



**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraíba

**INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA
CAMPUS GUARABIRA
CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL**

ALAN MASCENA DE FRANÇA

**RELATÓRIO DE ATIVIDADES DE ESTÁGIO DESENVOLVIDAS NA PADARIA DO
ADRIANO**

**GUARABIRA - PB
2025**

ALAN MASCENA DE FRANÇA

**RELATÓRIO DE ATIVIDADES DE ESTÁGIO DESENVOLVIDAS NA PADARIA DO
ADRIANO**

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

F815r França, Alan Mascena de
Relatório de atividades de estágio desenvolvidas na padaria do Adriano /
Alan Mascena de França.- Guarabira, 2025.
23f.; 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. Controle de estoque. 3. Fluxo de caixa.
4. Atendimento ao público. 5. Relatório de estágio. I. Título.

CDU 658(0.067)

Elaborada por Ana Carine da Costa Gonçalves - CRB 000676

ALAN MASCENA DE FRANÇA

RELATÓRIO DE ATIVIDADES DE ESTÁGIO DESENVOLVIDAS NA PADARIA DO ADRIANO

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 22 de agosto de 2025.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 **MARUSA HITALY DA SILVA CUNHA**
Data: 23/08/2025 08:00:39-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

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

Documento assinado digitalmente
 **MARUSA HITALY DA SILVA CUNHA**
Data: 23/08/2025 08:01:56-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

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

Documento assinado digitalmente
 **ANDERSON MASCENA DE FRANÇA**
Data: 26/08/2025 08:55:51-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Anderson Mascena de França (Supervisor do Estágio)

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, pela força e amor incondicional que sempre me ofereceram, sendo a base sólida que me permite seguir em frente. Agradeço por cada ensinamento e por acreditarem em mim, mesmo nos momentos mais desafiadores.

Aos meus irmãos, pela companhia, apoio e momentos de alegria que tornaram esta jornada mais leve e significativa. Cada um de vocês é uma parte essencial da minha vida.

E à minha noiva, por seu amor, paciência e incentivo constante. Sua presença ilumina meu caminho e me motiva a buscar sempre o melhor. Esta conquista é nossa.

Com carinho e gratidão,
Alan Mascena de França.

AGRADECIMENTOS

Quero começar expressando minha profunda gratidão à minha família, que sempre esteve ao meu lado com amor, apoio e encorajamento. Vocês foram meu alicerce, e sem a força e a confiança que me ofereceram, eu não estaria aqui hoje.

Agradeço de coração à minha noiva, que tem sido uma luz na minha vida. Seu amor incondicional, compreensão e apoio constante foram fundamentais em cada passo dessa jornada. Agradeço por acreditar em mim, por me motivar a superar desafios e por compartilhar sonhos e conquistas. Você é minha parceira e minha maior fonte de inspiração, e sou eternamente grato por tê-la ao meu lado.

Aos professores, minha sincera gratidão por compartilharem seu conhecimento e por guiarem minha jornada acadêmica. Cada ensinamento e cada palavra de incentivo foram fundamentais para meu desenvolvimento.

Por fim, agradeço a todos que, de alguma forma, contribuíram para minha trajetória. Cada um de vocês deixou uma marca importante na minha vida, e sou eternamente grato por isso.

Obrigado a todos!

Nas adversidades, encontramos a força que nos impulsiona a seguir em frente.

RESUMO

O relatório do estágio curricular na Padaria do Adriano, realizado entre 28 de abril e 11 de agosto de 2025, apresenta uma análise das atividades desenvolvidas no setor administrativo sob a supervisão de Anderson Mascena de França. Com uma trajetória iniciada em 2012, a padaria é reconhecida pela qualidade de seus produtos e compromisso com a comunidade, oferecendo um ambiente ideal para a formação prática do estagiário. Durante o estágio, o estagiário aplicou conhecimentos teóricos em áreas como controle de estoque, fluxo de caixa e atendimento ao cliente. Destaca-se a implementação de um sistema eficiente de controle de estoque, que minimiza desperdícios e garante a disponibilidade de produtos. A elaboração de um fluxo de caixa mensal facilitou o planejamento financeiro e a tomada de decisões estratégicas. O atendimento ao cliente permitiu o desenvolvimento de habilidades de comunicação e resolução de problemas, essenciais para a satisfação do cliente. A análise de vendas ajudou a identificar tendências e ajustar estratégias de marketing. Além disso, o desenvolvimento de um programa de fidelidade visou aumentar a retenção de clientes. Conclui-se que a experiência prática enriqueceu a formação do estagiário, alinhando teoria e prática e preparando-o para os desafios do mercado de trabalho.

Palavras-chave: Negócio Familiar; Controle de Estoque; Fluxo de Caixa; Atendimento ao Público; Vendas.

ABSTRACT

The internship report at Padaria do Adriano, conducted from April 28 to August 11 2025, presents an analysis of the activities developed in the administrative sector under the supervision of Anderson Mascena de França. With a history that began in 2012, the bakery is recognized for the quality of its products and commitment to the community, providing an ideal environment for the intern's practical training. During the internship, the intern applied theoretical knowledge in areas such as inventory control, cash flow, and customer service. Notably, the implementation of an efficient inventory control system minimized waste and ensured product availability. The preparation of a monthly cash flow facilitated financial planning and strategic decision-making. Customer service allowed the development of communication and problem-solving skills, which are essential for customer satisfaction. Sales analysis helped identify trends and adjust marketing strategies. Additionally, the development of a loyalty program aimed to increase customer retention. The report concludes that the practical experience enriched the intern's training, aligning theory and practice and preparing them for the challenges of the job market.

Key-words: Family Business; Inventory Control; Cash Flow; Customer Service; Sales.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Missão da empresa	18
Figura 2 - Visão da empresa.....	20

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
2. OBJETIVOS	14
2.1 OBJETIVO GERAL.....	14
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	14
3.REFERENCIAL TEÓRICO	15
4. RELATO DE ESTÁGIO	17
4.1 IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	17
4.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa	17
4.1.2 Descrição da Infraestrutura da Empresa.....	18
4.1.3 Dados referentes ao estágio.....	18
4.1.4 Perfil da empresa	19
4.1.5 Estrutura Organizacional	19
4.1.6 Caracterização no Segmento de Mercado	19
4.1.7 Histórico da Empresa	20
4.2 ATIVIDADES DESENVOLVIDAS	21
4.3 PROPOSTAS DE MELHORIAS.....	22
5. CONCLUSÃO	23
REFERÊNCIAS	24

1 INTRODUÇÃO

A realização de uma prática profissional durante a formação acadêmica é um componente essencial para o desenvolvimento de competências e habilidades práticas. Essa vivência permite que os estudantes apliquem os conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula em um ambiente de trabalho real, contribuindo para uma formação mais completa e alinhada às demandas do mercado. A Lei nº 11.788, de 25 de setembro de 2008, conceitua o estágio como:

ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam frequentando o ensino regular em instituições de educação superior, de educação profissional, de ensino médio, da educação especial e dos anos finais do ensino fundamental, na modalidade profissional da educação de jovens e adultos.

Conforme essa legislação, o estágio é caracterizado como uma experiência de aprendizado que integra teoria e prática, sendo fundamental para a formação profissional dos estudantes. Neste contexto, o presente relatório tem como objetivo apresentar as atividades desenvolvidas no estágio curricular de aprendizagem realizado na Padaria do Adriano, no período de 28 de abril a 11 de agosto de 2025, no setor administrativo da empresa.

A Padaria do Adriano, fundada em 2012 por José Adriano da Silva de França, começou suas atividades em uma pequena loja na zona rural de Itapororoca. Desde então, a padaria tem se destacado pela qualidade de seus produtos, que incluem uma variedade de pães, bolos e doces, sempre utilizando receitas tradicionais. Ao longo dos anos, a padaria diversificou sua oferta e estabeleceu parcerias com revendedores locais, aumentando seu reconhecimento e prestígio na comunidade.

A escolha da Padaria do Adriano como local de estágio é respaldada por diversos fatores que são relevantes para a formação profissional do estagiário, conforme destacado no artigo 2º da Lei nº 11.788, que enfatiza a importância do estágio na formação prática dos educandos.

A escolha justifica-se, primeiramente, pela relevância do setor de alimentos e bebidas. O referido setor é de grande importância para a área de gestão comercial, pois envolve dinâmicas e desafios que vão desde a gestão de insumos e produção até a precificação e o atendimento ao cliente. A experiência permite ao estagiário compreender as dinâmicas e desafios enfrentados por empresas desse segmento,

onde a gestão de insumos, produção e atendimento ao cliente se tornam fundamentais.

Diante desse panorama, o estágio na Padaria do Adriano foi estruturado para oferecer uma visão abrangente sobre a gestão comercial, com foco em áreas como controle de estoque, fluxo de caixa, atendimento ao público e análise de vendas. A experiência prática na Padaria do Adriano proporciona um aprendizado valioso, permitindo ao estagiário aplicar os conceitos teóricos aprendidos nas disciplinas de Administração de Vendas, Administração Financeira e Gestão da Qualidade.

Outro aspecto relevante da escolha da Padaria do Adriano é a oportunidade de compreender os desafios e as oportunidades enfrentados por empreendedores no mercado. O estágio em uma empresa de pequeno porte, como a Padaria do Adriano, permite ao estagiário vivenciar a gestão de um negócio familiar, compreendendo as dinâmicas e estratégias adotadas por empresas desse perfil. Essa experiência é fundamental, uma vez que muitas das empresas nas quais o estagiário poderá trabalhar no futuro serão de pequeno e médio porte.

Ademais, a realização do estágio na Padaria do Adriano proporciona a chance de estabelecer uma rede de contatos com a equipe da empresa, clientes e fornecedores. Essa rede de relacionamentos será benéfica para o desenvolvimento profissional futuro do estagiário, ampliando suas oportunidades no mercado de trabalho.

As atividades desenvolvidas durante o estágio, como o controle de estoque, a elaboração do fluxo de caixa e o atendimento ao público, são alinhadas aos conceitos teóricos estudados, permitindo uma integração entre a teoria e a prática. O estágio, portanto, representa uma oportunidade ímpar para o estagiário, que pode aplicar seus conhecimentos, desenvolver habilidades essenciais e compreender melhor o funcionamento de uma empresa do segmento alimentício.

Em síntese, a realização do estágio na Padaria do Adriano se justifica pela relevância do setor de alimentos e bebidas, pelas aprendizagens práticas que possibilita e pela oportunidade de compreender as nuances da gestão de um negócio familiar de pequeno porte. Essa vivência é indispensável para a formação de um gestor comercial preparado para os desafios do mercado, contribuindo significativamente para seu desenvolvimento profissional.

Este relatório de estágio compreende o relato da experiência técnica e comportamental vivenciada na Padaria do Adriano, refletindo a trajetória de aprendizado e as competências adquiridas pelo estagiário ao longo do processo.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo geral

O objetivo geral do estágio realizado na Padaria do Adriano é relatar as atividades desenvolvidas no âmbito do setor administrativo, visando proporcionar uma compreensão abrangente das práticas de gestão comercial em uma empresa do segmento de alimentos e bebidas.

2.2 Objetivos específicos

- i. Apresentar as características físicas e o perfil da Padaria do Adriano, incluindo localização, infraestrutura e estrutura organizacional, a fim de contextualizar o ambiente de trabalho.
- ii. Descrever as ações desenvolvidas no setor administrativo durante o estágio, detalhando as atividades realizadas nas áreas de controle de estoque, fluxo de caixa, atendimento ao cliente e análise de vendas.
- iii. Analisar a eficácia do controle de estoque implementado, identificando métodos utilizados para monitorar a entrada e saída de produtos, e sugerindo melhorias potenciais.
- iv. Identificar e discutir os aspectos positivos e negativos das atividades praticadas durante o estágio, refletindo sobre os aprendizados adquiridos e as oportunidades de melhoria na gestão comercial.

3 REFERENCIAL TEÓRICO

A gestão comercial, especialmente no setor de alimentos e bebidas, é um campo que requer uma compreensão profunda das dinâmicas de mercado e das práticas de gestão. Conforme Chiavenato (2008, p. 190), “o conhecimento conduz as novas formas de trabalho e de comunicação, as novas estruturas e tecnologias e a novas formas de interação humana”. Essa afirmativa ressalta a importância da gestão do conhecimento: “Toda organização... precisa de uma 'teoria do negócio' que especifique como ela irá criar e capturar valor. A teoria do negócio tem que ser simples e clara” (DRUCKER, 2000, p. 42). No contexto do estágio na Padaria do Adriano, essa gestão do conhecimento é crucial para o desenvolvimento do estagiário, permitindo que ele aplique conceitos teóricos à prática.

Acerca da administração financeira, Assaf Neto (2002) define que este campo “é um estudo teórico e prático, que objetiva, essencialmente, assegurar um melhor e mais eficiente processo empresarial de captação e alocação de recursos de capital”. Durante o estágio, o estagiário pode observar e participar ativamente do controle de fluxo de caixa, uma prática que é fundamental para a saúde financeira do negócio.

No que se refere à gestão de estoques, Moreira (2010, p. 35) afirma que estoque é “qualquer quantidade, de qualquer material, colocado à disposição (ou em trânsito) para utilização futura”. Essa definição é relevante para a Padaria do Adriano, que deve gerenciar seus insumos e produtos acabados de maneira eficiente. Na mesma esteira, Almeida (2010, p. 191) aponta que os estoques são “bens destinados à venda ou fabricação, relacionados com os objetivos ou atividades da empresa”. Assim, a gestão de estoques se torna uma atividade vital, e Pozo (2015) descreve que as empresas frequentemente utilizam cinco tipos básicos de estoques: matéria-prima, materiais auxiliares, materiais de manutenção, produtos em processo e produtos acabados.

A adequada gestão dos estoques é enfatizada por Ching (2010), que afirma que “gerir os estoques adequadamente requer cuidados especiais”, como realizar novos pedidos de suprimentos de forma tempestiva, observando volume e prazo, além de considerar os custos envolvidos. Essa prática é imprescindível para a Padaria do Adriano, onde a eficiência no gerenciamento dos estoques pode impactar diretamente na satisfação do cliente e na lucratividade.

Portanto, o estágio na Padaria do Adriano não só permite ao estagiário aplicar conhecimentos teóricos em áreas como controle de estoque e fluxo de caixa, mas também proporciona uma compreensão prática das dinâmicas de um negócio familiar. Essa experiência é essencial para formar um gestor comercial capacitado, pronto para enfrentar os desafios do mercado e alinhar teoria e prática de maneira eficaz.

4 RELATO DE ESTÁGIO

O estágio curricular realizado na Padaria do Adriano, no setor administrativo, foi uma experiência fundamental para aplicar os conhecimentos teóricos adquiridos na formação acadêmica. Durante o período de 28 de abril a 11 de agosto de 2025, pude vivenciar práticas de gestão comercial em um ambiente real.

Uma das principais atividades foi o controle de estoque, onde utilizei planilhas para monitorar entradas e saídas de produtos, aprendendo a evitar desperdícios e a garantir a disponibilidade dos itens mais procurados. Também elaborei o fluxo de caixa mensal, o que me proporcionou uma compreensão mais profunda da gestão financeira, permitindo a análise de receitas e despesas para a tomada de decisões estratégicas.

Participei da implementação de um programa de fidelidade, que incentivou a lealdade dos clientes, e realizei a análise de vendas, observando o desempenho dos produtos e as preferências do público. Essas atividades ressaltaram a importância do relacionamento com o cliente e da adaptação às suas necessidades.

Além das habilidades técnicas, o estágio também me proporcionou desenvolver competências interpessoais e de trabalho em equipe, fundamentais para o ambiente corporativo. A interação com a equipe da padaria e a vivência prática fortaleceram minha preparação para os desafios do mercado.

Em síntese, o estágio na Padaria do Adriano foi essencial para consolidar o aprendizado teórico, preparando-me para atuar no setor de alimentos e bebidas e ampliando minha visão sobre a gestão em negócios de pequeno porte. Essa experiência enriqueceu meu currículo e fortaleceu meu desejo de seguir carreira na área.

4.1 Identificação da empresa

4.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa

Nome: Padaria do Adriano

Endereço: Zona Rural, ITAPOROCA, PB

CEP: 58275-000

Telefone: (83) 99676-3752

E-mail: andersonmascena5@gmail.com

CNPJ: 44.541.099/0001-04

4.1.2 Descrição da Infraestrutura da Empresa:

A Padaria do Adriano está situada em uma área rural, oferecendo um ambiente acolhedor e tranquilo, ideal para a produção de pães e outros produtos de panificação.

A estrutura da padaria é composta por:

- Área de Produção: Equipamentos modernos e adequados para a fabricação de pães, bolos e confeitaria.
- Espaço de Armazenamento: Armazenamento de ingredientes e produtos acabados, garantindo a qualidade e frescor dos produtos.
- Área de Atendimento: Uma área dedicada ao atendimento ao cliente, com um balcão acessível e confortável.

4.1.2 Dados referentes ao estágio

Supervisor: Anderson Mascena de França

Data de início: 28/04/2025

Data de término: 11/08/2025

Carga horária semanal estimada: 20 horas.

Hora início: 07:00h

Hora fim: 11:00h

4.1.3 Perfil da empresa

A Padaria do Adriano é uma microempresa do setor alimentício, especializada na produção e comercialização de pães, bolos, biscoitos, doces e salgados. A Figura 1 abaixo descreve a missão, o principal intuito da empresa:

Figura 1 – Missão da empresa



Fonte: Elaborado pelo Autor (2025).

Desde sua fundação, a empresa se destacou por seu compromisso com a qualidade e a tradição, estabelecendo-se como uma referência na oferta de produtos frescos e de alta qualidade na comunidade de Itapororoca e, posteriormente, na zona urbana da cidade. A padaria busca constantemente a inovação, alinhando-se às tendências de mercado e às preferências dos consumidores, o que a posiciona de forma competitiva no segmento de panificação.

Segundo Drucker (1997, p. 47) “Quando a empresa traça objetivos e metas, e busca alcançá-los, ela tem claramente definido do porque ela existe, o que e como faz, e onde quer chegar”. Além disso, sua estrutura organizacional é projetada para garantir eficiência nas operações, com uma equipe dedicada em cada aspecto do negócio, desde a produção até o atendimento ao cliente.

4.1.4 Estrutura Organizacional

A estrutura organizacional da Padaria do Adriano é projetada para garantir eficiência e eficácia em suas operações. A empresa conta com uma equipe dedicada, composta por profissionais qualificados em diversas áreas, desde a produção até o atendimento ao cliente. A hierarquia é simples, permitindo uma comunicação ágil e fluída entre os colaboradores. As principais funções incluem:

- **Produção:** Responsável pela fabricação dos produtos, assegurando a qualidade e a frescura dos ingredientes.
- **Vendas e Atendimento ao Cliente:** Focado no relacionamento com os clientes, garantindo um atendimento excepcional e a satisfação das necessidades do consumidor.
- **Logística e Suprimentos:** Encarregado da aquisição de matérias-primas e da distribuição dos produtos, mantendo parcerias com fornecedores locais para garantir a qualidade dos insumos.

4.1.5 Caracterização no Segmento de Mercado

No mercado de panificação, a Padaria do Adriano se destaca por sua oferta diversificada de produtos, atendendo tanto a demanda local quanto a de áreas urbanas adjacentes. A empresa se posiciona como uma alternativa de qualidade

frente a grandes redes de panificação, valorizando receitas tradicionais e a frescura dos produtos.

Além disso, a padaria tem se esforçado para expandir sua presença, explorando novas localizações e canais de vendas, o que demonstra sua ambição de crescimento e adaptação às dinâmicas do mercado.

4.1.6 Histórico da Empresa

Fundada em 2012 por José Adriano da Silva de França, a Padaria do Adriano começou suas atividades em uma modesta loja na zona rural de Itapororoca. Desde o início, o foco foi na produção artesanal de pães e doces, utilizando receitas familiares que privilegiam a tradição e a qualidade. Com a crescente demanda local, a padaria expandiu seu portfólio de produtos e estabeleceu parcerias com revendedores, aumentando sua capacidade de distribuição e alcance. Nessa esteira de crescimento e expansão, a Figura 2 a seguir apresenta a visão da empresa:

Figura 2 - Visão da empresa



Fonte: Elaborado pelo Autor (2025).

O reconhecimento da qualidade dos produtos e do comprometimento com a comunidade permitiu à padaria solidificar sua reputação. A empresa tem se mantido atenta às tendências do mercado e às preferências dos consumidores, traçando planos de expansão e inovação para garantir sua relevância e sustentabilidade no setor. Ao longo dos anos, a Padaria do Adriano consolidou-se como um ícone local, exemplificando o sucesso que pode ser alcançado por meio de uma combinação de tradição, qualidade e planejamento estratégico bem orientado.

Em suma, a Padaria do Adriano é um modelo de como uma microempresa pode prosperar em um mercado competitivo ao valorizar suas raízes, fomentar a inovação e manter um compromisso firme com a qualidade e a satisfação do cliente.

4.2 Atividades desenvolvidas

ATIVIDADE 1 – Auxiliar de Estoque

Descrição: A atividade consiste em implementar um controle de estoque eficaz que permita monitorar a entrada e saída de produtos. Segundo Chopra (2003, p. 52):

o estoque exerce também grande impacto no tempo de fluxo do produto, em cada cadeia de suprimentos. O tempo de fluxo de produto é o tempo que transcorre entre o momento em que o material entra na cadeia de suprimentos e o momento em que a deixa.

O estagiário desenvolveu um sistema de registro para inventário e contagem de itens, identificação de produtos com maior rotatividade e aqueles que estão próximos da data de validade. Além disso, foi necessário gerar relatórios periódicos com o intuito de ajudar na tomada de decisões para compras e promoções, visando a redução de desperdícios e o aumento da lucratividade.

ATIVIDADE 2 - Fluxo de Caixa

Descrição: O estagiário elaborou um fluxo de caixa mensal, registrando todas as entradas e saídas de recursos financeiros da padaria. Isso incluía o controle de vendas diárias, despesas fixas e variáveis, e a análise de dados financeiros. Para Jordan (2008) o administrador deve se preocupar com três questões importantes na empresa - o orçamento de capital, estrutura de capital e administração do capital de giro -, para que assim possa fazer as considerações decisivas. Desta forma, o objetivo é garantir que a padaria mantenha um equilíbrio saudável entre receitas e despesas, permitindo uma melhor gestão financeira e planejamento.

ATIVIDADE 3 – Atendimento ao Público

Descrição: O foco desta atividade foi implementar um programa de fidelidade que melhore a experiência do cliente pós-venda. Segundo Moreira (2000, p. 173) “O pós-venda tem por objetivo gerar satisfação e fidelização do cliente”. O estagiário desenvolveu estratégias de atendimento, treinamento de equipe, e coleta de feedback

dos clientes para ajustar os serviços oferecidos. A ideia foi criar um ambiente acolhedor e satisfatório que incentive os clientes a retornar ao estabelecimento, aumentando assim a fidelização.

ATIVIDADE 4 – Auxiliar de Vendas

Nesta atividade, o estagiário realizou uma análise detalhada das vendas para identificar quais produtos são mais procurados. Utilizando dados de vendas, o estagiário pôde sugerir ajustes nas compras e no estoque, de modo a atender a demanda do cliente de forma mais eficaz. Essa análise permitiu uma melhor adequação da oferta de produtos e potencializou as vendas.

4.3 Propostas de melhorias

A padaria possui um grande potencial para melhorias que podem impulsionar seu crescimento e a qualidade dos produtos. Oliveira (2003, p. 36) ensina que “o propósito do planejamento é o desenvolvimento de processos, técnicas e atitudes do administrativo”.

Para isso, é essencial investir na aquisição de equipamentos como uma bateadeira industrial e uma mexedeira industrial de massa, que irão otimizar o processo de produção, garantindo maior eficiência e qualidade nas massas.

Além disso, a modernização das embalagens é fundamental. Desenvolver um design atrativo e sustentável não só reforça a identidade da marca, mas também atende às demandas dos consumidores conscientes. As embalagens devem incluir informações claras sobre os produtos, aumentando a confiança dos clientes.

5 CONCLUSÃO

O estágio curricular realizado na Padaria do Adriano proporcionou uma experiência prática valiosa na área de gestão comercial, permitindo ao estagiário aplicar conhecimentos teóricos em um ambiente real. As atividades desenvolvidas, como o controle de estoque, a elaboração do fluxo de caixa, o atendimento ao público e a análise de vendas, foram fundamentais para o desenvolvimento de competências essenciais e para a compreensão das dinâmicas do setor de alimentos.

As impressões finais destacam a importância da integração entre teoria e prática, evidenciando que a vivência em uma microempresa permite ao estagiário entender os desafios e as oportunidades enfrentados por negócios familiares. A Padaria do Adriano, com seu compromisso com a qualidade e a tradição, serviu como um ambiente propício para a implementação de estratégias que visam a otimização dos processos, a melhoria do atendimento e fidelização dos clientes.

Com base nas experiências adquiridas, recomenda-se que a padaria considere a modernização de seus equipamentos e o aprimoramento das embalagens, o que poderá não apenas aumentar a eficiência na produção, mas também fortalecer a identidade da marca e a satisfação do consumidor. Além disso, a continuidade do programa de fidelidade e a coleta de *feedback* dos clientes são essenciais para garantir a lealdade e a satisfação do público.

Em suma, o estágio na Padaria do Adriano não apenas contribuiu para o crescimento profissional do estagiário, mas também proporcionou conhecimentos valiosos que poderão ser aplicados em futuras experiências no mercado de trabalho.

A experiência reflete a relevância do estágio como um componente essencial na formação acadêmica, preparando os estudantes para os desafios do mundo profissional.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, C. **Auditoria**: um curso moderno e completo. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- ASSAF NETO, A.; SILVA, C. A. T. **Administração do capital de giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- CHIAVENATO, I. **Administração Geral e Pública**. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- CHING, H. Y. **Gestão de estoques na cadeia de logística integrada**: supply chain. 4. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2010.
- CHOPRA, S.; MEINDL, P. **Gerenciamento da cadeia de suprimentos**. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2003.
- DRUCKER, P. F. **A prática da administração de empresas**. São Paulo: Atlas, 1997.
- DRUCKER, P. F. **Management Challenges for the 21st Century**. New York: HarperBusiness, 2000.
- JORDAN, R. W. **Administração Financeira**. 8. ed. São Paulo: AMGH, 2008.
- KOTLER, P. **Administração de Marketing**. 6. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2000.
- MOREIRA, D. **Administração da produção e operações**. São Paulo: Saraiva, 2010.
- MOREIRA, J. C. T. **Administração de vendas**. São Paulo: Saraiva, 2000.
- OLIVEIRA, D. P. R. de. **Planejamento estratégico**: conceitos, metodologia e práticas. 20. ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- POZO, H. **Administração de Recursos de Materiais e Patrimoniais**: uma abordagem logística. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2015.