

Wesley Farias Bomfim

Praticando a Gestão Empresarial

A Gestão Eficiente e Eficaz de um Negócio



editora
VIENA

1ª Edição
Bauru/SP
Editora Viena
2016

SUMÁRIO

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS.....	13
1. EMPREENDEDORISMO	15
1.1. Estabelecimento de Metas.....	18
1.2. Planejamento e Monitoramento Sistemático.....	19
1.3. Busca de Informações	20
1.4. Tempestade de Ideias	21
1.5. Comprometimento e Exigência de Qualidade.....	21
1.6. Rede de Contatos	22
1.7. Riscos Calculados	23
2. TÉCNICAS DE REDAÇÃO	31
2.1. Estrutura da Redação.....	33
2.1.1. Introdução de Redação	34
2.1.2. Desenvolvimento de uma Redação.....	36
2.1.3. Conclusão de uma Redação	37
2.1.4. Estrutura Gramatical	38
3. COMPORTAMENTO ORGANIZACIONAL.....	45
4. ADMINISTRAÇÃO FAMILIAR.....	55
5. GESTÃO DE CONTAS A PAGAR, CONTAS A RECEBER E TESOUREARIA	65
5.1. Tesouraria.....	67
5.2. Contas a Pagar	71
5.3. Contas a Receber	80
6. CONTROLADORIA - PROCEDIMENTO PRÁTICO	95
6.1. Procedimento	98
6.1.1. Planejamento Semanal.....	98
6.1.2. Preenchimento de Log Book Setorial	98
6.1.3. Controle de Refeições	98
6.2. Controle de Vendas do Restaurante	100
6.2.1. Lançamento de Comandas de CI.....	103
6.2.2. Lançamento de Perdas PDV	103
6.2.3. Requisição de Almojarifado.....	104
6.2.3.1. Inventário Almojarifado	104
6.2.3.2. Inventário de PDV	105
6.2.3.3. Inventário de Alimentos (Cozinha).....	105
6.2.3.4. Inventário de Enxoval	106
6.2.3.5. Inventário de Patrimonial (Imobilizados).....	106
6.2.3.6. Inventário de Utensílios	106
7. GESTÃO DE ALMOJARIFADO.....	109
8. GESTÃO MOTIVACIONAL.....	125
9. CONVIVENDO COM GESTORES.....	145
10. GESTÃO DE ALIMENTOS E BEBIDAS (A&B).....	171

11.	GESTÃO DE PROJETOS E EVENTOS.....	199
11.1.	Projeto Feijoada Sunset.....	205
11.1.1.	Apresentação.....	205
11.1.2.	Diagnóstico	206
11.1.3.	Diretrizes	207
11.1.4.	Visão de Futuro	208
11.1.5.	Objetivos Estratégicos.....	208
11.1.6.	Metas.....	209
11.1.7.	Ações	211
11.1.8.	Disposições Finais.....	213
12.	TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO	219
12.1.	Reciclar ou Aperfeiçoar?.....	221
12.2.	Programação de Treinamentos.....	230
12.3.	Ciclo de Treinamentos	231
12.4.	Importância da Qualificação Contínua	232
12.5.	O “X” da Questão Gerencial e a Qualificação Contínua	233
12.6.	A Busca de Valorização	236
13.	RODADAS DE NEGOCIAÇÃO	239
13.1.	Estudo de Caso: Compra em uma Loja de Móveis e Eletrodomésticos.....	242
13.2.	Estudo de Caso: Empresa Litoral Essências	245
13.3.	Estudo de Caso: Site Litoral Sul Bahia	247
	REFERÊNCIAS	251
	GLOSSÁRIO	253

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

<i>A&B</i>	<i>Alimentos e Bebidas.</i>
<i>CHA</i>	<i>Conhecimento, Habilidades e Atitudes.</i>
<i>CI</i>	<i>Consumo Interno.</i>
<i>CLT</i>	<i>Consolidação das Leis Trabalhistas.</i>
<i>CMV</i>	<i>Custo da Mercadoria Vendida.</i>
<i>CNAE</i>	<i>Código Nacional de Atividade Econômica.</i>
<i>CP</i>	<i>Contas a Pagar.</i>
<i>CR</i>	<i>Contas a Receber.</i>
<i>DP</i>	<i>Departamento de Pessoal.</i>
<i>DRE</i>	<i>Demonstração do Resultado do Exercício.</i>
<i>DRO</i>	<i>Descrição de Rotinas Operacionais.</i>
<i>GB</i>	<i>Gigabyte.</i>
<i>IBAMA</i>	<i>Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis.</i>
<i>LNT</i>	<i>Levantamento das Necessidades de Treinamento.</i>
<i>MC</i>	<i>Margem de Contribuição.</i>
<i>NFe</i>	<i>Nota Fiscal Eletrônica.</i>
<i>NFeA</i>	<i>Nota Fiscal Eletrônica Ágil.</i>
<i>PCD</i>	<i>Pessoa Com Deficiência.</i>
<i>PCS</i>	<i>Plano de Cargos e Salários.</i>
<i>PDV</i>	<i>Ponto de venda (Bar; Restaurante, Lanchonete, etc.)</i>
<i>PLR</i>	<i>Participação nos Lucros e Resultado.</i>
<i>RH</i>	<i>Recursos Humanos.</i>

CAPÍTULO



EMPREENDEDORISMO

ESTABELECIMENTO DE METAS

•

PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO

•

BUSCA DE INFORMAÇÕES

•

TEMPESTADE DE IDEIAS

•

COMPROMETIMENTO E EXIGÊNCIA DE QUALIDADE

•

REDE DE CONTATOS

•

RISCOS CALCULADOS



EMPREENDEDORISMO

1

CAPÍTULO

A arte de empreender exige muita responsabilidade e muita sabedoria, além de muita atitude. E geralmente é nos momentos de crises profissionais e/ou financeiras que o senso empreendedor de cada empresário começa a despontar para ser colocado em prática. A vontade de trabalhar para si mesmo exige muita disciplina, pois uma grande maioria de pessoas pensam que quando for “patrão” trabalhará menos, mas isso é puro mito. Na verdade, o tempo dedicado à própria empresa é bem maior do que muitos imaginam.

Ninguém nasce empreendedor, mas todos possuem características que podem ser desenvolvidas e colocadas em prática no dia a dia da vida empresarial. Saber quais são as características empreendedoras que possui e quais são as que necessitam ser mais trabalhadas em si mesmo é o primeiro passo para se tornar um grande empreendedor.

Estabelecer metas, planejar e monitorar sistematicamente cada etapa de um processo para se alcançar as metas estabelecidas, buscar informações, ter ideias, comprometer-se com a qualidade, fazer e manter contatos e enfrentar riscos calculados são as principais características que deverão ser desenvolvidas para quem quer ser um grande empreendedor.

Neste capítulo você aprenderá que apenas leitura não lhe dá resultado. Você será convidado a se mover, a agir, a ter atitude e principalmente a mudar o seu comportamento. Durante este capítulo, o pronome utilizado será o “eu” e não mais o “nós”. Tudo a partir de agora será de sua responsabilidade.

Existem vários conceitos sobre o termo Empreendedorismo, mas para este livro usaremos para definição a palavra **atitude**. Ser um empreendedor é ter atitude sobre todos os fatos que fazem você refletir se deve seguir em frente ou desistir dos seus planos. Desistir não significa que você não tem atitude, mas que tem coragem e sabedoria de que determinada situação deverá ser abortada para que não seja prejudicial ao seu futuro profissional.



1.1. ESTABELECIMENTO DE METAS

Para começar a desenvolver o comportamento empreendedor, devemos ter em mente que, para qualquer caminho que venha, ser percorrido, existe um objetivo a ser alcançado, assim, para escolher a trilha do sucesso como empreendedor, a primeira atitude que deverá ser tomada é o estabelecimento de metas. Se essa não for sua primeira atitude, com certeza, o sucesso não caminhará com você e todos os passos que deverão ser utilizados na sequência não terão resultado positivo.

Os objetivos nada mais são do que o resultado que você quer alcançar em um determinado período de tempo. Depois de decidir o resultado que você quer ter, o sonho a realizar, a próxima etapa será a definição de prazo para cada resultado que será estabelecido para conquista.

Esses objetivos podem ser a curto, médio e longo prazo. Vamos definir aqui que:

- » **Curto prazo:** São os próximos dois anos.
- » **Médio prazo:** Será para o período de dois a cinco anos.
- » **Longo prazo:** Acima de cinco anos.

Mas preste atenção que metas não são estabelecidas por meio do pensamento de que você tem certeza de que alcançará resultado positivo, ou seja, tem de ser desafiante, tem de ser algo que você tenha de despende de um determinado esforço para alcançar, algo que faça você levantar da cadeira para atingir o resultado; se não for um desafio, não se trata de estabelecimento de metas, mas sim de comodismo e ficar acomodado não é perfil de empreendedor.

Para que sejam definidos como meta, os objetivos devem ser mensuráveis, alcançáveis, reais, temporais e específicos. Em se tratando de mensuração, você deve estabelecer alguma maneira para medir se o caminho e o objetivo estão sendo alcançados. Caso não consiga medir, não será considerado como meta. Em se tratando de temporais, quanto mais específico for o prazo, mais fácil será de alcançar o que foi determinado como objetivo.

Veja alguns exemplos que estabelecemos como meta:

- » Comprar uma motocicleta da marca X 150 cilindradas até o mês de dezembro deste ano.
- » Comprar um notebook da marca X, com processador Y, Z GB de memória até 31 de dezembro de 2016.
- » Comprar uma casa com três quartos no centro da cidade até o mês de junho de 2030.
- » Terminar a leitura do livro *Praticando a Gestão Empresarial* em 30 dias a partir da data da compra.

Agora que você aprendeu a estabelecer metas e sabe que o primeiro passo para ser empreendedor é ter objetivos específicos, claros e bem definidos, devemos seguir para o próximo passo. Esta etapa para o empreendedor será direcionada pela meta que foi estabelecida.

1.2. PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO

Agora que as metas foram estabelecidas, você deve realizar um planejamento para o caminho que será feito para se chegar ao destino final. Para fazer um bom planejamento, você deverá dividir as grandes tarefas em subtarefas com prazos definidos para cada uma dessas subdivisões que ao final darão a você o resultado desejado.

Cada subtarefa deverá ter prazos definidos e claros, seguindo uma sequência de tempo para que o resultado tenha mais eficácia. Mas lembre-se de que para todo planejamento deve haver uma constante revisão, considerando os resultados de cada subtarefa e as mudanças que podem acontecer durante o percurso traçado. Essas mudanças deverão constar também no seu planejamento para que não haja muita diferença entre o planejado e o realizado.

Você conseguirá seguir dentro do planejado se mantiver os registros do planejamento, principalmente no âmbito financeiro, e utilizar esses registros para tomar as decisões corretas, tanto para seguir em frente quanto para encerrar o projeto ou mudar as estratégias planejadas para alcançar as suas metas.

Vamos a alguns exemplos práticos para melhor compreensão sobre o estabelecimento de metas, vamos pegar alguns exemplos anteriores e dividi-los em subtarefas:

- » Comprar um notebook com processador core i5, 10 GB de memória, até o dia 13 de novembro do ano de 2020.
 - » Identificar as lojas que oferecem o notebook.
 - » Fazer orçamentos para identificar o custo do notebook.
 - » Verificar quanto tempo falta para o dia que a meta deve ser finalizada.
 - » Definir o valor que deve ser depositado mensalmente na poupança até a data em que o notebook será comprado.
 - » Ir ao banco abrir uma conta poupança.
 - » Iniciar os depósitos mensais.
 - » Acompanhar os preços durante o tempo em que estiver poupando o dinheiro.
- » Terminar a leitura do livro *Praticando a Gestão Empresarial* até o dia 21 de junho do ano de 2018.
 - » Identificar quantos capítulos tem o livro.
 - » Identificar quantas páginas tem cada capítulo.
 - » Definir quais os dias em que o livro será lido.

- » Definir quantas horas serão utilizadas para cada dia de leitura.
- » Definir quantas páginas serão lidas por dia.
- » Fazer o monitoramento para identificar se as subtarefas estão sendo cumpridas.

Dividimos em subtarefas cada uma das metas estabelecidas. Sendo que elas estão numa sequência cronológica e que poderão ser monitoradas com frequência.

Para iniciar uma atividade empreendedora, a primeira condição é estabelecer metas claras e objetivas e, em seguida, fazer o planejamento e monitoramento para alcançar as metas. Tenha em mente que você deverá buscar o maior número de informações necessárias para diminuir as possibilidades de fracasso no seu percurso, ressaltando que no planejamento você também consegue saber se deve prosseguir, desistir ou alterar o projeto.

A busca de informações é o próximo passo a ser tomado por você que deseja se tornar um empreendedor de sucesso. Vale lembrar que este livro não o transformará em um empreendedor, apenas servirá como uma bússola para apontar a direção em que deverá seguir para desenvolver as características comuns em todos os empreendedores de sucesso.

1.3. BUSCA DE INFORMAÇÕES

Para dar seguimento ao processo de planejamento e monitoramento sistemático, não tenha dúvidas de que você deve estar munido de informações, pois sem elas não há como seguir com o que foi planejado, também não há como ter base fundamentada para defender a ideia do negócio, ou até mesmo para ter segurança onde será investido algum valor financeiro ou despendido algum tipo de energia. Com o mundo globalizado, quem tem melhores informações dispara na frente, vejam bem, estamos falando de melhores informações e não de mais informações.

Ter mais informações não significa que você terá condições de seguir em frente, pois quantidade não garante qualidade. Então, se você possui poucas informações, mas que sejam de qualidade, reais e tenham fontes seguras, com certeza poderá aproveitá-las. Para que essas informações tenham qualidade, é necessário que as buscas sejam feitas pessoalmente com todos os envolvidos no negócio.

Quando falamos de todos os envolvidos, falamos não só de clientes, mas também de fornecedores, concorrentes, parceiros, comunidade local e até mesmo (se tiver) os próprios funcionários. Se você quer começar um novo negócio, investigue pessoalmente como funciona desde o processo de compra dos insumos, passando pela produção do material até chegar nas vendas e no feedback dos

seus clientes para que as melhorias sejam implementadas e o monitoramento seja constante, inclusive para obtenção de novas informações.

Não hesite em procurar especialistas, tais como contador, administrador, especialista em RH etc., para obter informações específicas que interferem no seu negócio ou no seu trabalho, sendo a fonte mais segura porque se trata de pessoas que têm conhecimentos específicos sobre o assunto que deseja aplicar no seu ambiente de trabalho e as chances de fracasso podem diminuir bastante com essa atitude.

1.4. TEMPESTADE DE IDEIAS

Mais conhecida como brainstorming, a tempestade de ideias é a principal ferramenta para escolher os caminhos a seguir em busca dos objetivos. Depois de decidida qual será a meta e feito o planejamento para alcançá-la, precisaremos ter diversas opções para chegar ao destino final — o sucesso de qualquer projeto.

O brainstorming serve não só para escolher o caminho a seguir, mas também para implantarmos melhorias em nossos produtos ou serviços. Neste capítulo não ficaremos muito em teoria, praticaremos bastante essa ferramenta de fundamental importância e que deve ser utilizada por todo bom empreendedor.

Toda ideia sugerida deverá ser anotada por mais absurda que seja e nunca deverá ser motivo de piada, pois das ideias mais improváveis surgem os produtos e serviços mais criativos e com resultado satisfatório. Além disso, não se intimide em oferecer ideias, pois este momento é justamente para ver todas as possibilidades de desenvolvimento do projeto e, em seguida, essas ideias serão filtradas e muito bem aproveitadas.

Depois da tempestade de ideias, o papel do gestor é ainda mais importante, pois, a partir das ideias aprovadas para execução, o líder deve atribuir as tarefas e delegar as responsabilidades de cada pessoa da equipe para que todas as ideias sejam colocadas em prática pelo grupo e o resultado obtido apresente êxito.

1.5. COMPROMETIMENTO E EXIGÊNCIA DE QUALIDADE

Diante de tantos produtos semelhantes e de tanta concorrência, o comprometimento com o serviço que se tem a oferecer é de grande valia dentro do atual mercado altamente concorrente. E o gestor deve esforçar-se para manter todos os seus clientes satisfeitos. Essa satisfação inclui a boa vontade para o cliente acima do lucro imediato em curto prazo.

O papel do gestor é identificar os problemas do seu processo e a forma de como resolvê-los, muitas vezes ele terá de “pôr a mão na massa”, entrar no processo

de produção e fazer o trabalho, os funcionários que presenciarem essa prática, com certeza, terão outra visão do gestor e saberão que, em qualquer situação que fuja do controle, poderão contar com o apoio do seu gestor.

A principal regra do comprometimento é trazer para si a responsabilidade por todas as falhas que houver na sua equipe. Independente de ter uma pessoa da equipe que tenha cometido algum erro para que o grupo não chegasse ao resultado satisfatório, um líder deve responsabilizar-se por isso, pois os liderados seguem as suas ordens e influência e, geralmente, não têm iniciativa e nem responsabilidade.

Isso tudo leva ao que chamamos de qualidade, pois um gestor comprometido com o resultado das atividades de sua responsabilidade agirá sempre para satisfazer ou até mesmo exceder os padrões de qualidade do produto ou serviço oferecido. Para alcançar esse resultado, um líder buscará sempre maneiras diferentes para fazer coisas melhores, mais rápidas e mais baratas, ou seja, ele busca sempre a eficiência e eficácia com o menor custo.

Para facilitar o entendimento de eficiência e eficácia, podemos dizer que o primeiro é o caminho percorrido no processo de produção para alcançar o resultado, já o segundo diz respeito ao resultado satisfatório na primeira tentativa. Para resumir, um gestor busca sempre eficiência e eficácia, ou seja, seguir o melhor caminho, com o menor custo e atingindo o melhor resultado do que se tem a oferecer.

Procedimentos também são criados por um bom gestor no intuito de padronizar os processos da empresa e alcançar sempre melhores resultados. Um gestor que tem todas as atividades documentadas em procedimentos dificilmente terá algum problema com falhas no processo, pois os colaboradores terão treinamentos com relação aos procedimentos e atividades do processo, os novos colaboradores também e, com isso, as falhas tendem a reduzir. Quando há padronização, raramente acontecem falhas e, quando acontecem, dificilmente são impactantes.

Mas lembre-se de que de nada adianta ter todos os procedimentos documentados se não houver revisão constante para atualizá-los. Se um procedimento não for atualizado, o próprio funcionário perderá a direção a seguir e o gestor terá um resultado insatisfatório, perdendo a qualidade no produto ou serviço final entregue ao cliente.

1.6. REDE DE CONTATOS

No mundo globalizado onde a Internet consegue aproximar tudo e todos, as redes sociais estão cada dia mais eficientes no que diz respeito à aproximação de grupos de amigos, de profissionais e até de empresas. E essa rede que antes era feita pessoalmente para depois passar para o mundo virtual, agora é feita de modo

inverso. O primeiro contato é virtual para em seguida se tornar pessoal ou até mesmo se manter somente por meio do mundo virtual.

Mas independente de ser pessoal ou virtual, manter os contatos conquistados é de grande valor para quem quer ser um gestor. No mundo atual, o contato com pessoas influentes se faz necessário para se alcançar alguns objetivos. E isso é tão comum que você não precisa ficar com receio de manter um contato para atingir alguns resultados, desde que isso seja deixado bem claro para o seu contato.

Como o objetivo de manter contatos é o de você trocar benefícios e ampliar ainda mais seus contatos profissionais e até mesmo pessoais, tente manter sempre os seus contatos por meio de ligações, e-mails, recados nas redes sociais, até mesmo porque de nada adianta você fazer novas relações profissionais se não as mantiver. Todas as relações comerciais são estreitadas no contato constante com as pessoas necessárias para o ajudar a trilhar mais rapidamente o caminho para o sucesso.

As redes sociais ainda estão subutilizadas e isso se deve ao fato de elas estarem conceituadas apenas como um meio de reencontro entre amigos, mas o que poucos ainda sabem é que um gestor deve utilizar essas redes para identificar possíveis parceiros profissionais que lhe darão ajuda para trilhar um caminho mais rápido, mas nem sempre eficaz, de se alcançar os objetivos traçados para conquistar o tão sonhado alvo.

As informações contidas no perfil, bem como fotos, frases, amigos, conteúdos postados pública ou até restritamente, devem ser utilizadas por um gestor constantemente, a fim de atualizar o seu grupo de relacionamentos e também de conquistar novas maneiras de se alcançar o sucesso. Sempre deixe alguma postagem, pois isso fará com que as pessoas sempre se lembrem de suas atividades e de você, indicando ou até mesmo convidando para parcerias profissionais.

Além de manter contato, você tem de usar estratégias para influenciar e persuadi-los quando necessário. Como isso deve ser feito? A resposta não é tão simples. Mas uma coisa é certa. Apresentar algo que já tenha feito ou que tenha aprendido consegue trazer um resultado positivo na influência e na persuasão de algum contato ou até mesmo de alguém que ainda não esteja na sua rede de relacionamentos, também conhecida como network.

1.7. RISCOS CALCULADOS

Em algum momento da vida, você já foi chamado de medroso ou covarde? Em algum momento, você precisou desistir de algum objetivo ou teve algum tipo de prejuízo? Não se preocupe, pois os melhores empreendedores já caíram no início de sua vida profissional. Todos eles cometeram algum erro e tiveram um resultado negativo em algum momento da carreira profissional.

Mas o principal motivo para falar dos erros desses empreendedores de sucesso é que todos eles passaram por algum risco, mas todos bem calculados que fizeram com que não desistissem dos seus objetivos e não perdessem o foco. Todos eles se reergueram e, mudando de caminho/estratégia ou persistindo na ideia inicial, conseguiram alcançar os seus objetivos e hoje são pessoas de sucesso no mundo empresarial.

Para todo investimento existe um risco e esse fator deve ser levado em consideração desde o início de um projeto ou de uma ação, principalmente se você estiver no papel de gestor de um empreendimento. Um risco calculado é aquele em que você faz uma ação que pode resultar em um prejuízo, mas que, mesmo assim, você decide seguir com ela.

Ao decidir seguir com a ação, você deve ter em mente algumas alternativas para segundo plano, as quais farão com que as chances de ter um resultado desfavorável sejam reduzidas. Esses planos alternativos devem ser feitos junto com as ações de primeiro plano. Essa atitude o deixará seguro de que o risco é calculado, caso contrário, o seu risco é altamente perigoso, pois não haverá plano algum para situações adversas ao que foi planejado inicialmente.

Podemos concluir que diante de todos os obstáculos o gestor deve ser muito corajoso nas suas atitudes e usar do bom senso para colocar em ação as melhores alternativas possíveis para obtenção de um resultado positivo. Caso não obtenha esse resultado, a coragem deve ser ainda maior para assumir que não teve a atitude correta e que o resultado negativo foi de sua total responsabilidade.

Enfim, o gestor precisa ter atitudes, coragem e um pouco de ousadia para tomar decisões importantes dentro do empreendimento.

Agora que você viu algumas das características principais do perfil de um empreendedor, podemos dizer que, para atuar como gestor, é necessário ter algumas dessas características. Mas tenha calma, não precisa ter todas, vá conquistando aos poucos e insira novos comportamentos nas suas ações. As características que não conseguir identificar em seu comportamento, procure obter por meio de treinamentos e aquelas que você já possui poderá aperfeiçoar.

O mais importante é você colocar esses comportamentos em prática e começar a desenvolver o seu papel de gestor diante da sua própria empresa ou da empresa em que trabalha, mostrando sempre o caminho ideal para os seus funcionários, mantendo o foco no resultado eficaz de todos os serviços ou produtos.

Questões Complementares

1. Considere as afirmativas abaixo e responda às questões:

I- Comprar uma motocicleta da marca X 150 cilindradas até o mês de dezembro deste ano.

II- Comprar um notebook.

III- Comprar uma casa com três quartos no centro da cidade até o mês de junho de 2030.

IV- Terminar a leitura completa deste livro até o final do curso.

a) Quais das frases acima podem ser consideradas como meta? Justifique.

b) Quais das frases acima não são consideradas como metas?

c) Considerando a resposta da questão anterior, o que está faltando para que a frase seja considerada como meta?

- d) Escreva novamente as frases que não foram consideradas como metas para que elas possam se tornar uma meta.

2. Defina uma meta para sua vida pessoal a ser realizada em curto prazo.

3. Agora que você definiu uma meta para sua vida pessoal, descreva em subtarefas o que será feito para alcançar essa meta.

4. Defina uma meta para sua vida profissional em curto prazo.

5. Agora divida em subtarefas o caminho a ser feito para alcançar sua meta profissional.

-
-
6. Defina uma meta em longo prazo para sua vida e em seguida estabeleça as subtarefas para atingi-la.

7. Com relação à busca de informações, coloque (V) para Verdadeiro ou (F) para Falso nas questões abaixo:

- () Você nunca deve procurar especialistas, pois podem se tornar seu concorrente.
- () Qualidade é mais importante que quantidade quando se trata de busca de informações.
- () Você não precisa se dedicar pessoalmente para obter informações sobre seu negócio.
- () Outras pessoas devem fazer a busca de informações enquanto você se dedica a outras questões.

8. Vamos fazer um brainstorming com um móvel da sua casa.

- a) Descreva o sofá de sua casa, anotando todos os detalhes que você identifica nele.

- b) Depois de feito isso, você deve descrever dez novas melhorias que você faria nele. Mas há uma condição, mesmo que o sofá seja aquele que você sempre teve vontade de comprar, você agora tem a oportunidade de ganhar um novo do fabricante totalmente gratuito se você apresentar essas dez sugestões para empresa.

- c) Agora, junte-se a outras pessoas da sua turma e elimine as ideias que sejam iguais e veja quantas ideias ficaram no total. No início pode ser que as ideias sejam absurdas, mas o levarão a decisões muito importantes para o produto em questão. As ideias serão utilizadas para saber o que dará resultados positivos e também o que o levará ao fracasso se for colocado em prática. Escreva abaixo as ideias destacadas.

9. Em grupo escolha um produto de uma marca conhecida para um brainstorming.

10. Comente a frase: O lucro deve estar acima da boa vontade para com o cliente.

11. Comente a frase: Um gestor não pode ir para operação em momento algum.

12. Complete as frases abaixo:

- a) Todas as _____ são estreitadas no contato constante com as pessoas necessárias para ajudá-lo a trilhar mais rapidamente o caminho para o sucesso.
- b) Um gestor deve buscar as _____ para identificar possíveis parceiros _____ que lhe darão ajuda para trilhar um caminho mais rápido, porém nem sempre eficaz, de se alcançar os _____ traçados para conquistar o tão sonhado alvo.

13. O que você compreendeu por riscos calculados?

14. Abaixo seguem alguns comportamentos que são característicos do empreendedor. Coloque (V) se verdadeiro ou (F) se for falso:

- () Manter rede de contatos.
- () Ignorar ideias durante o brainstorming.
- () Estabelecer metas para alcançar.
- () Ter metas claras e específicas.
- () Ter apenas informações sobre o seu negócio.
- () Não se comprometer tanto com a qualidade dos serviços.
- () Nunca ir para produção mesmo se necessário.

15. Complete as frases abaixo de acordo com o conteúdo que já foi visto neste capítulo.

- a) Podemos dizer que _____ é o caminho percorrido no processo de produção para alcançar o resultado e _____ diz respeito ao resultado satisfatório na primeira tentativa.
- b) _____ é o momento em que todos se reúnem e apresentam todas as ideias independente de serem aproveitadas ou não, mesmo as aparentemente sem utilidade.
- c) Tente manter seus contatos por meio de _____, _____ e _____ nas redes sociais.
- d) Para fazer um bom _____ você deverá dividir as grandes tarefas em subtarefas com _____ definidos.

16. Veja as características do comportamento empreendedor relacionadas de I a IV e, em seguida, marque a alternativa correta:

- I. Estabelecimento de metas
 - II. Coragem
 - III. Planejamento e monitoramento sistemático
 - IV. Rede de contatos
- a) Apenas II está correta.
 - b) Todas as alternativas estão corretas.
 - c) Apenas II está incorreta.
 - d) Apenas I e IV estão incorretas.

17. Veja as características do comportamento empreendedor relacionadas de I a IV e, em seguida, marque a alternativa correta:

- I. Planejamento
 - II. Exigência de qualidade
 - III. Comprometimento
 - IV. Eficiência
- a) Apenas IV está incorreta.
 - b) Apenas I, II e IV estão corretas.
 - c) Todas as alternativas estão corretas.
 - d) Apenas IV está correta.