

## **MÉTODO DE ORGANIZAÇÃO DA SALA DA INJUNIOR**

**Aluno: Bruno Xavier**

A empresa a IN Junior quer ,assim como qualquer outra, sempre se destacar no mercado ao ponto que cada vez mais empresas venham a buscar fechar contrato, para que isso ocorra ela necessita de um diferencial. De forma a que já tenha sido algo já implementado pela empresa, seu maior diferencial ,assim com a qualidade do produto de entrega, é a rapidez do processo de elaboração do contrato e produção. Para que isso não venha a falhar é necessário um sistema de controle de horários bem elaborado e que não gere erros.

Ao que foi proposto aos candidatos foi pensado de forma a priorizar a flexibilidade das equipes de modo a definir horários através das prioridades para conclusão das tarefas de um projeto. Com isso iremos a explicação de como deve ser feito a grade horários das salas.

O programa roda através de valores (1,2,3...) para utilização da sala, em que cada equipe recebe após a visita do cliente a empresa para dar início a realização do contrato. Como impactar o cliente é algo de suma importância é necessário que a equipe do comercial se reúna o quanto antes para que a resposta e o valor do contrato chega ao cliente em menor tempo possível.

- **Sendo assim, a equipe do comercial e financeiro recebe valor 8 (que definiria como valor de urgência o número 10).**
- **Se outra equipe tivesse marcado horário para a mesma hora com menor valor devesse dar o lugar.**
- **Se for de mesmo valor deve dar preferência a aquele que está mais atrasado.**
- **Diferente do comercial e o financeiro que entregará a resposta do valor do contrato o quanto antes, do restante do processo, todos recebem 1 de valor quando recebem o trabalho.**
- **Ao passo que cada dia que passa se soma um ao valor do processo de máximo 10.**

Considerando que de domingo a quinta às 22h da noite é definido os horários do dia seguinte em virtude da entrada dos valores da equipe de suas flexibilidades, por exemplo; A equipe do DE tem flexibilidade para se reunir de 10h-12h ou de 16h-18h com valor 3 para tarefa.

A equipe do Comercial tem flexibilidade para se reunir nos mesmos horários só que com valor 9.

Logo, a equipe de comercial pega o da 10h-12h e o DE de 16h-18h.

Os valores serão atualizados às 22h01m de Domingo a Quinta.

OBS1: O programa deve levar em consideração que se o DE pedir pra usar a sala e tiver maior valor, ninguém mais poderá solicitar para aqueles horários. Caso seja o Plantão deve abrir opções pro horario de modo que a outra equipe possa dividir a sala.

OBS2: É importante ressaltar que ter a sala disponível e sem ser compartilhada por outras equipes é importante, principalmente para a concentração e diálogos com a equipe, porém há equipes que trabalhando juntas podem ser vantajoso quando se tratam do mesmo projeto, como o comercial e o financeiro. Caso ocorra esse caso cada um receber mais 3 no valor para dividir a sala juntos.

OBS3: Caso haja atendimento ao cliente, o uso da sala recebe valor 11.