



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS GUARABIRA

RELATÓRIO DE ESTÁGIO
ESTÁGIO NA LOJA MAGAZINE XAVIER

GUARABIRA 2025

DARLIANE DA SILVA SANTOS

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Relatório de Estágio apresentado à Coordenação de Estágio do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba, Campus Guarabira, como requisito parcial para realização do Estágio Supervisionado.

Aprovado em 26 de setembro de 2024

g vb

Documento assinado digitalmente
EUFRASIO VIEIRA DOS ANJOS JUNIOR
Data: 04/01/2025 16:22:47 -0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Eufrásio Vieira dos Anjos Júnior (Orientador - IFPB)

gov.br

Documento assinado digitalmente
LUIZ ANTONIO FELIX JUNIOR
Data: 26/02/2025 17:05:15-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

(Coordenador de Estágio - IFPB)



Elenildo Xavier de Assunção (Supervisor de Estágio -)

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA

S237r Santos, Darliane da Silva
Relatório de estágio estágio na loja Magazine Xavier / Darliane da
Silva Santos.- Guarabira, 2024.
13f.; il.; color.

Trabalho de Conclusão de Curso (Tecnólogo em Gestão
Comercial). – Instituto Federal da Paraíba, Campus Guarabira, 2024.

"Orientação: Prof. Dr. Eufrásio Vieira dos Anjos Júnior."

Referências.

1. Atendimento ao cliente. 2. Vendas. 3. Relatório de estágio. 4.
Marketing I. Título.

CDU 658.56(0.067)



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 PLANO DE ESTÁGIO

Na condição de orientador(a) do(a) aluno(a) Darliane da Silva Santos - matrícula 202023800037. Declaro para os fins que se fizerem necessários que avaliei o seu **Plano de Atividades de Estágio**, protocolado para avaliação final. Desta forma, o Plano foi aprovado e definiu-se a seguinte nota: 70.

Guarabira (PB), 26 de setembro de 2024.

Eufrásio Vieira dos Anjos Júnior
Nome do(a) professor(a) orientador(a)
Matrícula SIAPE - 1915963

RESUMO

O objetivo desse relatório de estágio, iniciado no dia 13/04/2023 e finalizado no dia 13/04/2024 foi colocar em prática todo o conhecimento adquirido ao longo do curso de Gestão comercial. Assim, criando uma oportunidade para o aluno crescer intelectualmente e profissionalmente. Visto que, ao longo do período de estágio o aluno teve a oportunidade de aproveitar toda a teoria adquirida em sala de aula e coloca-las em prática no seu cotidiano dentro da organização. As atividades realizadas na empresa tinham como objetivo principal o atendimento ao cliente, a organização de estoque e o marketing da loja. Desse modo, procurando sempre está a frente da concorrência e criando vínculos com seus clientes. A loja Magazine Xavier ao longo dos seus oito anos de existência busca o diferencial, seja pelo seu atendimento personalizado ou pelo seu amplo segmento de roupas, calçados e acessórios.

Palavras chaves: vendas, loja, clientes, estágio.

ABSTRACT

The objective of this internship report, which began on April 13, 2023 and ended on April 13, 2024, was to put into practice all the knowledge acquired throughout the Commercial Management course. Thus, creating an opportunity for the student to grow intellectually and professionally. Since, throughout the internship period, the student had the opportunity to take advantage of all the theory acquired in the classroom and put it into practice in their daily lives within the organization. The activities carried out in the company had as their main objective customer service, inventory organization and store marketing. In this way, always seeking to be ahead of the competition and creating bonds with its customers. Throughout its eight years of existence, the Magazine Xavier store has sought to differentiate itself, whether through its personalized service or its wide segment of clothing, footwear and accessories.

Keywords: sales, store, customers, internship.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	OBJETIVOS	9
2.1	OBJETIVO GERAL	9
2	RELATÓRIO DE ESTÁGIO	11
2.1	IDENTIFICAÇÃO COM A EMPRESA	12
2.2	ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	13
	REFERÊNCIAS	15

1 INTRODUÇÃO

O discente ao longo da sua trajetória acadêmica absorve conhecimentos e de maneira teórica recebe todos os trajetos que interligam a sua caminhada para o futuro de sua profissão. Ao chegar a campo de sua de atuação ele tem todas as experiências na prática aos quais irá colocar seus fundamentos e alicerces que foram construídos durante a sua estadia em sala de aula, nessa perspectiva é de extrema importância a vivência do estágio supervisionado em seu exercício de desempenho profissional.

De acordo com Oliveira e Cunha (2006, p. 6): Podemos nomear Estágio Supervisionado, portanto, como qualquer atividade que propicie ao aluno adquirir experiência profissional específica e que contribua, de forma eficaz, para sua absorção pelo mercado de trabalho. Paulo Freire (2002, p. 14) chama atenção para a necessidade de respeitar o conhecimento dos estudantes e a importância da pesquisa no processo de ensino, ele afirma que “Não há pesquisa sem ensino, nem ensino sem pesquisa”. Nessa visão entende-se que é indispensável a tratativa na prática do educando a sua competência e sua experiência tanto profissionais como pessoais sendo eles agentes de mudança na sociedade através de seus fundamentos acadêmicos.

O presente relatório foi realizado em uma loja do segmento de vestuário, segmento esse que cresce a cada dia tanto no espaço físico como no mercado (*Ecommerce*). A loja que foi desempenhado o estágio foi a loja Magazine Xavier, loja varejista, onde seu foco são a diversidade e amplitude de modelos, preços e busca por atender as necessidades que os clientes apresentam na hora de procurar e decidir fechar suas compras.

A loja Magazine Xavier foi inaugurada no ano de 2016, e está localizada no centro da cidade de Guarabira-PB. Sua distinção no mercado de trabalho é algo inovador, a loja busca contratar estagiários vindos do curso de Gestão Comercial com o objetivo de inovar sua equipe, criando a oportunidade de o futuro gestor colocar em prática o que lhe é ensinado no curso de Gestão Comercial, nas áreas de marketings, logística,

gestão de pessoas entre outras atividades desempenhadas na empresa, exercendo papéis importantes no desenvolver da organização. Sobre o assunto, Milian (2020) afirma que o empreendedorismo e a inovação são inseparáveis para o desenvolvimento da economia, pois a inovação acrescenta benefícios através do aprimoramento dos materiais existentes e o empreendedorismo origina o desenvolvimento do potencial humano mediante seu trabalho.

É notório que a empresa ganha com essa parceria, pois se consolida cada vez mais no mercado. Assim, através da mão de obra qualificada do estagiário de gestão, a loja se destaca no mercado local da cidade, por meio de um atendimento humanizado, o marketing digital através de vídeos atrativos para seu público alvo, em que as mídias sociais da empresa se destacam e ganham cada vez mais seguidores.

A loja tem a oportunidade de crescer junto com os estagiários, que agregam seus conhecimentos no estabelecimento, pontuando suas competências em busca do crescimento constante do comércio local.

Já para o estagiário de gestão essa parceria é de extrema importância, pois através desta oportunidade o aluno é inserido no mercado de trabalho, e desenvolve as atividades que aprendeu ao longo da sua formação.

1 OBJETIVOS

1.1 Objetivo geral

Este relatório tem como objetivo a apresentação das atividades realizadas durante o estágio curricular na empresa Magazine Xavier, na cidade de Guarabira-PB. Primeiramente, indagando as necessidades da organização e suas metas. As atividades desenvolvidas na prática circularam ao redor de atender as necessidades dos clientes, em que o atendimento ao público é de extrema importância, buscando entender as demandas do consumidor e o que poderia ser melhorado para suprir as lacunas existentes entre a empresa e o cliente.

Em sequência, aprendemos a organização do estoque e como ela é crucial desde a organização da loja e sua logística, até o último estágio da venda que é o póscompra, em que o vendedor entra em contato com seu cliente para saber se o produto supriu

suas expectativas. Por isso, manter o estoque alinhado é essencial, para efetivar uma das funções do estagiário e que ao final do mês possa verificar quais peças tiveram um giro mais rápido e fazer o pedido das mesmas.

Os estagiários também ficam responsáveis pelo setor de marketing na empresa, onde ficam encarregados de semanalmente desenvolvem vídeos criativos buscando um diferencial frente ao mercado local, atraindo clientes de faixa etárias distintas. Assim, crescendo cada vez mais seus perfis nas redes sociais, alcançando consumidores de outras localidades do estado.

1.2 Objetivos específicos

- Desenvolver habilidades no atendimento ao público, buscando avançar em um atendimento humanizado, e investindo no pós-atendimento.
- Traçar estratégias de logística para a organização do estoque e manutenção do mesmo, através do controle das mercadorias, pontuando as que tem um giro mais rápido e as mais lentas.
- Fortalecer o marketing digital da empresa, por meio de vídeos criativos visando o público-alvo da organização.
- Aplicar os conhecimentos adquiridos durante o curso.

2 RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Ao transcorrer do estágio foi dada a condução de diversas atividades que configuram todo o enredo do comércio. Assim, as atividades eram desempenhadas de maneira ágil e buscando eficiência na tratativa delas. Dessa maneira, o foco principal se dava pelo entender das necessidades do cliente, com o intuito de saná-las e suprir

todas suas expectativas, não apenas do produto que era exporto á venda, mas também do atendimento ao cliente. Nessa perspectiva, criando um vínculo entre a empresa e seus clientes, com o intuito de desenvolver a fidelização do mesmo no estabelecimento. Assim, ampliando as vendas e garantindo um salto á frente das empresas concorrentes.

2.1 Identificação com a empresa.

2.1.1 Local do estágio e aspectos físicos da empresa.

A empresa de razão social Magazine Xavier comércio varejista, localiza-se na Av. Dom Pedro II, 340 no Centro da cidade de Guarabira – PB. Seu número para contato é: (83) 99621-2750, seu e-mail: elenildo Xavier1990@hotmail.com.br



Frente da loja.



Interior da loja.

Sua inscrição do CNPJ é: 23.684.554\0001-50. O ambiente interno agrupando seu salão de vendas é amplo com divisões físicas onde o cliente tem espaço para circular, escolher e provar os produtos com segurança e cuidado.

2.1.2 Dados referentes ao estágio.

A data de início do estágio foi: 13/04/2023 e sua conclusão se deu até a data de: 13/04/2024. A carga horária semanal foi de 30 horas semanais. O estágio será orientado pelo professor Eufrásio Vieira dos Anjos Junior, e supervisionado pelo proprietário da empresa, Elenildo Xavier de Assunção.

2.1.3 Perfil da empresa.

A loja Magazine Xavier vem ao longo dos seus oito anos de existência se consolidando no mercado e em seu segmento no comércio local. Dessa maneira, sua variedade de mercadorias chama a atenção dos clientes, tais como: roupas femininas, masculinas, óculos, bolsas e acessórios para celulares é um atrativo para o consumidor, além do espaço físico amplo que gera a recorrência dos clientes.

Sua estrutura organizacional conta com quatro funcionários, e caracteriza-se pela estratégia de buscar traçar as metas e técnicas antes de iniciar o dia de trabalho, fazendo que mesmo com ocorrências que não são esperadas sejam conduzidas da melhor forma e poupando tempo.

2.2 Atividades desenvolvidas.

As atividades desenvolvidas foram traçadas de maneira clara e objetiva. Diante disso, ao iniciar o dia a prioridade era organizar as mercadorias, pois, é através delas que o estagiário verificava quais peças tiveram um maior giro no dia anterior, possibilitando a reposição da mesma. Além de ajudar na hora de separar as peças vendidas online.

Seguindo também com os atendimentos aos clientes, em que era colocado em prioridade desenvolver um atendimento onde eram sanadas todas as necessidades do cliente e acompanhá-lo mediante pós atendimento feito online. Também eram desenvolvidas publicações diárias nas redes sociais, em que o estagiário tinha que verificar constantemente se havia mensagens de clientes para prontamente lhe responder e realizar as vendas online.

Já em datas comemorativas eram priorizadas as exposições, onde a vitrine da loja teria que ser modificada para sinalizar novos lançamentos de coleções, com o

intuito de fazer as peças girarem a venda mais rápido. Assim, por intermédio de um marketing visual induzir o cliente a adentrar na loja e verificar a nova coleção exposta.

2.3 Pontos positivos e Pontos a ser melhorados.

A empresa tem diversos pontos positivos tais como: a valorização do funcionário, humanização do atendimento ao cliente, infraestrutura adequada para seu segmento no mercado local e variedades em mercadorias. Entretanto, há seus pontos que precisam de melhorias como o sistema de cadastramento das mercadorias que poderia ser um aplicativo mais atualizado e intuitivo.

Para estudos futuros, sugere-se a adoção de uma abordagem quantitativa, com foco em levantamentos descritivos, visando abranger um número maior de empreendedores em Guarabira. Isso permitiria coletar dados de uma amostra mais ampla, resultando em uma maior diversidade de informações e, conseqüentemente, em uma análise mais detalhada da compreensão e aplicação da inovação nas empresas locais.

REFERÊNCIAS

Freire, P. **Educação como prática da liberdade**. Rio de Janeiro: editora. 2002

MILIAN, Guilherme Amelio. **Empreendedorismo e inovação: perspectivas, estratégias econcitos**. 2020. 118p.

OLIVEIRA, Eloiza da Silva Gomes de; CUNHA, Vera Lúcia. **O estágio Supervisionado na formação continuada docente a distância: desafios a vencer e Construção de novas subjetividades**. Publicación en línea. Murcia (España). Año V. Número 14.- 31 de Marzo de 2006. Disponível em < www.um.es/ead/red/14/oliveira.pdf > Acesso em 22.04.2024.