



**INSTITUTO
FEDERAL**
Paraíba

INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA

CAMPUS GUARABIRA

CURSO SUPERIOR DE TECNOLOGIA EM GESTÃO COMERCIAL

LUCAS SOUSA MORAIS

**GESTÃO COMERCIAL NA PRÁTICA: VIVÊNCIAS E APRENDIZADOS NA
SORVETERIA TRADIÇÃO NA CIDADE DE ALAGOA GRANDE - PB**

GUARABIRA – PB

2025

LUCAS SOUSA MORAIS

**GESTÃO COMERCIAL NA PRÁTICA: VIVÊNCIAS E APRENDIZADOS NA
SORVETERIA TRADIÇÃO NA CIDADE DE ALAGOA GRANDE - PB**

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

GUARABIRA – PB

2025

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DO IFPB - GUARABIRA

M828g

Morais, Lucas Sousa

Gestão comercial na prática: vivências e aprendizados na sorveteria tradição na cidade de Alagoa Grande - PB / Lucas Sousa Moraes.- Guarabira, 2025.

20f.

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

"Orientação: Prof. Ma. Bruna Lyra Alves de Freitas."

Referências.

1. Atendimento ao cliente. 2. Gestão comercial. 3. Sorveteria. 4. Relatório de estágio. 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 RELATÓRIO DE ESTÁGIO

Na condição de orientador(a) do(a) aluno(a) **LUCAS SOUSA MORAIS** - matrícula 202213800009. Declaro para os fins que se fizerem necessários que avaliei o relatório de estágio intitulado **GESTÃO COMERCIAL NA PRÁTICA: VIVÊNCIAS E APRENDIZADOS NA SORVETERIA TRADIÇÃO NA CIDADE DE ALAGOA GRANDE - PB**, protocolado para avaliação final. Desta forma, o relatório foi aprovado e definiu-se a seguinte nota: 90.

Guarabira (PB), 28 de março de 2025

Documento assinado digitalmente
 **BRUNA LYRA ALVES DE FREITAS**
Data: 28/03/2025 11:36:15-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof.^a Ma. Bruna Lyra Alves de Freitas
Matrícula SIAPE 2056809

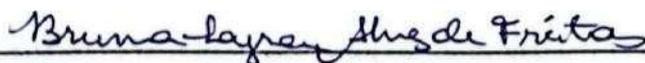
LUCAS SOUSA MORAIS

**GESTÃO COMERCIAL NA PRÁTICA: VIVÊNCIAS E APRENDIZADOS NA
SORVETERIA TRADIÇÃO NA CIDADE DE ALAGOA GRANDE - PB**

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

Aprovado em 28 de março de 2025.

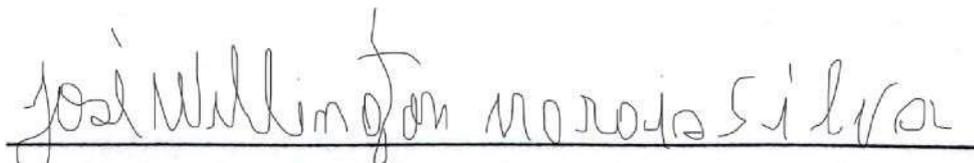
BANCA EXAMINADORA



Prof. Ma. Bruna Lyra Alves de Freitas(Orientador – IFPB)

 Documento assinado digitalmente
MARUSA HITALY DA SILVA CUNHA
Data: 28/03/2025 19:11:56-0300
Verifique em <https://validar.it.gov.br>

Prof.^a Dr.^a Marusa Hitaly da Silva Cunha (Coordenador de Estágio - IFPB)



José Wellington Morais Silva (Supervisor de Estágio – Sorveteria Tradição)

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por ter me permitido chegar até aqui e finalizar este curso.

À minha família, que sempre esteve ao meu lado, oferecendo suporte emocional e motivação, meus mais sinceros agradecimentos. Sem o apoio incondicional de vocês, não conseguiria ter chegado aqui.

Agradeço à minha orientadora, Bruna Lyra, por ter aceitado ser minha orientadora. E por ser essa ótima professora que ficou marcada nessa trajetória acadêmica, sempre pegando no pé, mais sempre sendo para melhoria e aperfeiçoamento.

Depois a instituição federal de educação, pela oportunidade de aprendizado e crescimento que foi proporcionado durante o curso. Aos demais professores que sempre fizeram de tudo para aprendermos cada vez mais, seja com as aulas ou até ensinamentos pessoais.

Agradeço também a Sorveteria Tradição, que me proporcionou a oportunidade de colocar na prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso. Por fim,

A todos, o meu muito obrigado!

RESUMO

Este relatório de estágio tem como objetivo descrever as atividades desenvolvidas por Lucas Sousa Morais como critério para a conclusão do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial. O estágio foi desenvolvido na sorveteria Tradição, localizada na cidade de Alagoa Grande, no estado da Paraíba, e teve como objetivo principal auxiliar nos processos comerciais da empresa. Ao mesmo tempo, o estágio proporcionou uma visão prática das operações de um negócio do setor de alimentos. Durante o estágio supervisionado, foram realizadas diversas atividades relacionadas à área de gestão comercial, como atendimento ao cliente, controle de estoque, análise de vendas. Essas atividades permitiram o desenvolvimento de habilidades essenciais para o mercado de trabalho e uma visão detalhada dos desafios enfrentados por uma sorveteria, como a sazonalidade do produto, a concorrência local e a fidelização de clientes. A partir dessa análise, foram sugeridas algumas ações que poderiam contribuir para melhorar as estratégias de vendas e melhorar os processos internos, com o objetivo de aumentar a competitividade e a rentabilidade da empresa.

Palavras chaves: Estágio supervisionado. Sorveteria. Relatório

ABSTRACT

This internship report aims to describe the activities developed by Lucas Sousa Morais as a criterion for completing the Higher Education Course in Commercial Management. The internship was developed at the Tradição ice cream shop, located in the city of Alagoa Grande, in the state of Paraíba, and its main objective was to assist in the company's commercial processes. At the same time, the internship provided a practical view of the operations of a business in the food sector. During the supervised internship, several activities related to the area of commercial management were carried out, such as customer service, inventory control, and sales analysis. These activities allowed the development of essential skills for the job market and a detailed view of the challenges faced by an ice cream shop, such as product seasonality, local competition, and customer loyalty. Based on this analysis, some actions were suggested that could contribute to improving sales strategies and improving internal processes, with the aim of increasing the company's competitiveness and profitability.

Keywords: Supervised internship. Ice cream shop. Report

Sumário

1.INTRODUÇÃO	8
2.OBJETIVOS.....	9
3.IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA	10
4.ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	15
5.CONCLUSÃO.....	18
REFERÊNCIAS	20

1. INTRODUÇÃO

O estágio é uma das formas do aluno ter um primeiro contato com o mercado de trabalho dentro da sua área, fazendo com que ele confira a rotina que, provavelmente, terá após sua formação. Tal atividade é de extrema importância para a formação do aluno e conclusão do curso, pois é nessa etapa onde todo conhecimento adquirido ao longo da formação é colocado em prática.

Este relatório tem como objetivo descrever as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado realizado na Sorveteria Tradição, localizada na cidade de Alagoa Grande, no estado da Paraíba (PB), como parte dos requisitos para a conclusão do curso Superior de Tecnologia em Gestão Comercial. A etapa teve como principal finalidade a aplicação prática dos conhecimentos adquiridos ao longo da formação acadêmica, proporcionando uma visão realista dos desafios

O estágio supervisionado é um meio que pode levar o estudante a identificar novas e variadas estratégias, para solucionar problemas que muitas vezes ele nem imaginava encontrar na sua área profissional. Citando Roerch (1999), “o estágio é uma chance que o acadêmico tem para aprofundar conhecimentos e habilidades nas áreas de interesse do aluno”.

O estágio descrito neste trabalho teve como foco a melhoria dos processos comerciais da sorveteria, abrangendo diversas atividades relacionadas à gestão e operação do negócio. Entre as principais tarefas realizadas destacam-se o atendimento ao cliente, controle de estoque, análise de vendas e sugestões para aprimoramento das estratégias de marketing e fidelização.

Essas atividades permitiram uma visão ampla sobre os desafios deste setor no mercado de trabalho. O setor de sorveterias no Brasil tem apresentado um crescimento significativo nos últimos anos. Em 2023, o mercado brasileiro de sorvetes movimentou aproximadamente R\$ 13 bilhões, representando um aumento de 5% em relação ao ano anterior. Esse crescimento é impulsionado por fatores como a diversificação de sabores, a introdução de opções mais saudáveis e a expansão das redes de franquias (Jornal Tribuna, 2023)

Além disso, o consumo per capita de sorvete no Brasil atingiu 5,5 litros por ano em 2023, demonstrando uma tendência de aumento no consumo. As regiões Sudeste e Nordeste destacam-se como os maiores mercados consumidores, sendo responsáveis por 60% das vendas totais. (Corpak, 2024)

No cenário global, o Brasil ocupa a sexta posição entre os maiores mercados de sorvete, ficando atrás de países como Estados Unidos, China e Japão. A expectativa para 2025 é que o mercado brasileiro continue a crescer, impulsionado por inovações no setor e pela crescente demanda por produtos premium e artesanais. Além disso, foram identificadas dificuldades enfrentadas pelo estabelecimento, como a sazonalidade do consumo e a necessidade de fortalecer a identidade da marca. (Alphagel, 2019)

Este plano delineará o objetivo geral e os específicos do estágio, as atividades programadas, a metodologia a ser utilizada e os critérios de avaliação do desempenho.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

O objetivo geral deste relatório é descrever e analisar as atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado realizado na Sorveteria Tradição, localizada no município de Alagoa Grande – PB, na área de vendas e gestão comercial.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para o alcance do objetivo geral, foram estipulados os seguintes objetivos específicos:

- Descrever o processo de atendimento ao cliente e manipulação de produtos;
- Relatar as atividades desenvolvidas no controle de estoque e higiene do ambiente de trabalho

- Identificar um diagnóstico da empresa a partir da realização das análises de vendas.
- Apresentar como a experiência ajudou a aprimorar a comunicação, responsabilidade e proatividade no trabalho.

3. IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

A Sorveteria Tradição foi criada em 1997 pelo senhor Josinaldo Morais, fundador e proprietário da sorveteria, na cidade de Alagoa Grande – PB, operava no espaço de uma garagem e não atendia clientes dentro do estabelecimento. Alguns anos depois sua fama foi aumentando na cidade, os clientes gostavam e voltavam, até que conseguiram se estabelecer num ambiente melhor.

Mudaram-se, então para Rua Doutor Francisco Montenegro – Alagoa Grande – PB, S/N, onde até hoje está localizada. A empresa é administrada pela família, tendo como dono principal o casal, Josinaldo e Rita de Cassia, que depois de 20 anos, resolveram passar a gestão para o filho deles, José Wellington Morais.

3.1 LOCAL DO ESTÁGIO E ASPECTOS FÍSICOS DA EMPRESA

Sorveteria Tradição

Endereço: Rua Doutor Francisco Montenegro – Alagoa Grande PB S/N

Na figura abaixo está a imagem da sorveteria:



FIGURA 1: Sorveteria Tradição, Localizada na Rua Dr Francisco Montenegro – Alagoa Grande PB

3.2 DADOS REFERENTES AO ESTÁGIO

Data De Início 10/10/2024, Data Do Final 15/01/2025

Carga Horaria Semanal 25 Horas Semanais

De segunda a sexta das 8h às 12h

Carga Horaria Total 300hrs

3.3 PERFIL DA EMPRESA

A Sorveteria Tradição está a mais de 20 anos no mercado do segmento de sorvete e possui três 3 funcionários. A empresa faz a produção e distribuição de sorvetes e picolés na cidade de Alagoa Grande e região, com produtos feitos com frutas naturais.

A missão da empresa é “oferecer sorvetes artesanais de alta qualidade, combinando sabores autênticos e ingredientes naturais para proporcionar momentos de felicidade e refrescância aos nossos clientes”. Busca inovar constantemente, garantindo um atendimento acolhedor e sustentável. Possui a visão de “ser referência no mercado de sorvetes artesanais, reconhecida pela excelência em sabor, inovação e compromisso”. Seus valores são oferecer aos

clientes qualidade, inovação, atendimento humanizado e acolhedor e paixão pelo que fazem, trabalhando com dedicação para entregar o melhor sorvete possível.

O estabelecimento disponibiliza tanto produtos de fabricação própria quanto picolés, bombons e salgados de outras marcas, visando atender a diferentes preferências do público. Além da venda direta ao consumidor, a empresa realiza a distribuição de seus produtos na cidade de Alagoa Grande, proporcionando maior alcance e comodidade para os clientes. Como a empresa não tem cardápio, trabalha-se com os sorvetes a mostra no freezer, onde o cliente vê as opções que tem e escolhe o sabor de sua preferência. Abaixo está a imagem de como são expostos os sorvetes:



Figura 2: Os sorvetes são armazenados a vista dos clientes, para que vejam os sabores disponíveis.

A empresa opera com uma equipe composta por três funcionários. Desses, dois são responsáveis pelas atividades internas, como produção, atendimento ao cliente e organização dos produtos, enquanto um colaborador é destinado à entrega dos produtos na cidade de Alagoa Grande, onde possui sua

demanda principal de pedidos, atendendo a mercadinhos, padarias e em algumas ocasiões, escolas.

O funcionamento do estabelecimento ocorre de segunda a domingo, no horário das 08h00 às 17h00. Esse período permite atender à demanda do público de maneira eficiente, tanto na loja física quanto no serviço de entregas. A empresa busca sempre oferecer produtos de qualidade, prezando pelo bom atendimento e pela eficiência na distribuição.

Com uma equipe comprometida e sabores variados, a empresa se destaca no mercado local e continua expandindo sua atuação para atender cada vez mais consumidores. Abaixo podemos ver a empresa por dentro, sempre prezando por um ambiente limpo e acolhedor para os clientes:



Figura 3: Sorveteria Tradição por dentro e seu ambiente com espaço amplo, limpo e com mesas e cadeiras para os clientes.

4. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

Durante o estágio supervisionado na Sorveteria Tradição, foram desenvolvidas diversas atividades internas para a gestão comercial, atendimento ao cliente, controle de estoque, análise de vendas, gestão dos fornecedores e algumas sugestões para aprimoramento das estratégias de marketing. Abaixo descreveremos em detalhes as funções desempenhadas:

ATENDIMENTO AO CLIENTE

Durante o estágio na empresa, recebi um treinamento completo sobre as atividades operacionais e o atendimento ao cliente. Inicialmente, houve a instrução sobre os processos internos da empresa, como armazenamento e manuseio correto dos produtos, organização do ambiente de trabalho e cumprimento das normas de higiene e segurança alimentar. Além disso, aprendemos a lidar com o público de maneira profissional e cordial.

A empresa enfatizou a importância da simpatia, paciência e agilidade no atendimento, garantindo uma experiência positiva para os clientes. Fui orientado sobre como abordar os consumidores, esclarecer dúvidas sobre os produtos e resolver possíveis problemas de forma educada e eficiente, pois como diz Kotler e Keller, “O atendimento ao cliente eficaz é aquele que combina empatia e eficiência, tornando a experiência do consumidor memorável e satisfatória.” (Kotler & Keller, 2012, p. 142).

PERFIL DO ATENDENTE		
CONHECIMENTOS	HABILIDADES	ATITUDES
<ul style="list-style-type: none">• Manuseio de utensílios: Uso correto de bandejas, talheres, máquinas de pagamento, entre outros.• Organização do ambiente: Manutenção da limpeza e disposição adequada dos itens de trabalho.• Normas de higiene e segurança alimentar: Cuidados com manipulação de alimentos, uso de EPIs e higienização adequada.	<ul style="list-style-type: none">• Atendimento ao cliente: Saber lidar com diferentes perfis de clientes de forma cortês e eficiente.• Boa comunicação: Falar de forma clara, objetiva e amigável.• Resolução de problemas: Agir rapidamente para solucionar dúvidas ou dificuldades dos clientes.	<ul style="list-style-type: none">• Simpatia: Receber os clientes com cordialidade e entusiasmo.• Paciência: Saber lidar com situações desafiadoras sem perder a calma.• Agilidade: Atender com rapidez sem comprometer a qualidade do serviço.• Proatividade: Antecipar as necessidades do cliente e agir sem esperar ordens.

Quadro 1: Perfil do atendente que a empresa solicita.

CONTROLE DE ESTOQUE

O controle de estoque demandou uma boa organização e atenção por ter alimentos perecíveis. Ballou (2006), em seu livro Gerenciamento da Cadeia de

Suprimentos/Logística Empresarial, destaca que uma boa gestão de estoque é essencial para equilibrar a disponibilidade de produtos e os custos de armazenagem.

O autor explica que, para garantir o bom funcionamento do estoque, é necessário evitar tanto o excesso de produtos, que gera custos elevados, quanto a falta de itens, o que pode prejudicar o atendimento ao cliente. Segundo Ballou (2006, p. 215), “O gerenciamento eficaz dos estoques requer um equilíbrio entre a minimização dos custos de armazenagem e a maximização do nível de serviço ao cliente, garantindo que os produtos certos estejam disponíveis no momento adequado.”

Dessa forma, buscando uma gestão de estoque eficaz, algumas funções que tive durante o estágio, no controle de estoque foram:

Monitoramento	Realização de Inventários	Recebimento de Mercadorias
Acompanhar a movimentação do estoque, controlar entradas e saídas analisar demanda e reposição.	Conferência periódica ou rotativa dos produtos em estoque, comparação entre registros e realidade física, identificação de perdas e ajustes necessários.	Verificação da nota fiscal e pedido, inspeção de qualidade e quantidade, registro no sistema e encaminhamento para armazenamento ou expedição.

Quadro 2: Processos do Controle de estoque.

ANÁLISE DE VENDAS

Durante meu estágio na Sorveteria Tradição, atuei em atividades operacionais e administrativas, incluindo controle de estoque, análise de vendas, atendimento ao cliente e levantamento de dados sobre a demanda sazonal. Essa experiência me permitiu observar de perto o comportamento do mercado, compreender os fatores que influenciam o consumo de sorvetes e interpretar essas informações de forma estratégica para avaliar o crescimento do setor.

A análise de vendas da Sorveteria Tradição revelou dados importantes sobre o desempenho da empresa e a necessidade de ajustes em algumas áreas da operação para melhorar o fluxo de caixa e a rentabilidade.

As vendas têm sido bastante consistentes, com picos significativos nos fins de semana e durante a alta temporada, que ocorre principalmente no verão. A empresa possui um mix de vendas entre sorvetes artesanais, picolés de marcas externas e doces, sendo que os sorvetes artesanais representam 60% das vendas totais. No entanto, as vendas a crédito, com prazo médio de 15 dias, têm causado um pequeno atraso no fluxo de caixa, impactando a liquidez em alguns momentos.

A empresa tem enfrentado desafios no controle de estoque, especialmente com a sazonalidade. Durante o verão, há uma alta demanda por sorvetes e picolés, mas na baixa temporada, os estoques acabam acumulando produtos que não são vendidos, gerando custos extras de armazenamento e perdas. A gestão de estoque precisa ser ajustada, para evitar excessos durante os períodos de menor demanda, garantindo que a empresa não se sobrecarregue com produtos perecíveis.

Os custos com ingredientes naturais, como frutas frescas e leite, têm variado bastante devido às mudanças no preço dos fornecedores. A empresa tem buscado alternativas mais econômicas sem comprometer a qualidade, mas ainda assim enfrenta um custo elevado com a produção de sorvetes artesanais. A margem de lucro dos produtos artesanais é boa, mas precisa ser ajustada para cobrir essas flutuações nos custos.

As despesas fixas, como aluguel, salários e manutenção de equipamentos, estão sob controle, mas a empresa deve estar atenta ao aumento de custos com eletricidade e manutenção dos freezers. Durante a alta temporada, o aumento do número de funcionários temporários também gera um aumento nas despesas com salários.

A projeção do fluxo de caixa para os próximos meses indica que, apesar de um bom desempenho nas vendas durante a temporada, a empresa precisará ajustar sua gestão de caixa. Percebemos que o atraso nos recebimentos das vendas a prazo pode afetar a capacidade de pagamento de fornecedores durante

os meses de baixa temporada. A empresa está planejando reduzir as vendas a prazo e focar mais em pagamentos à vista ou via cartão para melhorar a liquidez.

A rentabilidade por produto revelou que os sorvetes artesanais têm a maior margem de lucro, seguidos pelos picolés e doces. No entanto, a empresa precisa considerar a possibilidade de introduzir novos sabores ou produtos para atrair mais clientes, principalmente durante a baixa temporada, quando as vendas caem. A oferta de novos sabores sazonais tem sido uma estratégia eficaz para manter a clientela interessada. Fiz um resumo de toda a análise de vendas, veja o quadro 3:

VENDAS	ESTOQUE	CUSTOS	DESPESAS	RENTABILIDADE
Consistentes ao longo do ano, com picos nos finais de semana e alta temporada (verão). Mix de vendas inclui sorvetes artesanais (60% das vendas), picolés e doces.	Controle de entradas e saídas de ingredientes e produtos finais. Necessidade de atenção ao armazenamento adequado para evitar perdas e desperdícios.	Principais custos incluem matéria-prima para sorvetes artesanais, embalagens e consumo de energia elétrica (freezers e máquinas).	Incluem aluguel, salários, impostos, salário dos funcionários e manutenção dos equipamentos.	O volume de vendas e a margem dos sorvetes artesanais garantem boa rentabilidade.

QUADRO 3: Resumo das Informações da Análise de Vendas

SUGESTÕES DADAS PARA APRIMORAMENTO DO MARKETING

Foi possível perceber que o marketing da empresa ainda era fraco, principalmente voltados a divulgação, redes sociais e ofertas. Na minha análise, fiz algumas sugestões para a empresa, como a proposição de novos produtos e sabores com base nas preferências e sugestões dos clientes e na sazonalidade. Sugestões para ofertas e eventos, como a criação de dias temáticos ou descontos em horários específicos para aumentar o movimento. A Etag Digital (2023) explica que as estratégias promocionais são ações realizadas por empresas para promover produtos e serviços, com o intuito de atrair clientes e ampliar as vendas.

Recomendações sobre o uso das redes sociais como o Instagram e outras plataformas para aumentar a visibilidade da sorveteria e engajar a comunidade local, criando campanhas nas redes, como enquetes para novos sabores ou

melhorias no ambiente. Se faz necessária a contratação de uma equipe de marketing, pois atualmente existe uma facilidade muito grande de atrair clientes através das redes sociais.

Ter um marketing consolidado é essencial para o sucesso e crescimento de qualquer empresa. Um marketing bem estruturado permite que a empresa se destaque no mercado, atrair e reter clientes, além de fortalecer sua identidade e reputação. Um marketing bem estruturado e estratégico é essencial para o sucesso empresarial, alinhando ações e recursos para atingir os objetivos organizacionais. Kotler e Keller (2012) enfatizam que o planejamento estratégico de marketing é fundamental para posicionar a empresa no mercado e comunicar-se eficazmente com o público-alvo.

5. CONCLUSÃO

A Sorveteria está apresentando um bom desempenho de vendas, mas precisa ajustar alguns aspectos da sua operação para garantir maior eficiência no fluxo de caixa. A empresa deve focar em melhorar a gestão do estoque, evitar desperdícios, ajustar o mix de produtos com base na demanda sazonal e otimizar as vendas a prazo para melhorar a liquidez.

Com uma estratégia de ajustes nos custos e aprimoramento no controle do fluxo de caixa, a Sorveteria Tradição tem grande potencial para se consolidar ainda mais como uma das principais sorveterias da região, mantendo a qualidade e a experiência positiva para seus clientes.

O estágio foi uma experiência enriquecedora e fundamental para a aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do curso de Tecnologia em Gestão Comercial do IFPB - Campus Guarabira. Durante esse período, foi possível observar e participar ativamente das operações comerciais, desde o atendimento ao cliente até a gestão de estoque e estratégias de marketing.

Por fim, levarei para minha área de gestão comercial a prática de tomar decisões baseadas em dados concretos, como as análises de vendas e fluxo de caixa, e a importância de trabalhar com planejamento estratégico para otimizar os recursos e alcançar os objetivos da empresa. Essa vivência também reforçou

a necessidade de inovação e adaptação às mudanças do mercado, algo essencial para o sucesso de qualquer negócio. Sem dúvida, todas essas experiências serão valiosas na minha trajetória profissional.

REFERÊNCIAS

ALPHAGEL. Tudo sobre o mercado de sorvetes no Brasil. Disponível em:

<https://alphagel.com.br/blog/tudo-sobre-o-mercado-de-sorvetes-no-brasil/>.

Acesso em: 27 mar. 2025.

BALLOU, Ronald H. Gerenciamento da Cadeia de Suprimentos/Logística Empresarial. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2006.

CORPAK. Aumento da Temperatura Global e o Crescimento do Mercado de Sorvetes e Açaí no Brasil. Blog Corpak, 2023. Disponível em:

<https://corpak.com.br/aumento-da-temperatura-global-e-o-crescimento-do-mercado-de-sorvetes-e-acai-no-brasil/>. Acesso em: 27 mar. 2025.

INTEGRADO. A importância do estágio para a carreira profissional. Grupo Integrado. Disponível em: <https://www.grupointegrado.br/noticias/a-importancia-do-estagio-para-a-carreira-profissional> . Acesso em: 25 mar. 2025.

JORNAL TRIBUNA. Setor de gelatos e docerias tem faturamento de R\$ 13 bilhões e apresenta crescimento no mercado nacional. 22 jun. 2023. Disponível em: <https://jornaltribuna.com.br/2023/06/setor-de-gelatos-e-docerias-tem-faturamento-de-r-13-bilhoes-e-apresenta-crescimento-no-mercado-nacional/>.

Acesso em: [27/05/2023].

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing: A Bíblia do Marketing. 14. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

ROERCH, S.M.A, et al. Projetos de estágio e de pesquisa em administração: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. -2º ed.- São Paulo: Atlas

TAG DIGITAL. Estratégias promocionais: o que é e como fazer. Etag Digital, 2023. Disponível em: <https://etagdigital.com/estrategias-promocionais-o-que-e-e-como-fazer/> Acesso em: 27 mar. 2025.

UFERSA. Relatório final de estágio. Universidade Federal Rural do Semi-Árido. Disponível

em:https://engcomputacaopadosferros.ufersa.edu.br/wpcontent/uploads/sites/87/2018/10/Relat%C3%B3rio_Final_Estagio.pdf . Acesso em: 25 mar. 2025.