



# Técnico em Vendas



## Empreendedorismo

**PROFESSORA: IÚNA CARMO**

**CONTEÚDO: ATIVIDADE DE  
BENEDITINOS - PI**

**DATA: 11.04.2019**

**CURSO TÉCNICO EM VENDAS**  
**POLO: BENEDITINOS – PI**  
**PROFESSORA: IÚNA CARMO**  
**DISCIPLINA: EMPREENDEDORISMO**  
**ALUNOS: JACIARA, LEONARDO E JOSÉ LUIS**  
**PROFESSOR PRESENCIAL: FRANCIELTON**

**ATIVIDADE COMPLEMENTAR**  
**ENTREVISTA COM EMPREENDEDOR**

# ENTREVISTA

**NOME DA EMPRESA: DINDIN FRUTA**

**PERGUNTA 1:** HÁ QUANTO TEMPO VOCÊ ATUA EM SEU NEGÓCIO?

R – Há 4 anos

**PERGUNTA 2:** QUAL FOI A SUA PRINCIPAL MOTIVAÇÃO PARA INICIAR O NEGÓCIO?

R – Necessidade

**PERGUNTA 3:** É APAIXONADO PELO O QUE FAZ?

R - Sim, pois surgiu uma ideia para montar o negócio.

# ENTREVISTA

**NOME DA EMPRESA: DINDIN FRUTA**

**PERGUNTA 4: QUE TIPO DE RISCOS JÁ CORREU PARA ATINGIR SEUS OBJETIVOS?**

R – Risco baixo, pois pensei de produzir o produto e não dar certo.

(Medo)

**PERGUNTA 5: QUAIS CARACTERÍSTICAS POSSUI QUE CONSIDERA ESPECÍFICAS DE UM EMPREENDEDOR?**

R – Coragem e Determinação.

**PERGUNTA 6: Em algum momento pensou em desistir do empreendimento?**

R - Já sim.



# Técnico em Vendas



# Empreendedorismo

**PROFESSORA: IÚNA CARMO**

**CONTEÚDO: AULA 05 -**

**MOTIVAÇÃO E  
AUTOMOTIVAÇÃO**

**DATA: 11.04.2019**

**CURSO: TÉCNICO EM VENDAS**

**DISCIPLINA:  
Empreendedorismo**

**PROFESSOR (A): IÚNA CARMO**

# **ATIVIDADE COMPLEMENTAR**

## **(04.04.2019)**

**1.Descreva uma das características que consta no quadro 4.1 da apostila.**

**2.Escolha dois alunos e avalie quais habilidades empreendedoras que cada um possui. Cite qual empreendimento você se enquadraria.**

## 4.2 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

Quadro 4.1: Características dos empreendedores de sucesso	
Visionários	Além de programarem sonhos, prevêem o futuro para o seu negócio e sua vida.
Tomam decisões	Sentem-se seguros e tomam decisões certas, principalmente em momentos de crise, além de programarem ações com muita destreza.
Exploram oportunidades	Identificam oportunidades e são indivíduos curiosos, atentos a informações como arma para ampliação de suas chances.
Determinados e dinâmicos	Programam ações com comprometimento. Mantêm-se sempre dinâmicos e não se acomodam com a rotina.
Dedicados	Dedicam-se em tempo integral ao seu negócio. Não desanimam mesmo quando os problemas surgem.
Otimistas e apaixonados	Realizam o seu trabalho com paixão, por isso são os melhores vendedores de seus produtos ou serviços. Enxergam sempre o sucesso, nunca o fracasso.
Independentes	Ambicionam ser donos do próprio negócio, modificar a realidade e gerar empregos.



**AULA 1 – PROCESSO EMPREENDEDOR**

**AULA 2 – O MUNDO DOS NEGÓCIOS**

**AULA 3 – O QUE É UMA EMPRESA?**

**AULA 4 – CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES DO EMPREENDEDOR**

**AULA 5 – MOTIVAÇÃO E AUTOMOTIVAÇÃO**

**AULA 6 – O TRABALHO E SUAS PERSPECTIVAS**

**AULA 7 – PLANO DE NEGÓCIO: INTRODUÇÃO**

**AULA 8 – PLANO DE NEGÓCIO: ESTRUTURA DO PLANO DE NEGÓCIO**

# AULA 5 – MOTIVAÇÃO E AUTOMOTIVAÇÃO

## Objetivos:

- Definir o termo motivação de acordo com vários autores. Apresentar as principais teorias sobre motivação (Maslow, Herzberg e Alderfer) e suas características.
- Apresentar dicas sobre automotivação.

### 5.1 Motivação

### 5.2 Necessidades

### 5.3 Automotivação

## 5.1 MOTIVAÇÃO

- A palavra “motivação” vem de o latim moveres, relativo a movimento, coisa móvel. Com isso, vemos que a palavra motivação, dada a origem, significa movimento. Quem motiva uma pessoa, isto é, quem lhe causa motivação, provoca nela um novo ânimo, e esta começa a agir em busca de novos horizontes, de novas conquistas.
- Embora algumas atividades ocorram sem que haja motivação para isso, como por exemplo, o crescimento das unhas, o envelhecimento da pele, o aumento de estatura de uma criança nos seus dez primeiros anos de vida, grande parte do que realizamos ocorre porque somos motivados a agir, como por exemplo, aparar as unhas, desacelerar o envelhecimento da pele e ainda elevar a chance de se ter uma “boa” estatura.

## 5.1 MOTIVAÇÃO

- Mas qual é a motivação de tudo isso? Poderíamos dizer que a resposta seria para manter uma boa aparência diante de outras pessoas. Da mesma maneira, há motivos que impulsionam o empreendedor a agir, contagiando de forma entusiástica as pessoas que o rodeiam.
  - Há diversas definições para o termo “motivação” e abordaremos algumas delas a seguir:
- ⇒ Hampton (1992) – motivação envolve os motivos que impulsionam o indivíduo a ter determinado comportamento, fazendo com que esse tenha intensa disposição para realizar atividades de qualquer natureza.

## 5.1 MOTIVAÇÃO

...definições para o termo “motivação”

⇒ **Ferreira (1999)** – motivação é o conjunto de fatores, os quais agem entre si, e determinam a conduta de um indivíduo.

⇒ **Chiavenato (2002)** – motivação é o desejo de exercer altos níveis de esforço em direção a determinados objetivos organizacionais, condicionados pela capacidade de satisfazer objetivos individuais, dependendo da direção (objetivos), força e intensidade do comportamento (esforço), duração e persistência.

## 5.1 MOTIVAÇÃO

- ⇒ **Michel (2003)** – motivação deriva do latim “*motivus*” que significa “tudo aquilo que movimenta, que faz andar”.
- ⇒ **Davis e Newstrom (2004)** – definem motivação como algo que dá origem a um comportamento específico a fim de atingir determinado objetivo, o qual poderá ser desencadeado por fatores externos ou internos, no caso de processos mentais.
- ⇒ **Zanelli (2004)** – motivação é um processo psicológico básico de relativa complexidade, auxiliando na explicação e na compreensão de diversas ações e escolhas individuais.

## **5.2 NECESSIDADES**

- Necessidades, ou motivos, são forças conscientes ou inconscientes que permitem ao indivíduo apresentar um comportamento específico e não outro; como exemplo podemos citar a fome que é o motivo para a alimentação, o sono que é motivo para dormir, entre outras necessidades humanas.
- A motivação está relacionada ao comportamento, que é causado por necessidades intrínsecas do indivíduo e que é impulsionado ao alcance de objetivos. As necessidades podem ser classificadas em:
  - ⇒ **Necessidades primárias (físicas básicas)**
  - ⇒ **Necessidades secundárias (sociais e psicológicas)**

## **ATIVIDADE COMPLEMENTAR – 12/04/2019**

- 1) SOBRE MOTIVAÇÃO, O QUE LHE MOTIVOU A ESTAR CURSANDO O CURSO TÉCNICO EM VENDAS?**
- 2) QUAL A NECESSIDADE QUE LHE MOTIVOU A REALIZAR UM CURSO TÉCNICO?**
- 3) EM RELAÇÃO AO VÍDEO EXIBIDO SOBRE BULLYING, NA ÁREA DE VENDAS (COMO VENDEDORES OU CONSUMIDORES/CLIENTES) VOCÊS JÁ SOFRERAM BULLYING? COMO?**