

Trabalho de Gestão Empresarial Aplicada a T.I.

Alunos: Pedro H. S. de S. Santos, Bruno Vollu, Thiago Lontra da Silva, José Eduardo Azevedo e Jeferson Neves.

Gestão de Pessoas

A gestão de pessoas é basicamente um conjunto de práticas , políticas , habilidades dentro de uma empresa que tem por fim administrar o comportamento dos colaboradores afim de fortalecer o capital da empresa assim como a distribuição de uma cultura focada no ambiente de trabalho para que possam satisfazer todas as necessidades da empresa de modo que essa funcione de forma completa e harmônica através das tarefas de cada colaborador tal como num sistema orgânico .O comportamento organizacional é uma das áreas que mais influência no sucesso das organizações, pois o comportamento é composto pelas características, pelo perfil dos colaboradores, sendo relacionado a cargos, trabalho, absenteísmo, rotatividade, produtividade, motivação, liderança, poder entre outros.

Liderança:

A Liderança é essencial em todas as funções da administração: o administrador precisa conhecer a natureza humana e saber conduzir as pessoas, isto é, liderar. Entende-se por liderança a percepção do grupo em relação ao líder, que consegue influenciar, persuadir e argumentar sobre pessoas. Hunter aponta que liderança é “a habilidade de influenciar pessoas para trabalharem entusiasticamente visando atingir aos objetivos identificados como sendo para o bem comum, ela ocorre com um fenômeno social”.

Um indivíduo demonstra sua capacidade de liderar não apenas por suas próprias características pessoais, mas na situação da qual se encontra. O líder é visto pelo grupo como possuidor dos meios para satisfação de suas necessidades, é um estrategista que direciona as pessoas para alcançar seus objetivos. Além disso, o líder sabe ajustar todas as situações que envolvem seu grupo.

Comunicação:

Uma comunicação eficaz no cenário organizacional pode ser entendida como aquela que transforma a atitude das pessoas. Se a comunicação apenas muda suas ideias, mas não provoca nenhuma mudança de comportamentos, então ela não atingiu seu resultado. Metas específicas ajudam a tornar a comunicação mais clara. Além disso é necessário lembrar que

a boa comunicação neste ambiente é bastante dinâmica. Ela não é realizada apenas por meio de conversas, formais e informais, telefonemas e reuniões. Ela está presente desde a pausa do café até a emissão de documentos importantes. Além disso, há também a utilização de ferramentas de comunicação escrita – como e-mail, memorandos e circulares, por exemplo – que fazem parte do dia a dia de qualquer organização atualmente.

Motivação:

O mundo corporativo, é necessário que a boa comunicação neste ambiente é bastante dinâmica. Ela não é realizada apenas por meio de conversas, formais e informais, telefonemas e reuniões. Ela está presente desde a pausa do café até a emissão de documentos importantes. Além disso, há também a utilização de ferramentas de comunicação escrita – como e-mail, memorandos e circulares, por exemplo – que fazem parte do dia a dia de qualquer organização atualmente.

Profissões de Gestão

Habilidades de um bom gestor:

Não existe uma fórmula pronta para se tornar um bom gestor. Cada situação pede características diferentes e próprias do negócio, e dificilmente poderão ser utilizadas em outros ramos. Mas, existem dois pontos imprescindíveis para uma gestão adequada: paixão por aquilo que faz e capacidade de resiliência, ter paixão pelo negócio é imprescindível para vencer as barreiras diárias e principalmente para motivar a equipe. Uma pessoa que não acredita e não defende o projeto no qual faz parte não consegue enfrentar todas as barreiras, o que reflete diretamente na produtividade, outro ponto importante, a resiliência, é a capacidade de se adaptar a diversas situações mesmo que adversas. Em cada situação e até mesmo nas mudanças de equipe, deverá ocorrer adaptação na postura do profissional, de forma que não haja prejuízo nos processos de trabalho. Outras habilidades também devem ser priorizadas pelos bons gestores. São elas:

- **Capacidade de mediar e resolver conflitos** - é saber ouvir e mediar os conflitos logo que surgem, mas não se deve tomar partido e buscar que as respostas para os conflitos ocorram naturalmente, trazendo ganhos para corporação. Tenha uma postura racional evitando reações que prejudiquem o clima. Discussões ríspidas e muito emocionais devem ser controladas.
- **Iniciativa e pró-atividade** - Em qualquer empresa, ter iniciativa e pró-atividade proporciona destaque, mostra o quanto você é engajado e quer crescer. O gestor, por

sua vez, não se preocupará apenas com os demais funcionários, mas com todos os concorrentes que existem no setor de atuação. Agir é imprescindível para fazer os resultados aparecerem.

- **Autoconfiança** - O profissional que quer tomar a frente de uma equipe precisa confiar em si mesmo para tomar decisões, arriscar e buscar novas formas de solucionar um problema que envolve vários setores.
- **Capacidade de reter talentos** – Mais do que se esforçar para manter talentos na sua empresa, é imprescindível cativá-los e dar aos mesmos ambições e segurança para que eles queiram continuar no projeto e, principalmente, almejem crescer, para isso incentive a aprender e estar perto do núcleo de decisões do negócio.
- **Saber delegar o operacional** – Um gestor tem como função gerenciar as ações, e se ficar se dedicando às questões operacionais perderá tempo e principalmente não estará preparado para sua real função. Delegue tarefas operacionais.
- **Conexões e criatividade** - O gestor deve estar atento às inovações e mudanças do mundo, e saber aplicar essas inovações ao cotidiano da empresa e ao seu campo de atuação levando a um retorno imediato.
- **Controle** - O gestor não pode esquecer que ele está no comando, e que é possível e aceitável delegar as funções, mas não é adequado entregar todo o processo nas mãos da equipe, por mais competente e confiável que ela seja. Portanto, esteja na frente, crie métodos que possibilite a visibilidade de todos os projetos em andamento, com o bom e velho relatório.
- **Aprendizado contínuo** - O bom profissional busca se capacitar, mas se não possuir algumas das características citadas, aprenda e se especialize para então desenvolvê-las e aprimorá-las com o conhecimento adquirido.

Principal papel de um Gestor Organizacional:

Os gestores das organizações possuem uma série de responsabilidades inerentes ao departamento ou equipe que estão à frente, tais como:

- determinar metas e objetivos
- Organizar e dirigir as atividades das equipes
- Controlar e avaliar resultados
- Prover incrementos ao processo, buscando melhorá-lo

Todas essas funções são essenciais para os processos de uma empresa, mas a direção pode ser considerada o principal papel de um gestor organizacional. É também um dos maiores desafios na carreira de um gestor organizacional. Afinal, direcionar pessoas e conduzir processos envolvem outros fatores como a relação interpessoal e até mesmo a liderança.

Gestão em Operação

O profissional da área é responsável por tomar decisões referentes a todos os recursos e processos que entram na empresa, como energia, trabalho, matérias-primas, capital e informação que resultarão no produto final, a gestão de operações desempenha um papel fundamental. Existem cinco dimensões ou objetivos que determinam o desempenho da manufatura e servem para avaliar a qualidade da gestão das operações, eles são:

- 1. Qualidade** - Refere-se ao que será produzido, envolvendo a concepção e o controle das características do produto. Também abrange a produção e a qualidade após a venda. As decisões nesse nível incluem a definição de normas e especificações e o controle de qualidade.
- 2. Confiabilidade da entrega** - Abrange os processos ou, simplesmente, como o produto será produzido, em quais instalações e com qual equipamento. As decisões nessa etapa indicarão o tipo de tecnologia, os fluxos do processo, o design e a implantação das instalações físicas, bem como seus componentes. É a parte que exige mais investimentos e determinará o sucesso a longo prazo, portanto é extremamente crítica em termos de decisão.
- 3. Adequação do sistema** - Lida com a capacidade de produzir o necessário conforme a demanda – seguindo a máxima do sistema just in time. O planejamento da capacidade terá implicações na utilização dos recursos e nas instalações.
- 4. Flexibilidade** - Refere-se aos materiais necessários para a produção conforme a necessidade, ou seja, a gestão do fluxo de materiais ao longo do processo produtivo. As decisões neste nível terão implicações junto aos fornecedores de matéria-prima e intermediários.
- 5. Força de trabalho** - Envolve a gestão dos recursos humanos, o elemento mais crítico dentro do sistema. As decisões neste nível referem-se aos processos de seleção, contratação, demissões, gestão da folha de pagamento, formação, supervisão e motivação.

Gestão em Produção

A gestão da produção é uma atividade inerente a toda atividade commercial, Consiste na gestão de ciclo que vai desde a estruturação dos processos de produção até as etapas finais com o cliente. é por meio do processo de gestão sempre seguindo propósitos, princípios e valores pré-estabelecidos que uma empreendimento alcança seus objetivos e metas. Essa gestão inclui três funções que não devem ser vistas como uma sequência linear, mas sim um ciclo. Isso porque são atividades que se desenvolvem concomitantemente e possuem uma relação de interdependência entre si, sendo elas:

- Planejamento
- Organização
- Comando
- Execução e controle
- Monitoramento/coordenação

Gestão em marketing

A gestão de marketing pode ser definida como “a arte e a ciência de selecionar mercados-alvo e obter, manter e expandir a base de clientes através da criação, entrega e comunicação de um valor superior ao cliente”. Esse conceito foi apresentado por Kevin L. Keller e Philip Kotler no livro Administração de Marketing, um verdadeiro clássico da área, lançado em 1967, nesse sentido, a gestão de marketing te ajuda a determinar seu público-alvo e os produtos ou serviços que possam interessar a essas pessoas, além das estratégias para o desenvolvimento do seu negócio, como os seus processos de planejamento e execução desde a ideia até a definição do preço, formas de divulgação e distribuição dos seus produtos ou serviços para tornar o crescimento do seu negócio cada vez mais sustentável.

Pois para ser competitivo o seu negócio precisa de uma gestão de marketing eficiente. Porque quem ganha mais dinheiro não é, necessariamente, quem é o melhor no que faz, mas sim quem tem o melhor marketing.

Para que serve a gestão de marketing?

- Para auxiliar a sua empresa a se manter competitiva em um mercado cada vez mais concorrido;
- Para que com a sua ajuda, possa conhecer cada vez melhor o seu nicho de atuação e entender os desejos e problemas do seu público;

- Para que possa criar conteúdo de valor para essas pessoas, publicações que realmente vão ajudá-las a encontrar soluções e chegar mais perto dos sonhos delas;
- Para saber usar as estratégias certas, no momento certo e para o público certo.

Como funciona a gestão de marketing?

Ela funciona por meio de ferramentas como pesquisas de mercado, segmentação de públicos, posicionamento de marca e planejamento, a sua empresa pode construir um vínculo mais profundo e duradouro com os seus clientes e fortalecer a sua marca. Também através da implementação de um planejamento estratégico de marketing, que vai te ajudar a definir metas e objetivos de curto, médio e longo prazo para o seu negócio, assim você organiza melhor o fluxo de trabalho e pode visualizar cada etapa para alcançar os objetivos estabelecidos e com a análise dos resultados alcançados por cada ação você consegue avaliar os desempenhos separadamente para ajustar o que não está funcionando e investir mais no que deu bons resultados.

Vantagens da gestão em marketing.

Se usada de forma correta, ela pode te ajudar a definir, atrair e fidelizar o público certo para o seu negócio, também te ajuda a conhecer o seu nicho de mercado, identificar tendências, ameaças e oportunidades, além de lhe manter informado sobre o seu nicho de mercado, tendências, ameaças e oportunidades.

Gestão financeira

Gestão financeira é um conjunto de procedimentos e ações administrativas vinculados à análise, ao controle e ao planejamento de todas as atividades financeiras de uma empresa, por meio de registros adequados e de um bom acompanhamento por parte do gestor, é possível obter informações que contribuam para o planejamento do negócio e para a otimização dos resultados como um todo, dessa forma, a gestão financeira engloba todas as atividades vinculadas ao controle dos recursos financeiros da empresa, visando garantir que a sociedade empresária tenha dinheiro suficiente para manutenção, investimentos e crescimento próprio.

Qual é a importância da gestão financeira para uma empresa?

A gestão financeira é um tema extremamente importante para qualquer empresa, independentemente do seu porte ou ramo de atuação. Isso porque ela permite a correta administração dos recursos financeiros, o que viabiliza o fortalecimento da organização empresária e conseqüentemente proporciona o seu crescimento e a possibilidade de realizar novos investimentos. Além dessa característica, outro fator importante vinculado à saúde do negócio é que uma gestão financeira, quando bem-feita, possibilita a redução de gastos desnecessários e uma correta destinação dos recursos, o que impacta fortemente nos resultados financeiros, assim, quanto mais eficiente e ativa for a gestão, maiores serão a qualidade e os resultados alcançados pelo negócio.

Como a gestão financeira deve funcionar?

Através de várias etapas, como:

Planejamento: A gestão financeira de uma empresa deve estar baseada em um planejamento, nele, o gestor deve definir quais são os objetivos e metas, um bom exemplo de objetivo pode ser a redução dos custos operacionais do negócio, ao elaborar o planejamento, é preciso ajustar as metas ao contexto da realidade do seu negócio.

Implementação de orçamento: Deverá ser elaborado um orçamento, de certa maneira, esse orçamento não deixa de ser uma forma de planejamento, uma vez que ele aponta quais serão os recursos alocados no negócio, o orçamento é um elemento que permite uma visualização global do negócio e garante a possibilidade de identificar quais setores ou atividades são mais importantes para a empresa.

Utilização de ferramentas financeiras: São a base de uma gestão financeira eficiente. Dentro desse contexto, o fluxo de caixa, por exemplo, é uma ferramenta que permite conhecer todas as entradas e saídas de recursos financeiros, além das ferramentas tradicionais, as empresas devem investir em inovação por meio do uso de softwares especializados em gestão e automação, softwares de armazenamento em nuvem, entre outros.

Ações importantes da gestão financeira:

- Um controle eficiente do fluxo de caixa da empresa;
- A gestão ativa dos pagamentos e cobranças;
- O acompanhamento e gestão constantes do capital de giro;
- O controle da emissão e organização das notas fiscais;
- A apuração periódica dos resultados;
- O controle de estoques;
- O controle dos resultados.

Papel do gestor financeiro:

O papel do gestor financeiro é cuidar de toda a parte administrativa relacionada aos gastos e lucros de uma empresa. Assim, ele não só analisa as informações monetárias, como também controla os recursos da organização e auxilia os líderes a tomarem decisões coerentes, sempre voltado para criar o mínimo de impacto possível. Isso tudo é feito por meio de técnicas, métodos, tecnologias e muito estudo sobre conceitos financeiros, já que eles criam uma base sólida para você ter capacidade de analisar as demonstrações contábeis, gerenciar os orçamentos e otimizar os investimentos da empresa na qual você trabalha.

Vantagens da gestão financeira:

- Menor ocorrência de erros;
- Gestão mais simplificada;
- Menos gastos;
- Evitar prejuízos;
- Auxiliar em melhores decisões;
- Maior chance de crescimento da empresa;
- Maior controle de estoque;
- Possibilidade de evasão a futuras crises;
- Melhor avaliação de resultados;
- Identificação de problemas.