



**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraíba

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

WEMERSON DOGLAS DE SOUZA FLORENTINO

RELATÓRIO DE ESTÁGIO NA EMPRESA SUPRIR SERVIÇOS

GUARABIRA - PB

2026



RELATÓRIO DE ESTÁGIO NA EMPRESA SUPRIR SERVIÇOS

Relatório de Estágio apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial para conclusão do Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial.



FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB -
GUARABIRA

F633r	Florentino, Wemerson Douglas de Souza Relatório de estágio na empresa suprir serviços / Wemerson Douglas de Souza Florentino. - Guarabira, 2026. 22f.; il.; color. Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão Comercial). - Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, 2026. "Orientação: Profa. Ma. Luciana de Sousa França" Referências. 1. Vendas. 2. Promotor de vendas. 3. Marketing. 4. Relatório de estágio. I. Título. CDU 658.87(0.067)
-------	--

Elaborada por Ana Carine da Costa Gonçalves - CRB/15 - 676



**MEC – SETEC
SERVIÇO PÚBLICO FEDERAL
DIRETORIA DE DESENVOLVIMENTO DE ENSINO
COORDENAÇÃO DO CURSO DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL**

DECLARAÇÃO DE APROVAÇÃO DE RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Na condição de orientador(a) do(a) aluno(a) **WEMERSON DOGLAS DE SOUZA FLORENTINO** (202123800008) no Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba - Campus Guarabira. Declaro para os fins que foram cumpridas por ele todas as atividades e carga horária previstas para o Estágio Obrigatório para conclusão do curso, tendo o aluno apresentado a versão final do relatório de estágio intitulado **RELATÓRIO DE ESTÁGIO NA EMPRESA SUPRIR SERVIÇOS**, protocolado para versão final. Desta forma, o relatório foi aprovado em 07 de agosto de 2026 e definiu-se a seguinte nota: 80.

Guarabira/PB, 07 de Agosto de 2026.



Documento assinado digitalmente

LUCIANA DE SOUSA FRANCA

Data: 09/08/2026 22:17:18-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof.^a Ma. Luciana de Sousa França
SIAPE Nº.3476595

WEMERSON DOGLAS DE SOUZA FLORENTINO

RELATÓRIO DE ESTÁGIO NA EMPRESA SUPRIR SERVIÇOS

Relatório de Estágio apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial para conclusão do Curso Superior Tecnólogo em Gestão Comercial.

Aprovado em 07 de agosto de 2026.

BANCA EXAMINADORA



Documento assinado digitalmente
LUCIANA DE SOUSA FRANCA
Data: 07/08/2026 10:45:25-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Ma. Luciana de Sousa França (Orientadora - IFPB)



Dagoberto Valle (Supervisor do Estágio)



Documento assinado digitalmente
TANISSA LUANNA CARDOSO DE ARAUJO
Data: 07/08/2026 16:12:29-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Ma. Tannissa Luanna C. de Araújo (Coordenadora de Estágio)



Dedico esse trabalho à minha família que teve papel principal na minha vida apoiando-me e incentivando-me.

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a Deus, por me conceder saúde, sabedoria e a oportunidade de concluir mais uma etapa importante da minha formação acadêmica, permitindo-me alcançar o objetivo de finalizar o ensino superior.

À minha família, expresso minha profunda gratidão pelo apoio, incentivo e confiança depositados em mim ao longo dessa caminhada. Em especial, agradeço às minhas tias, Uzenilda Florentino e Udeilsa Florentino, que desempenharam papéis fundamentais em minha vida, contribuindo significativamente para meu crescimento pessoal e acadêmico.

Agradeço também aos meus pais, Dona Maria da Luz e Willians Florentino, pelos ensinamentos de honestidade, humildade e valores morais, que foram essenciais para a formação do meu caráter e para a construção da pessoa que sou hoje.

Registro, ainda, meu agradecimento à minha querida namorada, Elaine Feitosa, pelo carinho, companheirismo, apoio e incentivo diário. Sua presença tornou esta trajetória mais leve e motivadora, contribuindo para que eu enfrentasse os desafios com mais confiança e determinação.

Por fim, agradeço a todos que, direta ou indiretamente, fizeram parte desta jornada e contribuíram para a realização deste estágio e para a conclusão desta etapa tão importante da minha vida acadêmica e profissional.



“Nada saberei se nada tentar” (Sócrates)



RESUMO

No Brasil o mercado denominado varejista vem crescendo de forma abrangente nos tempos atuais, mostrando um cenário de extrema competitividade. Os profissionais responsáveis pelo cuidado das marcas nos pontos de vendas são os promotores de vendas. Assim, o promotor de vendas tem total influência para lidar com o processo de elaboração de estratégia de vendas e garantir melhores resultados. O presente relatório tem como objetivo geral expor a experiência de estágio supervisionado do estudante Wemerson Douglas de Souza Florentino realizada na empresa Suprir Serviços na atividade de promoção de vendas. O relatório apresenta de forma breve o perfil da empresa e as atividades desenvolvidas ao longo do período de estágio mencionado. O relato também aponta pontos de desafios enfrentados e identificados ao longo do processo de aprendizado profissional. Foi possível concluir que a experiência de estágio é uma oportunidade para realizar na prática o conhecimento assimilado em sala de aula durante o curso de Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba, campus Guarabira e também de aprender com a prática cotidiana operacional de empresas sobre a atuação no mercado.

Palavras Chaves: Estágio; Promoção de vendas, Aprendizado profissional, Gestão Comercial.



ABSTRACT

In Brazil, the retail market has been growing comprehensively in recent times, presenting an extremely competitive scenario. The professionals responsible for taking care of brands at points of sale are the sales promoters. Thus, the sales promoter has complete influence in handling the elaboration of sales strategy processes and ensuring better results. This report's general objective is to present the supervised internship experience of student Wemerson Douglas de Souza Florentino, carried out at the company Suprir Serviços in the sales promotion activity. The report briefly outlines the company profile and the activities developed throughout the mentioned internship period. The account also points out challenging factors faced and identified during the professional learning process. It was possible to conclude that the internship experience is an opportunity to apply in practice the knowledge assimilated in the classroom during the Commercial Management course at the Federal Institute of Paraíba, Guarabira campus, as well as to learn about market performance through the daily operational practice of companies.

Keywords: Internship; Sales promotion; Professional learning; Commercial Management.



SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	OBJETIVOS	11
2.1	Objetivo geral.....	11
2.2	Objetivos Específicos	11
3		
	JUSTIFICATIVA	11
4	REFERENCIAL TEÓRICO	12
4.1	Marketing.....	12
4.2	Marketing de varejo	13
5	RELATO DE	
	ESTÁGIO	14
5.1.	Identificação da empresa.....	14
5.1.1	Local do estágio e aspectos físicos da empresa	14
5.1.2	Dados referente ao estágio	17
5. 2	Perfil da empresa.....	17
5.2.1	Evolução Histórica da Organização	17
5.3	Atividades desenvolvidas	20
6	CONCLUSÃO	21
	REFERÊNCIAS	22

1 INTRODUÇÃO

O relatório tem como finalidade descrever as atividades desenvolvidas durante o estágio realizado na Suprir Serviços, empresa especializada em oferecer soluções estratégicas para potencializar a presença de marcas nos pontos de vendas e fortalecer a relação entre empresas, consumidores e canais de distribuição prestando serviço na empresa de varejo e atacado Mix Mateus Guarabira. As principais ações da Suprir Serviços são: apoio em campanhas promocionais, acompanhamento de ações de *merchandising*, reposição de produtos, melhor exposição de produtos, suporte a empresa (cliente) proporcionando uma visão abrangente dos processos que compõem a área de *trade marketing*.

O estágio tem papel principal na complementação da formação acadêmica dos estudantes, tendo como objetivo possibilitar ao aluno a chance de aplicar seus conhecimentos adquiridos durante o curso em situações da prática profissional. O presente relatório tem a finalidade de apresentar as atividades desenvolvidas no estágio realizado pelo discente WEMERSON DOGLAS DE SOUZA FLORENTINO como requisito para conclusão do curso superior de Tecnologia em Gestão Comercial. Na empresa, as atividades foram supervisionadas por Dagoberto Valle.

As atividades desenvolvidas durante o programa de estágio foram: *trade marketing*, atendimento ao cliente, controle de validade e layout, práticas da atividade profissional de promotor de vendas. O estágio foi realizado tendo como base teórica as disciplinas ofertadas no decorrer do curso de Gestão Comercial, notadamente marketing, gestão de pessoas e comportamento organizacional.

O presente relatório está estruturado da seguinte forma: na seção inicial serão apresentados a caracterização da prática profissional, os objetivos gerais e específicos e a justificativa. Na segunda seção será apresentado o referencial teórico em que se fundamenta a prática profissional realizada. Na terceira seção será apresentada a caracterização da empresa, seguida de um breve histórico acerca da sua atuação no mercado, e da identidade e estrutura organizacionais. Na quarta seção serão relatadas as atividades desenvolvidas, em consonância com a fundamentação teórica. Por fim, a quinta seção trará as conclusões do presente relatório de estágio.

2 OBJETIVOS

2.1 Objetivo Geral

Descrever as atividades e experiências desenvolvidas na empresa Suprir Serviços na área de promoção de vendas durante processo de estágio supervisionado no curso de Gestão Comercial do IFPB - Campus Guarabira.

2.2 Objetivos específicos

- Apresentar o histórico da empresa e o seu setor de atuação.
- Demonstrar a execução de ações promocionais a fim de aumentar a visibilidade do produto.
- Relatar as atividades relacionadas à organização, reposição, limpeza de prateleira, exposição adequada dos produtos.
- Indicar como o estágio contribuiu para o crescimento e formação profissional.

3 JUSTIFICATIVA

O estágio supervisionado realizado na empresa Suprir Serviços, no setor de *Trade Marketing*, exercendo a função de Promotor de Vendas, justifica-se por proporcionar ao discente a oportunidade de aplicar, na prática, os conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Gestão Comercial do Instituto Federal da Paraíba *campus* Guarabira. A atuação nesse ambiente possibilita a vivência das rotinas comerciais, contribuindo para a compreensão dos processos de vendas, negociação, atendimento ao cliente, organização do ponto de venda e execução de estratégias de *merchandising*.

Além da aplicação dos conhecimentos acadêmicos, a experiência permite o desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais essenciais para a formação profissional, tais como planejamento, comunicação, trabalho em equipe, organização, resolução de problemas e tomada de decisões. O contato direto com clientes, fornecedores e equipes comerciais fortalece a capacidade de adaptação às

exigências do mercado e amplia a visão estratégica sobre a gestão comercial. A escolha da empresa Suprir Serviços deve-se à sua relevância no segmento em que atua e à estrutura oferecida para o desenvolvimento das atividades de estágio, proporcionando ao discente um ambiente favorável ao aprendizado prático e ao aperfeiçoamento profissional. Dessa forma, o estágio representa um importante instrumento de integração entre a teoria e a prática, contribuindo significativamente para a formação acadêmica e para a preparação do estudante frente aos desafios do mercado de trabalho.

4 REFERENCIAL TEÓRICO

4.1 Marketing

Em uma empresa, a área responsável pelo marketing se responsabiliza pela viabilização do estudo de mercado. Dessa forma o marketing busca identificar as características de seu público-alvo, compreender suas preferências e necessidades, focando e determinando o tamanho do mercado no qual ela pretende atuar (Silva; Mendes, 2019).

No entanto, para saber o que é proposto pelo marketing da empresa, é necessário entender o que é marketing propriamente dito. Portanto, define-se como marketing a arte de observar oportunidades, criar as mesmas e conseguir lucrar com essas oportunidades (Pires, Taboriansk, Neves, 2003). Dessa forma, muitas empresas encaram o marketing não só como ferramenta para fazer com que seu produto chegue às prateleiras/estandes, mas também para obter contato direto com o seu cliente.

Dentro da área de marketing existem vários processos, um deles denomina-se mix de processos ou composto de marketing. Eles auxiliam nas decisões que a organização precisa tomar sobre as variáveis controláveis, com o intuito de atingir o mercado-alvo. Esse conceito foi criado pelo professor Jerome Carthy (1978), como forma de organizar as decisões, com isso foram criados os 4'Ps, que é a denominação conhecida da forma de estudar produto, preço, praça e promoção (Figura 1) como componentes do composto de marketing (Amaral, 2000).

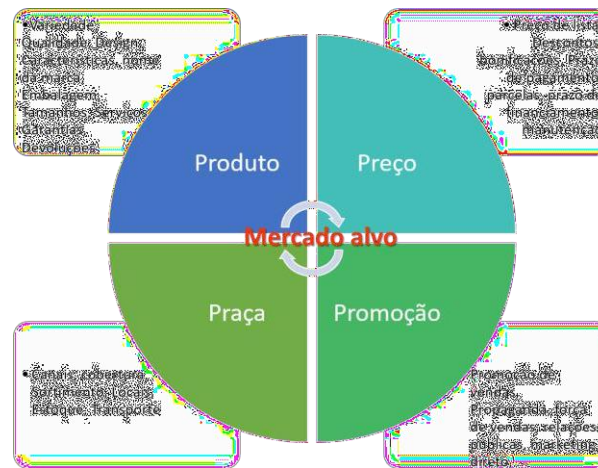


Figura 1 - Composto de marketing (4'Ps). Fonte: (Agregat, 2020)

4.2 Marketing de varejo

Destrinchando os conceitos dos 4'Ps, temos que o produto pode ser entendido como o conjunto de serviços e bens que a empresa põe à disposição para uma possível disputa do mercado alvo com o intuito de satisfazer o anseio e necessidade do mercado (Carvalho; Castro, 2013). Já o preço, de acordo com o estudo de Churchill e Peter (2003), é a quantidade de dinheiro, bens ou serviços que deve ser dada para se adquirir a propriedade ou uso de um produto.

O terceiro P, é denominado de praça, que se trata da maneira com que a organização dispõe seus produtos e/ou serviços ao público-alvo. O autor Las Casas (2001) entende que os produtos devem estar disponíveis onde e quando os clientes os quiserem. Faz-se necessário um estudo dos melhores canais para efetuar essa distribuição da maneira mais eficaz e eficiente. Para finalizar o último P, a Promoção, definida como aquela que corresponde a maneira como a empresa ou organizações mostra e divulga os pontos fortes, os pontos de destaque do produto e, assim, persuadem os consumidores a comprar os produtos ou contratar um serviço que a empresa disponibiliza (Castro; Sousa, 2013).

O merchandising no ponto de venda deve ser usado de forma que induza à compra por impulso. O ponto de venda deve estar em sintonia com toda a comunicação institucional, com materiais bem distribuídos e atualizados, além de um ambiente aconchegante, que proporcione ao consumidor sentir-se à vontade, seja para procurar, perguntar, conhecer e comprar (Sousa, 2013, p.22-23).

Sendo assim, é de fundamental importância para que as estratégias do marketing favoreçam a organização e que seus objetivos sejam atingidos, que se entenda a definição precisa do conceito de mercado, utilizado nesta pesquisa, especificamente o mercado varejista.

5 RELATO DE ESTÁGIO

Durante o período de estágio, atuei como promotor de vendas, prestando serviços para o supermercado Mix Mateus. Nesse período, desenvolvi atividades relacionadas ao atendimento ao cliente, organização e reposição de produtos, além de oferecer apoio às estratégias da empresa para melhorar a exposição das mercadorias e contribuir para a solução de problemas encontrados no ambiente de trabalho.

No estágio as principais atividades realizadas foram abastecimentos de gôndolas, controle de validade de produtos em exposição, reposição de mercadorias para melhor visualização dos clientes e etiquetagem com a precificação adequada.

A experiência no Mix Mateus contribuiu para o desenvolvimento de habilidades como responsabilidade no ambiente de trabalho, organização do trabalho alinhado com a participação em equipes e celeridade no dia a dia do varejo. O estágio foi importante para compreender melhor o funcionamento do mercado varejista, especialmente no segmento de layout de exposição e apresentação de produtos para melhor visualização dos clientes.

5. 1 Identificação da empresa

5.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa

Razão social	PMB SERVICOS DE PROMOCAO DE VENDAS LTDA
Nome fantasia	SUPRIR SERVIÇOS
Endereço	Rua Dona Maria César, 170 - Sala 0203 Cxpst: 614, CEP: 50.030-140, Recife - Pernambuco

Área geográfica de atuação	NORDESTE
Produtos e serviços oferecidos	TRADE MARKETING/Promoção de vendas
Quantidade de colaboradores	148
Logomarca:	
	
Figura 2: Logomarca da Suprir Serviços. Fonte: Supri Serviços.	

A empresa Suprir Serviços mostra uma estrutura organizada para atender suas necessidades administrativas e operacionais. O espaço físico propulsiona melhores condições para os colaboradores, corroborando para melhor execução de serviço com excelência.

A empresa conta com uma equipe encarregada para atender as demandas das empresas que precisam de promotores de venda para atender seus produtos, tendo contrato realizado os supervisores da Suprir entram em contato com o seu operacional para assim executar a demanda da melhor forma.



Figura 3- Fachada do supermercado Mix Mateus. Fonte: Exposupermercados

A figura 3 mostra a fachada da unidade Mix Mateus Guarabira onde foi realizada a atividade de estágio supervisionado. Nesse ambiente foram desenvolvidas as atividades práticas permitindo aplicar o conhecimento adquirido na formação acadêmica.



Figura 4: Produtos organizados para exposição em venda. **Fonte:** registro realizado pelo autor.

A figura 4 mostra a execução de um ponto extra de exposição de produtos específicos realizada durante o estágio, a medida foi implementada para dar melhor visibilidade e organização dos produtos. A imagem da figura foi feita por meio de aplicativo que é capaz de fixar a informação como dia, local da foto e nome do promotor de vendas responsável.

5.1.2 Dados referentes ao estágio

Durante o período de estágio, tive como supervisor o senhor Dagoberto do Vale, que acompanhou e orientou as atividades desenvolvidas diariamente. Em suas orientações, destacava a importância de desempenhar as funções com excelência, responsabilidade e comprometimento, incentivando sempre a buscar os melhores resultados por meio da dedicação e da qualidade do trabalho.

O supervisor também orientava sobre a importância de manter uma boa comunicação com a equipe da loja atendida, recomendando que, ao chegar ao estabelecimento, o estagiário se apresentasse ao gerente e mantivesse um relacionamento respeitoso e colaborativo com a liderança. Essa postura contribui para o bom andamento das atividades e para a execução eficiente dos serviços.

A jornada de estágio era realizada de segunda-feira a sexta-feira, no horário das 7h às 13h, totalizando seis horas diárias. Durante esse período, o supervisor permanecia disponível para esclarecer dúvidas, orientar sobre ações de merchandising, indicar o melhor posicionamento dos produtos nas gôndolas e fornecer todo o suporte necessário para a execução das tarefas.

As atividades desenvolvidas tinham como principal objetivo aumentar a visibilidade dos produtos das empresas contratantes, garantindo uma melhor exposição no ponto de venda, contribuindo para a organização das gôndolas, a valorização das marcas e o fortalecimento das estratégias de *trade marketing*.

5.2 Perfil da empresa

5.2.1 Evolução Histórica da Organização

A empresa Suprir Serviços foi criada em 10 de janeiro de 2024 em Recife - Pernambuco com o objetivo de atender e dar visibilidade às empresas no ponto de vendas. Os promotores de vendas são os profissionais responsáveis por estes serviços de *trade marketing* que emergiu no Brasil na década de 1990 com a grande crescente no setor de varejo.

Logo no início a empresa concentrou-se em serviços como: merchandising e exposição de produto no PDV (Ponto de Venda), formação de equipes para execução de tarefas. Conforme a empresa cresceu foi incluído treinamento de promotores e supervisores, atuando no ramo do varejo especialmente em grandes empresas como: MIX MATEUS, ATACADÃO, ASSAÍ.

Hoje a Suprir oferece um portfólio diversificado como: publicidade inteligente em ponto de vendas, treinamento e gestão de equipes comerciais e de *trade marketing*, monitoramento em tempo real com plataformas digitais. Tendo o serviço de promotor de vendas como atividade principal o abastecimento no PDV, controle de validades e envio de relatório de estoque, assim contribuindo para não faltar mercadoria disponível e para evitar perdas por vencimento de produtos em loja.

A empresa ainda não possui definidas a missão, visão e valores organizacionais. A Suprir tem como sócio administrador Marcílio Victor responsável por decisões estratégicas, abertura de contratos e gestão institucional e está estruturada da seguinte forma:



Figura 5: Organograma da empresa Suprir Serviços. **Fonte:** Produção do próprio autor.

- **Departamento comercial:** Responsável pela captação de novos contratos e relacionamento com clientes, realiza propostas e negociações.
- **Departamento administrativo:** Responsável pela gestão de contas, folhas de pagamentos e notas fiscais.
- **Coordenação de operação:** Responsável pela ponte entre os contratos firmados e a execução prática do serviço prestado nas lojas.
- **Supervisores:** acompanham o desempenho das equipes de promotores de vendas e controlam a produtividade nesse setor.
- **Promotor de vendas:** Responsável por executar as ações em campo, demonstração de produto, reposição de produtos em gôndolas, abordagem de clientes para promoção dos produtos.

O exposto e ilustrado acima deixa evidente a estrutura organizacional da Suprir Serviços e como ela é formada por setores responsáveis por planejamento, administração e execução de atividades operacionais. A organização conta com a divisão de funções entre gestores responsáveis no nível administrativo e colaboradores operacionais permitindo melhor controle dos processos e maior

eficiência no desenvolvimento dos serviços prestados. A equipe trabalha de forma conjunta seguindo orientações e procedimentos internos para garantir a qualidade das atividades realizadas e o cumprimento dos objetivos da empresa.

A Suprir Serviços ainda está em fase de expansão e sua estrutura tende a crescer com o tempo. Atualmente sua atuação está relacionada ao fornecimento de suporte operacional a outras empresas e sua preocupação é o atendimento às demandas dos clientes conforme a necessidade identificada no mercado. Com presença e foco no segmento de *trade marketing* em promoções de venda, possibilita o desenvolvimento de estratégias para melhorar a visibilidade de marcas de produtos no ponto de venda. Na prática a empresa trabalha com ações voltadas ao varejo incluindo planejamento, execução de atividades promocionais e acompanhamento de resultados no mercado. Inserida no setor de serviço oferece suporte para marcas por meio de profissionais responsáveis pela exposição adequada dos produtos (promotores de vendas). Esses promotores são responsáveis pela operação da empresa nos espaços do mercado, auxiliando no aumento do desempenho das vendas e melhorando a visibilidade de produtos.

No segmento de *trade marketing* a Suprir Serviços atua aproximando marcas e consumidores por meio de ações dentro dos estabelecimentos comerciais, a exemplo Mix Mateus, Atacadão, Assaí. Sua atividade tem como objetivo aumentar a presença dos produtos diante dos potenciais consumidores e melhorar a experiência de compra dos clientes contribuindo para o resultado de venda das empresas atendidas.

5. 3 Atividades desenvolvidas

O estágio na empresa Suprir Serviços foi fundamental para o desenvolvimento de habilidades no ramo de varejo. O primeiro trabalho do promotor de vendas nas lojas atendidas é se apresentar para o gerente do espaço em atendimento, depois observar os produtos que estão precisando de reposição nas gôndolas, monitorar as datas de validades das mercadorias e informar com antecedência para o gerente de loja e também para o responsável da empresa sobre os vencimentos que estão para acontecer. Observar na hora do abastecimento das gôndolas as condições de limpeza do espaço também é um papel da pessoa que atua na função, se estiverem sujas é trabalho do promotor mostrar total diferença e limpar. Produtos constatados como fora

da área de vendas também devem ser realocados devidamente pelo promotor. Encaminhar para os setores responsáveis informações sobre as condições dos produtos em exposição, como o nível de disponibilidade, além da questão do prazo de vencimento, está entre as atribuições do setor da prestação de serviço do setor de vendas.

O ramo de vivência do estágio, o do varejo, se alinhou com o curso de gestão comercial nas disciplinas de marketing, gestão de pessoas e comportamento organizacional. Dessa forma contribuindo para melhoria profissional e formação para o mercado de trabalho. Nesse ramo foi percebido alguns pontos negativos, a empresa contrata o serviço de muitas marcas simultaneamente exigindo muito trabalho do operacional da promoção de vendas. Essa situação dificulta a conclusão das demandas de trabalho diário. A demora das empresas para baixar o preço dos produtos perto do vencimento ocasiona que por vezes alguns produtos acabam perdendo a validade antes de saírem para o consumo final, essa situação por vezes influencia na eficiência do trabalho no setor em questão no texto.

6 CONCLUSÃO

O relatório possuía como objetivo principal descrever as atividades desempenhadas pelo profissional de promoção de vendas, destacando sua importância para a execução das estratégias de marketing no ponto de venda, especialmente no que se refere à organização, à exposição, à visibilidade e à otimização dos produtos nesse contexto.

A vivência do estágio propiciou aprendizado sobre a realidade operacional do varejo contribuindo para o desenvolvimento de habilidades como organização, planejamento, conduta em processos empresariais no cotidiano de vendas, comunicação organizacional e trabalho em equipe. Também foram identificados alguns desafios na rotina de trabalho. Entre eles, destaca-se a cobrança por atividades que, em determinados momentos, não estão de acordo com as atribuições estabelecidas pela prestação de serviço, o que pode gerar insatisfação entre os promotores. Outro aspecto observado refere-se ao processo de precificação dos produtos, pois, em diversas ocasiões, os equipamentos utilizados para impressão de etiquetas apresentam falhas, dificultando a execução das tarefas.

Além disso, verificou-se que o tempo disponibilizado para a realização das atividades, em alguns casos, é insuficiente diante da elevada demanda de trabalho. Essa situação pode comprometer a qualidade da execução das tarefas e gerar cobranças por serviços que não puderam ser concluídos dentro do período previsto.

Conclui-se que o promotor de vendas exerce um papel essencial para a organização dos pontos de venda, garantindo a disponibilidade, a correta exposição e a visibilidade dos produtos nas lojas atendidas. Apesar dos desafios observados durante o estágio, como limitações operacionais e elevada demanda de atividades, a experiência permitiu compreender a importância da organização, da comunicação e do planejamento para o bom desempenho da função, contribuindo significativamente para a formação profissional e para a aplicação dos conhecimentos adquiridos no curso de Gestão Comercial do *campus* Guarabira do IFPB.

REFERÊNCIAS

AMARAL, S. A. Os 4Ps do composto de marketing na literatura de ciência da informação. **Transformação**, [S. l.], v. 12, n. 2, p. 51-60, jul./dez. 2000.

ASTRO, A. D. P.; SOUSA, C. V. Estratégias de marketing mix em supermercados: um estudo com gestores entre Rios de Minas/MG. **Revista Eletrônica do Alto do Vale do Itajaí**, [S. l.], v. 2, n. 2, p. 87-99, 2013.

CARVALHO, D. M.; CASTRO, J. D. B. Estratégias de marketing: sugestões dos clientes para alavancar as vendas na empresa Bella Casa Decorações. **Revista Administração-Ação**, [S. l.], n. 8, p. 1-20, 2013.

CHURCHILL, Gilbert A.; PETER, J. Paul. **Marketing**: criando valor para os clientes. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

LAS CASAS, Alexandre Luzzi. **Marketing**: conceitos, exercícios, casos. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

PIRES, V. C.; TABORIANSKI, M. M.; NEVES, M. R. O Desenvolvimento do Mix de Marketing em Clínicas e Consultórios da Área de Saúde. **Revista Interdisciplinar de Marketing**, [S. l.], v. 2, n. 2, p. 50-64, 2003.

SILVA, V. A.; MENDES, A. L. M. **De que forma os 4Ps do marketing determinam a estratégia de negócio de uma empresa?** 2019. 40 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Faculdade Doctum, Serra, 2019.