

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO CENTRO OESTE, UNICENTRO

SETOR DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS, SESA

MBA ESTRATÉGIAS COOPERATIVAS

Ênfase em Gestão de Pessoas

GISELI CRESTANI

CRESOL FRONTEIRAS PR/SC/SP MAIS COMPROMETIDA E MOTIVADA

Pérola D'Oeste/Paraná

GISELI CRESTANI

CRESOL FRONTEIRAS PR/SC/SP MAIS COMPROMETIDA E MOTIVADA

Plano de negócios apresentado ao curso de MBA Estratégias Cooperativas – Ênfase em Gestão de Pessoas da Universidade Estadual do Centro Oeste, UNICENTRO, como requisito para conclusão do curso. Prof(a) Orientador(a). Ms. Luiza Maria da Silva Rodrigues

Pérola D'Oeste/Paraná

2020

CARTA DE ABERTURA

Este plano de negócios foi pensando especialmente para o Sistema Cresol, mais precisamente para a Cooperativa Cresol Fronteiras PR/SC/SP, pois, ele tem como objetivo qualificar todos os profissionais envolvidos com o resultado da Instituição, com foco nos resultados e com equipes comprometidas e realizadas.

A cada evento realizado os colaboradores receberam orientações de como ser mais assertivos nos negócios, alcançando suas metas, mas que trabalham motivados, com vontade de atender e atender da melhor maneira possível, deixando os associados satisfeitos e fiéis ao sistema.

Nos dias de hoje com tantos recursos para aproximar o relacionamento, a Cresol não pode esquecer do bom relacionamento com o cooperado, mas os colaboradores precisam estar engajados com o planejamento das agências, no atingimento de suas metas tornando a Cooperativa cada dia mais saudável e sólida.

Com esse trabalho, os colaboradores vão desenvolver primeiramente o seu “eu”, superando suas dificuldades e seu obstáculos, além de descobrirem o que cada um tem de melhor para apresentar, posteriormente, desenvolver a interação entre as equipes e o fortalecimento de cada agência. Por fim será apresentado técnicas e estratégias de uma abordagem mais assertiva, buscando maiores ganhos para a instituição nos atendimentos, para que não sejam desperdiçadas as oportunidades que surgem no trabalho diário dos colaboradores.

Investir no desempenho pessoal e no profissionalismo só trará maiores resultados para a instituição, capacitando quem tem contato direto com os resultados, fazendo a diferença no crescimento da Cresol Fronteiras PR/SC/SP.

FOLHA DE ROSTO

NOME DA COOPERATIVA: Cooperativa de Crédito com Interação Solidária
Fronteiras PR/SC/SP – Cresol Fronteiras PR/SC/SP

ENDEREÇO: Rua Belém, N 3090, Andar 2, Centro, Realeza/PR

TELEFONE: (46) 3543-3679

PROJETOS: Organização de encontros para motivação da equipe

RAMO DE ATIVIDADE: Cooperativas de crédito Rural

PESSOA RESPONSÁVEL: Giseli Crestani

LOCAL E DATA: Realeza, 29 de junho de 2020.

Sumário

1 RESUMO EXECUTIVO	6
2 O SISTEMA CRESOL.....	7
3 O PROJETO	10
3.1 Características Gerais	10
3.2 A Análise de Mercado.....	15
4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL.....	17
5 OBSERVAÇÕES FINAIS.....	18
REFERÊNCIAS.....	19

1 RESUMO EXECUTIVO

A ideia principal deste plano de negócios será de promover quatro eventos no ano de 2021 para as agências da Cresol Fronteiras PR/SC/SP, com temas que podem estar desenvolvidos os colaboradores, sendo pessoal ou profissionalmente, proporcionando encontros focados na assertividade nos negócios, com foco nos objetivos e principalmente com colaboradores motivados e felizes.

Com esse projeto acredita-se que os colaboradores estão mais engajados e comprometidos com os resultados da cooperativa, que conseqüentemente estes resultados serão muito maiores. Foi pensado em trabalho em equipe, com todos focados no atingimento das metas, com reconhecimento.

Para realização destes eventos será necessário investimento financeiro, com alimentação, transportes, aluguel do local, custo com palestrantes e assessores, no entanto acredita-se que o retorno vai ser muito maior.

Os eventos foram pensados para acontecer sempre um mês antes do fechamento dos trimestres, sendo nos meses de fevereiro, maio, agosto e novembro, pois, como a somatória das metas acontecem trimestralmente, vai trazer maior foco para os colaboradores, melhorando os números, inclusive o alcance na participação dos lucros da cooperativa, sendo o que motiva os envolvidos.

Quando se tem uma equipe comprometida, os números serão conseqüências, trata-se de realização pessoal e principalmente profissional, com orgulho de fazer parte do Sistema Cresol.

2 O SISTEMA CRESOL

A Cresol é um sistema cooperativo que tem como principal objetivo de proporcionar o desenvolvimento social com soluções financeiras. Foi criada em 1995, no estado do Paraná com cinco agências, sendo em Dois Vizinhos, Marmeleiro, Capanema, Laranjeiras do Sul e Pinhão, através de um grupo de agricultores que necessitavam de crédito para melhorar suas atividades agrícolas.

A cooperativa foi conquistando espaço entre as instituições financeiras dos municípios, e em 1998 passou a atender também os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Porém no ano de 2000, conseguiu constituir a sua Central de crédito, a Central Cresol Baser, com sua sede na cidade de Francisco Beltrão no Paraná.



Fonte: Cresol, site, 2020

A Cresol vem crescendo em ativos, quadro social e projetos, e foi devido a isso que surgiu a necessidade de ampliar seu espaço, de melhorar suas condições físicas e criar um lugar mais aconchegante e confortável para seus colaboradores e associados, foi então que em 2018 a cidade de Francisco Beltrão/PR e toda a região foi surpreendida com a nova Sede da Cresol Central Baser, um edifício muito moderno, tecnológico e sustentável.

Atualmente a Cresol encontra-se com mais de 500 agências distribuídas nos estados do Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Espírito Santo, Goiás, Rondônia, São Paulo, Rio de Janeiro e Amazonas. Possui praticamente todos os produtos e serviços que uma instituição financeira precisa ter, atendendo pessoas físicas e jurídicas, com público urbano e rural.

As soluções financeiras passam por produtos e serviços como aberturas de contas, sendo diferenciadas como conta corrente, conta aplicação e conta salário, possui também todas as linhas de créditos, rurais e urbanos com recursos próprios, BNDES, DIR e BRDE, seguros completos, consórcios, cartões com bandeira MasterCard e Cabal com opções de crédito e débito, ainda a Cresol oferece a emissão de boletos e a máquina de cartão de crédito com domicílio bancário.

Algumas agências com caixa eletrônico e iniciando negócios de previdência privada, além de outros projetos que estão sendo analisados para melhor atender aos cooperados, com um diferencial que é o foco no relacionamento com os cooperados, se tornando cada vez mais completa.

A Missão da Cresol busca representar o objetivo e a existência da Cooperativa, sendo: “Fornecer soluções financeiras com excelência por meio do relacionamento para gerar desenvolvimento dos cooperados, de seus empreendimentos e da comunidade.”

Como visão queremos ser uma instituição financeira cooperativa de referência que desenvolve seus cooperados.” Atendendo com os valores da “Ética, Excelência, Sustentabilidade, Simplicidade e Credibilidade.”

Pensando no atendimento completo e na busca pelo profissionalismo, melhorando no atendimento, foi criado em 2005, o Infocos – Instituto de Formação do Cooperativismo Solidário com o objeto de investir na formação dos colaboradores, conselheiros, associados e parceiros que participam dos projetos da cooperativa. O Infocos oferece diversos cursos relacionados aos produtos e serviços que a instituição atua, sendo ele presenciais ou em formato EaD (Educação a Distância), proporcionando o melhor desenvolvimento das pessoas sendo elas colaboradores, associadas ou não-associados, pensando sempre em uma sociedade mais informada e melhor.

Ainda, com a necessidade de organizar o sistema foi preciso unir-se em três níveis, sendo a Confederação, Centrais de crédito e Cooperativas singulares, formando a Confederação das Cooperativas Centrais de crédito Rural com Interação Solidária, chamada de Cresol Confederação, que hoje representam o Sistema Cresol e as suas Centrais filiadas, além de realizar todo o controle e lançamento de plataformas de negócios do mercado financeiro e das inovações tecnológicas das cooperativas.

Nesse projeto buscamos atender todos os colaboradores da Cooperativa De crédito Rural com Interação Solidária Fronteiras PR/SC/SP - Cresol Fronteiras PR/SC/SP, que possui sua sede na cidade de Realeza, com endereço na Rua Belém, andar 2, Centro, número 3090, CEP: 85.770-000, representada por um Presidente, além de demais membros do Conselho Administrativo. Ela possui uma Diretoria Executiva, composta por um diretor de negócios, um diretor administrativo e um superintendente. Para desenvolvimento desse projeto conta-se com o auxílio da gerente de relacionamentos, ela que cuida e pensa nas pessoas, nos colaboradores, organiza eventos, busca inovações, ajuda na divulgação de todos os produtos, serviços e linhas de créditos que envolve a instituição, além de cuidar com o marketing da empresa.

Atualmente a sede possui 18 colaboradores que desempenham a prestação de serviços às agências, como financeiro, recuperação de crédito, risco operacional e toda a administração da Cresol Fronteiras PR/SC/SP. A sede é responsável por 16 (dezesesseis) agências, localizadas em três Estados, Paraná nas cidades de Capanema, Planalto, Pérola D'Oeste, Bela Vista da Caroba, Pranchita, Santo Antônio do Sudoeste, Ampére, Pinhal de São Bento, Realeza e Santa Izabel do Oeste. Outro estado é Santa Catarina nas cidades de São José do Cedro e São Miguel D'Oeste; ainda no Estado de São Paulo nas cidades de Apiaí, Ibaiti e Capão Bonito, totalizando 124 colaboradores distribuídos nas mesmas, com base em 31 de dezembro de 2019.

Segue abaixo o gráfico geográfico das agências:



CRESOL FRONTEIRA. Mapa da área de abrangência da cooperativa e municípios sedes de agências, 2019.

Em 2019 a Cooperativa Fronteiras PR/SC/SP encerrou o exercício com 15.144 cooperados, com um patrimônio de referência de R\$ 55.312.204,43 milhões, também com R\$ 91.181.127.85 milhões de crédito comercial e ainda de crédito repasse rural e empresarial totalizou no valor de R\$ 182.201.188,71 milhões.

Com base na trajetória e na missão do Sistema Cresol, que se propõe a fortalecer o plano de negócios a seguir, buscando proporcionar a qualificação e desenvolvimento das equipes que atuam na organização e atendimento da cooperativa, construindo melhores resultados a todos os associados.

3 O PROJETO

Esse plano de negócios propõe-se a estruturar encontros de alinhamento das metas estratégicas com momentos de desenvolvimento motivacional, melhorando o profissionalismo e também a assertividade nos negócios das equipes da Cresol Fronteiras.

3.1 Características Gerais

Com o intuito de melhorar o comprometimento dos colaboradores da Cresol Fronteiras PR/SC/SP, tornando mais engajados para a realização de suas tarefas diárias, focando sempre para os negócios e nos resultados da cooperativa.

Proporcionar qualificação profissional com foco em **resultado por metas**, para ampliar os resultados econômicos da cooperativa, gerando engajamento das equipes, para que juntos superam suas metas e alcancem seus objetivos.

Melhorar a atuação dos profissionais através da orientação, informação e técnicas de atuação poderá proporcionar um melhor desenvolvimento a Cooperativa, buscando estratégias assertivas para ampliar os números da mesma.

Propõe-se neste plano de negócios tem a intenção de realizar eventos nos sábados com carga horária de 8 (oito) horas. Esses eventos acontecerão 4 (quatro) vezes no ano, sempre um mês antes do fechamento dos trimestres, sendo nos meses de fevereiro, maio, agosto, novembro, visto que ainda terão um mês para atingir o fechamento das grandes metas do trimestre e proporcionar aos colaboradores atingir a participação nos resultados, conhecidos como PPR.

Os eventos vão ser realizados num espaço físico que comporte a equipe da regional onde a agencia se localiza, com a presença da Diretoria executiva, Conselheiros Presidentes e ainda um palestrante de fora, alguém que traga boas experiencias e instrumentos para o crescimento da equipe.

Os assuntos abordados nas atividades presenciais, serão cuidadosamente escolhidos para oferecer o desenvolvimento de habilidades e condições motivacionais aos colaboradores, de forma que estevam 100% engajados com a Cresol.

Primeiro evento:

Para o primeiro evento que acontecerá no mês de fevereiro de 2021, sendo que cada encontro deverá conter minimamente:

Momento de acolhida: com recepção dos participantes, café da manhã e palavra do presidente.

Integração equipes e projeto: Após este momento a apresentação do projeto que farão durante o ano, e apresentação das equipes que compõem as agências;

Conhecendo os horizontes: momento em que a diretoria apresenta e esclarece a todos os participantes as metas estratégicas e atividades da Cresol Fronteiras para o ano de 2021, dividindo as estratégias em trimestres.

Atividade de aprofundamento das estratégias: atividade em que os colaboradores farão atividades de debates para construir métodos de acordo com agência e ou serviços financeiros que serão desenvolvidos.

Momento de crescimento pessoal: realização de palestra de desenvolvimento pessoal e motivacional para o desenvolvimento dos colaboradores e das equipes.

Trabalhar com motivação é fundamental para o bom desempenho das atividades, mas quando se trata de uma instituição financeira vai muito além do atingimento das metas, muitos buscam principalmente valorização profissional.

É necessário que os superiores e gerentes entendam que os colaboradores possuem uma necessidade muito grande de reconhecimento e que muitas pessoas, se não a maioria delas se dedicam muito mais quando recebem elogios e reconhecimentos.

Conforme diz o autor Chiavenato (2009), é necessário que se entenda as necessidades dos seres humanos para que consiga descobrir o que os deixa motivados ou não, isso é fundamental para ser assertivo no contentamento das pessoas. Além de compreender a personalidade de cada um, também é importante pensar em toda a equipe, visto que na agência a união de todos os colaboradores é fundamental para a valorização juntamente com a realização individual.

O significado da palavra motivação já descreve que para fazer acontecer precisa estar sendo assim:

“Motivo, motivação, mover, movimentar e motor são todas palavras modernas que têm a mesma origem e estão todas associadas à mesma palavra latina “motivos”, que significa aquilo que movimenta, que faz andar.” (MAXIMIANO, 2004, p. 274).

Encontrar motivação no trabalho é sinônimo de realização, é se realizar com cada atendimento e é esse o principal objetivo desse trabalho, pois, quando trabalha com amor e com empolgação vai proporcionar um atendimento melhor, com simplicidade e com um sorriso no rosto, em que o associado vai se sentir importante e confortável, tornando o alcance dos resultados e a efetivação nas vendas muito mais fácil.

Além da motivação própria de cada colaborador, é importante pensar nestes encontros sejam oportunidades de reconhecimento do trabalho dos colaboradores, seja individual e por agencia da sua cooperativa.

Outro fator importante, é o financeiro dos colaboradores, principalmente com salários compatíveis com as responsabilidades, e os benefícios de Participação dos Resultados -PPR.

Quando a equipe é recompensada prova que todo o esforço valeu a pena além da sensação que se tem de que é capaz superar nossas próprias metas, de realização e dever cumprido e ainda com possibilidade de melhorar suas condições de vida, talvez realizar um sonho com esse valor que receberá.

Segundo evento:

Para o segundo evento que acontecerá no mês de maio de 2021, com um café da manhã e acolhida.

Acompanhamento das metas: momento em que a diretoria executiva apresenta os números e o andamento dos resultados da agência, oportunizando espaço para as equipes desenharem estratégias comuns por soluções financeiras.

Momento de crescimento profissional: realização de palestra que poderá focar no tema da organização do trabalho, buscando instrumentalizar os colaboradores para que desempenhem suas funções sem desperdício de tempo. Escolhendo adequadamente as tarefas conforme critérios da urgência e importante.

Almoço.

Atividade de aprofundamento das estratégias: atividade em que os colaboradores aprenderão como tornar a apresentação das soluções financeiras claras e transparentes para a utilização dos cooperados.

Terceiro evento:

Para o terceiro evento que acontecerá no mês de agosto de 2021, com um café da manhã e acolhida.

Acompanhamento das metas: momento em que a diretoria executiva apresenta os números e o andamento dos resultados da agência, contará com a apresentação dos diagnósticos do planejamento e avaliação por parte dos diretores e das equipes.

Neste evento o tema central será estratégias de vendas e ainda atuar com mais assertividade. Atividade de aprofundamento das estratégias: Jogos e atividades em que os colaboradores precisam encontrar estratégias para resolver as atividades propostas.

Reflexão das atividades: propor feedback referente ao desenvolvimento das atividades, mostrando que estratégias são fundamentais e necessária para que o sistema cresça saudavelmente.

Alguns fatores são bem estratégicos para ser mais assertivo nos negócios, principalmente quando tem domínio do que está fazendo, mas é de suma importância que o colaborador conheça seus cooperados, sabe o que

possui para melhor solução financeira, oferecendo o que de fato ele precisa, com maiores chances de fechar a venda.

Além de conhecer seus cooperados, valorizá-lo vai ajudar para que ele se sinta mais feliz e mais confortável, pois, a cooperativa conhece suas necessidades e apresenta potenciais de investimento, vai proporcionar um atendimento diferenciado, pensando sempre no bom relacionamento entre todos.

Após conhecer e conquistar, precisa-se de um cuidado ainda maior, que é manter os cooperados junto a cooperativa, concentrando seus créditos e demais atividades institucionais para a Cresol. Essa fidelização vai proporcionar melhores e maiores negócios, com todos os produtos e serviços da instituição, aperfeiçoando cada vez mais a relação entre instituição colaborador e cooperado.

Saber ouvir os cooperados, gravar as informações e suas ideias pode proporcionar um atendimento mais assertivo, acompanhar suas necessidades, realizar visitas e ser prestativo, com simplicidade e boa vontade isso vai fazer toda a diferença.

Momento de crescimento profissional: realizar palestras que trabalhe as estratégicas, mas de uma maneira divertida, sendo um palestrante do engraçado, mas que traga a mensagem de profissionalismo e da importância de manter o foco nos resultados

Quarto evento:

Para o último dia como fechamento, acontecerá no mês de novembro de 2021, como acolhida, um café da manhã e a palavra do presidente.

Momento de crescimento profissional: realizar atividades de compra e venda dos produtos e serviços, trabalhando todas as soluções financeiras disponíveis da Cresol, entre os participantes, melhorando a abordagem e ampliando as estratégias utilizadas para efetivar os negócios com os cooperados. Para finalizar as atividades com uma breve reflexão.

Hora de refletir: reunir por agências para que juntos pensam no andamento dos trabalhos durante o ano de 2021, solicitando que analisam o que deu certo e errado nos trabalhos realizados, além de buscarem estratégias direcionadas para o atingimento das metas até dezembro.

Apresentação do crescimento: momento em que a diretoria apresenta os indicadores da Cresol Fronteiras.

3.2 A Análise de Mercado

Atualmente as empresas precisam ser diferenciadas, devido à grande competitividade que se tem, é necessário buscar a fidelização dos cooperados, conquistar novas oportunidades e ainda conseguir colaboradores capacitados e eficiente.

Manter uma empresa no mercado atual é fundamental que seja estabelecidos objetivos e estratégias, e ainda estas precisam ser acompanhados diariamente, com o intuito de perceber alguns erros e ajustá-los, buscar novas técnicas, para que as metas sejam alcançadas.

Trabalhar com metas estabelecidas é uma maneira de medir os trabalhos diários e também o andamento de cada colaborador, proporcionando maior segurança para a empresa e fazendo com que o gestor consiga monitorar as atividades realizadas nas mesmas, além de ter uma previsão de onde a empresa chegará.

Planejar esses objetivos e metas, é criar ações estratégicas que serão realizadas para que no futuro alcancem a satisfação da empresa, buscar alternativas e recursos de executar atividades assertivas e funcionais. Como diz Snyder e Glueck (apud Mintzberg, 1980, p. 73)⁴ sobre planejamento, “as atividades que estão interessadas especificamente em determinar quais ações e/ou recursos humanos e materiais são necessários para atingir uma meta”

Planejar proporciona a possibilidade de controlar os números da empresa e ainda buscar a eficiência, mas para desenvolver um planejamento adequado é importante olhar para dados do futuro e não se basear somente em acontecimentos do passado.

O planejamento por metas já estabelecidas e esclarecidas aos colaboradores, proporcionam melhores resultados, desde que os colaboradores estejam comprometidos e engajados.

“Para atingir suas metas, a empresa deve estar disposta a comprometer os recursos – dinheiro e pessoas, necessários para alcançar os resultados almejados. Ter objetivo e meta claros é importante porque os indivíduos e as empresas vivem de vencer seus desafios. Além dos recursos oferecidos pelas organizações para dar melhores condições aos indivíduos, a corrida pelo alcance dos objetivos e metas é motivada por recompensas como a remuneração variável oferecida” (ANDRADE et al, 2011, p. 3).

Estabelecer metas pode ser primordial para obter resultados positivos, pois, com a implantação de metas pode contribuir e melhorar no crescimento de uma empresa, instigando os colaboradores ao atingimento das mesmas, tornando-os mais focados e produtivos, principalmente quando se tem recompensas e reconhecimento.

As metas estabelecidas e monitoradas trazem um resultado mais assertivo, porém é fundamental preocupar-se com os executores dessas metas, ou seja, pensar nos bem estar dos colaboradores, para que estejam capacitados, comprometidos e saudáveis.

Proporcionar informação, reflexão e capacitação aos colaboradores pode ser o grande diferencial da empresa, formando melhores profissionais, além de proporcionar satisfação com a empresa que trabalha.

Segundo Chiavenato(1999) não basta ter bons administradores de uma empresa ou organização, visto que o sucesso da mesma depende imensamente da equipe que trabalha.

Quando os cooperados estão motivados e empolgados, o nível de desempenho é muito maior e conseqüentemente os ganhos da cooperativa também, além de melhorar o relacionamento entre a equipe e com os cooperados, transmitindo confiança e simpatia no atendimento, uma excelente forma de conseguir a fidelização dos mesmos, aumentando a possibilidade de negócios.

Vergara (2005, p. 42) afirma que a motivação “é uma força, uma energia que nos impulsiona na direção de alguma coisa, ela é absolutamente intrínseca, isto é, está dentro de nós, nasce de nossas necessidades interiores”.

Realizar encontros de formação visando a união da equipe a valorização de cada pessoa que faz parte dela é uma maneira de motivar, de reconhecer e de engajar para alcançar os objetivos. Os treinamentos está sendo uma estratégia para as empresas, buscando qualificação no atendimento.

O autor Aleixo (2005, p. 15) define treinamento e desenvolvimento como “conjunto de ações organizacionais, intencionalmente desenhadas para promover aprendizagens dos trabalhadores, visando melhoria de desempenhos e crescimento pessoal”.

Treinar e desenvolver os funcionários é muito importante e amplia a produtividade e a qualidade, além de melhorar os resultados tanto pessoal como profissional dos mesmos, aperfeiçoando o desempenho, o relacionamento e a comunicação, além de superar as expectativas estipuladas (SILVEIRA, 2004).

Além de fornecer treinamentos é fundamental que seja acompanhado e monitorado o desempenho dos profissionais, como forma de apresentar os resultados, acompanhar o planejamento e todo o processo de crescimento anual da empresa.

4 ORÇAMENTO E ESTRUTURA DE CAPITAL

Tipo despesa	Custo
Transporte	R\$ 63.000,00
Aluguel espaço	R\$ 4.180,00
Alimentação/Bebidas	R\$ 30.800,00
Palestrante/Assessor	R\$ 30.000,00
Decoração/Som/Fotos	R\$ 5.600,00
Total das despesas	R\$ 133.580,00

5 OBSERVAÇÕES FINAIS

Conclui-se com esse plano de negócios aperfeiçoar e desenvolver o profissionalismo dos colaboradores da Cresol Fronteiras PR/SC/SP, tornando as equipes mais engajadas e focadas e ainda fazer com que cada um saiba qual é o objetivo da cooperativa.

Com as atividades propostas e as palestras apresentadas, os colaboradores serão mais preparados para os desafios do dia a dia, além do atendimento mais assertivo e direcionados para os negócios.

Esse projeto teve um cuidado especial com o crescimento profissional dos colaboradores, mostrando a importância que cada um tem em sua agência, que o trabalho em equipe traz grandes resultados. Também cuidou da motivação e realização pessoal dos participantes, sendo fundamental para o bom andamento de todos, mostrando que a Cresol preocupa-se com todos.

Saber para onde caminhar, estar comprometido e principalmente ser reconhecido é muito importante para o bom andamento da empresa, e esse plano de negócios teve essa intenção de preparar cada momento buscando o crescimento individual e das equipes, para melhorar os resultados da cooperativa.

Atingir as metas pode ser apenas consequência, quando se tem profissionais comprometidos e uma empresa que fornece informações, estratégias, e treinamentos, sendo o principal objetivo deste trabalho.

REFERÊNCIAS

CRESOL BASER. **Diferenciais da Cresol**. Blog. Disponível em <https://blog.cresol.com.br/conheca-os-principais-diferenciais-da-cresol/> acesso em junho de 2020.

CRESOL BASER. **Diferenciais da Cresol**. Blog. Disponível em <https://www.cresol.com.br/site/conheca-a-cresol/> acesso em junho de 2020.

ZUINI, Priscila. **6 dicas para manter o foco e ficar mais concentrado no trabalho**. Blog. Disponível em <https://constructapp.io/pt/como-manter-o-foco-e-ficar-mais-concentrado-no-trabalho/> acesso em junho de 2020.

PAULILIO, Gustavo. **As 4 fases da estratégia de vendas e como aplicar na empresa**. Blog. Disponível em <https://www.agendor.com.br/blog/estrategia-de-vendas/> acesso em junho de 2020.

SILVA, Ana Kelly Salustiano. et. al. **Metas Organizacionais e Satisfação no Trabalho: um Estudo de Caso em uma Instituição Financeira**. Disponível em <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/51514615.pdf> acesso em junho de 2020

BORN, Jeferson Carlos. CAVALIERI, Marco Antonio Ribas. **Recuperação da teoria do planejamento estratégico**. Disponível em <https://acervodigital.ufpr.br/bitstream/handle/1884/50938/R%20-%20E%20-%20JEFERSON%20CARLOS%20BORN.pdf?sequence=1&isAllowed=y> acesso em junho de 2020.

MERINO, Eugenio Andres Diaz. **Treinamento e desenvolvimento: mais do que uma vantagem competitiva para as organizações**. Disponível em http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2008_tn_stp_072_514_12151.pdf acesso em junho de 2020.

MARTINS, Marco Antônio. **Avaliação de desempenho empresarial como ferramenta para agregar valor ao negócio**. Disponível em <https://seer.ufrgs.br/ConTexto/article/view/11231> acesso em maio de 2020.

VESCO, Delci Grapegia Dal. BEUREN, Ilse Maria. POPIK, Fabiane. **Percepção de justiça na avaliação de desempenho e satisfação do trabalho**. Disponível em <https://pdfs.semanticscholar.org/9756/4f34712f4ec89e52f19dfb53794896195811.pdf> acesso em maio de 2020.

SILVA, Daiana Rodrigues. et. al. **Sistemas de recompensas e suas influências na motivação dos funcionários: estudo em uma cooperativa capixaba**. Disponível em <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/22716469.pdf> acesso em maio de 2020.