 2023. Por fim, reitera-se que todo processo construtivo se norteia pela missão e pelos valores preconizados e estabelecidos aqui neste trabalho, pois entende-se que a essência é permanecer conectado às decisões e às ações organizacionais da empresa, prospectando cenários e planejando o futuro, propondo mudanças e transformações que não comprometam a minha identidade, pelo contrário, fortaleçam a minha existência como SER Humano.

Por fim, revisitei o meu baú neurológico, lembrei que tudo começou com uma apresentação de uma proposta de negócio e renda extra no final de 1993 em minha cidade do coração, São José dos Campos/SP, inspirada em uma extraordinária história de sucesso nos USA, onde um ex-técnico de futebol americano do ensino médio complementava a renda com a venda de seguros, “minha inspiração empresarial” Arthur L. "Art" Williams Jr. (nascido em 26 de abril de 1942) é um executivo de seguros americano que vive em Palm Beach, Flórida. Ele é o fundador da AL Williams & Associates, conhecida como Primerica Financial Services desde 1991. Ele também se aventurou no esporte profissional, sendo proprietário do Birmingham Barracudas da Canadian Football League (CFL) e do Tampa Bay Lightning da National Hockey League (NHL). Por breves períodos. Ganhou muito com uma filosofia simples: **"Compre a prazo e invista a diferença"**. Abriu a seguradora A.L. Williams & Associates em 1977. Perspectivas convencidas a mudar de seguro de vida inteira para apólices de longo prazo usando exames de agentes de meio período. Vendido para Primerica 1989.

Primerica, Inc. é uma empresa que fornece seguros, investimentos e serviços financeiros para famílias de renda média nos Estados Unidos e no Canadá. A Primerica foi descrita como uma empresa de marketing multinível.

A Primerica é a controladora da National Benefit Life Insurance Company, Primerica Life, Peach Re e Vidalia Re. A Primerica adquiriu a e-Telequote em julho de 2021. A empresa que se tornaria a Primerica foi fundada em 1981. A Primerica fez sua oferta pública inicial em 2010.

Entretanto, os desafios são gigantescos, em um mundo repleto de dependência e insegurança, quero aqui oferecer e compartilhar os meus conhecimentos no que for possível, com informações que possam agregar valor a vida das pessoas e da sociedade. Acredito que este trabalho possa ser o veículo que faltava para conduzi-lo do ponto onde você está hoje à realização de seus maiores objetivos. Mas devo lembrá-los, a palavra de ordem é fazer tudo o que precisa ser feito pelo tempo que precisar ser feito, então faça, faça e faça.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

CURSO: SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PROFESSOR RESPONSÁVEL: GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL
ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

ESTUDANTE: JAIRO DIAS NUNES

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 TRIMESTRE DE 2023

2. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Descreva de forma simples e objetiva, o contexto do projeto como um todo, o que foi proposto e o que foi desenvolvido pela equipe.

O objetivo principal deste PI diante do tema proposto, foi contribuir e voltar a sonhar com a construção da minha empresa, proporcionando que outras pessoas voltem a sonhar também e possam tirar do papel os seus projetos e realizá-los.

Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.

O maior desafio que encontrei, foi o tempo que tive disponível para realização do PI, conectar as ideias com uma proposta de negócio viável.

Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.

Após inúmeras tentativas com a UNIFEQB, consegui que a tutora Tais Helena Gonçalves retornasse em meu telefone no dia 29/06/2023, a qual imensamente grato, pelo seu profissionalismo e conhecimento do tema abordado, tive inúmeras dificuldades, seja elas de pesquisas, tecnologias, mas enfim, fiz o meu melhor. O cronograma disponível, foi do dia 29/06 a 03/07/2023

Síntese das Ações: Neste campo, descreva uma síntese das ações que foram desenvolvidas no decorrer do PI, tais como, encontros remotos ou presenciais, ou até mesmo as buscas de informações nas empresas utilizadas na elaboração do PI.

Após o contato com a UNIFEQB debruçei-me em pesquisar sobre o assunto em sites, livros, ebooks, ligações telefônicas para amigos empresários, e-mails para clientes e amigos, enfim desafiador, pois é um mundo novo para mim, fiz meu melhor.

a. Aspectos positivos

Precisei pensar fora da caixinha e parar de procrastinar.

b. Dificuldades encontradas

Tempo disponível, mas dei o meu jeito.

c. Resultados atingidos

Acredito que sempre é possível irmos mais longe quando decidimos simplesmente agir.

d. Sugestões / Outras observações

Tutora Tais Helena Gonçalves, não sei se já disseram para você, mas você fez a diferença em minha vida acadêmica, se você não tivesse retornado o meu contato naquele dia, hoje eu não estaria narrando isso, pois estava com muita dificuldade de entender o processo do curso, por mais que tenha assistido os tutoriais, baixado os materiais disponíveis na plataforma e lido, mesmo assim estava com muita dificuldade, sugestão para UNIFEOB, uma ligação inicial com certeza fará toda diferença na vida acadêmica do estudante, Tais, gratidão sempre, beijo no coração e muito \$uce\$\$o.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100591	NOME: NOME JAIRO DIAS NUNES
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME
RA	NOME