

**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

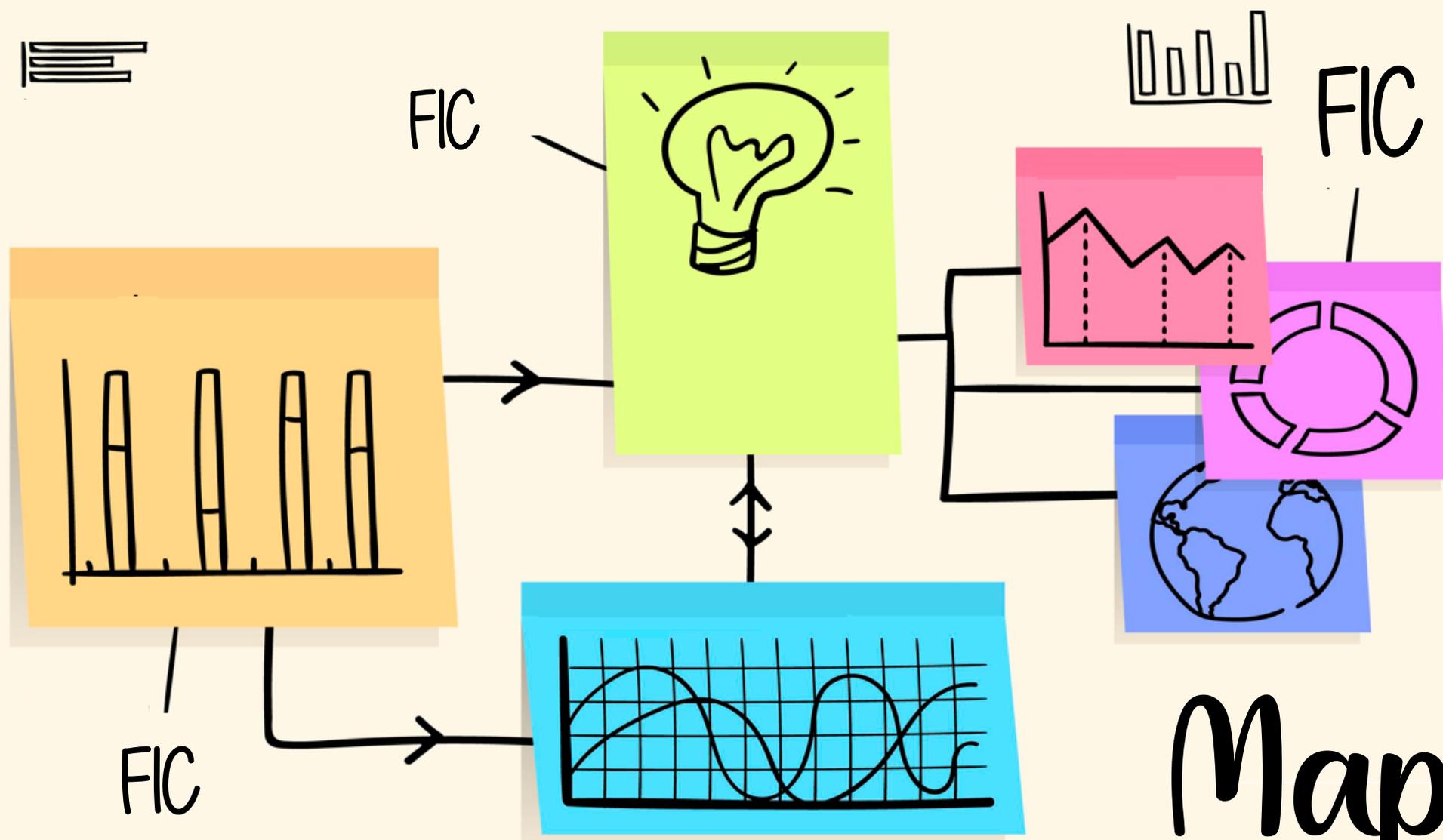


FERRAMENTAS GERENCIAIS

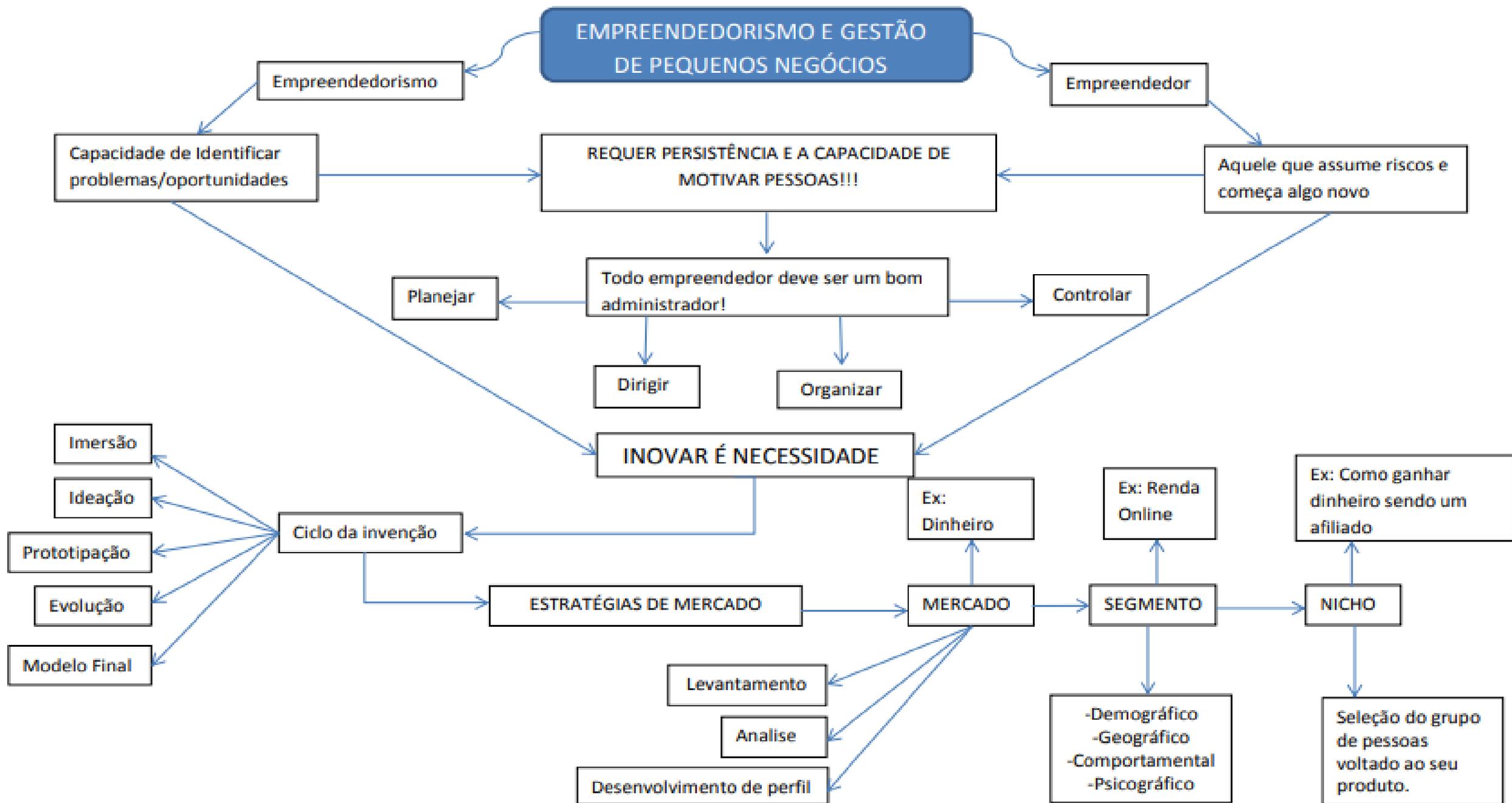
- Plano de Ação 5W2H
- Mapa de Empatia
- Brainstorming
- Brainwriting
- Ciclo PDCA
- Análise SWOT



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.

EMPREENDEADORISMO

- 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

SABER SE PLANEJAR

- Organização
- Planejamento
- Fé no dia

LIDERANÇA

- Motivar
- Comunicar
- Capacidade Operacional

VISÃO

- Ver as oportunidades existentes.
- Apuramgar as atividades
- fazer o negocio dar lucro

MOTIVACÃO

- Ver motivos onde ninguém vê
- Guardar a motivação

PERSISTENCIA

enfrentar os obstáculos

BOM RELACIONAMENTO

- faz Ter uma boa liderança
- faz render

RESILIENCIA

- Nem tudo são flores
- Superar obstáculos

* Tipos de empreendedorismo:

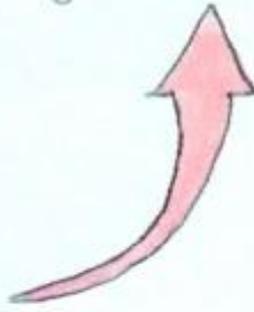
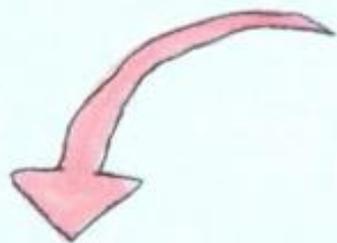
- informal
- individual
- franquias
- digital
- social
- cooperativo



* Empreendedorismo é:

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

Empreendedor

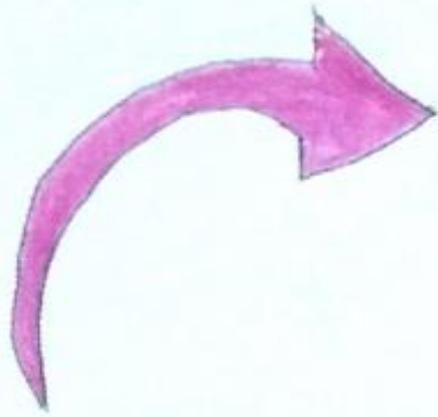


* Principais características de um EMPREENDEDOR:

- 1 - Busca de oportunidade e iniciativa;
- 2 - Persistência;
- 3 - Correr riscos calculados;
- 4 - Exigência de qualidade e eficiência;
- 5 - Comprometimento;

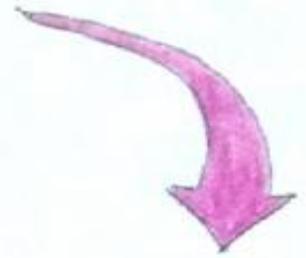
- 6 - Busca de informações;
- 7 - Estabelecimento de metas;
- 8 - Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- 9 - Persuasão e rede de contatos;
- 10 - Independência e autoconfiança





imaginação

requer engajamento e a capacidade de vislumbrar alternativas!

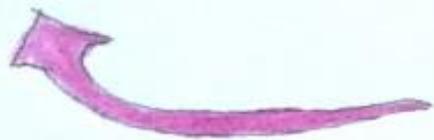


criatividade

requer motivação e experimentação para enfrentar um desafio!

empreendedor

requer persistência e capacidades de inspirar as pessoas

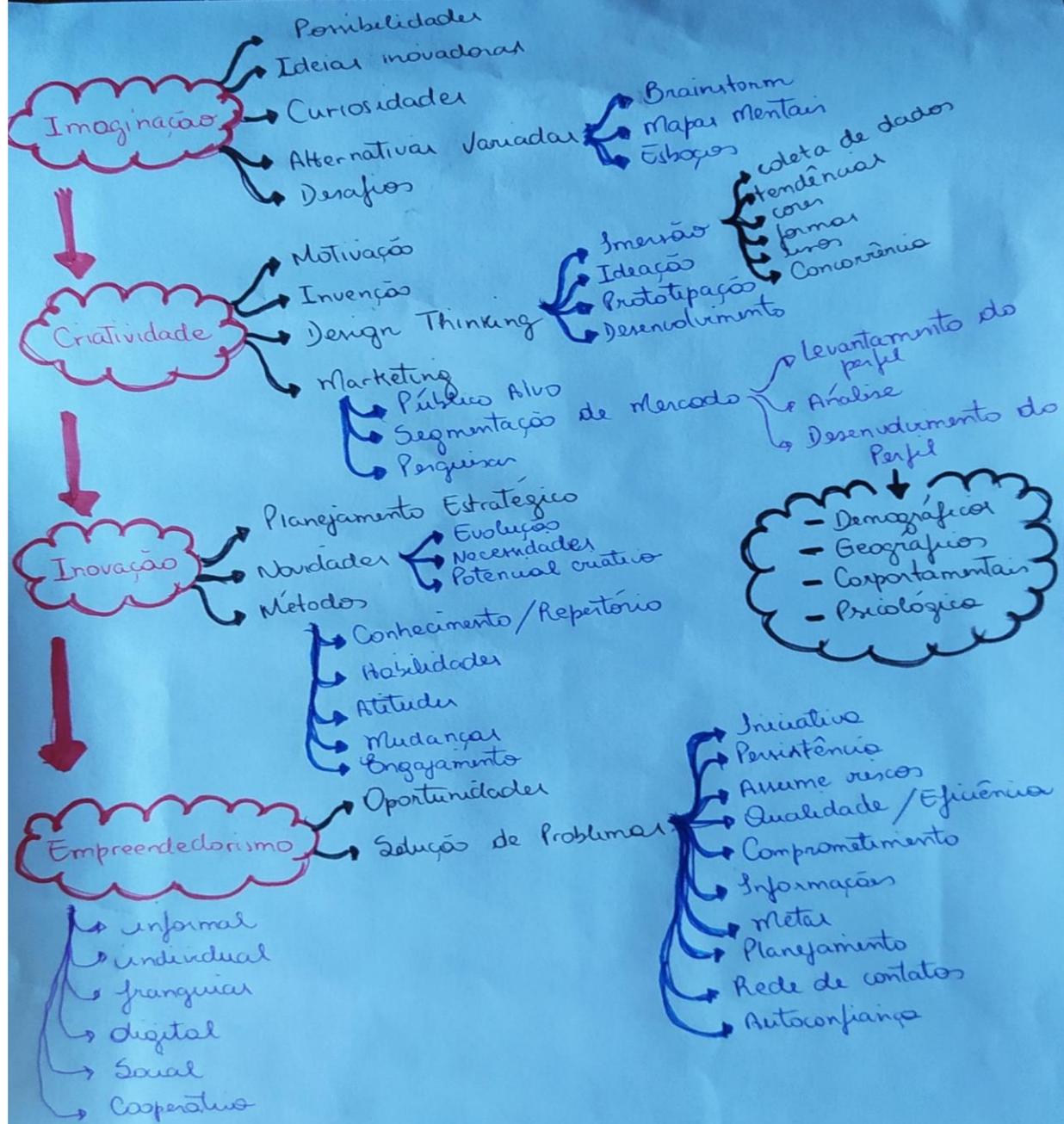


Ciclo da
invenção

inovação

requer foco e reenquadramento para gerar soluções únicas!





Emprendedurismo

¿que es emprendurismo?

¿sustentable?

¿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

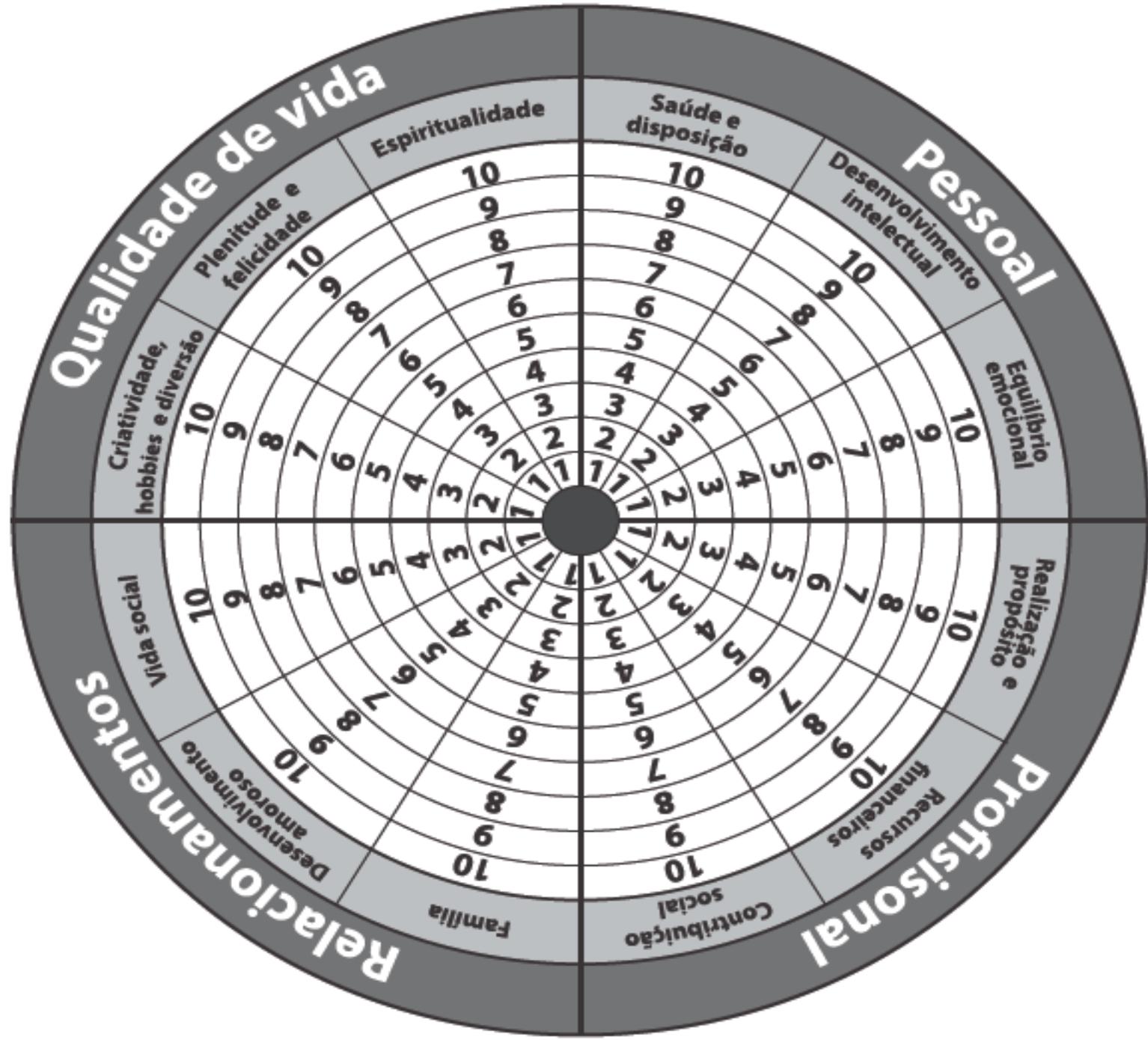
Sem querer, informal

A vida ensina

Enfrentar a mudança

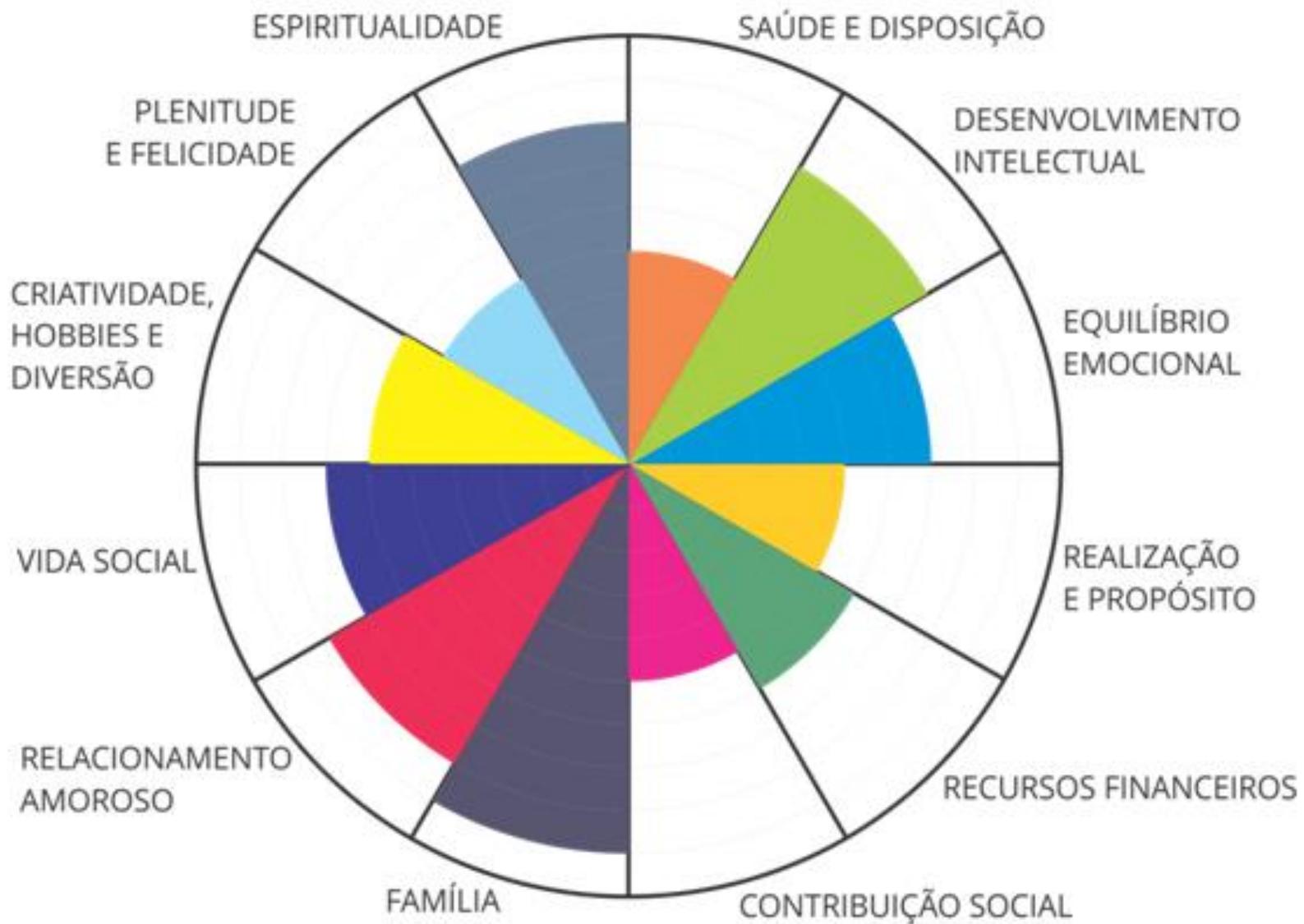
O significado que as coisas tem





QUALIDADE DE VIDA

PESSOAL



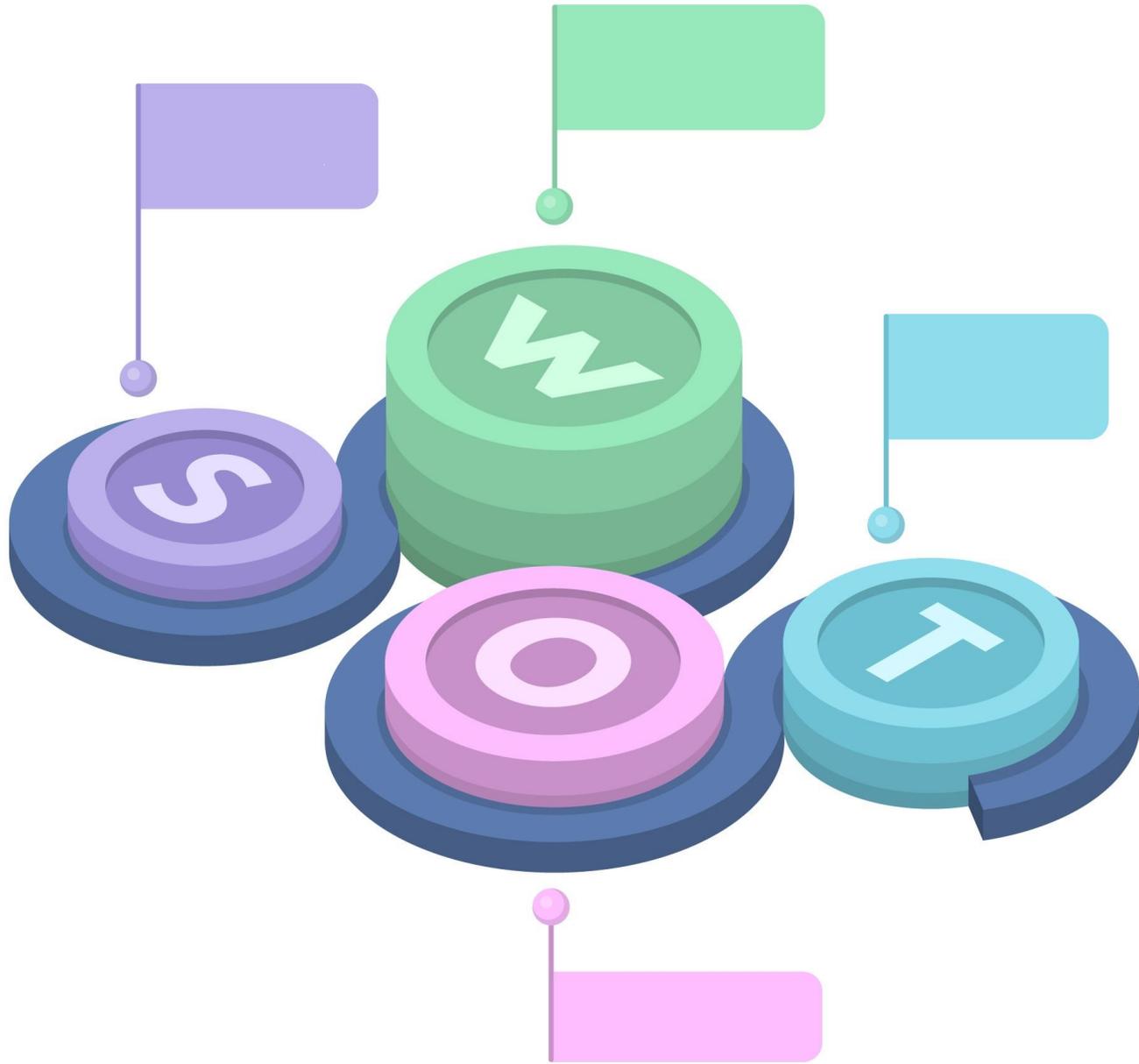
RELACIONAMENTOS

PROFISSIONAL

Modelo de Negócios Pessoal de

Nome:

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

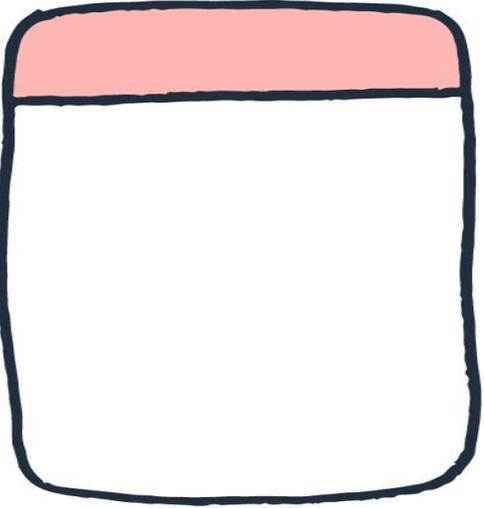
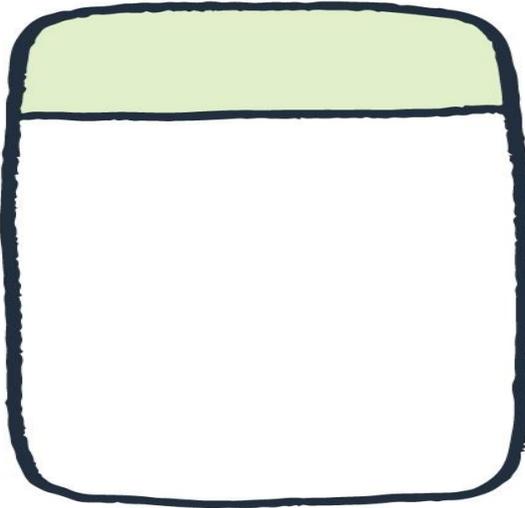
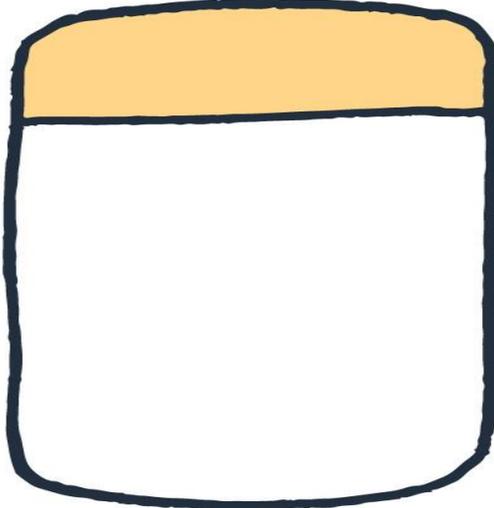
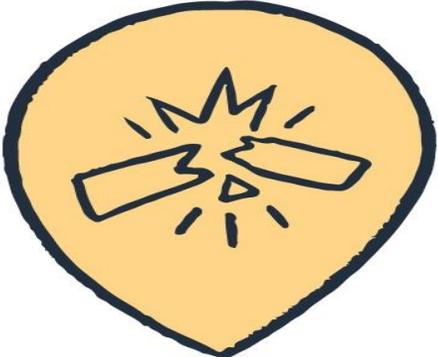
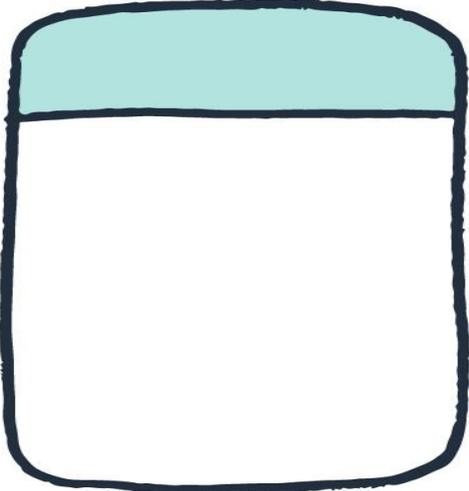
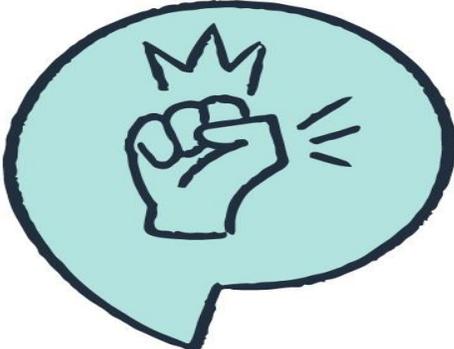
9. Persuasão e rede de contatos

10. Independência e autoconfiança

São visionários	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.
Saber tomar decisões	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.
São indivíduos que fazem a diferença	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.
Sabem explorar ao máximo as oportunidades	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.
São determinados e dinâmicos	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.
São dedicados	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.
São otimistas e apaixonados pelo que fazem	Eles adoram o trabalho que realizam. 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.

São independentes e constroem o próprio destino	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.
São líderes e formadores de equipes	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.
São bem relacionados (networking)	Os empreendedores sabem construir uma rede de contatos que os auxilia no ambiente externo da empresa, junto a clientes, fornecedores e entendidas de classe.
São organizados	Os empreendedores sabem obter e alocar recursos materiais, humanos, tecnológicos, de forma racional, procurando o melhor desempenho do seu negócio.
Planejam, Planejam, Planejam	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.
Possuem conhecimento	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.
Assumem riscos calculados	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.
Criam valor para a sociedade	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

ANÁLISE INTERNA	PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
	<p>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>ROTINA EM CASA IMPACIÊNCIA FICAR MUITO TEMPO PARADA(SENTADA) FOCO OBJETIVOS PICOS DE DESÂNIMO DEVIDO A PARAGEM REPENTINA DA ROTINA PASSADA</p>
ANÁLISE EXTERNA	OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
	<p>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>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

é tolerante

quer a trabalhar em equipe

é 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

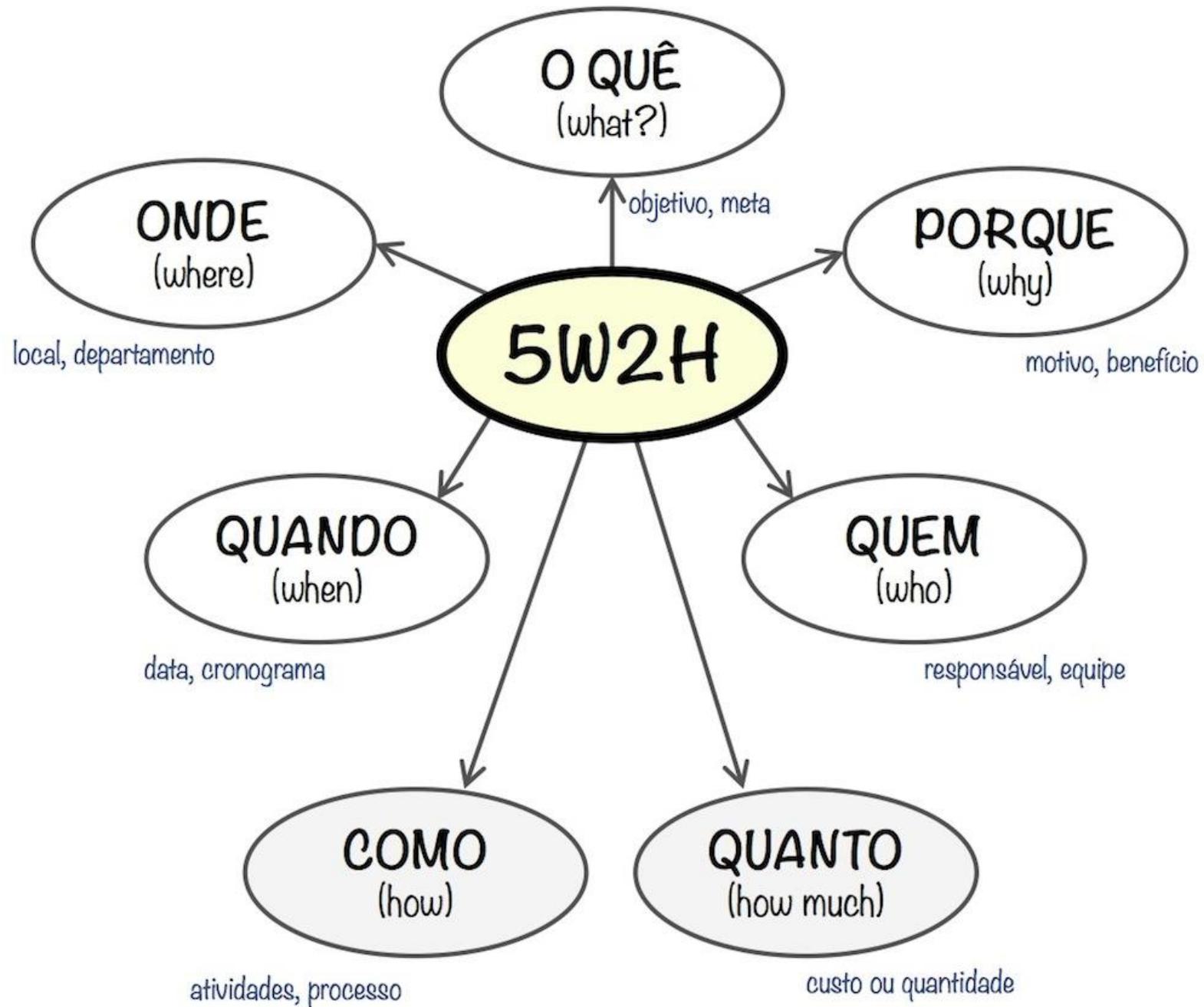
PLANO DE AÇÃO

- É um plano de gestão utilizado para mapear a execução de projeto;

- É um método que observa as particularidades do negócio, em busca de uma solução.

- É 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...