



**INSTITUTO  
FEDERAL**  
Santa Catarina

FIC

# **EMPREENDEDORISMO e Gestão de PEQUENOS NEGÓCIOS**



# TRILHA DE APRENDIZAGEM



# TRILHA DE APRENDIZAGEM



## EMPREENDEDORISMO

- **Conceitos e Definições**
- **Características do Empreendedor**
- **Comportamento Empreendedor**

## CRIATIVIDADE

- **Imaginação**
- **Ideia**
- **Inovação**
- **Ferramentas**

# TRILHA DE APRENDIZAGEM



## DESIGN THINKING

- Imersão
- Ideação
- Protótipo
- Modelo Final

## PRINCIPIOS DA ADM

- Planejamento
- Organização
- Direção
- Controle

# TRILHA DE APRENDIZAGEM



## DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL

- **Competências**  
(Conhecimentos, Habilidade e Atitudes)
- **Soft Skills**
- **Marketing Pessoal**
- **Ferramentas de Desenvolvimento**
- **Comunicação**
- **Autoconhecimento**
- **Inteligência Emocional**

# TRILHA DE APRENDIZAGEM



## MARKETING

- **4 Ps (Preço, Praça, Produto e Promoção)**
- **Pesquisa de Marketing**
- **Comportamento do Consumidor**
- **Estratégias e Planejamento**
- **Segmentação**
- **Posicionamento**
- **Mídias Sociais**

# TRILHA DE APRENDIZAGEM



## MODELO DE NEGOCIOS



- **Business Canvas**
- **Business Model You**

# TRILHA DE APRENDIZAGEM



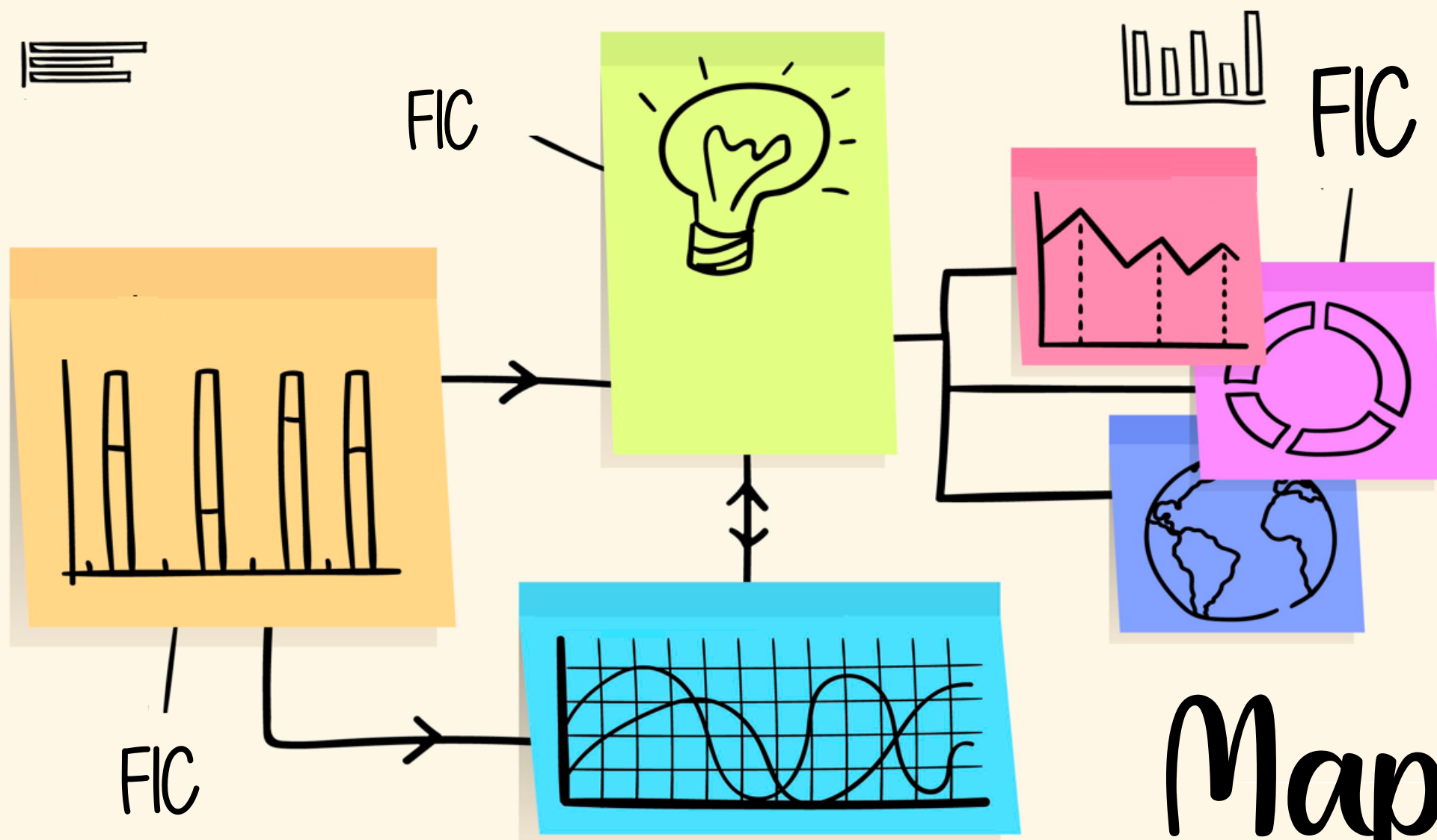
## FERRAMENTAS GERENCIAIS

- Plano de Ação 5W2H
- Mapa de Empatia
- Brainstorming
- Brainwriting
- Ciclo PDCA
- Análise SWOT

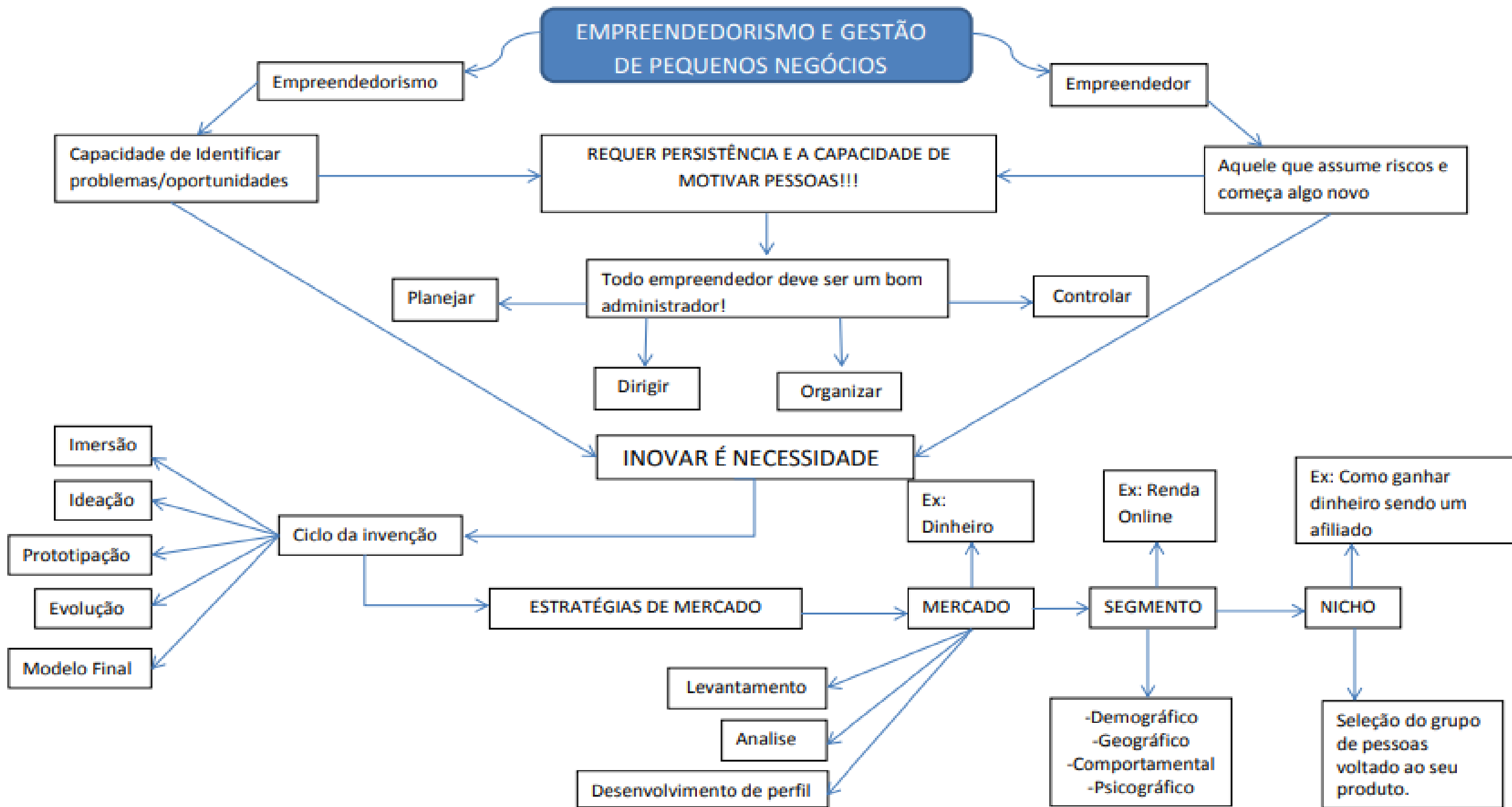




# ATIVIDADES



# Mapas Mentais





# Empreendedorismo e gestão de pequenos negócios

## CRIATIVIDADE

- Um dos atributos mais cobrados nas empresas e na área empreendedora é ser uma pessoa criativa;
- Para isso deve-se ter uma visão ampla de mundo;
- Conseguir analisar uma situação em que existem erros e conseguir encontrar soluções para tais;
- Possuir visão crítica, imaginação;
- A criatividade é um uso da imaginação para solucionar situações adversas;
- Com isso surge a inovação que é fruto da criatividade e da imaginação.

## SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

- Qualificar e definir um público alvo (desenvolver um perfil);
- Para realizar tal ação é necessário uma análise demográfica, geográficas, comportamentais e psicológica;
- Analisar características do mesmo;
- Realizar pesquisas de mercado;
- Analisar em qual segmento ou nicho de mercado seu produto se encaixa;
- Criar um plano de gestão e planejamento para sua ação;
- Ao selecionar o público alvo e o segmento de mercado é necessário analisar preços e promoções;
- Possui um posicionamento diferenciado de sua concorrência.

## MARKETING

- Existem duas principais divisões para o marketing, sendo elas o produto e o local de divulgação/praza;
- Para um bom marketing de um produto se faz necessário apresentar ao público alvo o que o mesmo deseja ver, um produto com qualidade, diversas características, com uma marca e com um design que o agrada;
- Porém nenhum indivíduo é igual a outro e é impossível agradar todo seu público com somente um produto.
- Com isso deve-se ter um planejamento de como a divulgação do seu produto/serviço será feita;
- Por isso a importância de um bom uso dos meios sociais como o linkedin, intagram, facebook entre outras redes sociais para divulgar seu trabalho;
- Deve-se possuir um estoque para isso e um sistema de entrega.

DOCENTE: LUCAS CHARÃO BRITO  
DISENTE: ARTHUR GUSTAVO MENDO  
FIC - EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

# Empreendedorismo e gestão de pequenos negócios

## STARTUPS

- StartUps são empresas inovadoras que em sua maioria visualizam uma oportunidade/necessidade existente e aproveitam isso, criando produtos que possam solucionar problemas existentes;
- São consideradas empresas emergentes no mercado e por muitas vezes não possuem um tamanho muito grande;
- Tal denominação é originária do Vale do Silício.

## CICLO DE INOVAÇÃO

- Como apresentado anteriormente a inovação é fruto da criatividade;
- Com a inovação vem o ciclo da mesma, sendo ele:

"Imaginação gera criatividade, criatividade gera inovação e inovação gera empreendedorismo";

- Com isso fica claro como o empreendedorismo é dependente/fruto da inovação e da criatividade/imaginação.

## EMPREENDEDORISMO

- Temos como definição do sebrae que o empreendedorismo é a habilidade que uma pessoa tem de identificar e analisar problemas, assim tentando criar uma solução e usufruindo de diversas oportunidades;
- O perfil de empreendedor é adquirido ao longo dos anos, com estudos na área, aplicação prática, análise e aprimoramento do conhecimento;
- O empreendedor é de extrema importância social/econômica, pois o mesmo fomenta e contribui no desenvolvimento da economia das cidades;
- Algumas das principais características de um empreendedor são a busca de oportunidades e iniciativa, a persistência, se submeter a riscos calculados, possuir exigência de qualidade e eficiência, além de ter comprometimento com o que está fazendo, tais aspectos dentre muitos outros moldam o "perfil empreendedor".



**EMPREENDEDOR**

**LIDERANÇA**

- Motivar
- Comunicar
- Criar oportunidades

**SABER SE PLANEJAR**

- Organização
- Planejamento
- Fé no dia

**VISÃO**

- Ver as oportunidades existentes
- Apurigar as ideias
- Fazer o negócio dar lucro

**MOTIVAÇÃO**

- Ver motivos onde ninguém vê
- Guardar a motivação

**PERSISTÊNCIA**

Enfrentar os obstáculos

**BOM RELACIONAMENTO**

- faz Ter uma boa liderança
- faz render

**RESILIÊNCIA**

- Nem tudo são flores
- Superar obstáculos

## \* Tipos de empreendedorismo:

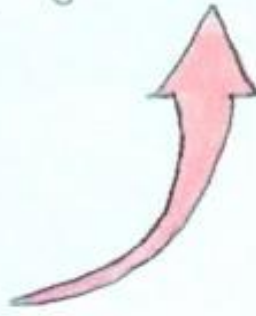
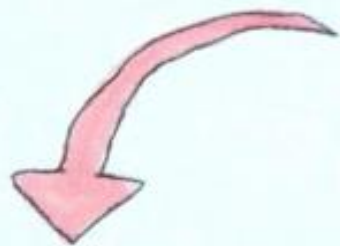
- informal
- individual
- franquias
- digital
- social
- cooperativo



## \* Empreendedorismo é:

↳ a habilidade que uma pessoa tem de identificar problemas, enxergar oportunidades, desenvolver soluções e investir em projetos com grande potencial.

# Empreendedor

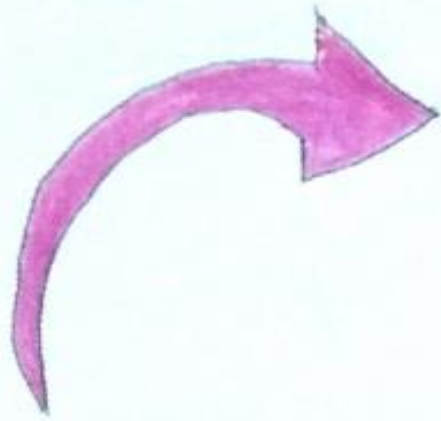


## \* Principais características de um EMPREENDEDOR:

- 1 - Busca de oportunidade e iniciativa;
- 2 - Persistência;
- 3 - Correr riscos calculados;
- 4 - Exigência de qualidade e eficiência;
- 5 - Comprometimento;
- 6 - Busca de informações;
- 7 - Estabelecimento de metas;
- 8 - Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- 9 - Persuasão e rede de contatos;
- 10 - Independência e autoconfiança







imaginação

requer engajamento e a  
capacidade de vislumbrar  
alternativas!



criatividade

requer motivação e  
experimentação para  
enfrentar um desafio!

empreendedor

requer persistência e  
capacidades de inspirar as  
pessoas



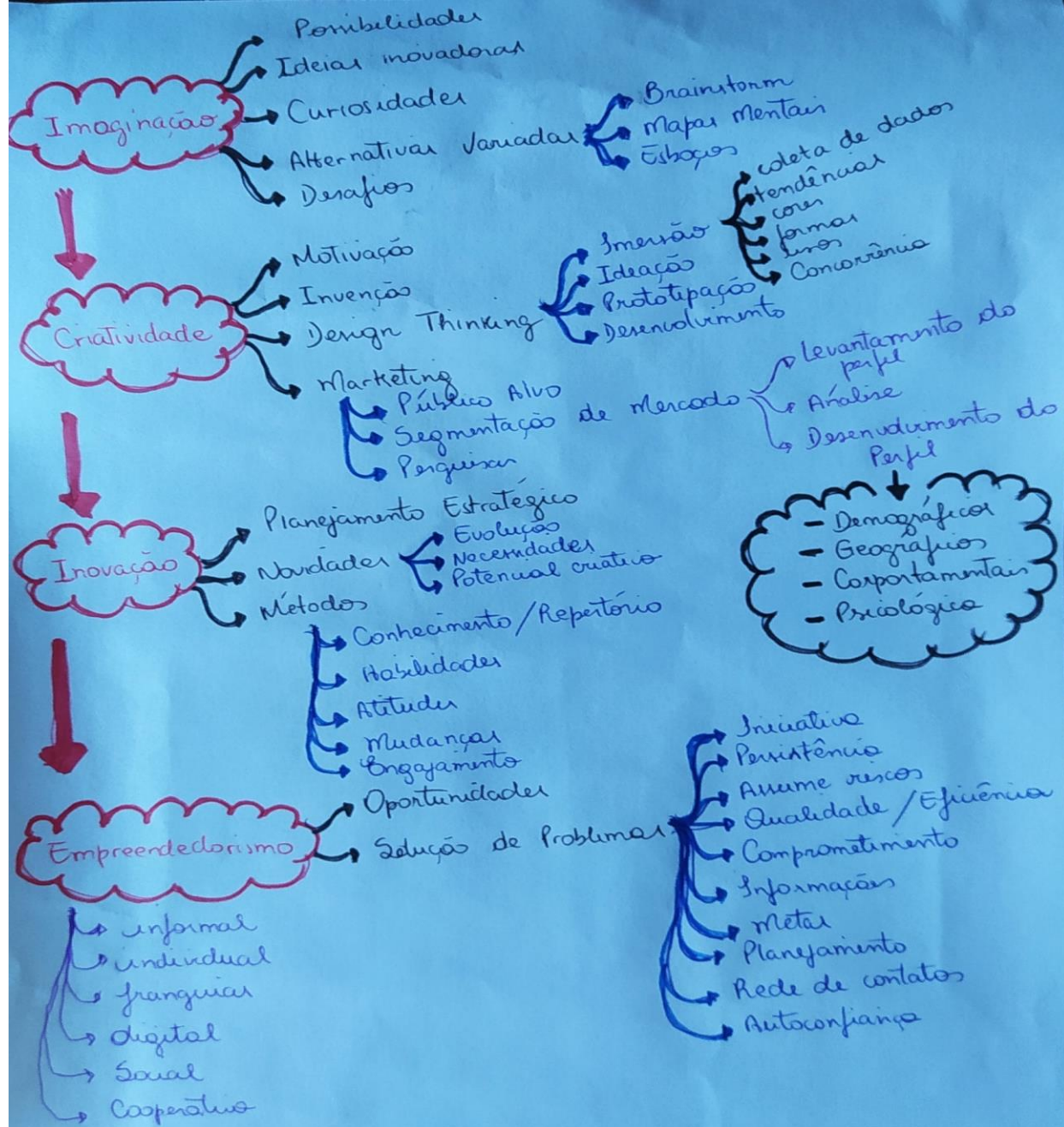
Ciclo da  
invenção

inovação

requer foco e reenquadramento  
para gerar soluções únicas!







Emprendedurismo

¿que es emprendurismo?

¿sustentabilidad?

¿cómo emprender?

innovación ideas

Comunicación

Network

linguista

Marketing

Segmentación  
Método de mercado

Género

Idad

competencia

Región



# Carta de apresentação








# ANÁLISE DE PERFIL



**ÁREA DE ATUAÇÃO**

- 
- **Professor(a) em uma escola profissionalizante (informática).**
  - **3 alunos (as) cursando o ensino médio integrado.**
  - **Trabalhou como Eng., onde liderou a equipe de manutenção elétrica e desenvolveu dinamismo, responsabilidade e relacionamento interpessoal.**
  - **Trabalha com cônjuge em uma oficina de restauração de carros antigos, auxiliando em serviços externos. Ficou sabendo do curso através de meu filho que cursa Engenharia Mecânica no IFSC Xanxerê.**
  - **2 Servidores públicos.**

- 
- **Técnico em informática prestador de serviços de assistência em TI para os bancos.**
  - **Vida profissional: Supermercado (pacoteira, caixa), Gráfica (era recepcionista), Agente de saúde, Auxiliar Bucal, Servente de Limpeza; cabo eleitoral em eleições municipais do ano de 2016 ; Auxiliar Administrativo.**
  - **Eng. trabalha na propriedade da família, auxiliando na produção de grãos (soja e milho), área onde atuo com maior incidência, e atualmente estamos ingressando na produção de feno.**
  - **Trabalhou quase 25 anos em escolas privadas como professora, secretária e assistente de coordenação. Atualmente faço atendimentos naturopatas online.**

- 
- **Estagiário de um escritório de projetos de engenharia.**
  - **Agricultor(a).**
  - **Vendas.**
  - **Autônomo área de energia solar fotovoltaica.**
  - **Trabalha com e-commerce.**





**OBJETIVOS**



QUAIS SÃO OS

SEUS **SONHOS?**

**“Continuar estudando e me possibilitaria atuar em algo tão promissor, quanto os pequenos negócios”.**

**“Penso em ter algo que seja na área do e-commerce em algum ramo onde esteja em crescimento ou em falta”.**

**“Sou jovem e anseio por conhecimento, e farei tudo que está ao meu alcance para atingir minhas metas e melhorar meus conhecimentos. Quero muito estar no curso para aumentar minhas chances de atingir meus objetivos”.**

**“Busca adquirir conhecimento para aprender a como administrar um negócio, pois surgiu a oportunidade de abrir meu próprio negócio na minha área (gastronomia)”.**

**“Ajudará na gestão da minha carreira profissional”.**

**“O meu objetivo é ter minha própria empresa de construção relacionando projetos e execução, juntamente com colegas do curso que estarão mais relacionados à execução. Com isso, posso adotar as melhores práticas que obtive até então e poder ter o meu próprio negócio, ambição de muitas pessoas”.**

**“Estou entrando nesse mundo do negócios online e tenho certeza que posso usufruir muito do curso em questão”.**

**“Minha escola tem uma visão de desenvolvimento do território do recôncavo da Bahia... fornecendo cursos técnicos que supra a necessidades de profissionais na região”.**





**RECÔNCAVO**





A região é considerada muito rica em **petróleo**. Na **agricultura**, a **cana-de-açúcar**, **mandioca**, **fumo** e algumas **culturas de frutas tropicais** são propícias ao plantio. O termo, dicionarizado como **brasileirismo**, tem como sinônimo apenas **recôncavo**, na acepção de "*extensa e fértil região da Bahia*" e deriva da situação geográfica, em torno da Baía de Todos os Santos, que guarda grande riqueza cultural e histórica.

**“ Uma esperança ainda existe dentro de mim, por isso continuo fazendo concursos na expectativa de conseguir outro emprego melhor e que me realize como pessoa. Já estou velha, mas como todos dizem, ainda estou viva ”.**

**“ Estou saindo do ensino médio e em busca de oportunidades de trabalho ”.**





QUAIS SÃO OS

SEUS **SONHOS?**

# FERRAMENTAS GERENCIAIS





# Como aprendemos?

Vivenciar a experiência

Se divertindo

Integração corpo-saber-experiência

O querer

Sempre sobre PESSOAS

Desafio que você se põe

Com:  
Emoções positivas ou negativas

Superação obstáculo

Com coragem

Com coisas que tenham significado

Envolvimento emocional

Você troca com quem você gosta de estar junto

Vivência corporal

Histórias

Necessidade / querer

No conflito

Curiosidade

Sem querer, informal

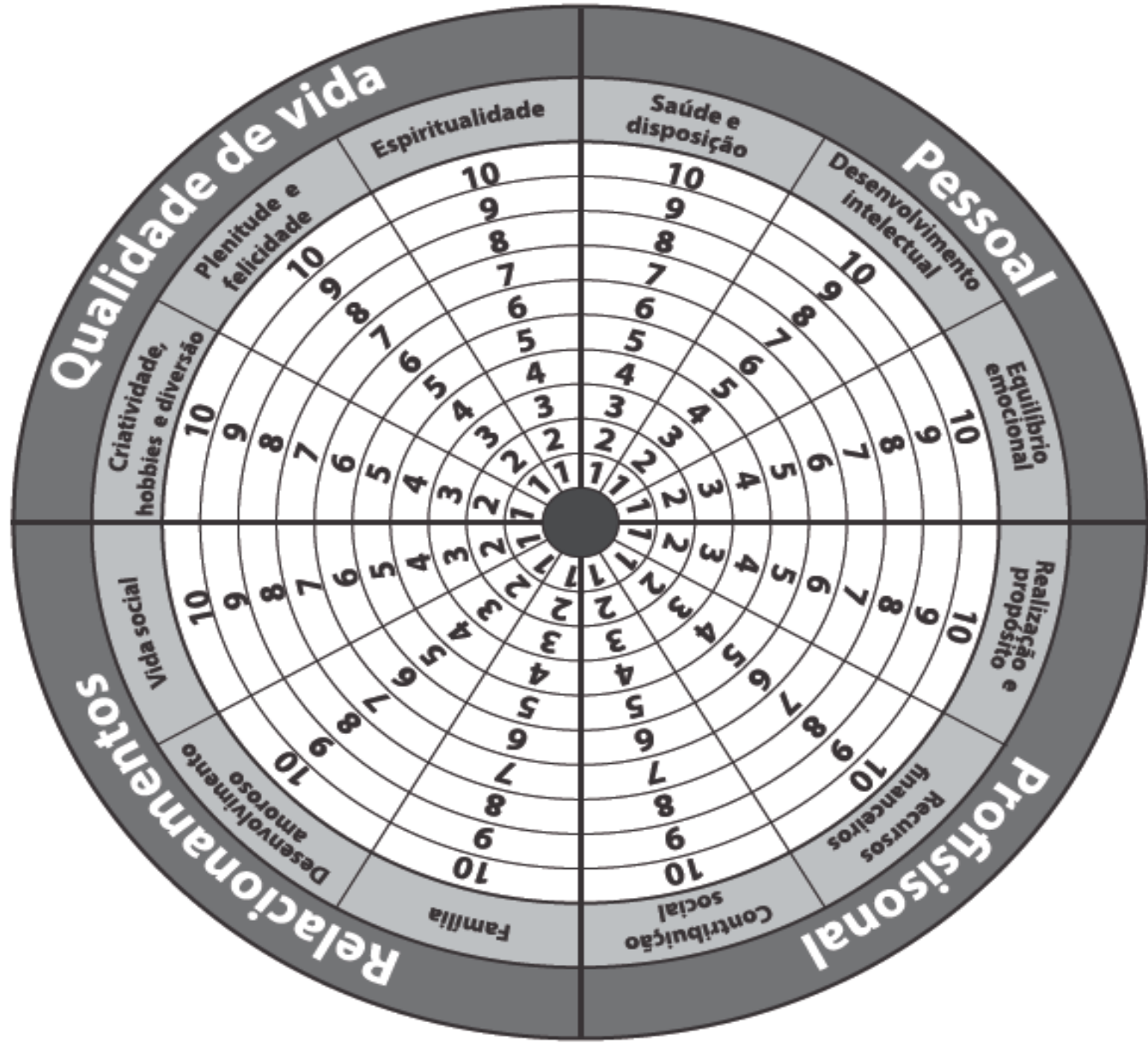
A vida ensina

Enfrentar a mudança

O significado que as coisas tem

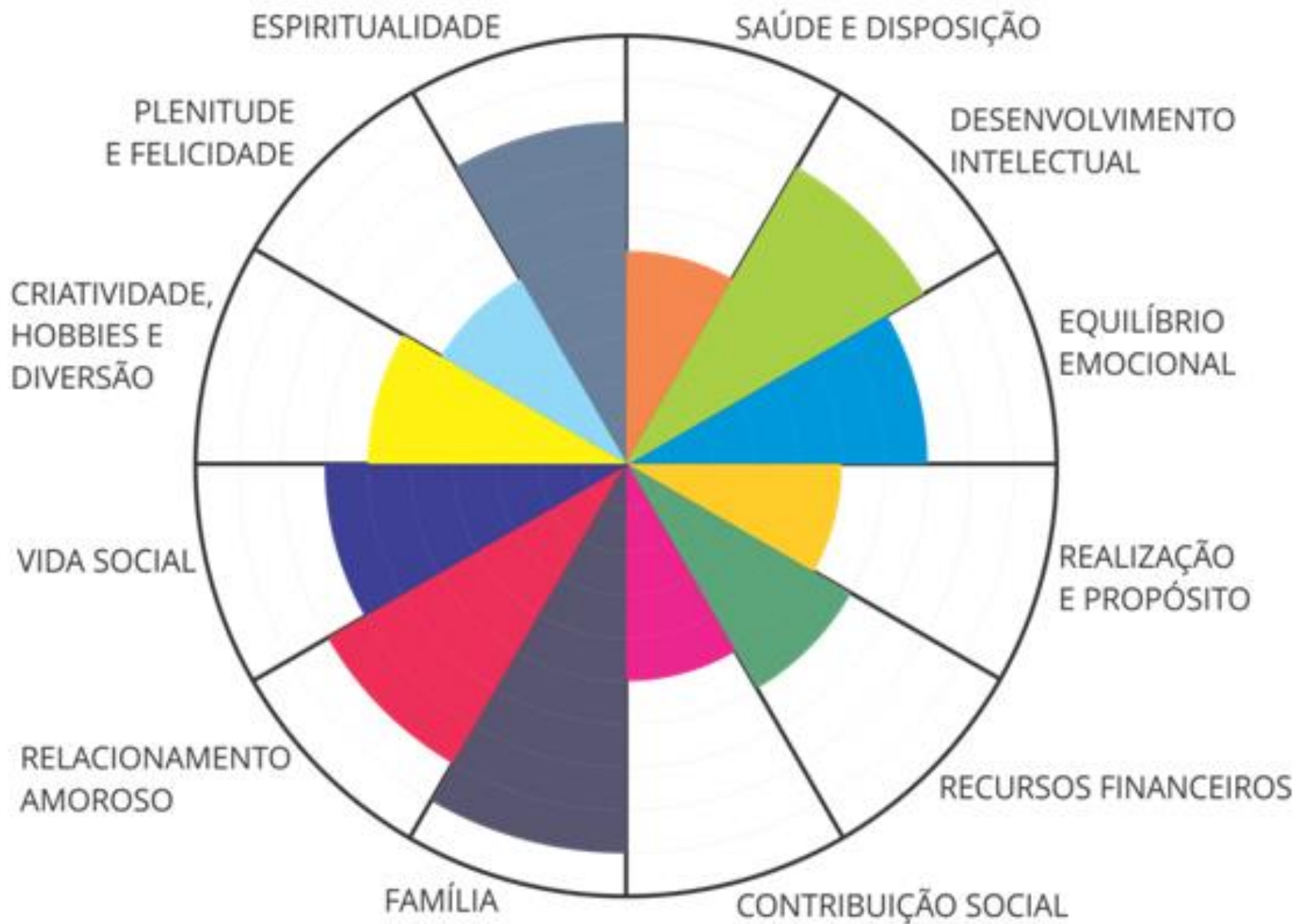






**QUALIDADE DE VIDA**

**PESSOAL**












**RELACIONAMENTOS**

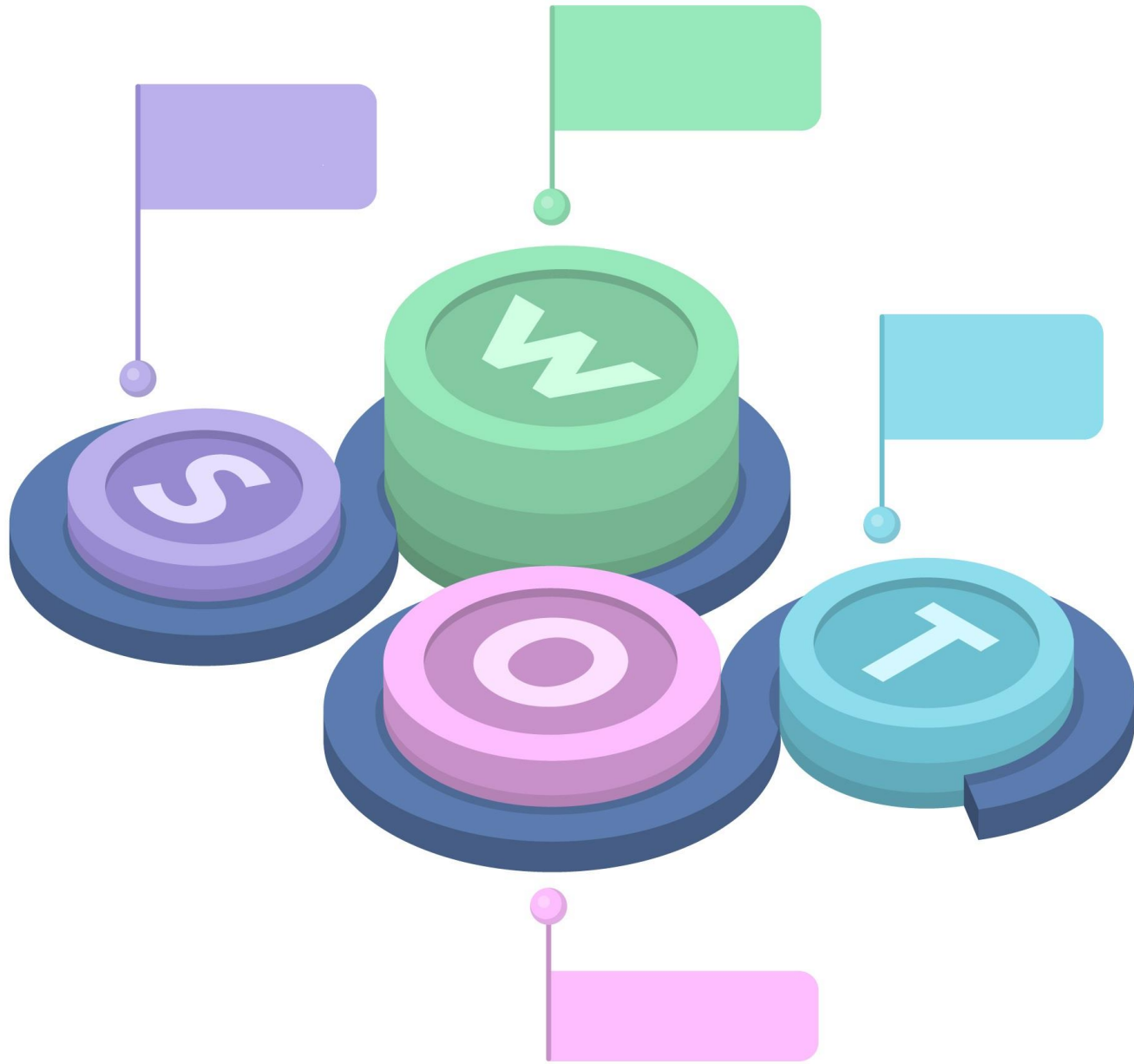
**PROFISSIONAL**



# Modelo de Negócios Pessoal de

Nome:

<p><i>Quem ajuda você ? (Key Partners)</i> </p> <p><b>QUEM TE AJUDA?</b></p>	<p><i>O que você faz ? (Key Activities)</i> </p> <p><b>O QUE VOCÊ FAZ?</b></p>	<p><i>Como você os ajuda ? (Value Provided)</i> </p> <p><b>COMO VOCÊ CONTRIBUI?</b></p>	<p><i>Como vocês interagem ? (Customer Relationships)</i> </p> <p><b>COMO VOCÊ INTERAGE?</b></p>	<p><i>Quem você ajuda ? (Customers)</i> </p> <p><b>QUEM VOCÊ AJUDA?</b></p>
	<p><i>Quem é você ? O que você possui ? (Key Resources)</i> </p> <p><b>QUEM É VOCÊ? O QUE VOCÊ TEM?</b></p>		<p><i>Como chegam até você &amp; O que você entrega (Channels)</i> </p> <p><b>COMO TE CONHECEM? O QUE VOCÊ ENTREGA?</b></p>	
<p><i>O que você dá ? (Costs)</i> </p> <p><b>O QUE VOCÊ DÁ?</b></p>		<p><i>O que você ganha ? (Revenue and Benefits)</i> </p> <p><b>O QUE VOCÊ GANHA?</b></p>		



# Análise Swot

# CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

- 1. Busca de oportunidades e iniciativa**
- 2. Persistência**
- 3. Correr riscos calculados**
- 4. Exigência de qualidade e eficiência**
- 5. Comprometimento**

# CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

**6. Busca de informações**

**7. Estabelecimento de metas**

**8. Planejamento e monitoramento sistemáticos**

**9. Persuasão e rede de contatos**

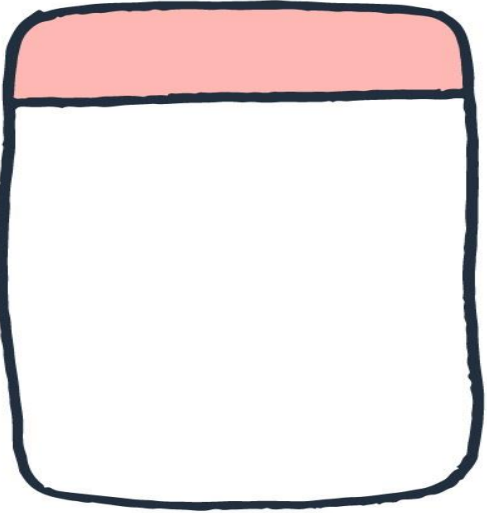
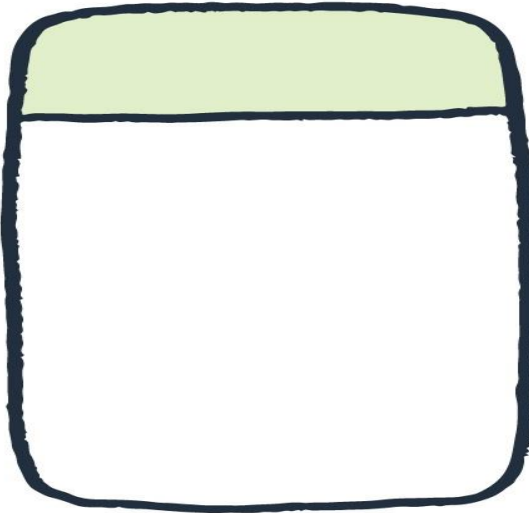
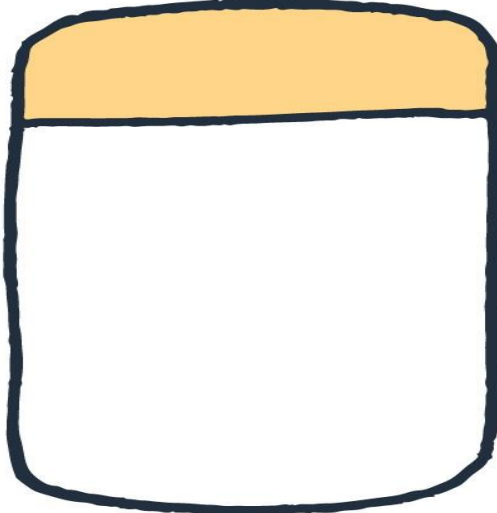
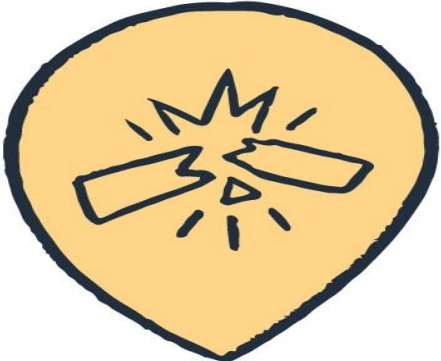
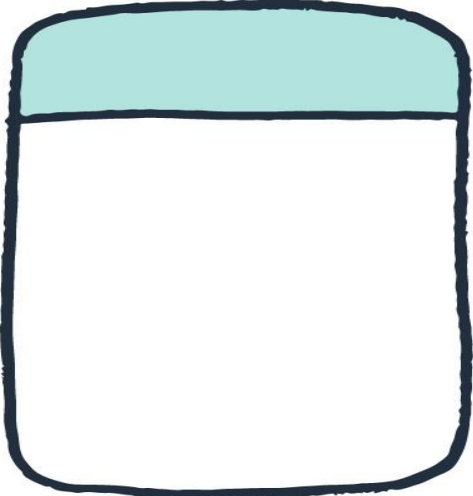
**10. Independência e autoconfiança**

<b>São visionários</b>	Eles têm a visão de como será o futuro para seu negócio e sua vida, e o mais importante, eles têm a habilidade de implementar seus sonhos.
<b>Saber tomar decisões</b>	Eles não se sentem inseguros, sabem tomar as decisões corretas na hora certa, principalmente nos momentos de adversidade, sendo isso um fator chave para o seu sucesso. E mais: além de tomadas decisões, implementam suas ações rapidamente.
<b>São indivíduos que fazem a diferença</b>	Os empreendedores transformam algo de difícil definição, uma ideia abstrata, em algo concreto, que funciona, transformando o que é possível em realidade (KAO, 1998; KRETS DE VRIES, 1997). Sabem agregar os serviços e produtos que colocam no mercado.
<b>Sabem explorar ao máximo as oportunidades</b>	Para maioria das pessoas, as boas ideias são geradas daquilo que todos conseguem ver, mas não identificaram algo prático para transformá-las em oportunidades por meio de dados e informação. Para Schumpeter (1949), o empreendedor é aquele que quebra a ordem corretamente e inova, criando mercado com uma oportunidade identificada. Para Kinzner (1973), o empreendedor é aquele que cria um equilíbrio, encontrando uma posição clara e positiva em um ambiente de caos e turbulência, ou seja, identifica oportunidades na ordem presente. Porém, ambos são enfáticos em afirmar que o empreendedor é um exímio identificador de oportunidade, sendo um indivíduo curioso e atento a informações, pois sabe que suas chances melhoram quando seu conhecimento aumenta.
<b>São determinados e dinâmicos</b>	Eles implementam suas ações com total comprometimento. Atropelam as adversidades, ultrapassando os obstáculos, com uma vontade impar de "fazer acontecer". Mantêm-se sempre dinâmicos e cultivam um certo inconformismo diante da rotina.
<b>São dedicados</b>	Eles se dedicam 24h por dia, 7 dias por semana, ao seu negócio. Comprometem o relacionamento com amigos, com a família e até mesmo com a própria saúde. São exemplares, encontrando energia para continuar, mesmo quando encontram problemas pela frente. São incansáveis e loucos por trabalho.
<b>São otimistas e apaixonados pelo que fazem</b>	Eles adoram o trabalho que realizam. E é esse amor ao que fazem o principal combustível que os mantém cada vez mais animados e autodeterminados, tornando-os os melhores vendedores de seus produtos e serviços, pois sabem, como ninguém, como fazê-lo. O otimismo faz com que sempre enxerguem o sucesso, em vez de imaginar o fracasso.

<b>São independentes e constroem o próprio destino</b>	Eles querem estar à frente das mudanças e ser donos do próprio destino. Querem ser independentes, em vez de empregados, querem criar algo novo e determinar os próprios passos abrir os próprios caminhos, ser o próprio patrão e gear empregos.
<b>São líderes e formadores de equipes</b>	Os empreendedores têm um senso de liderança incomum. E são respeitados e adorados por seus funcionários, pois sabem valorizá-los, estimulá-los e recompensá-los, formando um time em torno de si. Sabe que para obter êxito e sucesso, dependem de uma equipe de profissionais competentes. Sabem ainda recrutar as melhores cabeças para assessorá-los nos campos onde não detêm o melhor conhecimento.
<b>São bem relacionados (networking)</b>	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxilia no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entendidas de classe.
<b>São organizados</b>	Os empreendedores sabem obter e alocar recursos materiais, humanos, tecnológicos, de forma racional, procurando o melhor desempenho do seu negócio.
<b>Planejam, Planejam, Planejam</b>	Os empreendedores de sucesso planejam cada passo do seu negócio, desde o primeiro rascunho do plano de negócios, até a apresentação do plano de investidores, definição das estratégias de marketing do negócio, etc., sempre tendo como base a forte visão de negócio que possuem.
<b>Possuem conhecimento</b>	São sedentes pelo saber e aprendem continuamente, pois sabem que quanto maior o domínio sobre um ramo de negócio, maior é sua chance de êxito. Esse conhecimento pode vir da experiência prática, de informações obtidas em publicações especializadas, em cursos, ou mesmo de conselhos de pessoas que mantaram empreendimento semelhantes.
<b>Assumem riscos calculados</b>	Talvez essa seja a característica mais conhecida dos empreendedores. Mas o verdadeiro empreendedor é aquele que assume riscos calculados e sabe gerenciar o risco, avaliando as reais chances de sucesso. Assumir riscos tem relação com desafios. E para o empreendedor, quanto maior o desafio, mais estimulante será a jornada empreendedora.
<b>Criam valor para a sociedade</b>	Os empreendedores utilizam seu capital intelectual para criar valor para a sociedade, com a geração de empregos, dinamizando a economia e inovando, sempre usando sua criatividade em busca de soluções para melhorar a vida das pessoas.



# SWOT



# Análise SWOT Pessoal

Ambiente Interno	Forças	Quais são seus pontos fortes, principais forças, qualidades, virtudes ou talentos?	Quais são seus pontos a serem melhorados, principais fraquezas, defeitos ou dificuldades?
	Fraquezas	Que oportunidades existem para aproveitar estas forças e alcançar seus objetivos?	Que ameaças existem pelas suas fraquezas que podem impedir de atingir seus objetivos?
		Oportunidades	Ameaças
		Ambiente Externo	

Potencializar

Melhorar

Acompanhar

Eliminar



<b>ANÁLISE INTERNA</b>	<b>PONTOS FORTES</b>	<b>PONTOS FRACOS</b>
	<p style="text-align: center;">           AJUDAR O OUTRO            ORGANIZADA            CALMA            TRANQUILA            COMUNICATIVA            PACIÊNCIA ESCUTAR O OUTRO            FÁCIL ADAPTAÇÃO PESSOAS OU AMBIENTES            FORMAÇÃO EM TECNOLOGIA E SAÚDE: CIÊNCIA DA COMPUTAÇÃO E NATUROPATIA            DISPONIBILIDADE DE TEMPO         </p>	<p style="text-align: center;">           ROTINA EM CASA            IMPACIÊNCIA FICAR MUITO TEMPO PARADA(SENTADA)            FOCO OBJETIVOS            PICOS DE DESÂNIMO DEVIDO A PARAGEM REPENTINA DA ROTINA PASSADA         </p>
<b>ANÁLISE EXTERNA</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
	<p style="text-align: center;">           ATIVIDADE FÍSICA            TEMPO DISPONÍVEL            PANDEMIA – AUMENTO TRATAMENTOS PSICOLÓGICOS            AUMENTO INTERESSE EM PRODUTOS NATURAIS            AUMENTO PREOCUPAÇÃO COM OS EFEITOS COLATERAIS NO USO DE REMÉDIOS ALOPÁTICOS            PARCERIAS COM PSICÓLOGOS E TERAPEUTAS            PARCERIAS E REVENDAS COM EMPRESAS DE PRODUTOS NATURAIS            CONTATOS: PROFESSORES E PROFISSIONAIS NA ÁREA DAS TERAPIAS NATURAIS         </p>	<p style="text-align: center;">           ADAPTAR ROTINA DE TRABALHO EM CASA            FICAR MUITO SENTADA            AUMENTO OFERTAS ONLINE            ATUALIZAÇÃO NOVIDADES REDES SOCIAIS         </p>

## PONTOS FORTES

- \* Não desisto fácil
- \* Optimista
- \* Determinada
- \* Busca conhecimento
- \* Planejar tarefas

## PONTOS FRACOS

- \* Tímida
- \* Medo de falar em público
- \* Pressão em relacionar
- \* fraguessa

## OPORTUNIDADES

- \* Realizar projetos
- \* Empreender

## AMEACAS

- \* Falta de planeamento em alguns negócios

**DALE**  
**CARNEGIE**  
**COMO FALAR**  
**EM PÚBLICO &**  
**INFLUENCIAR**  
**PESSOAS NO**  
**MUNDO DOS**  
**NEGÓCIOS**



## POSITIVOS

## NEGATIVOS

INTERNOS

### S (FORÇAS)

- Facilidade de aprendizagem;
- Facilidade de ligar com o público;
- Consigo influenciar pessoas a partir de vivências minhas que deram certo na minha vida;
- Consigo fazer multitarefas ao mesmo tempo;
- Interaço com as pessoas de maneira fácil e rápida, independente da idade delas.
- Me adapto fácil a diferentes ambientes.

### W (FRAQUEZAS)

- Insegurança;
- Não saber administrar bem alguns conflitos;
- Desisto fácil quando surgem dificuldades;
- Sou uma pessoa indecisa, as vezes preciso da opinião de alguém bem próximo para tomar decisões.
- Gosto de coisas variadas, e isso me atrapalha muito quando se trata da profissão que escolhi seguir, pois me adapto a diferentes nichos e isso as vezes é um ponto negativo.

EXTERNOS

### O (OPORTUNIDADES)

- Ótimas chances de poder estudar ainda mais e aperfeiçoar meus conhecimentos;
- Estar rodeadas de pessoas que podem me influenciar positivamente e me darem uma diretriz, dependendo do que vou fazer;
- Ter acesso a internet que é um meio onde tem muitas oportunidades desde cursos até o trabalho final.
- Economia estável na cidade onde moro principalmente.

### T (AMEAÇAS)

- Concorrência, composta por profissionais bem qualificados, disputando as mesmas vagas;
- Conhecimento profissional defasado;
- Não ter atrações suficientes para que o meu público alvo esteja sempre inteirado do que minha empresa oferece;
- Não estar atualizado suficiente do meu Nicho para atrair os clientes;

**FATORES INTERNOS**

**FORÇAS**

1. Capacidade de tomar decisões
2. Habilidade para organizar e planejar ações
3. Persistente
4. Cursos na área de programação de computadores
5. Estuda análise de dados e inteligência artificial
6. Dedicado

**FRAQUEZAS**

1. Falta aprimorar mais o inglês
2. Desenvolver habilidades de vendas e negociação
3. Aprimorar a habilidade de gerenciar conflitos
4. Segurança para falar em público

**FATORES EXTERNOS**

**OPORTUNIDADES**

1. Empreender
2. Desenvolver serviços de consultoria em Análise de dados
3. Capacidade de realização
4. Trabalho no exterior (Canadá)

**AMEAÇAS**

1. Dar prioridade ao network
2. Buscar ter mais momentos de lazer
3. Sair da rotina, fazer atividades criativas

S

## STRENGTHS

Sou muito comunicativo;  
Aprendo rápido diversos assuntos;  
Sei falar Inglês avançado;  
Tenho facilidade com tecnologias;  
Sei cozinhar;  
Sou bom em decoração interna;  
Sei pintar quadros diversos.

W

## WEAKNESSES

Preciso melhorar minha concentração em apenas uma coisa;  
Preciso melhorar meu trabalho em grupo;  
Aperfeiçoar meu aproveitamento de tempo;  
Me prolongar menos em comunicados.

O

## OPPORTUNITIES

A falta de interesse no mercado de trabalho na parte de manutenção;  
Cursos que podem auxiliar no engajamento de grandes oportunidades;  
Egenharia mecânica para ingressar em empresas sem funcionarios para a area.

T

## THREATS

Considerarei colegas de trabalho, se aperfeiçoando mais assim possuindo mais visibilidade;  
possuindo melhor organização;

## **Forças:**

Designer, Técnica em Secretariado, Auxiliar em Saúde Bucal

Experiências variadas: Caixa de supermercado, Recepcionista, Auxiliar de Dentista, Agente Comunitário de Saúde, Auxiliar de limpeza, Assistente Administrativo.

Comprometimento, responsabilidade, pontualidade, organização, produtividade.

## **Fraquezas:**

Baixa interatividade em grupos

Insegurança

Timidez

Indecisa

Baixa autoestima

Nervosa

Estressada

Desmotivada

## **Interesse:**

alguns hábitos

mais tolerante

querer trabalhar em equipe

mais flexível



# FERRAMENTAS GERENCIAIS



**Pensar no problema**  
**“O que está errado?”**

**Estabelecer meta**  
**“O que eu quero?”**





# Unidade

**Ferramenta:**

**5W2H**

---



# Unidade

É uma das **Ferramentas de Qualidade**, uma vez que serve para melhorar processos organizacionais e a evolução de processos.

# 5W2H



Os cinco W, *5W2H*, são acrônimos em inglês que representam as principais perguntas que devem ser feitas e respondidas ao investigar e relatar um fato ou situação, sendo aplicável a várias atividades profissionais.



# 5W2H



O acrônimo referencia as perguntas que se iniciam (em inglês) por:

- *Who?* (Quem?)
- *What?* (O quê?)
- *Where?* (Onde?)
- *When?* (Quando?)
- *Why?* (Por que?)
- *How?* (Como?)
- *How Much?* (Quanto?)

# 5W2H



Perguntas que iniciam com essas palavras são consideradas **perguntas abertas**, porque não podem ser respondidas de forma simples, com apenas um sim ou não, exigindo que a pessoa que responde use seu conhecimento ou emoções.

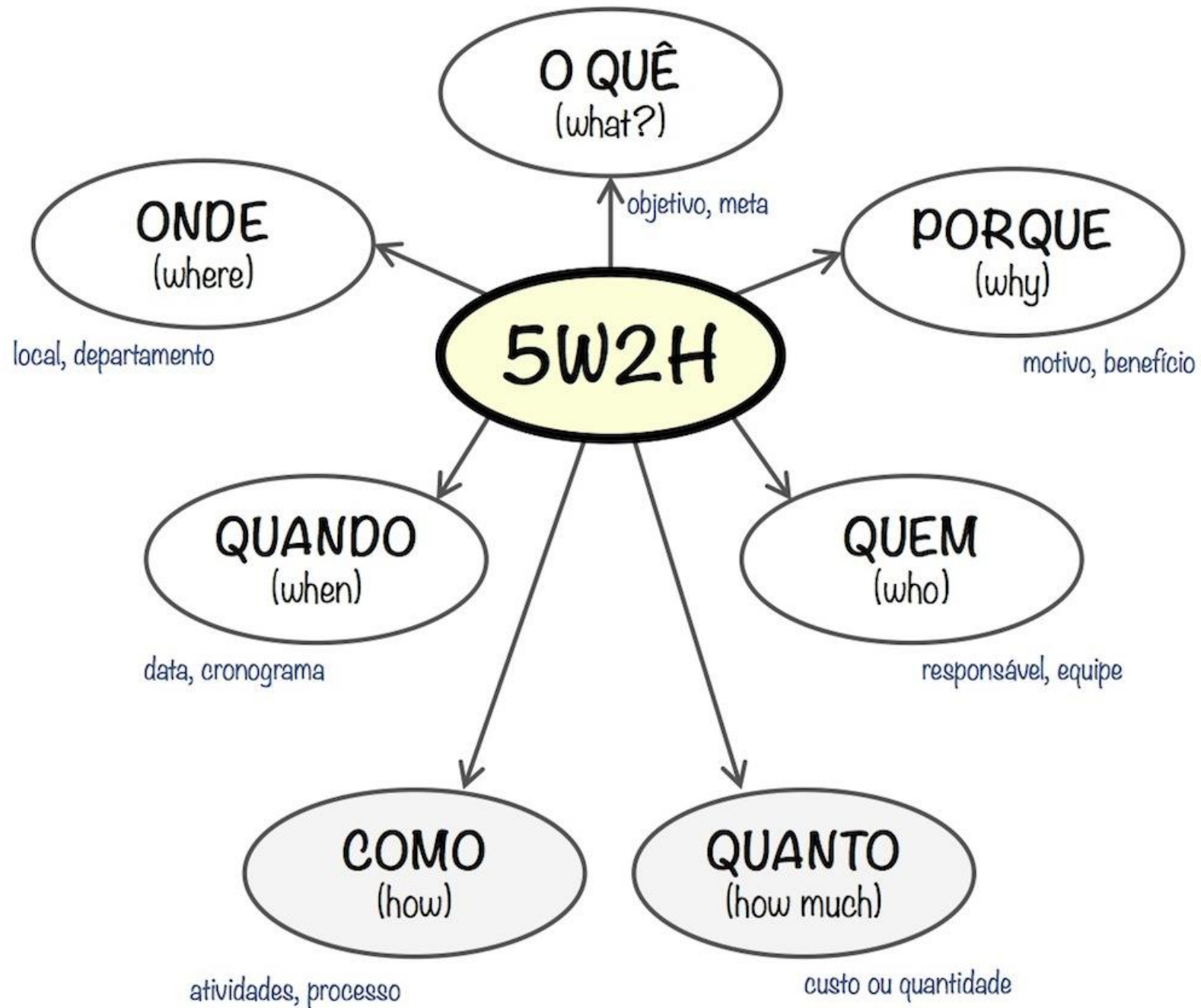
**É um**

**PLANO DE AÇÃO**

- **E um plano de gestão utilizado para mapear a execução de projeto;**
- **E um método que observa as particularidades do negócio, em busca de uma solução.**
- **E uma ferramenta de gestão simples e eficaz, que pode ser aplicado a qualquer tipo de negócio, independente do porte.**



- **E um plano de gestão utilizado para mapear a execução de projeto;**
- **E um método que observa as particularidades do negócio, em busca de uma solução.**
- **E uma ferramenta de gestão simples e eficaz, que pode ser aplicado a qualquer tipo de negócio, independente do porte.**



## PLANILHA 5W2H



**WHAT (O QUÊ)?**

o projeto em si, o que deseja realizar;

**WHY (POR QUÊ)?**

os objetivos finais do projeto;

**WHO (QUEM)?**

todos os envolvidos no plano;

**WHERE (ONDE)?**

o local onde o plano de ação se desenvolve;

**WHEN (QUANDO)?**

um cronograma simples, ou data de início e fim;

**HOW (COMO)?**

tudo o que deve ser feito para alcançar os objetivos;

**HOW MUCH  
(QUANTO)?**

uma previsão de custos do projeto.

**A ideia é que, ao responder todas as questões, seu projeto contará com um planejamento estratégico robusto, levando em consideração todas os detalhes importantes.**

**Ao aplicá-lo em projetos que já estão em andamento você descobre falhas e torna o objetivo final mais claro.**

**A ideia é que, ao responder todas as questões, seu projeto contará com um planejamento estratégico robusto, levando em consideração todas os detalhes importantes.**

**Ao aplicá-lo em projetos que já estão em andamento você descobre falhas e torna o objetivo final mais claro.**





**FIM...**