



**IX Congresso de Pesquisa e Extensão da FSG
& VII Salão de Extensão**

<http://ojs.fsg.br/index.php/pesquisaextensao>

ISSN 2318-8014



EMPREGABILIDADE COM O PESSOAL DO MONTE CARMELO

Gustavo Fornes, Patrícia Campagnolo Tussi, Pedro Ricardo Girardi, Fábio Tolfo Ribas*

***Fábio Teodoro Tolfo Ribas**

Endereço: Rua Os Dezoito do Forte, 2366. Caxias
do Sul – RS. CEP: 95020-472.

E-mail: fabio.ribas@fsg.br

Palavras-chave:

Empregabilidade. Treinamento. Vendas.
Inovação Social.

INTRODUÇÃO: O presente trabalho é focado no estudo da ONG Monte Carmelo, onde a mesma oferece ajuda e suporte para pessoas com vulnerabilidade social, essas pessoas contam com a ajuda de voluntários, para inserção no mercado de trabalho e para necessidades básicas do dia a dia. A ONG atende diretamente na inclusão de pessoas com baixa oportunidade de emprego e experiência profissional. Com o estudo de abordagem qualitativa descritiva, nos permite uma abordagem mais ampla para ser aplicada em diferentes áreas, assim podemos estudar o estilo de vida das pessoas, avaliar as opiniões dos grupos, abranger o contexto em que as pessoas vivem contribuindo para seu desenvolvimento. **FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA:** Diante do grande crescimento da globalização e avanço de informações, e com a exigência do mercado de trabalho cada vez mais rico em conhecimento, faz com que os indivíduos busquem agregar experiências profissionais. (MATOS, SANTOS, MOREIRA, SANTOS, 2016). Para (DRUDI, GIANEZINI, 2020), com a velocidade de desenvolvimento acelerado, de forma que a pessoa não consiga regular e acompanhar essa expansão, o mundo se torna individualista. A atividade de treinamento está relacionada diretamente ao desenvolvimento do indivíduo, em outro contexto significa preparar os funcionários para desenvolver suas atividades com aptidão, sendo eles de diferentes cargos que estão inseridos (BACCARO, GALÃO & AZEVÊDO). Com o passar do tempo, não basta apenas se preocupar com as tarefas operacionais, e sim atingir um crescimento nos princípios comportamentais e morais dirigidos ao seu cargo. Diante disso a qualidade e produtividade dos produtos oferecidos pela empresa, estão voltados na qualificação dos indivíduos envolvidos no processo. Contudo é de grande importância a preparação dos mesmos, para que assim a empresa alcance maior destaque e crescimento no ambiente de trabalho (PADILHA, 2018). O cenário do mercado que foi acelerado pela atual crise sanitária está

com alta demanda de novos clientes, que cada vez mais estão buscando serviços e produtos online, ocasionada pelas novas mudanças tecnológicas que ocorreram e a facilidade de adquirir produtos de maneira remota, surgindo assim oportunidades para pessoas que procuram uma fonte de renda e empresas buscado cada vez mais atingir diretamente o público que potencialmente consumiria seus produto (VISOTTO;CARDOSO;BATISTA, 2021). Assim percebe-se cada vez mais a facilidade em encontrar o consumidor final podendo analisar as características do usuário e chegando a informação de forma assertiva (MENEZES, 2020). **MATERIAL E MÉTODOS:** O presente estudo é uma pesquisa de abordagem qualitativa, descritiva e estudo de caso. Se caracteriza assim, porque o objeto de estudo é o grupo da Ong Monte Carmelo. Para isso, será realizado o treinamento com 10 integrantes da Ong Monte Carmelo. Será ministrado um treinamento de 3 módulos, gravados, sobre o processo de vendas e como ele pode contribuir para o sucesso profissional. A ong é sem fins lucrativos, fundada há mais de 10 anos, com objetivo de desenvolver programas e projetos, para as famílias que vivem em situação de vulnerabilidade social, promovendo a sua qualidade de vida. A Técnica de coleta de dados é a entrevista em profundidade e análise de dados secundários. **RESULTADOS E DISCUSSÕES:** Por meio dos dados coletados com a fundadora da Ong foi possível constatar que o grupo tem algumas necessidades básicas, como roupas, comidas, material escolar e cursos profissionalizantes, por isso está sendo estruturado um treinamento para capacitação profissional de 3 módulos na área de vendas, específica para auxiliar no processo de desenvolvimento de suas habilidades. Com esse treinamento, se espera que seja possível agregar mais conhecimentos sobre o processo de vendas e comunicação, e com isso, se sintam mais seguros para divulgar seus produtos/serviços e se inserir no mercado de trabalho. Após o treinamento será aplicado uma avaliação para verificar a eficácia do conteúdo apresentado. **CONCLUSÃO:** Por meio do treinamento é possível fornecer conhecimento sobre metodologia e técnicas de vendas que irão auxiliar o grupo nos desafios profissionais, contribuindo para se sentirem mais preparado para as oportunidades que o mercado de trabalho pode oferecer.

REFERÊNCIAS

BACCARO, Thais Accioly; GALÃ, Fabiano Palhares ; AZEVÊDO Alexandre Cabral. **Relação Do Treinamento De Vendas Com O Processo De Decisao De Compra Dos Consumidores De Lojas Varejistas Da Cid.** “Disponível em: <[BAPTISTA, Jose Abel de Andrade; VIZOTTO, Bruno; CARDOSO, Larissa Silva; **COMO O MARKETING DIGITAL AUXILIOU O EMPREENDEDORISMO DE NOVAS LOJAS ONLINE NA PANDEMIA.** Anais do Simpósio Sul-Mato-Grossense de Administração, v. 4, n. 4, p. 302-309, 2021. “Disponível em: <<https://desafioonline.ufms.br/index.php/SIMSAD/article/view/13365/9222>>” Acesso em set/21](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53353323/275-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1630113315&Signature=bUTnO8QwGBTXtDwxvO1PAp6g3Hs2-h1whDFcwrSXoIBZVO49aI1x9-SqEpz0VuhvQ4v2KNOznRxcDRHsteVe5sqQbyijZfV25dap-m4TBo-yWjpDjaD14qDY16ya~4FVw~8Wcc48YdqQTiBoUqX-SfosktdlPuvPRUuMHRse600TtLbaAuFeiB2Y4SMs49ZNDNwM6DfQBdhhfEVrla1zcG-9Z4liXyGEXuCs9zc0y19PqgALsTU8obm1ccUHXAmP5Qy5xdmbzMjIXOTOKg6yNffEJ5VklN UjAuZkg1mptCzvXH9z3gb2wqm>” Acesso em set/21</p>
</div>
<div data-bbox=)

DRUDI, Igor MSc.; GIANEZINI Dr Kelly; , GIANEZIN, Dr. Miguelangelo. **Empregabilidade Ou Empreendedorismo Para Jovens: Os Dilemas E O(S) Futuro(S) Do Trabalho** 2020. “Disponível em: <<http://www.imjst.org/wp-content/uploads/2020/06/IMJSTP29120250.pdf>>” Acesso em set/21

MENEZES, Nayra Et Al. **A Pandemia Antecipou Tend Ncias Do Marketing Digital.** 2021. “Disponível em: <<https://repositorio.pucgoias.edu.br/jspui/bitstream/123456789/2075/1/ORLANDO%20-%20A%20PANDEMIA%20ANTECIPOU%20TENDENCIAS%20NO%20MAKETING%20DIGITAL%20-%20finalizado%20REVISADO%20banca.pdf>>” Acesso em set/21

PADILHA, Karen Cristina. **Treinamento e desenvolvimento como fatores de contribuição aos processos de atendimento ao cliente.** 2018. “Disponível em: <http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/19529/1/CT_MBAGE_III_2018_12.pdf>” Acesso em set/21