



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA  
CAMPUS GUARABIRA  
CURSO TÉCNICO EM GESTÃO COMERCIAL

VINICIUS RUAN OLIVEIRA ALVES

**RELATÓRIO DE ATIVIDADES DE ESTÁGIO: DESENVOLVIDAS NA EMPRESA  
MEGA AUTO CENTER**

GUARABIRA - PB  
2025

**VINICIUS RUAN OLIVEIRA ALVES**

**RELATÓRIO DE ESTÁGIO DESENVOLVIDAS NA EMPRESA MEGA AUTO  
CENTER**

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

**GUARABIRA - PB**

2025

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA**

A474r

Alves, Vinicius Ruan Oliveira

Relatório de atividades de estágio: desenvolvidas na empresa Mega Auto Center / Vinicius Ruan Oliveira Alves.- Guarabira, 2025.

23f.; il.; color.

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

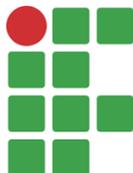
"Orientação: Profa. Ma. Ana Beatriz Bernardes Oliveira."

Referências.

1. Atendimento ao cliente. 2. Gestão de estoque. 3. Gestão de qualidade. 4. Marketing. 5. Relatório de estágio. I. Título.

CDU 658.56(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**

Na condição de orientadora do aluno **Vinicius Ruan Oliveira Alves** - matrícula 202213800075. Declaro para os fins que se fizerem necessários que avaliei o relatório de estágio intitulado **RELATÓRIO DE ATIVIDADES DE ESTÁGIO: DESENVOLVIDAS NA EMPRESA MEGA AUTO CENTER**, protocolado para avaliação final. Desta forma, o relatório foi aprovado e definiu-se a seguinte nota: 80.

Guarabira (PB), 24 de Agosto de 2025

---

**Ana Beatriz Bernardes Oliveira**  
Matrícula SIAPE 1055179

## TERMO DE APROVAÇÃO

**Aluno:** Vinicius Ruan Oliveira Alves

**Curso:** Superior Tecnológico em Gestão Comercial

**Período/Ano:** 2025.1

**Tipo de Documento:** Relatório técnico-científico

**Modalidade:** Estágio

**Título:** Relatório de atividades desenvolvidas na empresa Mega Auto Center

### PARECER

O Relatório de Atividades de Estágio II foi submetido para análise e aprovado em 21/08/2025.

Documento assinado digitalmente  
**gov.br** ANA BEATRIZ BERNARDÉS OLIVEIRA  
Data: 24/08/2025 17:04:38-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

**Ana Beatriz Bernardes Oliveira, Me.**

Professora Orientadora

Documento assinado digitalmente  
**gov.br** MARUSA HITALY DA SILVA CUNHA  
Data: 21/08/2025 23:12:31-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

---

**Marusa Hitaly da Silva Cunha, Me**

Coordenadora de Estágio

*Edson Ramon Albuquerque do Amaral*  
**Edson Ramon Albuquerque do Amaral**

Supervisor de Estágio

## **DEDICATÓRIA**

À minha família, pelo amor, apoio e incentivo incondicional. Sem vocês, este momento não seria possível.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus, pela força e sabedoria durante essa jornada. À minha família, por todo o apoio, carinho e incentivo em cada etapa da minha formação

## RESUMO

Este relatório apresenta as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado no setor de estoque da empresa Mega Auto Center, localizada em Guarabira/PB, realizado no período de dezembro de 2024 a março de 2025. O estágio foi realizado por Vinicius Ruan Oliveira Alves, aluno do curso técnico em Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba, sob orientação da professora Ana Beatriz Bernardes Oliveira. O documento descreve a caracterização da empresa, incluindo sua história, missão, visão, valores, estrutura organizacional e atuação no mercado de autopeças e serviços mecânicos. A empresa, fundada pelo Grupo M Diniz, possui mais de 17 anos de experiência e atualmente conta com três unidades na região do Brejo da Paraíba, destacando-se pela ética, qualidade e responsabilidade. Na prática profissional, o estagiário atuou no setor de estoque, realizando atividades como atendimento ao público, armazenamento de peças automotivas e conferência de mercadorias. O relatório detalha a importância dessas atividades para o desenvolvimento de habilidades relacionadas à administração de estoques, gestão de qualidade, gestão de pessoas, marketing, comportamento organizacional, estratégia empresarial, matemática, financeira e gestão de materiais. Além disso, o relatório evidencia a relevância do estágio para a aplicação prática dos conceitos aprendidos em sala de aula, contribuindo para a formação acadêmica e profissional do estudante. São destacados aspectos como a gestão da qualidade, o clima organizacional, estratégias de mercado e a importância da gestão financeira na sustentabilidade da empresa. Por fim, o documento conclui que a experiência proporcionou uma compreensão mais ampla do funcionamento de uma empresa do setor de autopeças, reforçando a importância da integração entre teoria e prática para a preparação para o mercado de trabalho.

**Palavras-chave:** Estágio supervisionado; Gestão de estoque; Atendimento ao cliente.

## ABSTRACT

This report presents the activities carried out during the supervised internship in the stock sector of the company Mega Auto Center, located in Guarabira/PB, from December 2024 to March 2025. The internship was completed by Vinicius Ruan Oliveira Alves, a student of the Technical Course in Business Management at the Federal Institute of Paraíba, under the supervision of Professor Ana Beatriz Bernardes Oliveira. The document describes the characterization of the company, including its history, mission, vision, values, organizational structure, and performance in the auto parts and mechanical services market. The company, founded by the M Diniz Group, has over 17 years of experience and currently operates three branches in the Brejo region of Paraíba, standing out for its ethics, quality, and responsibility. In the professional practice, the intern worked in the stock sector, performing activities such as customer service, storage of automotive parts, and merchandise inspection. The report highlights the importance of these tasks for developing skills related to inventory management, quality management, human resources, marketing, organizational behavior, business strategy, and financial mathematics, materials management. Furthermore, the report emphasizes the relevance of the internship in enabling the practical application of concepts learned in the classroom, contributing to the student's academic and professional development. It highlights aspects such as quality management, organizational climate, market strategies, and the importance of financial management in the company's sustainability. Finally, the document concludes that the experience provided a broader understanding of the operation of an auto parts company, reinforcing the importance of integrating theory and practice in preparation for the job market.

**Key-words:** Supervised internship; Business management; Auto parts sector.

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> - Logomarca da empresa Mega Auto Center	18
<b>Figura 2</b> - Fachada da Mega Auto Center	19

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

IFPB - Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba

CEO - Chief Executive Officer (Diretor Executivo)

PB - Paraíba

PDCA - Plan, Do, Check, Act

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>11</b>
1.1 CARACTERIZAÇÃO DA PRÁTICA PROFISSIONAL .....	11
1.2 OBJETIVOS.....	11
1.3 JUSTIFICATIVA.....	12
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>15</b>
2.1. GESTÃO DE ESTOQUES .....	15
2.2 QUALIDADE E MELHORIA CONTÍNUA.....	15
2.3 ATENDIMENTO AO CLIENTE.....	16
<b>3. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO .....</b>	<b>17</b>
3.1 DADOS GERAIS.....	17
3.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA ORGANIZAÇÃO .....	17
3.3 IDENTIDADE E ESTRUTURA ORGANIZACIONAL .....	18
<b>4. RELATO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS .....</b>	<b>20</b>
4.1 ATIVIDADE 1 – ATENDIMENTO AO PÚBLICO .....	20
4.2 ATIVIDADE 2 – ARMAZENAMENTO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS .....	20
4.3 ATIVIDADE 3 – CONFERÊNCIA DE MERCADORIA .....	20
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>22</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>23</b>

## **1 INTRODUÇÃO**

Este relatório apresenta as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado do curso de Gestão Comercial, em conformidade com a Lei nº 11.788/2008, que regulamenta o estágio como um ato educativo escolar supervisionado, integrado ao projeto pedagógico do curso e que visa a preparação para o trabalho produtivo dos estudantes. O estágio foi um importante instrumento de complementação do ensino e da aprendizagem, proporcionando a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos na sala de aula.

O estágio foi realizado no setor de estoque da empresa Mega Auto Center, entre o período de 04/12/2024 a 04/03/2025, com foco nas atividades de Atendimento ao público, Armazenamento de peças automotivas e conferência de mercadorias. Essas atividades foram desenvolvidas pelo aluno tendo como base as disciplinas técnicas ofertadas durante os dois primeiros anos de curso. Tais disciplinas são: Fundamentos da Administração, Gestão de Qualidade, Gestão de Pessoas, Marketing, Comportamento Organizacional, Estratégia Empresarial, e Matemática Comercial e Financeira.

Assim, inicialmente, este relatório apresenta uma introdução, contendo os dados gerais que caracterizam a prática profissional, objetivos e justificativas. Em seguida, é apresentado o referencial teórico, e após, a caracterização da empresa, mediante um breve histórico acerca da sua atuação no mercado. Dando continuidade, é apresentado o relato das atividades realizadas, e por fim as considerações finais.

### **1.1 CARACTERIZAÇÃO DA PRÁTICA PROFISSIONAL**

O estágio supervisionado foi realizado na empresa Mega Auto Center, localizada em Guarabira-PB, com atuação no setor de estoque. As atividades ocorreram no turno da manhã, das 7h30 às 11h30, totalizando uma carga horária de 80 horas. Sob a orientação da professora Ana Beatriz Bernardes Oliveira, Me.

### **1.2 OBJETIVOS**

#### **1.2.1 Objetivo Geral**

Relatar as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado na empresa Mega Auto Center, destacando as experiências práticas vivenciadas no setor de estoque, com foco no atendimento ao cliente, armazenamento de peças automotivas e conferência de mercadorias.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- Apresentar as características gerais, a evolução histórica e a estrutura organizacional da empresa Mega Auto Center.
- Descrever as atividades desenvolvidas no setor de estoque, com foco no atendimento ao cliente, armazenamento de peças automotivas e conferência de mercadorias. Relacionar os conhecimentos teóricos adquiridos no curso de Gestão Comercial com a prática profissional observada durante o estágio.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

O estágio realizado na empresa Mega Auto Center no setor de venda de peças e serviços mecânicos foi de extrema importância para a complementação da formação acadêmica do aluno, associando conhecimentos teóricos vistos em sala de aula com suas aplicações no âmbito profissional. Através dessa experiência, o aluno pode aplicar e observar na prática os conceitos e teorias aprendidos durante o curso, especialmente nas disciplinas de Fundamentos da Administração, Gestão de Qualidade, Gestão de Pessoas, Marketing, Comportamento Organizacional, Estratégia Empresarial e Matemática Comercial e Financeira.

A disciplina de Fundamentos da Administração foi essencial para compreender a organização e os processos administrativos da empresa. Durante o estágio, foi possível observar como os princípios de planejamento, organização, direção e controle foram aplicados nas rotinas diárias, principalmente no gerenciamento de estoques de peças e no planejamento das atividades da oficina mecânica, buscando sempre otimizar os recursos e melhorar a eficiência das operações.

Em relação à Gestão de Qualidade, o estágio permitiu vivenciar a aplicação de processos de melhoria contínua, visando garantir a qualidade dos serviços prestados, como a manutenção e reparo de peças, além da entrega de produtos que atendem aos padrões exigidos pelos clientes. A utilização do ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Act) foi evidente na busca pela excelência dos processos e no cumprimento de prazos e requisitos estabelecidos.

A disciplina de Gestão de Pessoas teve grande relevância no estágio, principalmente ao observar como as práticas de recrutamento, seleção e treinamento são realizadas dentro da empresa. Foi possível perceber a importância de investir na capacitação constante dos colaboradores, especialmente dos mecânicos e vendedores, para que estivessem alinhados aos padrões de atendimento e à qualidade dos serviços.

No campo do Marketing, a experiência de estágio proporcionou um entendimento mais claro sobre como a empresa se posiciona no mercado e como suas estratégias de marketing são

aplicadas para atrair e fidelizar clientes. A empresa utiliza ferramentas de marketing digital, como redes sociais e e-mails marketing, para promover suas peças e serviços, e também realiza campanhas de vendas específicas para oficinas e clientes finais. Essa aplicação prática do marketing permite perceber a importância de adaptar as estratégias às necessidades do público-alvo.

Quanto ao Comportamento Organizacional, o estágio evidenciou como o clima organizacional e as interações entre os colaboradores impactam diretamente na produtividade e satisfação dos clientes. A cultura organizacional da empresa, que valoriza a cooperação e a comunicação aberta, contribuiu para o bom relacionamento entre as equipes de vendas, administração e mecânica, refletindo em um atendimento eficiente e de qualidade ao cliente.

A disciplina de Estratégia Empresarial foi aplicada na observação das decisões estratégicas tomadas pela empresa para enfrentar a concorrência e se destacar no mercado. A empresa trabalha com diferenciação, oferecendo serviços personalizados e atendimento pós-venda de qualidade, o que garante a fidelização dos clientes e fortalece sua posição no mercado de peças e serviços mecânicos.

Por fim, Matemática Comercial e Financeira foi fundamental para a realização de cálculos relacionados a custos de peças e serviços, além da análise do preço de venda e da margem de lucro. Durante o estágio, foi possível compreender a importância da gestão financeira para a sustentabilidade da empresa, especialmente na definição de preços e na administração do fluxo de caixa, garantindo que a empresa mantivesse uma operação saudável e rentável.

O estágio foi de grande relevância para o desenvolvimento acadêmico e profissional do estagiário, pois permitiu aplicar de forma prática os conhecimentos adquiridos durante o curso, além de ampliar sua visão sobre o funcionamento e as necessidades do mercado de peças e serviços mecânicos. A experiência proporcionou uma integração entre teoria e prática, essencial para a preparação para o mercado de trabalho.

A disciplina de Gestão de Materiais também se mostrou fundamental durante o estágio, pois envolve o planejamento, a coordenação e o controle de todos os recursos necessários para a execução das atividades da empresa. Foi possível compreender, na prática, como o gerenciamento eficiente dos materiais impacta diretamente na redução de custos, na otimização do espaço físico e na melhoria do fluxo de trabalho. Através da organização das prateleiras, categorização dos itens e utilização de sistemas informatizados para o registro de entradas e saídas, observou-se a importância de manter um controle rigoroso sobre a quantidade e a qualidade dos materiais disponíveis. Além disso, constatou-se que uma gestão adequada de

materiais contribui para evitar desperdícios, prevenir a falta de produtos essenciais e assegurar que o atendimento ao cliente seja realizado de forma ágil e satisfatória.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

Este é um dos fatores determinantes para a fidelização e satisfação do consumidor. Segundo Cobra (2017), o atendimento deve ser encarado como um processo estratégico, capaz de agregar valor à experiência de compra e influenciar diretamente na imagem da empresa. Um atendimento eficaz exige empatia, clareza na comunicação e capacidade de solucionar as necessidades do cliente de forma ágil.

Durante o estágio, a prática do atendimento ao público exigiu o domínio de catálogos e sistemas de consulta, bem como habilidades de comunicação interpessoal. O estagiário atuou na recepção e orientação dos clientes, além da elaboração de orçamentos e finalização de vendas, aplicando diretamente os princípios abordados por Cobra.

### **2.1. GESTÃO DE ESTOQUES**

A gestão de estoques é essencial para o controle dos recursos materiais da empresa, influenciando a disponibilidade de produtos, a organização física do ambiente e a satisfação do cliente. Isso inclui práticas como o armazenamento adequado, a categorização de itens, o inventário e o controle de entradas e saídas. Como destacam Corrêa & Corrêa (2019, p. 330), “os estoques dão autonomia às diversas fases do processo produtivo”, permitindo que cada etapa funcione mesmo diante de variações na demanda ou atrasos no fornecimento. No contexto do estágio, o aluno participou ativamente do processo de organização das prateleiras categorização de peças por tipo e compatibilidade, além da utilização de sistemas internos para registrar movimentações de estoque. Também observou a importância das condições adequadas de armazenamento, como proteção contra umidade e poeira, para manter a qualidade dos produtos.

### **2.2 QUALIDADE E MELHORIA CONTÍNUA**

A busca por qualidade no serviço prestado é um diferencial competitivo nas empresas. Segundo Slack et al. (2009), qualidade significa "conformidade com as especificações e atendimento às expectativas do cliente". A aplicação do Ciclo PDCA (Plan, Do, Check, Act) é uma estratégia comum para a melhoria contínua dos processos internos.

Durante o estágio, foi possível observar a utilização de práticas voltadas à melhoria da qualidade. As atividades realizadas durante o estágio supervisionado permitiram ao discente aplicar conhecimentos teóricos fundamentais para a área de Gestão Comercial. Com foco no setor de estoque, as práticas envolveram o atendimento ao cliente, o armazenamento de peças

automotivas e a conferência de mercadorias, que são atividades-chave para a eficiência operacional e o bom desempenho empresarial.

### **2.3 ATENDIMENTO AO CLIENTE**

O atendimento ao cliente, principalmente na conferência de mercadorias. O estagiário participou da verificação de notas fiscais e produtos recebidos, além do registro de divergências e comunicação com fornecedores. Essas ações reforçam a importância do controle rigoroso para garantir a eficiência operacional e a satisfação do cliente final.

### **3. CARACTERIZAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO**

#### **3.1 DADOS GERAIS**

A empresa onde o estágio foi realizado tem como razão social Mega Auto Center, nome pelo qual também é conhecida comercialmente. Está localizada na Avenida Rui Barbosa, nº 104, no município de Guarabira-PB, e atua no segmento de venda de peças automotivas e serviços de mecânica em geral. Sua área de atuação abrange principalmente a cidade de Guarabira e região. A organização conta com um quadro funcional composto por 12 colaboradores, entre atendentes, mecânicos, auxiliares e setor administrativo. A empresa utiliza uma logomarca própria, que reforça sua identidade visual no mercado local e regional.

#### **3.2 EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA ORGANIZAÇÃO**

Inicialmente a empresa foi fundada pelo Grupo M Diniz, que tem cerca de 17 anos de atuação sólida no mercado de vendas de autopeças para veículos leves e pesados, e vendas de ferramentas, produtos agrícolas e produtos essenciais para o funcionamento das máquinas de produção das empresas, sempre atuando com honestidade, ética, responsabilidade e qualidade com todos os clientes.

Grupo M Diniz teve início em 2007, com a Mut Diesel, primeira empresa do grupo, com seu Diretor Fábio Miguel Diniz. e seu sócio Marcelo Pereira Diniz, que posteriormente sairia da sociedade entraria o novo sócio e atual CEO do grupo, Fabrício Miguel Diniz na unidade de Guarabira, que teve início em agosto de 2007 e soma mais de 17 anos de experiência no mercado de vendas de peças para veículos leves e pesados e vendas de ferramentas e produtos agrícolas.

O Grupo M Diniz conta com três unidades espalhadas pela Paraíba, que são a Mut Diesel, Mega Auto Center e a Femac, visando suprir a necessidade no que diz respeito ao atendimento ao cliente com produtos de qualidade, dando suporte aos clientes e parceiros. Hoje estão entre as principais empresas de autopeças e ferramentas do Brejo da Paraíba, contando com colaboradores e parceiros competentes e qualificados para atender a todos os clientes em todo o estado.

Em seguida, a Figura 1 apresenta a Logomarca da organização:

Figura 1: Logomarca da empresa Mega Auto Center



Fonte: Google (2025)

### 3.3 IDENTIDADE E ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A empresa Mega Auto Center tem como missão proporcionar tranquilidade aos seus clientes, oferecendo soluções eficientes, serviços de qualidade e o melhor custo-benefício. Sua visão é ser reconhecida como o maior e melhor grupo empresarial da região do Brejo Paraibano até o ano de 2034, tanto em termos de faturamento quanto de visibilidade. Os valores que conduzem suas ações incluem ética, lucro, respeito, comprometimento, honestidade e a busca constante pela melhoria contínua. A estrutura organizacional da empresa é composta por setores bem definidos, integrando a administração, o atendimento ao cliente, o estoque e os serviços mecânicos, o que permite maior eficiência na execução das atividades e no relacionamento com os clientes.

Logo abaixo está elucidada a fachada da empresa.

Figura 2 - Fachada da Mega Auto Center



Fonte: Instagram (2023)

## **4. RELATO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS**

### **4.1 ATIVIDADE 1 – ATENDIMENTO AO PÚBLICO**

Durante o estágio na loja de peças, o estudante teve a oportunidade de vivenciar na prática o atendimento ao público, desenvolvendo habilidades essenciais para lidar com os clientes e compreender o funcionamento do setor de autopeças.

Suas principais atividades incluíram receber os clientes de forma cordial, entender suas necessidades e auxiliá-los na busca pelas peças corretas. Para isso, aprendi a utilizar catálogos e sistemas de consulta para verificar a compatibilidade dos produtos com os veículos. Além disso, participou da elaboração de orçamentos, explicando as opções disponíveis e destacando as diferenças entre peças originais e paralelas.

Outro aspecto importante do atendimento foi a realização de vendas, onde adquiri conhecimentos sobre a sugestão de produtos complementares e a oferta de um serviço personalizado para fidelizar os clientes. Também teve contato com o processo de emissão de notas fiscais e organização do estoque, garantindo que as peças estejam sempre disponíveis para pedido rápido.

### **4.2 ATIVIDADE 2 – ARMAZENAMENTO DE PEÇAS AUTOMOTIVAS**

As principais atividades do estágio incluíram a conferência de mercadorias recebidas, garantindo que as peças apresentadas estejam corretas e em perfeitas condições. O estudante também participou da categorização e disposição dos produtos nas prateleiras, organizando-os de acordo com o tipo, marca e compatibilidade com veículos específicos, facilitando assim o acesso rápido às peças.

Outro aprendizado importante foi a utilização do sistema de controle de estoque, onde registrava as entradas e saídas de produtos para evitar faltas ou excessos. Além disso, acompanha o processo de inventário, essencial para manter o resultado dos registros.

Também adquiriu conhecimentos sobre a importância das condições adequadas de armazenamento, como evitar umidade e poeira, que podiam comprometer a qualidade das peças.

### **4.3 ATIVIDADE 3 – CONFERÊNCIA DE MERCADORIA**

Durante o estágio na loja de peças automotivas, o estudante teve a oportunidade de atuar na conferência de mercadorias, um processo essencial para garantir que os produtos recebidos sejam corretos e em boas condições antes de serem armazenados e disponibilizados para venda.

Suas principais atividades incluíram a verificação das notas fiscais e dos pedidos para confirmar se as peças entregues correspondiam ao que foi solicitado. Realizou a inspeção dos produtos, verificando possíveis defeitos, avarias ou itens divergentes. Caso encontre alguma irregularidade, registre o problema e comunique o setor responsável para providenciar a troca ou devolução.

Além disso, o registro das mercadorias foi feito no sistema de controle de estoque, atualizando as especificações disponíveis para evitar inconsistências nos dados. Em alguns casos, também auxilia na etiquetagem dos produtos, garantindo que cada peça seja identificada corretamente antes de ser armazenada.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente relatório teve como objetivo geral apresentar as atividades desenvolvidas no período de 04/12/2024 a 04/03/2025 na empresa Mega Auto Center de Guarabira-PB. Essa etapa proporcionou uma experiência prática essencial para formação do estagiário, foram realizadas atividades essenciais para a compreensão do funcionamento do setor, com foco no atendimento ao público, armazenamento de peças e conferência de mercadorias. Cada uma dessas tarefas contribuiu significativamente para a formação profissional do estagiário, proporcionando um aprendizado prático e alinhado às demandas do mercado.

No atendimento ao público, foi possível aprimorar habilidades de comunicação, negociação e relacionamento com os clientes, aspectos fundamentais para garantir uma experiência satisfatória e fidelizar consumidores. Já na parte de armazenamento de peças, o estagiário compreende a importância da organização e controle de estoque para otimizar a gestão e evitar prejuízos. Por fim, a conferência de mercadorias concedidas desenvolve um olhar atento para detalhes, garantindo que os produtos recebidos sejam corretos e em boas condições para comercialização.

Finalmente, a presente prática profissional possibilitou ao estagiário exercitar os conhecimentos teóricos adquiridos em sala de aula em um ambiente organizacional. Com isso, foi possível relacionar a rotina no ambiente institucional com as técnicas e conceitos gerenciais aprendidos no curso Superior Tecnológico em Gestão, contribuindo para sua formação profissional, acadêmica e pessoal. Ademais, proporcionou uma visão prática sobre a administração de uma loja, o gerenciamento de estoque e a qualidade no atendimento ao cliente. Essas experiências reforçaram a relevância da organização, do planejamento e do conhecimento técnico na área comercial, ajudando o estagiário a atuar de forma eficiente no mercado de trabalho.

## REFERÊNCIAS

COBRA, Marcos. **Administração de vendas e gestão de clientes** . 7. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

CORRÊA, Henrique Luiz; CORRÊA, Carlos Alberto. **Administração de produção e operações: manufatura e serviços, uma abordagem estratégica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

D'ÁVILA, Ana Beatriz Cavalcante de Lima. **Relatório de atividades de estágio elaborado no Fórum Varella Barca do TJRN** .2021 . Relatório de estágio ( Técnico em Comércio) – INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO CIÊNCIA E TECNOLOGIA DO RIO GRANDE DO NORTE (IFRN).

SLACK, Nigel; CHAMBERS, Stuart; JOHNSTON, Robert. **Administração da produção**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.