

Dados do Projeto de Pesquisa	
Título do Projeto de Pesquisa:	Premium Consultoria Jr.
Grande área/área segundo o CNPq (https://goo.gl/JB3tAs):	6.02.01.00-2 Administração de Empresas
Grupo de Pesquisa vinculado ao projeto:	-
Linha de pesquisa do grupo de pesquisa vinculado ao projeto:	-
Categoria do projeto:	() projeto em andamento, já cadastrado na PRPI () projeto não iniciado, mas aprovado previamente (X) projeto novo, ainda não avaliado
Palavras-chave:	Administração; Consultoria Empresarial; Empresa Júnior; Empreendedorismo; Treinamentos.

1. INTRODUÇÃO

A Premium Consultoria é uma ação que promove a cultura empreendedora entre seus integrantes por meio da vivência empresarial na realização de consultorias em micros e pequenas empresas da Região do Cariri. Criada em 2015, a Premium tornou-se referência como Empresa Junior na Região do Cariri. Hoje, promove a conexão entre o que é aprendido em sala de aula com a prática empreendedora, complementando o aprendizado dos seus integrantes. Com as ações de consultoria dentro das micro e pequenas empresas, promove impacto na região metropolitana e no mercado de trabalho caririense, contribuindo com o desenvolvimento de um segmento responsável pela geração de mais de 80% dos empregos no Brasil (AGÊNCIA BRASIL, 2018). Além disso, por meio da realização de minicursos e eventos para toda a comunidade acadêmica da UFCA e de outras instituições de ensino, a Premium compartilha conhecimentos e dá mais notoriedade para a nossa Universidade.

Historicamente, o ensino no Brasil sofre um grande entrave no que diz respeito a interlocução entre a prática e a teoria. Segundo Gomes *et al.* (2005), a partir de 1964 o ensino brasileiro submeteu-se a uma racionalização técnica que foi influenciada pelo aumento da indústria que o país viveu nesta época. Isto fez com que houvesse uma separação da teoria e da prática na educação. Como consequência, Pereira (1992) aponta que o estudante tende a impugnar todo tipo de ensino que exija um pouco mais de raciocínio, julgando-o como pouco didático e cansativo. Isso leva a um enfraquecimento do ensino no nosso país, e os estudantes ficam cada vez menos preparados para o mercado de trabalho.

Segundo Henrique e Cunha (2006), as práticas de ensino tradicionais convivem com outras mais dinâmicas, dentre elas, o aprendizado prático pela realização de consultorias júniores. Justamente nisso a Premium Consultoria atua,

promovendo ações empreendedoras que proporcionam experiências práticas no dia-a-dia do estudante, complementando uma grande falha do ensino brasileiro. Assim, os estudantes que passam pela Premium, possuem uma vivência empresarial que os torna mais preparados para o mercado de trabalho, formando-os profissionais diferenciados.

Durante o ano de 2018, a Premium Consultoria promoveu várias ações neste sentido. Foram cinco projetos de consultoria empresarial. A saber: a realização de um Plano de Negócio e de uma Estruturação Organizacional para a Griff Confeitaria; a realização de um Organograma e Análise e Descrição de Cargos para a Losane Comercial e a aplicação de uma Pesquisa de Mercado para a R&F Comércio Alimentício. Nestas empresas da Região do Cariri, aplicamos os conhecimentos teóricos que foram aprendidos em sala de aula, promovendo a interlocução entre a teoria e a prática entre os membros. Além disso, destacamos também os impactos positivos gerados nestas empresas, que tiveram uma melhora no seu desempenho organizacional, promovendo um crescimento do mercado do Cariri. Portanto, os ganhos são mútuos. Tanto os membros da Premium Consultoria puderam ter uma vivência empresarial por meio da experiência de prestar serviços de consultoria em empresas, quanto estas empresas puderam crescer e ter acesso a estes conhecimentos do curso de administração que trouxeram melhoras significativas em seu desempenho.

Além destas ações externas, durante o ano de 2018 também promovemos ações internas. Durante a Semana de Administração, realizamos o Minicurso Inovação em Modelo de Negócio e durante a Mostra UFCA o Minicurso Introdução à Gestão por Processos, que foram abertas a toda comunidade acadêmica da UFCA, e também para estudantes de outras universidades, trazendo assim ainda mais visibilidade para a Universidade.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo Geral

Promover a cultura empreendedora entre seus integrantes por meio da realização de projetos de Consultoria Empresarial de qualidade em micros e pequenas empresas da Região do Cariri e proporcionar uma vivência empresarial para seus membros que integre a teoria e a prática dos ensinamentos de Administração.

1.1.2 Objetivos Específicos

- 1 – Formar profissionais qualificados para o mercado de trabalho dentro da graduação;
- 2 – Fortalecer o impacto gerado no mercado pelos graduandos e pós-graduandos da UFCA;
- 3 – Contribuir ainda mais com a formação empreendedora da comunidade acadêmica da UFCA e da sociedade em geral do Cariri;

- 4 – Trazer ainda mais visibilidade do mercado de trabalho para a UFCA;
- 5 – Contribuir com a melhora do ensino da UFCA através da integração entre teoria e prática.

2. METODOLOGIA

2.1 Prospecção e realização de projetos de consultoria:

Esta é a principal ação realizada dentro da Premium Consultoria. Esta ação se inicia com a Prospecção de Clientes. Segundo Kotler e Keller (2006) prospectar é “identificar pessoas ou organizações que têm interesse em adquirir o produto ou serviço da empresa”. Existem dois tipos de Prospecção: direta e indireta. A prospecção indireta acontece quando um cliente procura a Premium Consultoria para realizar um projeto de consultoria. Geralmente, esse contato acontece por telefone, por e-mail ou pelas redes sociais. Mas também realizamos a prospecção ativa, que acontece quando um consultor da Premium Consultoria entra em contato com um potencial cliente para apresentar uma proposta de consultoria empresarial. Segundo Kossen (1989) no processo de prospecção de clientes existem três tipos de potenciais clientes: os Suspects, os Prospects e os Prospects Qualificados. Os Suspects são potenciais clientes que ainda não tiveram contato com a empresa. Os Prospects são parecidos com o tipo anterior, mas possuem uma capacidade de compra maior que o outro. E os Prospects Qualificados são os potenciais clientes que já tiveram contato com a empresa. Dessa forma, no processo de prospecção procuramos encontrar esses tipos de clientes para realizar os contatos.

O primeiro contato é feito utilizando a metodologia de Cold Calling, que é o contato por telefone. Neste contato, marcamos uma reunião para aplicação do QDO (Questionário de Diagnóstico Organizacional). Esse questionário foi desenvolvido pelos próprios consultores da Premium Consultoria, e objetiva na coleta de informações sobre a empresa para que possamos definir qual o serviço de consultoria que melhor se adequa as necessidades da mesma.

Após a coleta dessas informações, apresentamos a Proposta de Prestação de Serviço, onde apresentamos o serviço de consultoria que definimos ser essencial para a empresa e o cronograma definido. Quando o cliente aceita a proposta, se inicia o projeto de consultoria dentro da empresa.

Antes e durante do projeto, os consultores envolvidos se responsabilizam por estudarem o serviço que irão executar. Esse estudo acontece por meio de treinamentos oferecidos pelos próprios membros da Premium. Também, acontece por meio de pesquisa em artigos e livros de administração que tratam desse tipo de serviço. Dessa forma, pode-se aprender a teoria e colocá-la em prática nas empresas que aceitam o projeto de consultoria.

2.2 Realização de cursos de capacitação:

Uma das atividades organizadas recorrentemente é a realização de cursos de capacitação. Em 2018 nós promovemos dois minicursos para a comunidade acadêmica da UFCA. Durante a Semana de Administração de 2018, promovemos o Minicurso Inovação em Modelo de Negócio, onde falamos sobre processos de inovação dentro de empresas e a Ferramenta Canvas, que é uma ferramenta para se montar um de negócio de forma inovadora. Além disso, também promovemos o Minicurso Introdução à Gestão por Processos, no qual apresentamos a metodologia de Mapeamento de Processos, que promove melhoras na eficiência das empresas. Em 2019, realizamos o Minicurso de Liderança e Autocontrole, através de uma parceria com a ENACTUS UFCA para toda a comunidade acadêmica, bem como pessoas de fora da universidade.

Além dos cursos externos, os trainees da Premium participam de capacitações internas periódicas promovidas pelos membros associados. Estas capacitações internas ocorrem ao longo do ano, sendo intensificadas após os processos de seleções para novos integrantes.

Dessa forma, com a bolsa, continuaríamos desenvolvendo e ministrando ainda mais cursos gratuitamente para a comunidade acadêmica da UFCA e também para a sociedade em geral. Dessa forma, contribuindo para a formação empreendedora dos participantes e levando o nome da Universidade para fora.

3. CONTRIBUIÇÕES ACADÊMICAS

Esperamos contribuir com a interlocução entre teoria e prática dos ensinamentos aprendidos em sala de aula. Através da realização de consultoria empresarial para micros e pequenas empresas da região do Cariri, conseguimos colocar em prática o que é aprendido em sala de aula. Dessa forma, a aprendizagem é complementada, e o realizador do projeto consegue acumular uma experiência que não conseguiria apenas com a teoria. Além disso, esse acúmulo de experiências será repassado para os demais integrantes da UFCA e da sociedade por meio da realização de cursos. Com os conhecimentos adquiridos, podemos elaborar e ministrar aulas de forma dinâmica e inovadora, complementando os conhecimentos mesmo das pessoas que não fazem parte da Premium Consultoria.

4. CRONOGRAMA

Atividade	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO
Realização de Minicursos e Eventos	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Prospecção de Clientes	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Realização de Projetos de Consultoria	x	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

5. REFERÊNCIAS

BRASIL JÚNIOR. Censo & Identidade - Relatório 2016 – Arquivos. Disponível em: <http://brasiljunior.rds.land/censo-identidade-relatorio-2016> Acesso em: 29 de maio de 2019.

BRASIL. Lei nº 13.267, de 6 de abril de 2016. Disciplina a criação e a organização das associações denominadas empresas juniores, com funcionamento perante instituições de ensino superior. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2016/lei/L13267.htm. Acesso em: 29 de maio de 2019.

FERREIRA, Emanuel Renato Andrade; DE FREITAS, Ana Augusta Ferreira. Propensão empreendedora entre estudantes participantes de empresas juniores. REGEPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, v. 2, n. 3, p. 3-32, 2013.

GOMES, H. M. et al. Formação docente e as mudanças na sala de aula: um diálogo complexo. Pensamento e Realidade. Ano VIII, n. 17, p. 82-98, 2005.

HENRIQUE, D. C; CUNHA, S. L. Metodologias, recursos e práticas didático-pedagógicas no ensino de empreendedorismo em cursos de graduação e pós-graduação nacionais e internacionais. In: XXX Encontro da AnPaD, Salvador, 2006, Anais do EnANPAD, 2006.

KOSSEN, S. (1989). Creative selling today (3a ed.) New York: Harper & How.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 12ª Edição, Pearson Prentice Hall. São Paulo, 2006.

MATOS, Franco de. A Empresa Júnior no Brasil e no Mundo: o conceito o funcionamento a história e as tendências do movimento EJ. São Paulo: Martin Claret, 1997.

NICOLINI, Alexandre. Qual será o futuro das fábricas de administradores? Revista de Administração de Empresas, v. 43, n. 2, p. 44-54, 2003.

PEREIRA, O. O que é teoria. 8ª edição. São Paulo: Brasiliense, Coleção Primeiros Passos, 1992.

VALENTE, JONAS. Micro empresas são responsáveis por 84% dos empregos gerados em março. Disponível em: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-04/micro-empresas-sao-responsaveis-por-84-dos-empregos-gerados-em-marco> Acesso em: 20 dez. 2018.