

Avaliação de Eficácia de Treinamento

Nome: Elaine Alves

Treinamento/ curso: Sistema Interno Carga Máquina (Comercial)

Data: 07/05/2025

Responsáveis pela avaliação

Nome: Renata Wane

Função: Analista de Key Account

Nome:

Função:

Nome:

Função:

I- Com relação ao grau de conhecimento atual dos participantes da metodologia provida pelo treinamento?

- 1 Não possui conhecimento mínimo da metodologia para sua aplicação.
- 2 Apresenta deficiência nos conceitos, o que compromete a aplicação.
- 3 Possui noções básicas, mas necessita de acompanhamento e suporte na aplicação.
- ☒ 4 Possui domínio necessário da metodologia e a utiliza adequadamente.
- 5 Possui completo domínio e utiliza o mesmo dentro de uma perspectiva de excelência.

II- Com relação a aplicação pelos participantes, quando necessário, dos conceitos da metodologia:

- 1 Está muito abaixo do esperado.
- 2 Aplicação está abaixo do esperado.
- 3 Aplicação é razoável, mas não dentro do esperado.
- ☒ 4 Boa aplicação da metodologia e corresponde às expectativas.
- 5 Aplicação excede as expectativas.

III- Com relação aos resultados obtidos com a aplicação da metodologia na melhoria das atividades, processos, serviços ou produtos da área ou empresa:

- 1 Nenhum resultado foi obtido efetivamente até o momento.
- 2 As melhorias obtidas estão muito abaixo do esperado.
- 3 As melhorias obtidas são consideráveis, mas não dentro do esperado.
- ☒ 4 Melhorias obtidas são boas e estão dentro do esperado.
- 5 As melhorias obtidas excederam as expectativas.

Descrever as melhorias obtidas/ resultados.

Bom desempenho nas atividades que são realizadas.

IV- De forma geral, como você avaliaria a eficácia do treinamento?

Pouco eficaz

1

2

3

☒ 4

5

Muito eficaz

Funcionário

Supervisão

TREINAMENTO / CURSO

DIVULGAÇÃO

ASSUNTO: *Treinamento Interno:
Sistema carga máquina.*

- 1) Cadastro de clientes.
- 2) Cadastro de Produtos.
- 3) Abertura de cotações. (Formulário F011).
- 4) Avaliação de pedidos.
- 5) Lançamentos de pedidos.
- 6) Relatórios de Vendas.
- 7) Precificação de produtos.
- 8) Propostas de Preço.
- 9) Abertura de Ordem de desenvolvimento (Formulários F017 e F106).
- 10) Atualização de preços (Tabela de preço e Carga Maquina).

HORÁRIO: 10:00

INSTRUTOR: Renata Wane

VISTO DO INSTRUTOR:

DURAÇÃO: 10 Horas

A SER PREENCHIDO PELO GESTOR DA QUALIDADE

NECESSITA AVALIAÇÃO DE EFICÁCIA?

SIM☐ NÃO

VISTO:

PARTICIPANTES

NOME

SETOR

VISTO

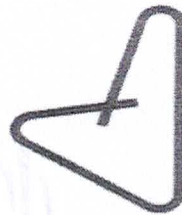
Elaine Alves

Comercial

@Douglas Pereira, conforme solicitado segue abaixo a relação das tarefas que orientei a Elaine realizar.

1. Cadastro de clientes.
2. Cadastro de Produtos.
3. Abertura de cotações. (Formulário F011).
4. Avaliação de pedidos.
5. Lançamentos de pedidos.
6. Relatórios de Vendas.
7. Precificação de produtos.
8. Propostas de Preço.
9. Abertura de Ordem de desenvolvimento (Formulários F017 e F106).
10. Atualização de preços (Tabela de preço e Carga Maquina).

Atenciosamente;



Renata Wane

Analista de Key Account

Comercial

renata.wane@brasmat.com.br

(11) 4648-2611 - Ramal 147

Estrada do Bonsucesso, 1953 - Rio Abaixo

Alvará e Windows

Assinatura de Renata Wane