

**INSTITUTO
FEDERAL**

Paraíba

INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA

CAMPUS GUARABIRA

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

THAYLA KÉSSIA DA SILVA SENA

A IMPORTÂNCIA DO ESTÁGIO PARA A FORMAÇÃO PROFISSIONAL

GUARABIRA/PB
2025

THAYLA KÉSSIA DA SILVA SENA

A IMPORTÂNCIA DO ESTÁGIO PARA A FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Relatório técnico-científico apresentado à Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial à obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Comercial.

GUARABIRA/PB
2025

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA

S474a Sena, Thayla Késsia da Silva
A importância do estágio para a formação profissional / Thayla késsia da
Silva Sena.- Guarabira, 2025.
21f.; il.; color.

Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão Comercial). –
Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, 2025.

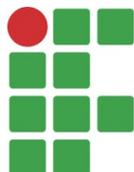
"Orientação: Profa. Ma. Marusa Hitaly da Silva Cunha."

Referências.

1. Administração de empresa. 2. Colaboração. 3. Desenvolvimento
pessoal. 4. Relatório de estágio. I. Título.

CDU 658(0.067)

Elaborada por Ana Carine da Costa Gonçalves - CRB 000676



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA
PARAÍBA**

Campus Guarabira

Rua Prof. Carlos Leonardo Arcoverde, S/N, Km 02, Pb-057, CEP 58200-000,
Guarabira (PB)

CNPJ: 10.783.898/0011-47 - Telefone: (83) 98195-6465

**DECLARAÇÃO DE AVALIAÇÃO DO
RELATÓRIO DE ESTÁGIO II**

Na condição de orientadora da aluna **Thayla Késsia da Silva Sena** - matrícula 202213800039, declaro para os fins que se fizerem necessários que avaliei o Relatório de Estágio II intitulado “**A IMPORTÂNCIA DO ESTÁGIO PARA A FORMAÇÃO PROFISSIONAL**”, e que o Relatório foi aprovado com a seguinte nota: 80 (oitenta).

Guarabira (PB), 21 de Agosto de 2025.

Profa. Marusa Hitaly da Silva Cunha
Matrícula SIAPE 1688132

THAYLA KÉSSIA DA SILVA SENA

A IMPORTÂNCIA DO ESTÁGIO PARA A FORMAÇÃO PROFISSIONAL.

Relatório técnico-científico apresentado à Coordenação do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial à obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Comercial.

Aprovado em 21 de Agosto de 2025.

BANCA EXAMINADORA

Profa. Me Marusa Hitaly da Silva Cunha (Orientadora - IFPB)

Profa. Me Marusa Hitaly da Silva Cunha (Coordenadora de Estágio - IFPB)

Jose Alison dos Santos (Supervisor do Estágio)

DEDICATÓRIA

Dedico este relatório, com carinho e gratidão primeiramente ao meu querido supervisor Jose Alison, o qual foi responsável e demonstrou em todo o estágio empatia e proatividade para ensinar as atividades desenvolvidas, também a minha orientadora, Marusa Hitaly por sua paciência e dedicação, ambos foram responsáveis por toda orientação e resultando em grande maestria de aprendizado.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus pela dádiva da vida e por me ajudar a ultrapassar todos os obstáculos encontrados ao longo deste curso. Aos meus pais e irmãos, os quais me incentivaram nos momentos difíceis e compreenderam a minha ausência enquanto me dedicava à realização deste trabalho. Aos professores, pelas correções e ensinamentos que me permitiram apresentar um melhor desempenho no meu processo de formação profissional, assim estendo também estes agradecimentos a todos os amigos que tornaram este processo mais leve; por fim a todos que contribuíram de alguma forma para a realização desta atividade e para a futura conclusão acadêmica que me permitiram crescer não só como pessoa, mas também como formando. Dessa forma, reconheço e agradeço a todos os envolvidos.

É justo que muito custe o que muito vale.

RESUMO

O estágio tem como função aplicar de forma prática os conhecimentos teóricos adquiridos pelo educando. Este relatório visa relatar as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado realizado no setor administrativo da empresa D&M Floramax Comércio de Produtos. As principais atividades desenvolvidas foram: gestão de estoques, atendimento ao público e gestão financeira, cujo referencial teórico encontra-se apresentado neste relatório. Também são objetivos deste relatório relatar a contribuição da estagiária para o crescimento da empresa; descrever a sua participação direta nas atividades cotidianas da gestão, e apresentar as habilidades técnicas e comportamentais adquiridas pela estagiária. O estágio permitiu um processo gradativo de adaptação e aprendizagem das competências aprendidas em sala de aula. Observou-se que foram necessárias decisões estratégicas para otimizar processos e auxiliar equipes para alcançar as metas organizacionais estabelecidas. Conclui-se que foi atingido o objetivo de colocar em prática o que foi aprendido no curso de Tecnologia em Gestão Comercial, e que o estágio contribuirá para o aprimoramento de habilidades importantes e necessárias para o futuro profissional da estagiária.

Palavras-chave: Administração Geral; Colaboração; Desenvolvimento Pessoal.

ABSTRACT

The internship's purpose is to practically apply the theoretical knowledge acquired by the student. This report describes the activities developed during the supervised internship at D&M Floramax Comércio de Produtos. The main activities were inventory management, customer service, and financial management, the theoretical framework for which is presented in this report. This report also aims to report the intern's contribution to the company's growth; describe her direct participation in day-to-day management activities; and present the technical and behavioral skills acquired by the intern. The internship allowed for a gradual process of adaptation and learning of the skills learned in the classroom. It was observed that strategic decisions were necessary to optimize processes and assist teams in achieving established organizational goals. The conclusion is that the objective of putting into practice what was learned in the Commercial Management Technology course was achieved, and that the internship will contribute to the development of important skills necessary for the intern's professional future.

Key-words: Management; Collaboration; Personal Development.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Logomarca da empresa	14
Figura 2 - Fachada da empresa	14
Figura 3 - Cosméticos vendidos na empresa	16
Figura 4 - Setor de atendimento aos clientes	17

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. OBJETIVOS	12
2.1 Objetivo Geral	12
2.1 Objetivos específicos	12
3. REFERENCIAL TEÓRICO	13
4. RELATO DE ESTÁGIO	14
4.1 Identificação da empresa	14
4.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa	14
4.1.2 Dados referentes ao estágio	15
4.1.3 Perfil da empresa	15
4.2 Atividades desenvolvidas.....	17
5. CONCLUSÃO.....	19
REFERÊNCIAS.....	21

1 INTRODUÇÃO

O estágio integra o itinerário formativo do estudante e faz parte do projeto pedagógico do curso. É uma etapa curricular necessária na formação acadêmica, pois agrega valor para o mundo do trabalho, distribuindo o apoio para o estabelecimento através do estudante. Dessa forma, como parte da formação acadêmica, o estágio é garantido pela Constituição Federal de 1988 e pela Lei de Diretrizes e Bases da Educação (LDB 9.394/96).

O presente relatório tem como objetivo apresentar as atividades que foram desenvolvidas durante o estágio supervisionado realizado na empresa D&M Floramax Comércio de Produtos Cosméticos, o qual ocorreu de 02 de dezembro de 2024 a 28 de fevereiro de 2025. O estágio aconteceu no setor administrativo da empresa, proporcionando a prática de diversas habilidades requeridas na gestão comercial.

Segundo Dweck (2006), quem busca o desenvolvimento pessoal precisa mudar além dos hábitos. Nesta vertente, e para o maior controle e avanços das empresas, é viável proporcionar oportunidades para a prática da grade curricular do estudante, isto levará o discente a capacidade da ampliação profissional.

As atividades desenvolvidas durante o programa de estágio foram: planejar, organizar, padronizar e controlar o bom funcionamento de estoques; auxiliar na boa gestão de equipe; atendimento ao público; padronização dos produtos conforme solicitação da empresa; acompanhamento de fechamento de caixa, faturamento e indicadores para alcance de objetivos maiores.

As atividades foram desenvolvidas pela aluna tendo como base as disciplinas ofertadas durante o curso, notadamente: administração de materiais; gestão de qualidade, gestão de pessoas, gestão de marketing, comportamento organizacional, direito trabalhista, matemática comercial e financeira.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

A fim de desenvolver uma boa gestão garantindo que os colaboradores da D&M Floramax atinjam suas metas e funcione de forma eficiente e eficaz, o objetivo deste relatório é apresentar as atividades desenvolvidas pela estagiária no decorrer do estágio.

2.2 Objetivos específicos

- Descrever de forma detalhada as atividades desenvolvidas pela estagiária no setor administrativo da empresa;
- Analisar o desempenho e a produtividade da estagiária;
- Relatar a contribuição da estagiária para o crescimento da empresa;
- Descrever a participação da estagiária nos projetos e atividades geradores de resultados positivos para a empresa;
- Apresentar as habilidades técnicas e comportamentais adquiridas pela estagiária com a experiência do estágio.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

Segundo Chiavenato (2010), estoque compreende os materiais, em diferentes estágios de processamento, que não estão atualmente em uso na empresa, mas são mantidos para atender demandas futuras.

O controle de estoque é um conjunto de técnicas e práticas utilizadas para gerenciar os materiais ou produtos armazenados em uma empresa, com o objetivo de garantir que haja o equilíbrio entre oferta e demanda, otimizando custos e evitando perdas.

Ademais, a gestão de estoques atende às demandas de determinados clientes internos ou externos, sendo uma prática eficiente para a otimização dos processos que envolvem o fluxo de materiais. Dessa forma, o ideal é que sejam identificadas as demandas e as sazonalidades para que o estoque não fique com déficit de materiais ou que armazene produtos sem necessidade.

Já em se tratando de atendimento ao público, para conquistar a excelência nesse setor é importante construir uma base de pilares como empatia, agilidade, comunicação clara e proatividade. O atendimento ao público pode auxiliar no gerenciamento de longo prazo, com questões fundamentais como: o acompanhamento das necessidades de indivíduos a longo prazo, dimensionamento do mercado futuro, acompanhamento da evolução do mercado, identificação de produtos e segmentos atrativos e a fixação de estratégias de crescimento e fixação de posicionamento.

Acerca do posicionamento, Oliveira (2012) pontua que o marketing ajuda as empresas nos desafios constantes de gerar permanência no mercado, crescimento e rentabilidade, com grande participação no papel de estabelecer vantagem competitiva.

Na perspectiva da empresa, quando se fala em uma boa comunicação e sociabilidade, é importante garantir uma relação duradoura com os seus clientes, de forma a garantir a sustentabilidade dos seus lucros, gerar conexões, engajamento entre todos os departamentos, parceria com outras empresas e satisfação e valor para o cliente.

4 RELATO DE ESTÁGIO

4.1 Identificação da empresa

A figura representa a logo da empresa a mesma demonstra algumas marcas que a Floramax revende como a Bell Corpus, Kosnattu's e entre outras.

Figura 1 - Logomarca da empresa



Fonte: Acervo da empresa (2025)

4.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa

A D&M FLORAMAX COMERCIO DE PRODUTOS COMETICOS LTDA (FLORAMAX REPRESENTACOES), inscrita no CNPJ no 11.590.575/0001-28 está localizada na Rodovia PB 075 Km-08 Faixa da Pista No10, na principal da chegada da cidade de Cuitegi/PB, tornando o fácil acesso de todos os clientes.

A figura a seguir ilustra a fachada da empresa:

Figura 2 - Fachada da empresa.



Fonte: Acervo da empresa (2025)

4.1.2 Dados referentes ao estágio

O estágio terá início no dia 02 de dezembro de 2024 e término em 28 de fevereiro de 2025, com uma carga horária de 6 horas diárias, das 8:00h às 14:00h, de segunda a sexta feira. Ao todo, foram 30 horas semanais, totalizando 300 horas de estágio. No âmbito do IFPB, minha orientadora é a Professora Marusa Hitaly da Silva Cunha, e na empresa, fui supervisionada por José Alison dos Santos.

A empresa atua no comércio varejista e atacadista de cosméticos, produtos de perfumaria e higiene pessoal, além de produtos alimentícios, fitoterápicos, naturais e artigos de vestuário e acessórios para cama, mesa e banho. A mesma oferece atendimentos ao público em seu espaço físico de segunda a sexta feira das 7:30 às 17:00h microempresa que oferece itens essenciais.

4.1.3 Perfil da empresa

A D&M Flora Max destaca-se como uma das mais completas distribuidoras multimarcas no segmento de cosméticos e produtos naturais da Paraíba, atuando no comércio varejista e atacadista de produtos cosméticos.

Os produtos comercializados compreendem produtos capilares como: shampoos, condicionadores, hidratações, finalizadores de diversas fragrâncias, em sua maioria são naturais (exemplo: shampoo de óleo de coco, babosa, quiabo, mandioca); cremes corporais, faciais, para pés, mãos e cotovelos; lavandas, colônias e perfumes de diversas fragrâncias; produtos para uso profissional em salão de beleza, tais como produtos para progressivas e botox.

A empresa oferece qualidade e preço justo ao cliente consumidor ou revendedor, trabalha em parceria com dezenas de fabricantes de cosméticos e produtos naturais, e todos eles são produtos de excelente qualidade e eficácia comprovada, conforme feedbacks de clientes consumidores. Seu maior público de clientes são revendedores ambulantes (porta a porta) que trabalham para si mesmo, além de proprietários de farmácias, loja de cosméticos e mercadinhos.

A loja oferece também atendimentos online por aplicativos de mensagens ou ligações telefônicas, oferecendo um serviço de entregas rápida e segura com logística própria, atendendo diversas cidades da Paraíba e dos estados circunvizinhos, como o Rio Grande do Norte, Ceará, Pernambuco e Alagoas e efetuamos envios para todo Brasil através do serviço logístico terceirizado com algumas transportadoras parceiras da empresa.

A Flora Max visa oferecer a maior variedade de produtos com a melhor qualidade do mercado, visando sempre permitir que o revendedor consiga obter lucros em sua revenda. Comprometida em oferecer produtos de qualidade para o consumidor, a empresa só comercializa produtos após realizar experimentos na própria casa, ela distribui os mostruários recebidos de fornecedores com seus próprios colaboradores para que os mesmos deem seu feedback sobre a qualidade do produto oferecido.

Os produtos da Flora Pura são formulados com ingredientes naturais, priorizando a saúde e o bem-estar. Com uma linha rica em produtos veganos e sustentáveis, os cosméticos são livres de químicos prejudiciais à saúde, garantindo uma beleza natural e consciente. A figura a seguir ilustra a variedade de cosméticos vendidos na empresa:

Figura 3 - Cosméticos vendidos na empresa



Fonte: Acervo da empresa (2025)

No setor de atendimento aos clientes acontece a revenda de produtos da Flora Pura e é uma oportunidade incrível que proporciona lucros significativos. Com uma margem de lucro que varia entre 60% e 180%, dependendo da categoria, o revendedor pode transformar sua paixão por cosméticos naturais em uma fonte de renda. A seguir, imagem do setor de atendimento aos clientes:

Figura 4 - Setor de atendimento aos clientes



Fonte: Acervo da empresa (2025)

4.2 Atividades desenvolvidas

A área de atuação do meu estágio foi no setor de Administração Geral, com foco em gestão de estoques, atendimento ao público e gestão financeira.

No tocante à gestão de estoques, colaborei para a organização dos produtos em estoques e acompanhei também o controle de estoque. Colaborei nas conferências dos produtos que chegavam em loja., assistindo os recebimentos, armazenamento e reposição de mercadorias para garantir que a loja esteja sempre bem abastecida.

Também desenvolvi atividades de gestão financeira da empresa, colaborando na emissão de notas fiscais, monitorando a entrada e saída dos produtos e assistindo ao fechamento do caixa diário.

Além disso, também foi efetuado o monitoramento de vendas, controle de despesas visando maximizar a rentabilidade e atingir metas financeiras, implementando estratégias para melhorar as vendas, fidelizar clientes e se adaptar às demandas do mercado e ao final, preparando relatórios de vendas, analisando dados e propondo melhorias para otimizar o funcionamento da empresa.

Ademais, também ajudava diretamente no atendimento ao público, atividade na qual coloquei em prática a comunicação e o elo em trabalhar com equipes, pois precisávamos estar sempre alinhados para transmitir confiança e satisfação direta aos clientes.

Outro ponto importante foi estar em harmonia com todos os colaboradores, atuei como auxiliadora dessas atividades, assim colocando em prática o conteúdo apreendido nas disciplinas do Curso de Gestão Comercial, aprimorando minha formação acadêmica.

5 CONCLUSÃO

Atualmente, praticamente toda empresa está com seus setores em um bom funcionamento e o tempo na empresa foi suficiente para aprimorar o conhecimento administrativo.

O período de estágio ressaltou a importância de auxiliar, planejar, organizar, dirigir e controlar recursos (humanos, financeiros, materiais) para alcançar os objetivos da empresa; com a finalidade de maximizar o desempenho e a produtividade pessoal e profissional.

Foram desenvolvidas atividades como gestão de estoques, em que aconteceram monitoramento das quantidades, localização, qualidade e outros aspectos dos produtos de uma empresa, desde a aquisição até a venda final.

No atendimento ao público, fica evidente, a postura ética e profissional agindo com o usuário como protagonista no processo de cuidado. Além disso, foi essencial a gestão financeira como o planejamento, execução, análise e controle das atividades financeiras do pequeno negócio auxiliando de forma direta o gestor.

O estágio permitiu um processo gradativo de adaptação e aprendizagem, assim foi observado o desenvolvimento dos objetivos e das competências citadas. Dessa forma, a experiência contribuiu na importância do bom funcionamento e bom resultados gerados no ambiente de trabalho.

Logo, ao longo das observações foram identificados como sugestões de aprimoramento, entregas grátis dos produtos nas regiões vizinhas, planilhas organizacionais com todos os produtos oferecidos em loja e a organização melhor dos produtos no estoque.

Portanto, nesse contexto foi importante destacar os resultados alcançados com as melhorias implementadas e sugerir próximos passos para a continuidade do processo de aprimoramento desta empresa, assim reforçar o impacto positivo dessas melhorias na produtividade, eficiência e satisfação dos colaboradores, além de ressaltar a importância da melhoria contínua para o sucesso da organização.

A experiência prática ofereceu uma visão mais abrangente da interligação entre as diversas áreas da organização e enfatizou a importância da administração geral, da cooperação, do trabalho em equipe e da comunicação no âmbito da Flora Max. A comunicação serve como o elo entre a equipe e os níveis superiores da organização,

transmitindo informações relevantes e garantindo que todos estejam alinhados e nunca faltando com o respeito acima de todo diálogo.

Por fim, pondero que o estágio foi fundamental para desenvolvimento de habilidades comportamentais como a comunicação, organização, proatividade e da interação interpessoal no contexto profissional, competências que serão úteis em futuros desafios.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, I. **Recursos humanos**: o capital humano das organizações. Rio de Janeiro: Elsevier/Campus, 2010.

DWECK, C. S. **Mindset**: a nova psicologia do sucesso. Rio de Janeiro: Objetiva, 2006.

OLIVEIRA, B. de. **Gestão de Marketing**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.