



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 CARACTERISTICAS POSSUI QUE CONSIDERA ESPECÍFICAS DE UM EMPREENDEDOR?

R – Coragem e Determinação.

(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.

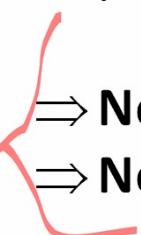
⇒ **Chiavenato (2002)** – motivação é o desejo de exercer altos níveis de esforço em direção a determinados objetivos organizacionais, condicionados pela capacidade de satisfazer objetivos individuais, dependendo da direção (objetivos), força e intensidade do comportamento (esforço), duração e persistência.

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?