



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**Administração/Marketing/Gestão de Recursos
Humanos/Ciências Contábeis**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Estação FIT

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

**Administração/Marketing/Gestão de Recursos
Humanos/Ciências Contábeis**

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Estação FIT

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Bruna Chaves Soares, RA 1012022100255

Aline Faria Costa Gomes, RA 1012022201005

Paloma Aparecida Trevisan, RA 1012022101219

Pamela Ribeiro Silvestre, RA 1012022101218

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3. PROJETO INTEGRADO	6
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	6
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	10
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	13
4. CONCLUSÃO	16
REFERÊNCIAS	17
ANEXOS	18
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	18

1. INTRODUÇÃO

O objeto deste projeto é a elaboração de um novo empreendimento, criar ideias inovadoras, algo criativo e facilitador, podendo ser aprimorar algo já existente ou criar algo do zero.

De acordo com a proposta, o negócio escolhido por esse grupo foi planejar uma padaria com alimentos saudáveis, para pessoas que seguem dietas, praticam esportes e gostam de se alimentar bem.

É necessário um capital para a criação de um novo empreendimento, pode ser, por exemplo, o capital próprio, utilizando os próprios recursos como, suas economias, ajuda de amigos e família, entre outros. Outro exemplo é o empréstimo bancário, que é a solicitação em bancos ou instituições financeiras, é necessário garantias. Assim, a forma escolhida como fonte de capital para esse projeto foi o empréstimo bancário.

A prática da gestão empreendedora é a capacidade de administrar e gerenciar um negócio, através de práticas e abordagens empreendedoras, buscando evoluir e crescer cada vez mais, através da inovação e agilidade.

O empreendedor é uma pessoa criativa e que consegue enxergar oportunidades, que inventa e aperfeiçoa negócios, podendo ser um produto, serviço ou uma ideia, algo que faça a diferença para a sociedade.

Podemos citar algumas características de um empreendedor:

- Paixão e motivação: paixão pelo que criou e a motivação de querer que dê certo;
- Visão e pensamentos estratégicos: visão do que deseja e criar planos estratégicos para alcançar;
- Assumir riscos: sabem lidar com as possíveis falhas;
- Persistência e resiliência: são persistentes e não desistem facilmente;

- Liderança e tomada de decisões: motivar sua equipe e saber tomar as decisões corretas;
- Comunicação e Networking: saber se relacionar com as partes interessadas;
- Criatividade e inovação: são criativos e procuram aprimorar sempre;

Para esse novo negócio, o empreendedor necessita de habilidades e conhecimentos em culinária, nutrição e alimentação saudável, ter criatividade para elaborar pratos e boa comunicação.

A estratégia empresarial implica-se sobre o plano elaborado pela empresa para alcançar seus objetivos e obter vantagens competitivas sobre o mercado, englobando a análise do ambiente externo e interno da organização. É necessário a análise, planejamento de metas, desenvolvimento do plano, implementação e o monitoramento do desenvolvimento.

A missão, visão e valores de uma organização são de grande importância na identidade da empresa, elas trabalham juntas. A Missão diz o que a empresa realiza, qual seu objetivo no mercado. Já a visão refere-se a como a empresa se vê futuramente. E os valores representam as crenças e valores, referem-se à cultura organizacional.

De acordo com as definições, a missão do novo empreendimento será a excelência em desenvolver e comercializar alimentos saudáveis em uma padaria. A visão é ser referência em produtos saudáveis e atender as expectativas dos clientes. Já os valores são a confiança, ética, qualidade, sustentabilidade e talentos.

Ao concluir esse trabalho, pode-se notar como um planejamento correto na organização faz a diferença, a dificuldade encontrada foi a distância entre as alunas do grupo, pois cada uma reside em uma cidade.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A proposta é uma padaria voltada ao setor de alimentos saudáveis, chamada Estação Fit, onde será oferecido de tudo um pouco, como bebidas, doces e salgados, que sejam sem glúten, lactose ou açúcar, também podendo ser com mais ou menos proteínas e carboidratos.

O público alvo são pessoas que escolhem ou necessitam comer bem, bom para aqueles que praticam exercícios, seguem dietas específicas ou gosto, facilitando, na redução do tempo e esforços ao preparar um lanche para qualquer hora do dia.

As concorrências para essa áreas, por exemplo, seriam os restaurantes e delivery que servem comidas saudáveis.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

A seguir, veja os tópicos sobre a proposta desse empreendimento, como citado anteriormente, foi planejado desenvolver uma padaria com foco em alimentos saudáveis para o público que, por questões de saúde precisam de refeições leves , pessoas que já possuem o hábito de se alimentarem bem ou os que praticam alguma atividade física.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O empreendedor que escolhe seguir essa área, necessita de conhecimentos sobre nutrição e alimentação saudável, gostar do estilo de vida fitness, habilidades culinárias, conhecendo técnicas de preparo, os ingredientes e ter criatividade para a elaboração dos produtos servidos, saber se relacionar, como com os profissionais da saúde, ajudando na sua propaganda.

Como todo empreendedor, também é importante ter visão de negócio, saber gerenciar e se adaptar às mudanças e novidades do mercado.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

O valor investido para montar uma padaria pode variar de acordo com seu tamanho e local onde está inserida .

De início para o desenvolvimento dessa padaria será feito um empréstimo no banco da Caixa no valor de crédito de R\$100.000,00 com parcelas a partir de R\$600,00 durante 200 meses e taxas de 17%.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO

O planejamento desse trabalho, é o desenvolvimento de uma empresa voltada ao setor alimentício. Esse mercado está cada vez mais concorrido devido a mudanças no hábito e perfil do consumidor. Não será uma padaria comum, o cardápio seguirá uma linhagem com comidas saudáveis e bebidas naturais, como, chás, sucos naturais (morango, limão, maracujá, frutas vermelhas) café, vitaminas (morango, abacate), salgados (bolinho de abóbora, tapiocas, crepioca, pão Low Carb, pão integral com mussarela e banana nanica, torta de frango), doces (cookies fit, bolo de banana, bolo de cenoura, panqueca de banana, biscoito de castanha de caju).

Os principais concorrentes são os que já atuam nessa área de fornecimento de alimentos, como supermercados que tem alguns alimentos fit, o Mr.Fit que é a maior rede de franquias de alimentação saudável nacional, entre outros.

O público alvo será os que possuem problemas de saúde, ou os que praticam algumas atividades físicas e aqueles que têm o hábito de ingerir alimentos saudáveis.

O intuito desse projeto é proporcionar acesso fácil a esses alimentos e mostrar às pessoas que não fazem uso dessas comidas que além de trazer benefícios a sua saúde há opções gostosas para se deliciar.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A administração estratégica é o campo onde é efetuado o planejamento estratégico da empresa tendo como base sua missão, visão e valores. Neste campo são estabelecidos conjuntos de opções, diretrizes e valores determinados pelos líderes (alta administração) da empresa, para que a organização possa ter um bom desenvolvimento a longo prazo. Através das estratégias é possível estabelecer objetivos, metas, projetos, orçamentos, logística, táticas, planos de ação, e também antecipar problemas que podem ocorrer durante o percurso, diminuindo os riscos da empresa.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Estratégia empresarial é a definição de que ações devem ser tomadas hoje (curto prazo) para acionar planos de ação (médio prazo) – com base no estudo do passado, da situação presente e de perspectivas do que está por vir – para que se alcance os resultados desejados no futuro (longo prazo). Basicamente, são ações conjuntas que envolvem curto, médio e longo prazo. Assim, as características da estratégia empresarial envolvem diversos momentos, mas, basicamente, podemos dizer que é preciso agir hoje, para modelar o cenário futuro.

A fase de implantação é a fase de execução das estratégias . Nessa fase todos os envolvidos buscam a realização dos objetivos traçados para obter resultados, o cumprimento da missão e a realização da visão do futuro.

Definição de metas, pesquisas necessárias, mapeamento de possíveis riscos, estipulação de todas os marcos, atribuição de tarefas para os envolvidos, destinação de recursos necessários, plano de marketing, fazem parte da fase de implementação.

Para que a empresa consiga obter sucesso, faz-se necessário que a liderança acompanhe com eficiência todas as definições e estudos, mantendo o planejamento estratégico conhecido por todas as áreas da empresa, podendo utilizar painéis, planilhas e reuniões.

Os pilares estratégicos que iremos desenvolver em nossa

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores de uma empresa de alimentos saudáveis. Oferecer produtos naturais de alta qualidade que proporcionem bem estar às pessoas sem agredir a natureza. Levar qualidade de vida e saúde a todos os clientes, com produtos da natureza, respeitando o meio ambiente, que nos fornece as matérias-primas necessárias.

Exemplos de missão, visão e valores de algumas empresas do ramo alimentício que buscam por meios mais saudáveis e sustentáveis.

Grupo Arcor -

Missão - Oferecer às pessoas em todo o mundo a oportunidade de desfrutar de alimentos e guloseimas de qualidade, gostosos e saudáveis, transformando o seu dia a dia em “Momentos Mágicos” de encontro e comemoração.

Visão - Ser uma empresa líder de Alimentos e Guloseimas na América Latina e ser reconhecida no mercado internacional, destacando-nos pelas nossas práticas sustentáveis e pela nossa capacidade de ingressar em novos negócios.

Valores - Diversidade, Integridade, Vinculos Humanos, Cultura interna de empreendedores, Proximidade e compromisso com a cadeia de valor.

Empresa Natural Commerce

Missão - Oferecer produtos naturais de alta qualidade que proporcionem bem estar às pessoas sem agredir a natureza.

Visão - Levar qualidade de vida e saúde a todos os clientes, com produtos da natureza, respeitando o meio ambiente, que nos fornece as matérias-primas necessárias. Lembrando sempre que a terra, a água, o ar, as plantas e os animais fazem parte desta grande família.

Valores - Ter responsabilidade, integridade, fraternidade, lealdade e respeito, para com as pessoas e a natureza.

Oba hortifruti

Missão - A missão do Grupo Oba Hortifruti é oferecer excelência em hortifruti, alimentos perecíveis e especiais, diariamente, a cada um dos clientes, para levar saúde e bem-estar. Tudo isso, com qualidade, variedade, atendimento e bom custo-benefício, em um ambiente agradável e encantador. Além disso, estar entre as melhores empresas para

se trabalhar e gerir o aprendizado contínuo, gerando valor através da gestão de um negócio sustentável.

Visão - A visão do Grupo Oba Hortifruti é ser referência em hortifruti, como a melhor opção de compras no setor a todos que buscam ter uma alimentação saudável e saborosa

Valores - Foco no cliente: priorizamos o cliente diante de qualquer outra atividade; Excelência em qualidade: preocupados com a saúde e o bem-estar dos consumidores, garantimos a excelência no cuidado e na higiene de todos os produtos, e também priorizamos a qualidade total na prestação de nossos serviços; Inovação: buscamos inovar continuamente, pois acreditamos ser o diferencial competitivo; Conduta ética: estabelecemos um relacionamento sólido e saudável por meio da transparência, respeito e confiança com nossos colaboradores e parceiros, promovendo bem-estar no ambiente de trabalho; Trabalho em equipe: engajamos as pessoas na gestão do negócio; Políticas ganha-ganha: promovemos a geração de valor mútuo nas tratativas com colaboradores, fornecedores e clientes; Responsabilidade social: contribuimos com o desenvolvimento de ações sociais, culturais e ambientais para conscientizar e incentivar as boas práticas de sustentabilidade

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

A missão, visão e valores para o empreendimento serão:

- Missão:

Atingir a excelência no desenvolvimento, fabricar e comercializar alimentos saudáveis, produzindo em um ambiente saudável em harmonia com o meio ambiente e a sociedade, oferecer produtos que proporciona ao nossos clientes satisfação e garantindo qualidade e ingredientes seguros para clientes

- Visão :

Ser referência em alimentação saudável fornecendo produtos inovadores e de qualidade, que atendam às necessidades, desejos e expectativas dos consumidores.

- Valores:

Confiança – conquistada através de relacionamentos duradouros, embasados na boa comunicação, satisfação, credibilidade e comprometimento;

Ética – proceder com lealdade, confiança, honestidade, respeito e transparência;

Qualidade – atender às expectativas do público relevante, através de processos e pessoas qualificadas e comprometidas;

Sustentabilidade – promover o desenvolvimento econômico, buscando o bem estar social e a preservação do meio-ambiente.

Talentos: Entender que os clientes, colaboradores, fornecedores e demais parceiros são essenciais para o desenvolvimento da sociedade, prover a formação das pessoas, dos colaboradores, agir com respeito, com equidade a todos e ser fiel aos compromissos assumidos. Simplicidade: Fazer as coisas acontecerem de forma simples e objetiva, sem perder a qualidade e o foco na missão da empresa.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim

Para traçar ou rever nossa trajetória de vida, ter um propósito e conhecermos a nós mesmos é o primeiro passo para fazer escolhas e realizações que façam sentido para nós!

A definição do propósito de vida deve passar por um exercício de autoanálise. Conhecer-nos de forma plena ajudará a traçar as diretrizes de nossa trajetória rumo ao alcance dos nossos sonhos.

Conhecer a si mesmo é uma tarefa fundamental para tomar decisões conscientes e assertivas, conhece-se mais e melhor também ajuda no controle das emoções, tanto negativas quanto positivas. Dominá-las é uma forma de evitar problemas de autoestima, ansiedade, frustração e instabilidade emocional, entre outras dificuldades psicológicas.

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

O foco é essencial para que lidemos com tarefas difíceis, pensemos criativamente e trabalhemos com eficiência. Ele pode nos ajudar a trabalhar melhor e mais rapidamente, evitar o esgotamento psicológico e terminar cada dia com uma sensação de que realizamos algo.

Devemos visualizar os objetivos como aspirações na nossa vida, e as metas nos auxiliam a avaliar se estamos caminhando na direção desejada, dentro dos resultados esperados.

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

A frase nos diz que somente 1% das coisas que um gênico faz tem influência de “fora” de outras pessoas e coisas. Os outros 99% das coisas que ele faz saem dele mesmo, sem precisar de outras pessoas e de outras opiniões.

Não basta apenas sonhar, deve-se tomar iniciativas no presente para que o sonho se torne realidade no amanhã, isso é trabalho, e transpiração.

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

O planejamento realizado para dar suporte aos nossos objetivos e propósitos do futuro, no âmbito pessoal ou profissional, precisa ter condições de ser avaliado, para que possamos saber se estamos no caminho certo.

Uma empresa deve se assemelhar às vidas das pessoas, quando mensuramos nossa temperatura e pressão arterial, as organizações também precisam medir onde sentem dor, ou seja, utilizar INDICADORES! O interesse em desenvolver um Sistema de Indicadores de Desempenho valoriza a companhia, pois explicita o conhecimento e consequentemente o Capital Intelectual.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A análise ou matriz SWOT – em português, análise ou matriz FOFA – é um método de planejamento estratégico que engloba a análise de cenários para a tomada de decisões, a ferramenta já foi aprimorada e adaptada a diversas operações devido à sua popularidade, rapidez e resultados efetivos.

Consiste na observação de quatro fatores: dos termos em inglês strengths, weaknesses, opportunities e threats. Em português:

Forças;

Oportunidades;

Fraquezas;

Ameaças.

As forças e fraquezas dizem respeito ao tomador de decisão – ou seja, você e sua empresa. Já as oportunidades e ameaças falam sobre fatores externos, que estão fora do seu controle. Na análise SWOT, esses dois cenários são conhecidos como ambiente interno e ambiente externo, respectivamente.

A matriz FOFA é um sistema relativamente simples de usar e que fornece um grande detalhamento da situação, abrangendo circunstâncias como a criação de produtos em uma pequena empresa até a gestão de uma multinacional.

Oportunidades: Nada mais são do que forças externas que impactam positivamente a sua empresa. Você não pode controlá-las, mas pode usufruir delas – desde que sejam reais e possuam embasamento em pesquisas ou estudos.

Além disso, elas podem surgir a qualquer momento, e o ideal é que você esteja preparado! Estamos falando de eventos como uma parceria com o seu concorrente, um modismo passageiro que aumente o consumo do seu produto, mudanças na política econômica do governo, novas leis, etc.

Ameaças: São o contrário das oportunidades: forças externas que influenciam negativamente o seu negócio. Do que você tem medo? Se isso acontecer realmente, já sabe o que fazer? É necessário pensar em possíveis eventos que prejudicam seus lucros e o empreendimento como um todo.

Exemplos:

Escassez de mão de obra;

Catástrofes naturais;

Roubo de dados;

Novos e melhores concorrentes, entre outros

Segue link do vídeo: <https://youtu.be/pn-8Canczgw>

4. CONCLUSÃO

Este trabalho foi realizado com base na empresa Estação Fit, sendo uma sociedade simples formada por 4 sócias que são as principais responsáveis pelo crescimento e desenvolvimento da mesma.

A estação fit tem como objetivo proporcionar uma deliciosa alimentação, agradável e saudável, não visando somente o lucro, mas sim oferecer ao cliente um serviço de altíssima qualidade, um ambiente harmônico e agradável que atenda aos seus desejos e necessidades.

Abordamos fatores como perfil do empreendedor, fontes de capital, quais estratégias usar, projeção de receitas e despesas, o lucro real e presumido, que utilizados de maneira correta, contribuem para que a empresa alcance seus objetivos planejados, com dívidas menores e mais lucros.

Ao realizar esse trabalho, pode-se perceber a diferença de um bom planejamento na organização, porém tiveram como dificuldade a distância entre as alunas do grupo, logo cada uma residia em uma cidade.

REFERÊNCIAS

Essa parte está reservada para as referências, as quais devem estar metodologicamente discriminadas em ordem alfabética e corresponder às citações realizadas ao longo dos textos.

As referências correspondem às citações feitas ao longo dos textos, recomendamos assistir ao vídeo: MANUAL DE TRABALHOS ACADÊMICOS, disponível no AVA em “Fala do Coordenador”.

A utilização da metodologia científica é obrigatória e deve ser utilizado o Manual UNIFEOB para Trabalhos Acadêmicos ou as Normas da ABNT.

ANEXOS

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

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo

disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Atividades de Extensão
CURSO: Ciências Contábeis
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Dovaél e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Aline Faria Costa Gomes
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Nossa equipe escolheu desenvolver o projeto de uma empresa no ramo saudável, escolhemos como empresa uma Padaria fit.
Desafio: Acreditamos que a distância foi um grande desafio para a equipe, pois moramos em cidades diferentes. O tempo também foi a peça crucial como dificuldade encontrada.
Cronograma das Ações: Todos os dias cada uma da equipe ia adicionando alguma parte do trabalho, as pesquisas que fizemos em sites a gente compartilhava em nosso grupo do whatsapp que criamos e íamos uma complementando a outra com informações encontradas.
Síntese das Ações: Nossos ‘encontros’ foram totalmente online, através de grupo de whatsapp que montamos

a. Aspectos positivos: Adquirir maiores conhecimentos e aprendizado através das aulas e PI e poder colocar em prática em nossa rotina de trabalho.

b. Dificuldades encontradas: tempo para o desenvolvimento do projeto

c. Resultados atingidos: Conhecimento adquirido através do desenvolvimento do Projeto

d. Sugestões / Outras observações: Não temos nenhuma sugestão relevante a pontuar.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 101202101219	Aline Faria Costa Gomes
RA 1012022100255	Bruna Chaves Soares
RA 1012022101219	Paloma Aparecida Trevisan
RA 1012022101281	Pamela Ribeiro Silvestre
RA	

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Atividades de Extensão

CURSO: Ciências Contábeis

MÓDULO: Planejamento Estratégico

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Dovaél e Luiz Fernando Pancine

ESTUDANTE: Bruna Chaves Soares

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Nossa equipe escolheu desenvolver o projeto de uma empresa no ramo saudável, escolhemos como empresa uma Padaria fit.

Desafio: Acreditamos que a distância foi um grande desafio para a equipe, pois moramos em cidades diferentes . O tempo também foi a peça crucial como dificuldade encontrada.

Cronograma das Ações: Todos os dias cada uma da equipe ia adicionando alguma parte do trabalho, as pesquisas que fizemos em sites a gente compartilhava em nosso grupo do whatsapp que criamos e íamos uma complementando a outra com informações encontradas.

Síntese das Ações: Nossos ‘encontros’ foram totalmente online, através de grupo de whatsapp que montamos

e. Aspectos positivos Adquirir maiores conhecimentos e aprendizado através das aulas e PI e poder colocar em prática em nossa rotina de trabalho.

f. Dificuldades encontradas :tempo para o desenvolvimento do projeto

g. Resultados atingidos :Conhecimento adquirido através do desenvolvimento do Projeto

h. Sugestões / Outras observações: Não temos nenhuma sugestão relevante a pontuar.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201005	Aline Faria Costa Gomes
RA 1012022100255	Bruna Chaves Soares

RA 1012022101219	Paloma Aparecida Trevisan
RA 1012022101281	Pamela Ribeiro Silvestre
RA	

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Atividades de Extensão
CURSO: Administração
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Dovaél e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Pamela Ribeiro Silvestre
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

8. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Nossa equipe escolheu desenvolver o projeto de uma empresa no ramo saudável, escolhemos como empresa uma Padaria fit.
Desafio: Acreditamos que a distância foi um grande desafio para a equipe, pois moramos em cidades diferentes . O tempo também foi a peça crucial como dificuldade encontrada.
Cronograma das Ações: Todos os dias cada uma da equipe ia adicionando alguma parte do trabalho, as pesquisas que fizemos em sites a gente compartilhava em nosso grupo do whatsapp que criamos e íamos uma complementando a outra com informações encontradas.
Síntese das Ações: Nossos ‘encontros’ foram totalmente online, através de grupo de whatsapp que montamos

i. Aspectos positivos Adquirir maiores conhecimentos e aprendizado através das aulas e PI e poder colocar em prática em nossa rotina de trabalho.	
j. Dificuldades encontradas :tempo para o desenvolvimento do projeto	
k. Resultados atingidos :Conhecimento adquirido através do desenvolvimento do Projeto	
l. Sugestões / Outras observações: Não temos nenhuma sugestão relevante a pontuar.	
9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA 1012022201005	Aline Faria Costa Gomes
RA 1012022100255	Bruna Chaves Soares
RA 1012022101219	Paloma Aparecida Trevisan
RA 1012022101281	Pamela Ribeiro Silvestre
RA	

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

10. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Atividades de Extensão
CURSO: Gestão de Recursos Humanos
MÓDULO: Planejamento Estratégico
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Danilo Dovaél e Luiz Fernando Pancine
ESTUDANTE: Paloma Aparecida Trevisan
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2º Trimestre de 2023

11. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Nossa equipe escolheu desenvolver o projeto de uma empresa no ramo saudável, escolhemos como empresa uma Padaria fit.

Desafio: Acreditamos que a distância foi um grande desafio para a equipe, pois moramos em cidades diferentes . O tempo também foi a peça crucial como dificuldade encontrada.

Cronograma das Ações: Todos os dias cada uma da equipe ia adicionando alguma parte do trabalho, as pesquisas que fizemos em sites a gente compartilhava em nosso grupo do whatsapp que criamos e íamos uma complementando a outra com informações encontradas.

Síntese das Ações: Nossos ‘encontros’ foram totalmente online, através de grupo de whatsapp que montamos

m. Aspectos positivos
Adquirir maiores conhecimentos e aprendizado através das aulas e PI e poder colocar em prática em nossa rotina de trabalho.

n. Dificuldades encontradas
tempo para o desenvolvimento do projeto

o. Resultados atingidos
Conhecimento adquirido através do desenvolvimento do Projeto

p. Sugestões / Outras observações
Não temos nenhuma sugestão relevante a pontuar.

12. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012022201005	Aline Faria Costa Gomes
RA 1012022100255	Bruna Chaves Soares
RA 1012022101219	Paloma Aparecida Trevisan
RA 1012022101281	Pamela Ribeiro Silvestre

RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

13.IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO:
CURSO:
MÓDULO:
PROFESSOR RESPONSÁVEL:
ESTUDANTE:
PERÍODO DE REALIZAÇÃO:

14.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
Desafio: De forma breve, defina junto com a equipe, quais foram os maiores desafios encontrados no decorrer do Projeto.
Cronograma das Ações: Neste Campo, descreva como foi definido o cronograma da equipe, dentro do período de desenvolvimento.
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.

q. Aspectos positivos	
r. Dificuldades encontradas	
s. Resultados atingidos	
t. Sugestões / Outras observações	
15.EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO	
RA	NOME