

# ATENÇÃO PARA AS INFORMAÇÕES IMPORTANTÍSSIMAS:

## PRIMEIRO CONTEÚDO

## SEGUNDO CONTEÚDO

## ATIVIDADE NO CLASSROOM



**LEIA E ESTUDE OS DOIS CONTEÚDOS E AO FINAL CLIQUE NO LINK PARA REALIZAR A ATIVIDADE ONLINE E VALIDAR A SUA PARTICIPAÇÃO NA SIMULTANEIDADE. A NÃO REALIZAÇÃO DESTE FORMULÁRIO DE ATIVIDADES IMPLICARÁ EM FALTA DIA.**



DIVERSIDADE E  
INCLUSÃO

***PODC***





A administração tem como principal função trazer os melhores resultados organizacionais, colocando em prática um gerenciamento com base em resultados e maximizando a possibilidade de crescimento, eficácia e ganho. Todos os administradores devem desempenhar ao menos quatro funções básicas de gestão.

Você já ouviu falar ou sabe dizer sobre a sigla PODC?

# PODC

- *PODC*
- *Segunda característica central da gestão concentra-se nas metas organizacionais*
- *A administração precisa das 4 funções*
- *Importância do PODC*
- *Henri Fayol*
- *Princípios*

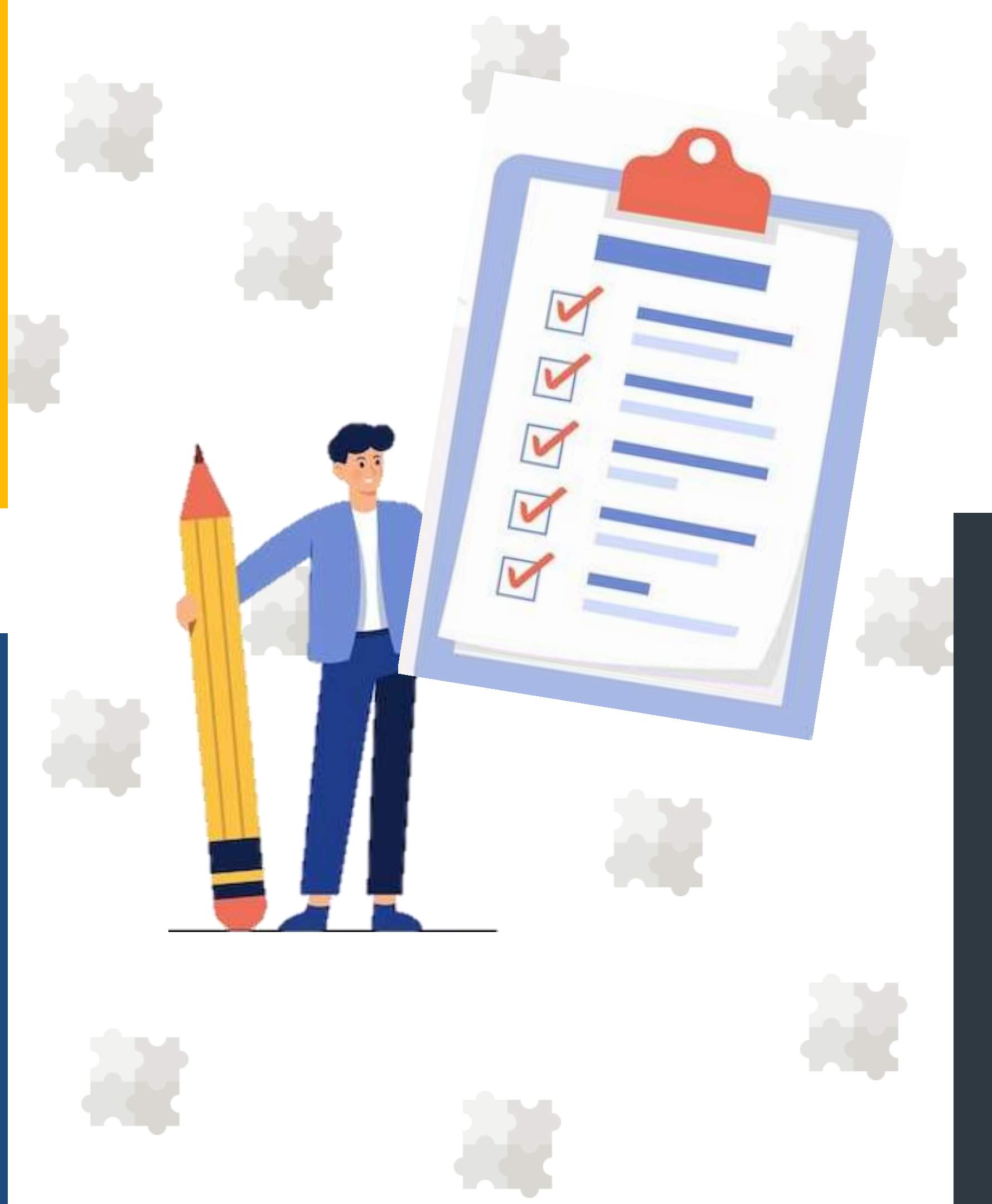
# VIDEO

[https://www.youtube.com/watch?v=x0yDVZZZ4sw&ab\\_channel=Insista%2F%2FPersistaenuncaDesista%21](https://www.youtube.com/watch?v=x0yDVZZZ4sw&ab_channel=Insista%2F%2FPersistaenuncaDesista%21)



Administrar uma empresa e fazer com que ela cresça em um mercado tão disputado, é de fato um grande desafio. Isso exige dos gestores preparo físico, emocional e muito conhecimento. Para que um negócio seja bem sucedido, precisa ter as funções administrativas bem resolvidas e gestores que saibam se posicionar no aspecto empresarial e pessoal pois isso, irá refletir no negócio.

As funções administrativas são divididas em quatro atividades básicas chamadas PODC: planejamento, organização, direção e controle



# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

PODC é a sigla para as quatro funções da administração. Gestão significa, basicamente, o uso criterioso dos meios para atingir um fim. Também podemos entender que é a organização e controle dos negócios de uma empresa ou setor dentro dela.

Uma empresa, seja pequena ou grande, deve ter alguns procedimentos e planos para manter o estado de funcionamento de forma eficaz e eficiente. E para que as ações de um negócio sejam executadas da maneira desejada, há uma grande necessidade de desenvolver e implementar conceitos de gestão.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

A metodologia que se põe em prática para realizar as funções com sua sequência assumida por um gerente é o que se chama de processo de gestão, que envolve: Planejar, organizar, dirigir e controlar (PODC).

Planejar, organizar, dirigir e controlar, palavras que colocadas lado a lado podem não surtir efeito, mas, quando realocadas para um cenário empresarial e entendidas como necessárias para a longevidade do negócio, tornam-se peças fundamentais para a estabilidade da organização.

Aparentemente pode parecer poucas atividades, Mas todas exigem trabalho e atenção para o sucesso da funcionalidade.



# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

O processo administrativo é cíclico e encadeado, há uma sequência:

→ Planejamento → Organização → Direção  
→ Controle → Planejamento

O processo é cíclico (se repete), dinâmico (possibilidade de retroação — retorno a um ponto anterior) e interativo (flexível, interage e se ajusta ao meio). A partir desta perspectiva, o processo administrativo não tem um início ou um fim definido.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

### PLANEJAR

O planejamento envolve definir a missão, os valores e princípios, a forma de atuação, a visão da empresa, as estratégias e as metas. É por meio dele que o seu negócio definirá as metas a serem alcançadas e as ações que serão necessárias para atingi-las. Planejar, reduz a incerteza e aumenta as chances de sucesso. O planejamento lida com o futuro (não adivinha o futuro), lida com previsões, pois o presente pode influenciar o futuro. O objetivo do planejamento é tornar a organização proativa.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

### PASSOS DO PLANEJAMENTO:

1. Definir os objetivos: onde se deseja chegar;
2. Determinar situação atual: situação da organização;
3. Desenvolver premissas (possibilidades) sobre o futuro: descrição das alternativas e possíveis eventos;
4. Analisar e escolher dentre as alternativas;
5. Implementar o plano e avaliar o resultado.

Portanto, ao planejar, o administrador está traçando um caminho seguro para trilhar em busca dos resultados almejados.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

### Organizar

A organização ajuda a colocar em prática o que foi planejado. Ou seja, essa função tem uma visão sistêmica sobre os processos e qual a melhor forma de executá-los. Antes de colocar o planejamento em prática, é preciso estruturar o trabalho que será realizado.

Logo, este é o momento de delegar tarefas e buscar por profissionais adequados para realizá-las, isto é, correspondentes às suas habilidades e conhecimentos para tal.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

A organização envolve departamentos técnicos, comerciais, financeiros, contábil etc. A organização pode ser conceituada como a construção estrutural de uma empresa por meio de dois pontos de vista:

- **Recursos:** podendo ser o quadro de colaboradores, materiais e matérias-primas, sem esses é quase impossível executar os planos estabelecidos pela organização;
- **Operações:** seriam as atividades e tarefas que deverão ser executadas, de acordo com a definição de autoridade e responsabilidade de cada um dentro da empresa.

Ela é uma espécie de instrumento de operacionalização do planejamento, que viabiliza a transformação dos planos em objetivos concretos.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

### Dirigir

Direção lida com pessoas! A função direção é essencialmente uma função humana e lida com gestão de pessoas. Nesta função, recruta-se os esforços das pessoas, ajustam-se as ações. Com a organização feita, é preciso começar a agir, colocando, dessa forma, o que foi até então discutido e acordado em prática.

Nesse momento, é crucial que você dirija o trabalho de seus colaboradores, ou seja, supervisione para que tudo saia como o planejado.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

### Dirigir

Envolve o uso da influência para motivar as pessoas. A direção usa as metas e os objetivos previamente traçados como um guia para atingir os resultados, por meio de ações. Estabelecer metas, buscá-las e alcançá-las, a direção desdobra o objetivo final em metas.

Por isso é sempre bom contar com uma boa liderança, treiná-la e capacitá-la. A capacidade de liderança, está relacionada com influência. É fazer com que as pessoas façam aquilo que não fariam sem a presença da influência e do líder, mudar o comportamento.

# PODC



## PODC: Planejamento, Organização, Direção e Controle

### Controlar

O controle é a avaliação sobre o plano que foi realizado para que, se necessário, haja modificações para um melhor processo e ampliação dos resultados. O controle representa o acompanhamento, o monitoramento e a avaliação do desempenho.

Nesta última etapa, é preciso estar em vigilância, controlando e ajustando o que for preciso, comunicando, realocando e reparando as arestas. Como controle, entende-se que ele envolve a criação de fluxos de trabalho, padrões de desempenho e acompanhamento dos resultados, com aplicação de medidas corretivas de rota para otimizar a produção e reduzir custos.



# Segunda característica central da gestão concentra-se nas metas organizacionais



A gestão está amplamente focada em cumprir a missão-chave da organização, sua visão. Embora existam objetivos detalhados nos quais possa se concentrar, a administração está principalmente interessada em identificar as metas organizacionais mais amplas e usar as diferentes funções para atingir os objetivos. Cada uma delas aproxima a empresa do alcance de sua visão.

Por fim, a administração atinge as metas organizacionais trabalhando com pessoas e recursos. É possível usar diferentes soluções financeiras ou equipamentos físicos como parte do processo, ao mesmo tempo em que direciona e orienta a equipe em direção aos objetivos. O gerente é responsável por apoiar as pessoas e conectar o indivíduo certo com seus devidos recursos.

# A administração precisa das 4 funções

PLANEJAR

ORGANIZAR

DIRIGIR

CONTROLAR

É preciso utilizar as quatro funções administrativas juntas para que estas sejam eficientes.

Pois, junto à organização vem o planejamento, que ajuda na visão de futuro e ações a serem implementadas no seu negócio. O bom direcionamento e controle de todas as atividades e funções da empresa, faz com que a sua administração seja mais produtiva, eficaz e fundamental utilizando assim técnicas de maior sucesso.

Para que as funções da administração sejam bem elaboradas e colocadas em ação, é preciso ter ferramentas que auxiliem.

# A administração precisa das 4 funções



É um processo permanente e contínuo

Visa selecionar uma, entre várias alternativas

Define objetivos básicos

É uma técnica de mudanças e inovações

É uma técnica de alocação de recursos

Desenvolve planos ou caminhos alternativos

Visa a racionalidade da tomada da decisões

É sempre voltado para o futuro



# A administração precisa das 4 funções

## TIPOS DE PLANEJAMENTO



# A administração precisa das 4 funções

**Organização**

Distribuir  
autoridade e  
recursos

Listar o  
trabalho

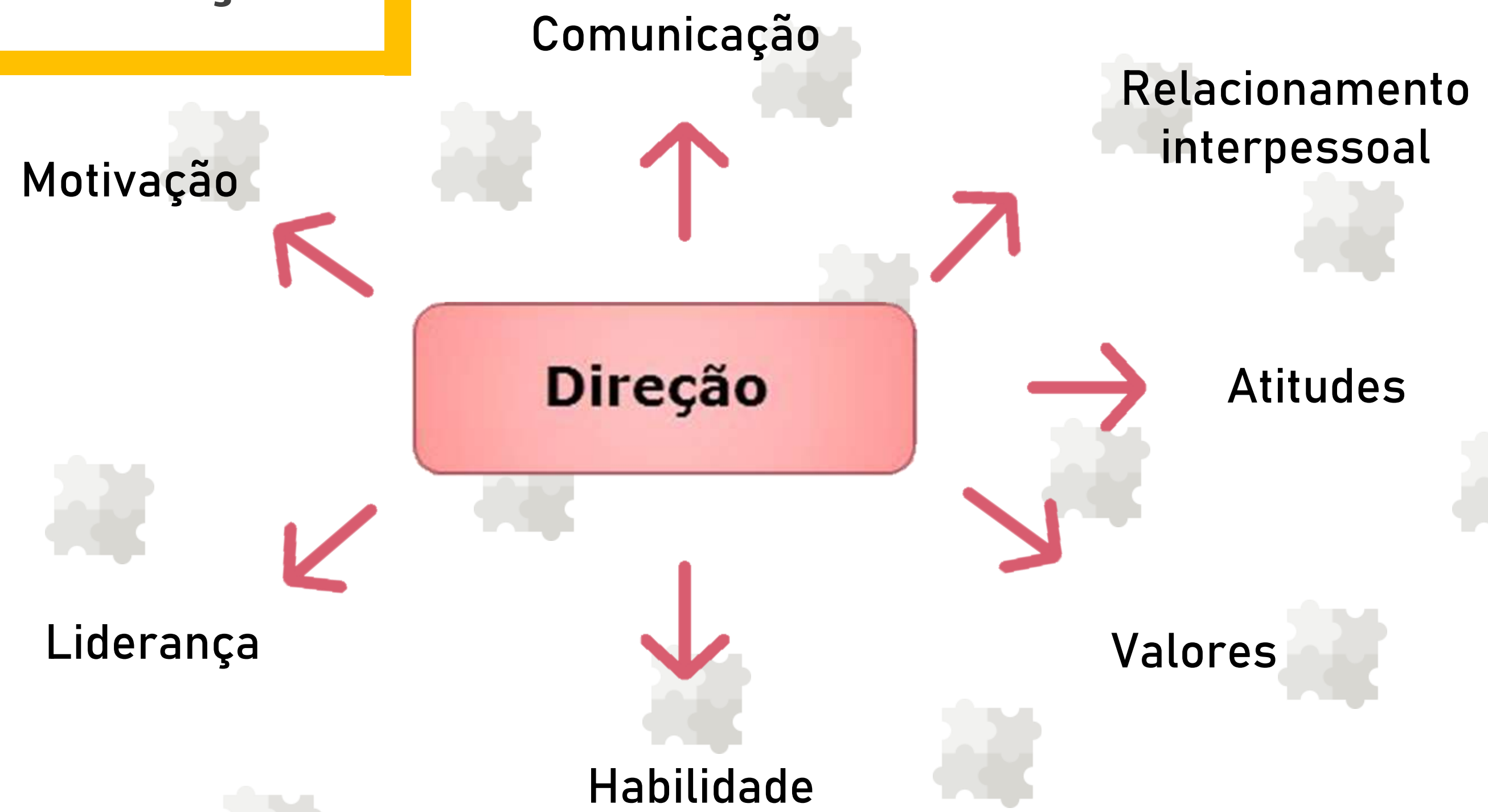
Dividir o trabalho  
em tarefas

Ajustar tarefas por  
unidades  
organizacionais

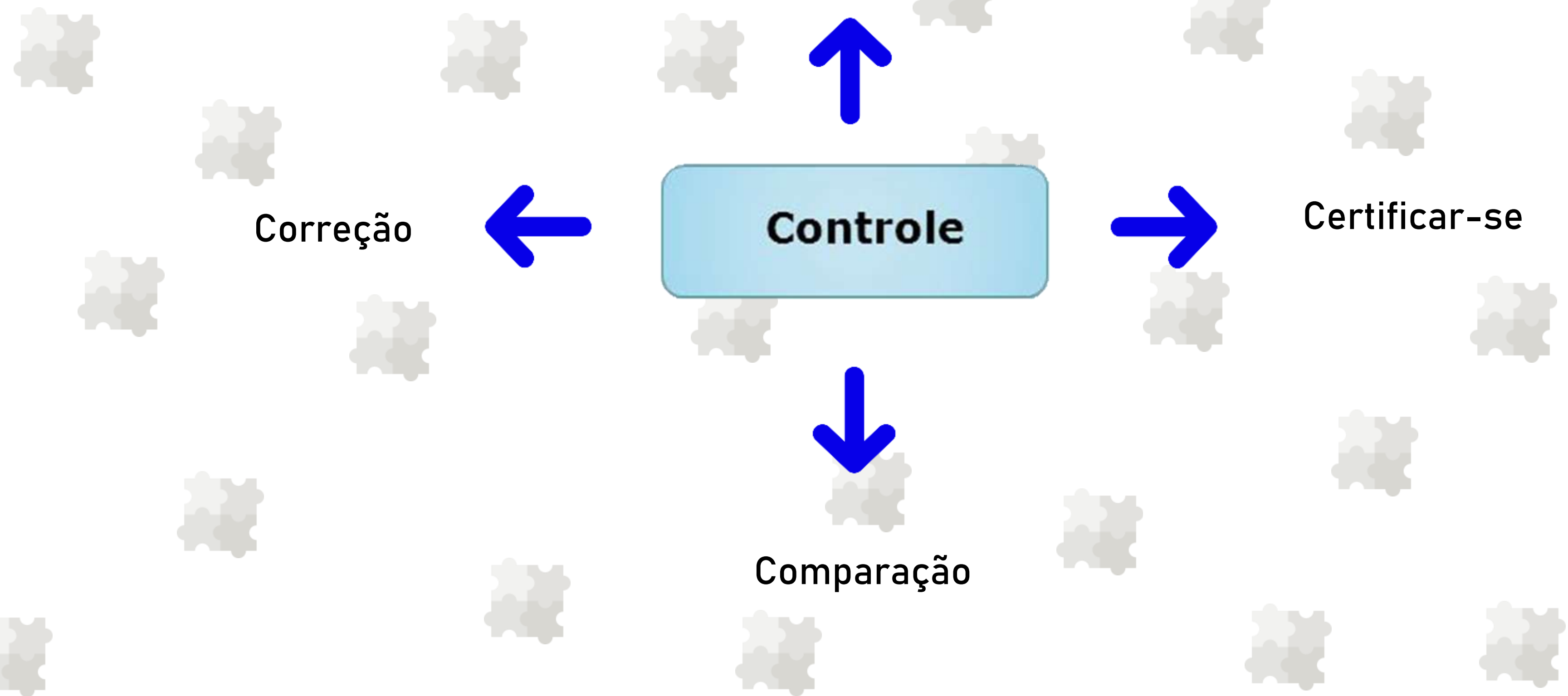
Criar  
mecanismo  
de integração



# A administração precisa das 4 funções



# A administração precisa das 4 funções



# Importância do PODC

O ciclo PODC é contínuo em cada uma das atividades e objetivos planejados. Sua importância se dá justamente para a conquista desse plano, que provavelmente é, por sua vez, de suma importância para a longevidade da empresa.



Planejamento e organização precisam ser liderados na etapa de direção e controle





# *Importância do PODC*

- ✓ Fazer a empresa prosperar
- ✓ Conhecer novos mercados
- ✓ Explorando novos produtos
  - ✓ Novas metas



# Henri Fayol



Pela inovação trazida em sua obra, Henri Fayol foi muitas vezes considerado um dos pais da administração. O profissional foi um dos primeiros em sua área a estudar administração de maneira mais sistematizada.

Fayol foi o primeiro autor a trabalhar as terminologias da administração de maneira mais interligadas, antes separadas por focos: management (área técnica empresarial), business (área comercial) e administration (direção superior).

# Henri Fayol - Princípios



Henri Fayol criou a Teoria Administrativa ou 14 princípios de gestão. A seguir:

- ✓ **Divisão de Trabalho:** este princípio tem como conceito o maior aprimoramento das forças produtivas do trabalho, como na investigação escrita por \*Adam Smith;
- ✓ **Autoridade:** o gerente deve ser capaz de solicitar. A autoridade fornece esse direito;
- ✓ **Disciplina:** os funcionários devem obedecer e respeitar as regras e regulamentos que regem a organização;
- ✓ **Unidade de Comando:** cada funcionário deve receber ordens ou instruções de apenas um superior;

# Henri Fayol - Princípios



Henri Fayol criou a Teoria Administrativa ou 14 princípios de gestão. A seguir:

- ✓ **Unidade de Direção:** cada grupo da organização deve ser dirigido por um gerente usando um plano;
- ✓ **Subordinação dos interesses individuais ao objetivo geral:** a administração deve zelar para que as metas sejam sempre supremas;
- ✓ **Remuneração do Pessoal:** funcionários devem receber um salário razoável pelo seu trabalho;
- ✓ **A Centralização deve seguir o conceito:** processo de transformação da atribuição de autoridade de tomada de decisão a um nível superior de uma hierarquia organizacional;

# Henri Fayol - Princípios



Henri Fayol criou a Teoria Administrativa ou 14 princípios de gestão. A seguir:

- ✓ **Ordem:** as pessoas e os materiais devem estar no lugar e hora certos;
- ✓ **Equidade:** na gestão de uma empresa, é a combinação das necessidades de bondade e justiça;
- ✓ **Estabilidade de Posse do Pessoal:** o trabalho do pessoal é bom se a segurança e a melhoria na carreira forem garantidas para a equipe;
- ✓ **Iniciativa:** permitir que todo o pessoal mostre sua iniciativa de alguma forma é uma fonte de esforço para a organização;
- ✓ **Espírito de equipe:** Promover este conceito criará unidade e harmonia dentro da empresa.

# ATIVIDADE

Em uma loja de roupa, o gerente quer ter uma meta de 10.000 vendas. Com aprendizado adquirido sobre PODC, crie planejamentos, organizações e os controles para atingir essa meta.



The slide features a white background with a pattern of light gray puzzle pieces scattered across it. On the left side, there are two vertical bars: a dark gray one on the far left and a yellow one next to it. On the right side, there is a dark blue vertical bar. The word 'Referências' is written in a bold, dark blue, italicized font.

# *Referências*

[www.empresajr.org](http://www.empresajr.org)

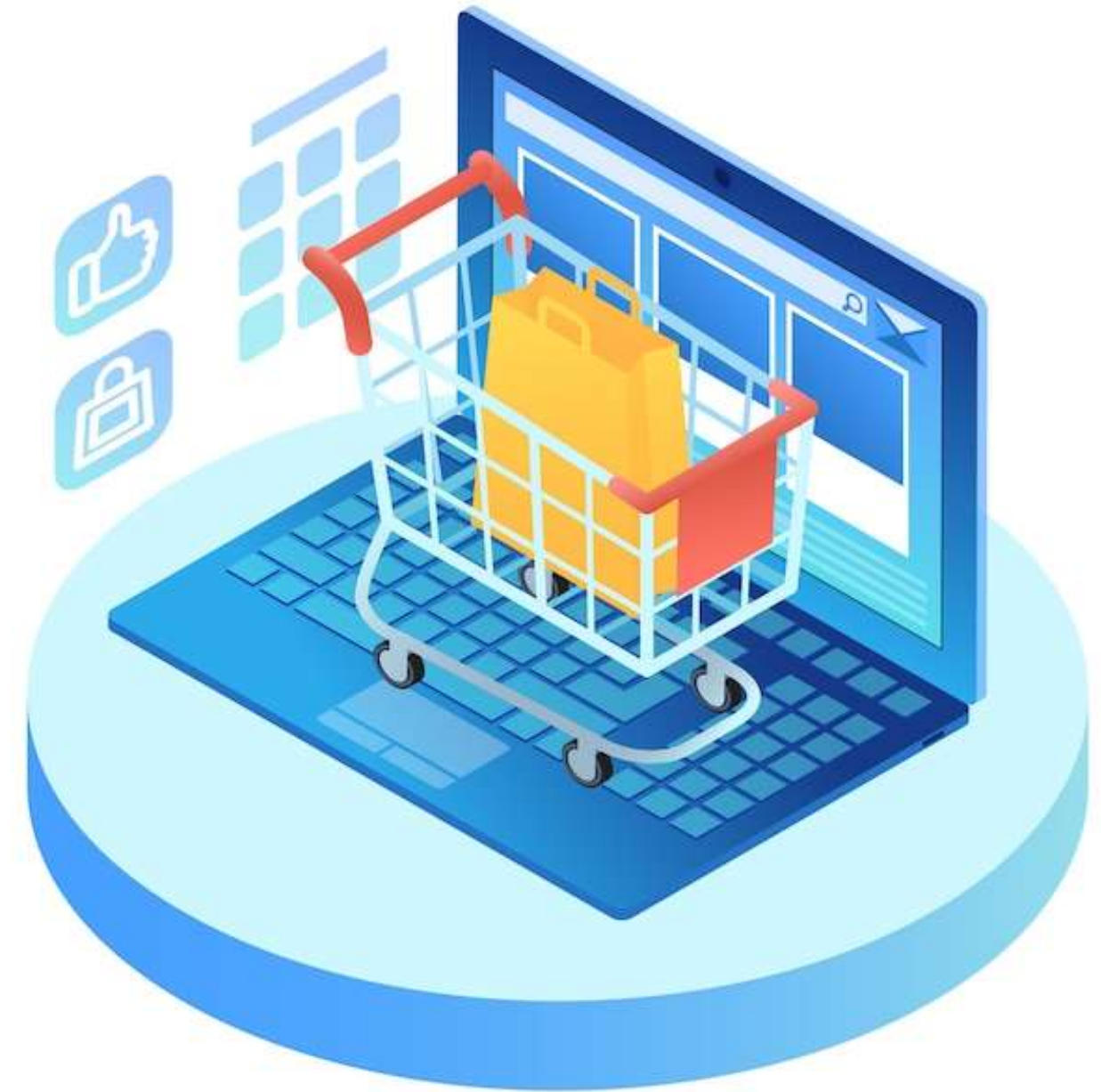
[www.supplymidia.com.br](http://www.supplymidia.com.br)

[www.cobrefacil.com.br](http://www.cobrefacil.com.br)



DIVERSIDADE E  
INCLUSÃO

# VAREJO NO BRASIL





# O que é varejo

Varejo é considerado o tipo de venda que é feito diretamente para o consumidor final, sem intermediários, e onde as mercadorias são comercializadas em pequenas quantidades. Um mercado de varejo vende as suas mercadorias em retalho, em quantias que são proporcionais a demanda dos consumidores finais.



As vendas de varejo podem ser feitas em lojas, supermercados, quiosques, feiras ou até mesmo em residências.

Do ponto de vista do *marketing*, existem algumas características que são primordiais para o sucesso das vendas de varejo: o atendimento, a exposição das mercadorias e a localização do ponto comercial (da loja física).

# Varejo no brasil

- Diferença entre varejo e atacado
  - Público-alvo
  - A importância do varejo
- As principais categorias de comércio que atuam no varejo
  - A realidade do mercado varejista no Brasil
  - Como está o mercado de varejo no Brasil?
  - Entenda a diferença entre atacado e varejo
- aspectos sobre o mercado varejista brasileiro que você deve entender

O comércio varejista é o mais "comum", pois atende os consumidores finais (pessoas físicas), vendendo produtos por unidades. Já o **atacado** é o comércio que atende as pessoas jurídicas, ou seja, instituições, empresas, entidades e demais companhias que tenham um CNPJ. Neste caso, diferente do varejo, os produtos são disponibilizados em grandes quantidades para venda e a preços menores.

## Diferença entre varejo e atacado



O indivíduo que compra determinado produto no varejo visa consumir o item comprado. No atacado os consumidores compram produtos em grandes quantidades para poderem revendê-los no varejo.

# Público-alvo



Uma diferença bem marcante é o público-alvo. Como mencionado acima, o consumidor de cada modelo é diferenciado, principalmente, pelo volume de compras.

No atacado, o público-alvo tende a ser empresas que buscam por insumos para revendê-los para o consumidor final.

Já no modelo varejista, o público-alvo é predominantemente o consumidor final, a pessoa física.

O varejo já existe como principal forma de comércio há muito tempo.

Contudo, como se popularizou e é uma das principais maneiras de adquirir bens e serviços, muitas vezes a importância desse modelo de fazer negócios não é percebida.

Extremamente importante para geração de receita, o mercado varejista é responsável por ofertar grandes quantidades de empregos a população.

# A importância do varejo

# As principais categorias de comércio que atuam no varejo são:

1. supermercados,

2. hipermercados;

3. farmácias;

4. lojas de vestuário;

5. lojas de materiais de construção;

6. lojas de móveis e decoração;

7. concessionárias de veículos;

8. lojas de eletroeletrônicos;

9. lojas de itens esportivos;

10. lojas de materiais de escritório;

11. lojas de produtos pet; livrarias.



# A realidade do mercado varejista no Brasil



- Grupo Pão-de-Açúcar,
  - Lojas Americanas,
    - Magazine Luiza,
    - Grupo Boticário,
      - Havan,
- Droga Raia e Drogasil,

Assim como as multinacionais Carrefour e Walmart são as maiores empresas de varejo do país e, por isso, suas ações são frequentemente tomadas como referência nas práticas de mercado (benchmarking).

Entretanto, mesmo para as líderes do setor, os últimos anos não foram fáceis. Após uma forte recessão iniciada em 2014, o mercado varejista se recupera em ritmo lento, segundo o IBGE, porém, as expectativas são positivas.

# Como está o mercado de varejo no Brasil



O mercado de varejo no Brasil tem passado por transformações que, em boa parte, estão associadas às tecnologias e, claro, à pandemia do coronavírus.

De acordo com o Relatório de Varejo 2022 realizado pela Adyen, 83% dos entrevistados afirmaram estar usando mais aplicativos de compras agora do que antes da pandemia.

Essa é uma média mais elevada que o parâmetro mundial, que fica na casa dos 53%.

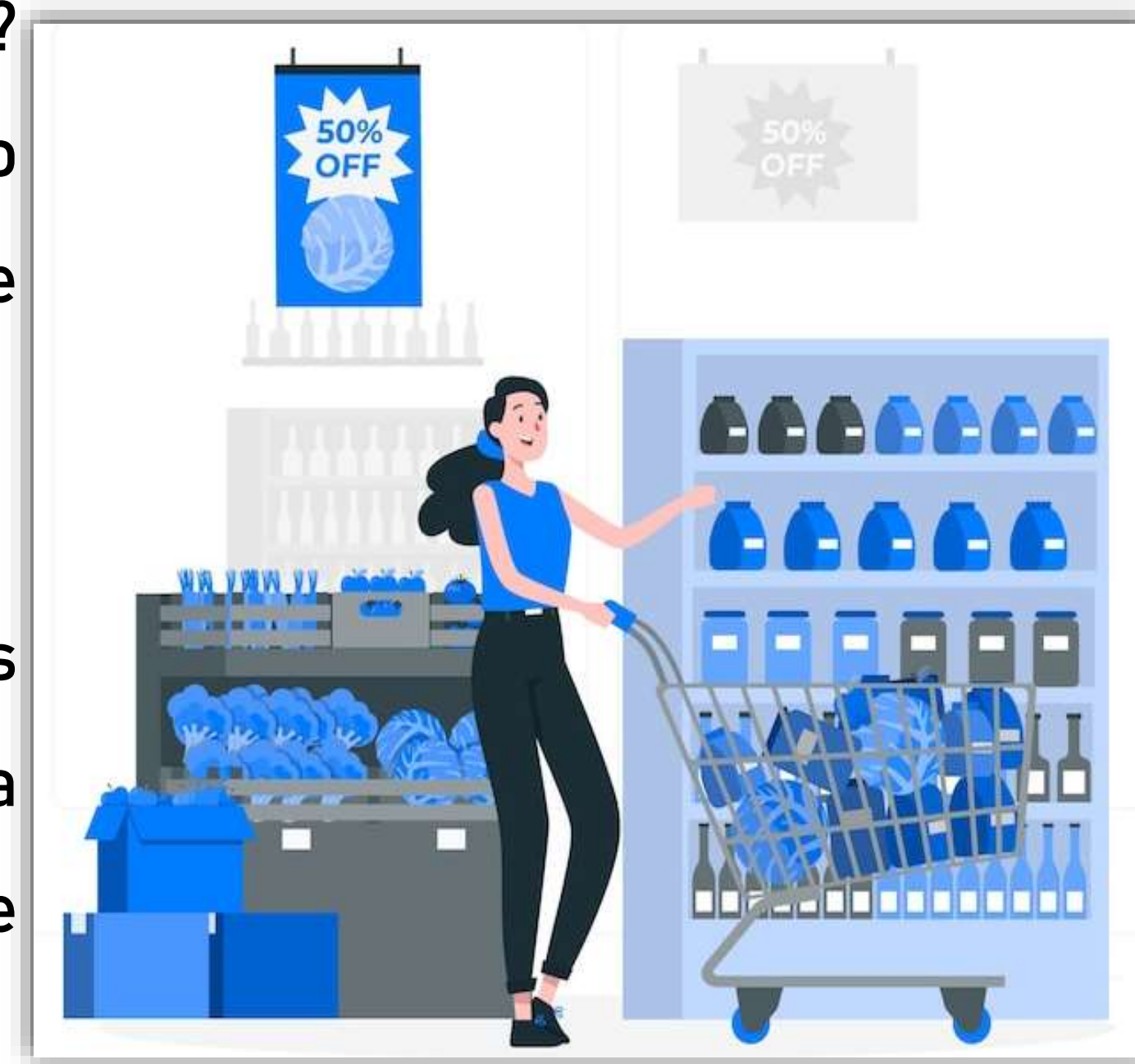
Trata-se de um dado valioso quando o assunto é tendência do varejo no Brasil. Vemos que os consumidores estão dispostos a aceitar novas tecnologias e adotar novos canais de venda.



# Entenda a diferença entre atacado e varejo

Fazer as compras no supermercado nem sempre é uma tarefa fácil, mas é algo extremamente necessário, certo? Afinal, são tantas modalidades de compra que acaba ficando difícil de saber a diferença entre atacado e varejo, além de qual deles se encaixa nas suas necessidades.

Você já ouviu falar em atacado, varejo e atacarejo? Esses sistemas de compras foram desenvolvidos para se adequar a cada tipo de consumo. Assim, você pode adquirir o que precisa com mais facilidade e economia.



# Varejo



Esse é o tipo de sistema mais tradicional utilizado pelos estabelecimentos comerciais. Nele, o foco são os clientes finais, que, ao fazerem suas compras no varejo, adquirem produtos na quantidade ideal para o consumo pessoal ou de seus familiares.

Nessa modalidade existe a necessidade de vendedores para realizar a assistência da compra ao cliente seja de modo pessoal, virtual ou pelo telefone. Como exemplo de estabelecimentos de varejo temos: mercearias, supermercados, hipermercados, farmácias, entre outros.

# Atacado

Os estabelecimentos que disponibilizam compras no atacado oferecem um grande estoque de produtos para atender o comércio varejista. Nele, os negócios locais têm possibilidade de adquirir grandes quantidades de mercadorias, sem a necessidade de negociar direto com as indústrias. O atacado adquire os produtos diretamente com seus produtores e os revende para o comércio varejista. O público atendido por esse sistema são pessoas jurídicas que para efetuar a compra em grandes quantidades devem apresentar o CNPJ de sua instituição logo no ato da compra.

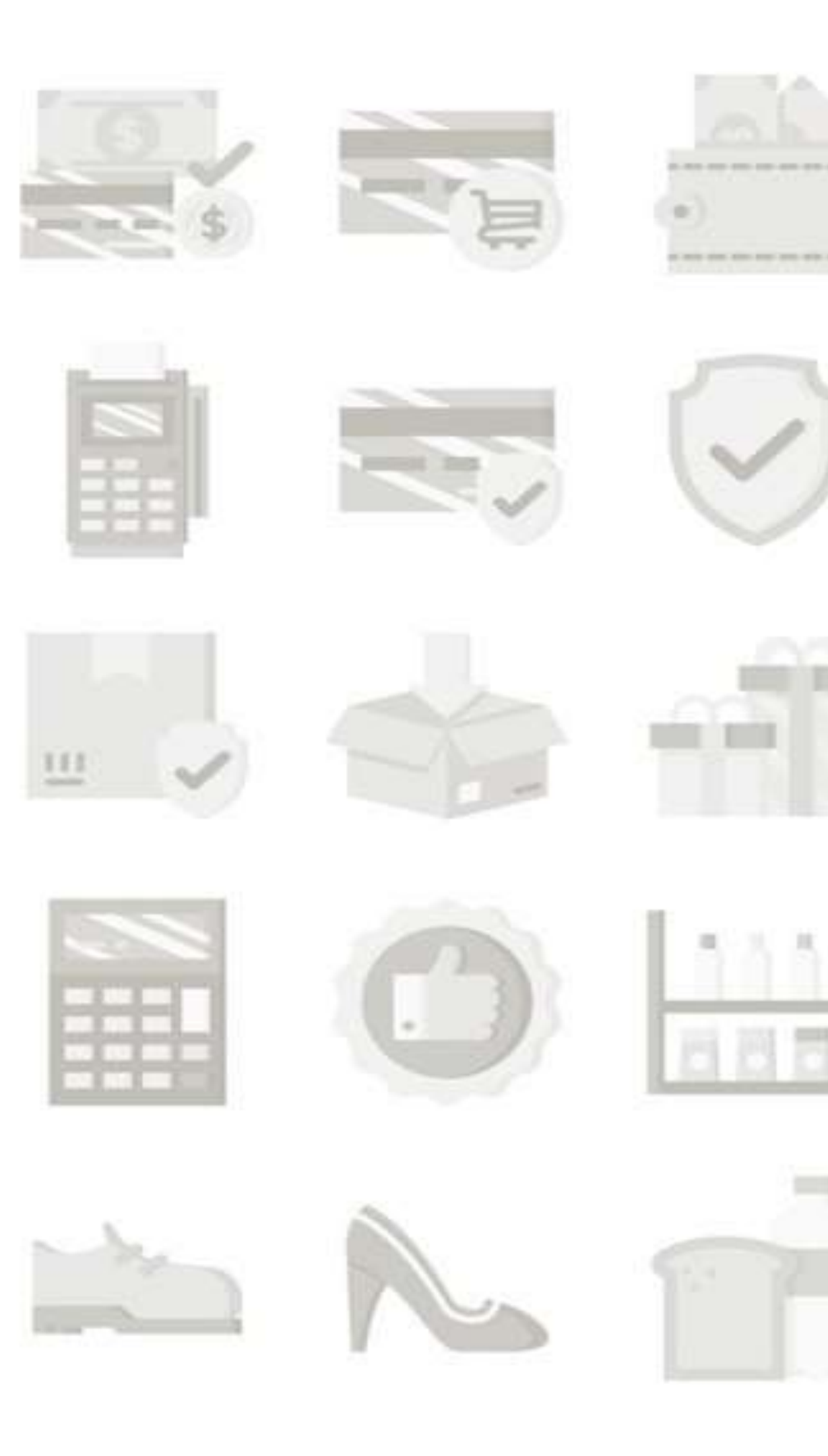


## 8. aspectos sobre o mercado varejista brasileiro que você deve entender

O mercado varejista brasileiro vem passando por frequentes modificações. Afinal, ele se adapta às variações dos hábitos de compra das pessoas e se renova a cada ciclo iniciado.

Nesse contexto, os empresários precisam se atualizar constantemente para enfrentar as mudanças do mercado. Na atualidade, inovação e tecnologia alcançaram o status de necessidade.

Pensando nisso, mostraremos os 8 principais aspectos do mercado varejista brasileiro que os gestores precisam acompanhar para se destacar em seu ramo de atuação. Além disso, vamos explicar como está o mercado de varejo no Brasil e mostrar como a pandemia alavancou as vendas nesse segmento, abrindo espaço para novas oportunidades de negócios.



# 1. A pandemia alavancou as vendas no varejo

O ano de 2020 foi muito desafiador para os varejistas de todas as áreas, inclusive para aqueles que trabalham com venda de materiais de construção.

A pandemia causada pelo SARS-CoV-2 gerou várias mudanças e os empreendedores tiveram que atender várias exigências determinadas pelas autoridades públicas. Conseqüentemente, os consumidores também modificaram o seu comportamento.



## 2. O crescimento do e-commerce nos próximos meses

Vale a pena fazer investimento na construção de um site bem elaborado para trabalhar com o comércio eletrônico. O e-commerce teve crescimento considerável no ano passado e deve continuar crescendo ainda mais ao longo desse ano. A expectativa de crescimento no Brasil dessa nova modalidade de negócios é enorme em virtude das medidas de isolamento que ainda estão sendo aplicadas.



### 3. Os novos métodos de pagamento instantâneo

O Banco Central lançou um serviço de pagamentos instantâneos que ficou conhecido como PIX e conquistou rapidamente os consumidores. Essa alternativa permite que o dinheiro seja transferido de uma conta para a outra em apenas 10 segundos, sem o pagamento de taxas bancárias. Trata-se de uma opção segura que pode ser utilizada 24 horas por dia, incluindo domingos e feriados.



## 4. A atração do público com a customização dos produtos

Diante da concorrência acirrada no comércio, os varejistas decidiram apostar na estratégia de customização dos produtos para aumentar a satisfação dos clientes.

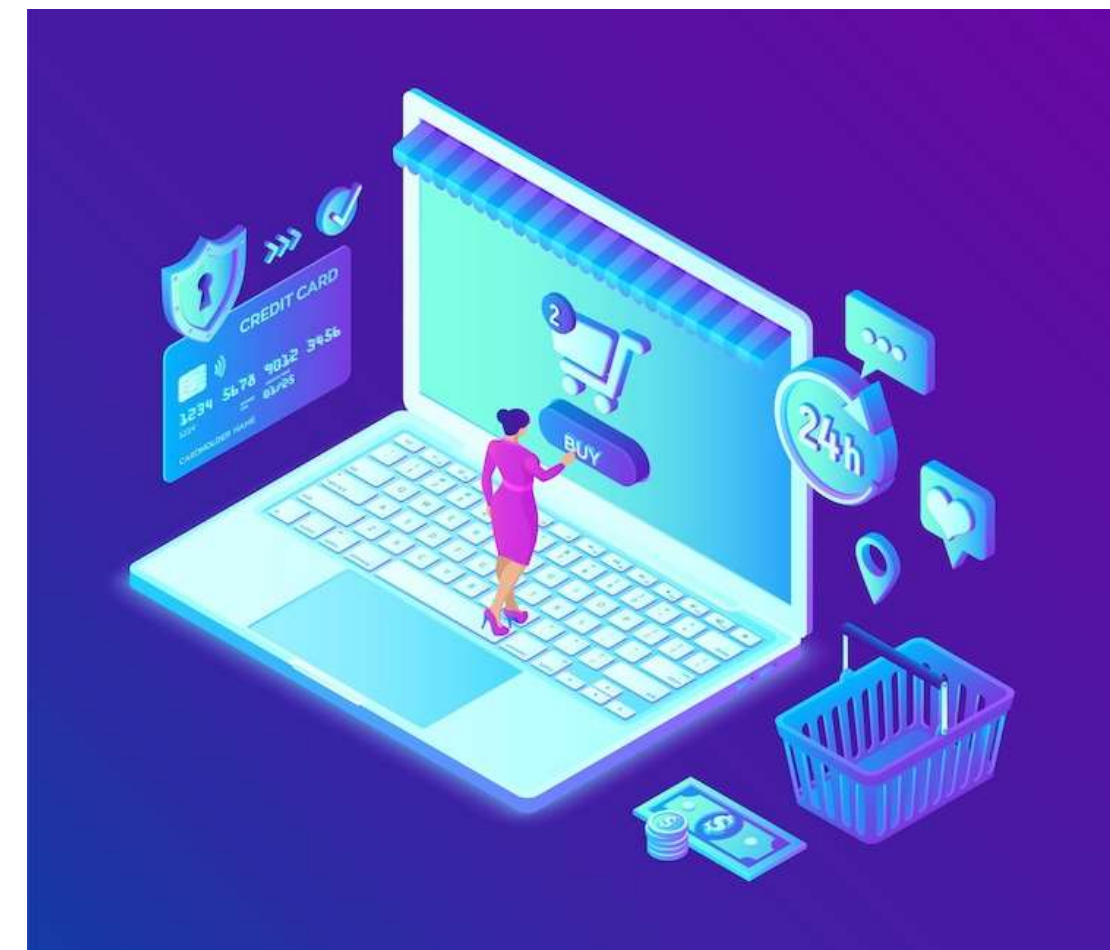
Essa iniciativa trouxe excelentes resultados, pois os consumidores passaram a fazer mais pedidos de itens personalizados. Contudo, ela trouxe desafios que precisam ser enfrentados para não causar prejuízos aos negócios.





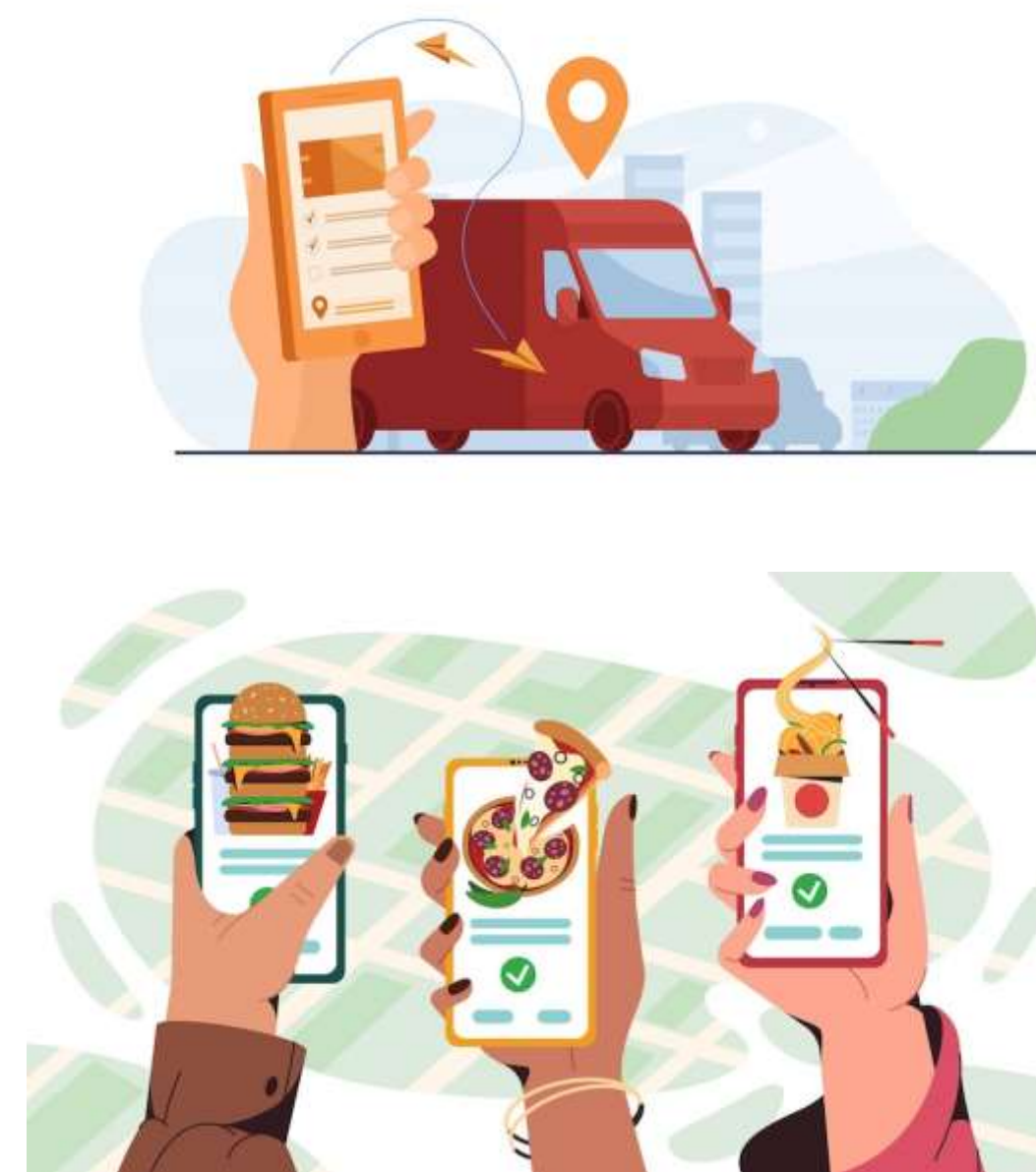
## 5. A tecnologia de transmissão ao vivo shop streaming

Shop streaming é uma tecnologia usada para fazer transmissões ao vivo e vender produtos. Ela permite a apresentação dos detalhes dos itens que estão à venda, embalagens e vitrines, por exemplo. Ela possibilita que o apresentador interaja ao vivo com os potenciais clientes, gera engajamento e confere mais autenticidade ao relacionamento.



## 6. Uso de aplicativos de entrega para evitar a locomoção

A utilização de aplicativos de entrega aumentou vertiginosamente em decorrência das medidas de afastamento e isolamento social. Muitas empresas tiveram que optar entre investir em um app para fazer as suas entregas ou ficar com as portas totalmente fechadas por causa da pandemia. Essas soluções permitem também a transferência de documentos e possibilita que as pessoas fiquem em casa.



## 7. A importância do relacionamento com o cliente

Os consumidores vêm se tornando cada vez mais exigentes, tanto em relação à qualidade dos produtos adquiridos quanto ao atendimento no estabelecimento e no pós-venda. Por isso, investir no relacionamento com o cliente é uma boa maneira de alcançar bons resultados no mercado varejista.



Assim, investida na construção de uma base de clientes sólida e atualizada. Para garantir esse registro e a gestão das informações é fundamental usar uma solução de ERP.



## 8. O uso da tecnologia no varejo

Não é novidade que a tecnologia já está inserida no mercado varejista. Essa revolução ou transformação digital já vem ocorrendo e as próximas perspectivas são de aprofundamento e maior expoente, principalmente, no Brasil, um dos países que mais consome internet e tecnologia no Mundo.

Entre as principais tendências, podemos destacar a Inteligência Artificial, um conceito crescente no mundo. A fusão de ferramentas, métodos e sistemas processam dados com mais eficiência e para os varejistas isso significa aumento da receita e do lucro real.

Um exemplo disso é a chamada “Voz SEO”, recurso poderoso de pesquisa que representa grande desafio para varejistas.



[www.nurap.org.br](http://www.nurap.org.br)



*DIVERSIDADE E  
INCLUSÃO*

