

CONSTRUINDO PROJETOS SOCIAIS EM CONTEXTO DE PLANEJAMENTO

PROJETO REDES SOLIDÁRIAS : Passos para a Sustentabilidade II

Edital Chamada Pública 001/2017 Modalidade B

Departamento de Economia Solidária

Secretaria Nacional de Inclusão Produtiva

Ministério da Cidadania

Módulo II

Gestão de Projetos Sociais

Aula 2

Teste de Assertividade

Matriz Slack

Processos da Gestão (lembrando...)



Parte I

Teste de Assertividade

- **Assertivo** é um adjetivo relativo a qualidade de algo que é afirmativo, positivo e certo, como um **comportamento** ou ação, por exemplo. Uma pessoa **assertiva**, de acordo com a psicologia comportamental, consiste no modo seguro e confiante de agir, ou seja, um indivíduo que está certo de suas ações, atitudes e **comportamento**.
- **Ser assertivo** é **ser** firme e direto sem sentir ou causar constrangimentos. É uma capacidade de se afirmar de maneira clara, objetiva e transparente, sem delongas. Quem não assume suas posições com autenticidade não é **assertivo**; é o tipo de pessoa que fica dando voltas e não se posiciona nitidamente

Teste de Assertividade

- Instruções:
- Pense nas diversas situações em que você está se comunicando com outras pessoas;
- Não pense em como você gostaria de ser, mas como você realmente é; e
- Anote as pontuações sem repetir a nota de 1 a 4. A nota 1 representa que a situação não te representa e a 4 te representa efetivamente



Situações

	Situação 1	Pontos
A	Meu entusiasmo leva os outros a participar e contribuir mais	
B	Eu tenho argumentos fortes e convincentes para sustentar as minhas ideias	
C	Eu deixo claro aos outros quando a situação está ou não me agradando	
D	Eu me entendo melhor com as pessoas depois que compreendo suas preocupações	
	Situação 2	Pontos
A	Eu gosto quando as pessoas reconhecem meu esforço para compreendê-las	
B	Eu explico às pessoas o que elas devem ou não devem fazer	
C	Eu defendo de modo enfático as sugestões que tem lógica e fundamento	
D	Minha sinceridade estimula os outros a darem o melhor de si mesmo	
	Situação 3	Pontos
A	Eu digo diretamente às pessoas o que espero delas	
B	Eu demonstro às pessoas os aspectos estimulantes da situação	
C	Eu repito o que os outros dizem, para que estejam seguros de que eu os compreendi	
D	Eu apresento dados para convencer quem não concorda com uma ideia correta	

Situações

	Situação 4	Pontos
A	Eu costumo formular sugestões propositivas para encaminhar uma discussão	
B	Eu dou um bom tempo para que os outros expressem primeiro suas opiniões e ideias	
C	Eu não me envergonho em pedir ajuda, quando necessária	
D	Eu proponho regras ou limites quando julgo serem necessária	
	Situação 5	Pontos
A	Eu costumo reconhecer os meus erros diretamente com as pessoas envolvidas	
B	Eu coloco enfaticamente as condições que pretendo para que não sejam ignoradas	
C	Eu sustento ideias que tem fundamento, mesmo quando há pessoas que discordam	
D	Eu presto atenção na opinião dos outros mesmo quando são contrárias as minhas	
	Situação 6	Pontos
A	O meu entusiasmo faz com que as outras pessoas se descontraíam e se exponham mais	
B	Eu apresento argumentos com determinação, mostrando que acredito neles	
C	Eu deixo claro meus motivos e propósitos	
D	Eu peço à quem está calado para expressar suas ideias	

Situações

	Situação 7	Pontos
A	Eu peço explicações para compreender melhor a argumentação das outras pessoas	
B	Eu valorizo a opinião das outras pessoas criando um clima favorável à participação	
C	Minha confiança pessoal ajuda os outros a se sentirem também fortes e confiante	
D	Eu deixo claro aos outros quando os meus objetivos não estão sendo atendidos	
	Situação 8	Pontos
A	As pessoas dizem que eu respeito a opinião dos outros	
B	As pessoas dizem que eu coloco claramente a avaliação que faço delas	
C	As pessoas dizem que faço afirmações baseadas em uma lógica e um raciocínio bem feito	
D	As pessoas dizem que meu otimismo e entusiasmo são contagiantes	
	Situação 9	Pontos
A	Eu demonstro aprovação quando reconhecem minha capacidade de envolver os outros	
B	Eu demonstro aprovação quando são apresentados bons argumentos	
C	Eu demonstro aprovação quando meus objetivos são entendidos pelas pessoas	
D	Eu demonstro aprovação às ideias dos outros para que eles participem mais	

	Situação 10	Pontos
A	Eu costumo atingir o núcleo do assunto tratado com minhas ideias e argumentos	
B	Eu costumo esclarecer limites e regras para todos respeitarem	
C	Eu costumo respeitar o ponto de vista dos outros, mesmo quando não coincidem com os meus	
D	Eu costumo expressar minhas emoções estimulando a discussão	
	Situação 11	Pontos
A	As pessoas me consideram claro ao colocar meus objetivos e necessidades	
B	As pessoas me consideram um bom ouvinte	
C	As pessoas me consideram uma pessoa que cativante (envolve as pessoas nas ideias)	
D	As pessoas me consideram persuasivo (convicente) ao apresentar proposta	
	Situação 12	Pontos
A	Eu concilio quando as pessoas tem pontos de vista diferentes sobre a solução de um problema	
B	Pelo meu comportamento eu contagio as pessoas à solucionar os problemas	
C	Eu ofereço soluções lógicas e fundamentais para a solução de problemas	
D	Eu tomo iniciativa de propor solução para os problemas que me afetam	

Situações

	Situação 13	Pontos
A	Eu me irrita se as pessoas criticam sem fundamentos as minhas propostas e ideias	
B	Eu me irrita se as pessoas estão desatentas as minhas opiniões	
C	Eu me irrita se as pessoas desconfiam que meus interesses sejam realmente os que expressei	
D	Eu me irrita se as pessoas ficam totalmente apáticas e sem entusiasmo	
	Situação 14	Pontos
A	Eu uso humor para deixar claro meus objetivos, limites e regras	
B	Eu uso humor para cativar e entusiasmar as pessoas	
C	Eu uso humor para garantir a participação de todos	
D	Eu uso humor para reforçar minhas argumentações	

Transfira os pontos das tabelas anteriores para essa tabela abaixo

SITUAÇÕES	SOMA 1	SOMA 2	SOMA 3	SOMA 4
1	C	B	D	A
2	B	C	A	D
3	A	D	C	B
4	D	A	B	C
5	B	C	D	A
6	C	B	D	A
7	D	A	B	C
8	B	C	A	D
9	C	B	D	A
10	B	A	C	D
11	A	D	B	C
12	D	C	A	B
13	C	A	B	D
14	D	A	C	B
SOMA				

Gráfico de Assertividade

PONTUAÇÕES	SOMA 1	SOMA 2	SOMA 3	SOMA 4
+ 60				
56/60				
51/55				
46/50				
41/45				
36/40				
31/35				
26/30				
21/25				
16/20				
11/15				
6/10				
1/5				
	AFIRMAÇÃO	ARGUMENTAÇÃO	EMPATIA	ENVOLVIMENTO

EXPLICANDO

- **AFIRMAÇÃO:** capacidade de deixar clara as minhas ideias, o que espero das pessoas, do que gostei e do que não gostei, propor regras e limites
- **ARGUMENTAÇÃO:** capacidade de argumentar em favor de minhas ideias com determinação utilizando argumentos fortes e lógicos
- **EMPATIA:** capacidade de ouvir as pessoas, ouvir novas ideias, entender novas posturas e opiniões mesmo quando divergentes das minhas
- **ENVOLVIMENTO:** capacidade de expressar meus sentimentos e emoções, reforçando aspectos estimulantes da situação e entusiasmo em realizar as atividades

Parte II – Matriz Slack

ANÁLISE DE IMPORTÂNCIA/DESEMPENHO – MATRIZ SLACK

INSTRUÇÕES PRELIMINARES:

Responda as perguntas sob a perspectiva da **IMPORTÂNCIA** para o sucesso organizativo e comercial de nossos empreendimentos/produtos nos mercados (tradicional e institucional) e nosso **GRAU DE DESEMPENHO**. Isto é, o que é importante e como estamos diante dessas questões. O resultado dessa matriz fornecerá importantes informações para o nosso planejamento estratégico objetivando nosso desenvolvimento comercial, econômico e político dos EES.

As notas vão de 1 a 9. Sendo 1 pouco importante e baixo grau de nosso desempenho – uma situação sem importância e sem preocupação e empenho de nossa parte. Quando da nota 9 é, justamente, o inverso – uma situação muito importante onde estamos nos dedicando e obtendo sucesso na ação.

Situação 1

A logística é, em grande parte, principal fator de sucesso de nossos negócios.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 2

A organização de nossa rede está plenamente direcionada para a comercialização de nossos produtos. Possuímos uma boa estrutura de vendas, bem como nossos esforços são concentrados na busca de volumes de produção cada vez maiores e melhores entre nossos cooperados.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 3

Nossa atuação comercial (**canais de comercialização**) se desenvolve num formato espiralado. Isto é, atuamos prioritariamente no comércio local (próximo a 30KM da produção), depois atendemos o território (entre 30 e 150KM) e, por último procuramos atender as distâncias maiores e até comercializamos para outros estados.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 4

Nossos **preços finais** são formados a partir de **planilhas de custos** (custos diretos e indiretos) e, os mesmos, estão nos garantindo um retorno satisfatório diante dos nossos esforços. Os resultados estão garantindo uma elevação de nosso padrão de vida e para os novos investimentos.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 5

Desenvolvemos **estratégias comerciais** que **não nos deixam dependentes** de apenas um segmento de consumo. Isto é, vendemos nossos produtos para os mercados tradicionais como também para o consumo institucional (PNAE e PNAE-Merenda escolar).

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 6

Nossas **estratégias de marketing** (propaganda, promoção, relação com nossos consumidores finais, informações de nossos produtos e a conquista de novos clientes) são eficientes em termos de ações e eficaz nos resultados.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 7

Conhecemos e atendemos plenamente as necessidades dos clientes. Quando de novas solicitações de embalagem, sabor, formato, volume, novos produtos atendemos prontamente. Chamamos isso de **responsividade** – velocidade de atendimento as novas demandas dos clientes.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 8

A **formação** (técnica e política) tem importância fundamental para o sucesso de nossas ações em rede.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 9

A **qualidade** dos nossos produtos é condição fundamental para nossas vendas. Nossos produtos estão acondicionados em embalagens corretas, o prazo de validade sempre é respeitado, há responsável técnico, acompanhamos as novas tendências de consumo para linhas light, diet e plenamente orgânicos.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 10

A **gestão** dos nossos empreendimentos tem papel fundamental no sucesso comercial de nossos produtos. Entendemos como gestão os esforços de melhor produzir, controlar (custos, finanças e preços), organizar e tomar decisões.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 11

A **comercialização em rede** tem nos favorecido em muito. Cada vez mais ampliamos os volumes para a comercialização em rede e estamos diminuindo gradativamente as vendas isoladas e/ou para os “atravessadores”.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 12

A questão **fiscal e tributária** é fator decisivo para a ampliação de nossas vendas.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 13

Nossa estrutura organizativa (cooperativa singular/solteira, federação/central e/ou confederação) está desenvolvida plenamente para nossas iniciativas comerciais atuais.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 14

O **nível tecnológico** (informação e comunicação) é fator decisivo para o sucesso de nossos negócios.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 15

Quanto aos aspectos jurídicos/legais nossos empreendimentos estão plenamente de acordo com as leis que regulam a formalização dos mesmos.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 16

O ATO COOPERATIVO é praticado pelos nossos empreendimentos como estratégia organizativa e comercial. Nossa relações comerciais buscam parceiros comerciais intra-cooperativas e/ou inter-redes.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 17

Estamos desenvolvendo esforços para organizar nossos empreendimentos na perspectiva dos níveis superiores (cooperativas de 2º. Grau, federações e confederações).

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 19

Damos importância prioritária para as questões tributárias em nossas estratégias de organização e comercialização nos empreendimentos.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 20

As prestações de contas de nossos empreendimentos são frequentes e de fácil entendimento buscando sempre os princípios da transparência e da comunicação.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 21

Nossa preocupação não está somente **nos aspectos comerciais** como resultado último. Participar dos projetos de desenvolvimento local, bem como conhecer, participar e interferir nas **políticas públicas** também criam sinergia da cooperativa com a sociedade como um todo.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 22

Buscamos implementar uma política de adesão permanente de novos sócios. Na perspectiva de ampliar nossa atuação no território, bem como buscar novos mercados/produtos para nossos empreendimentos.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 23

Como somos um empreendimento coletivo e solidário todos os participantes são sócios. Isto é, não há CLTistas em nossos quadros funcionais.

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 24

Desenvolvemos esforços/estratégias comerciais sistemáticas para ampliar significativamente a renda de nossos sócios (pontos fixos de comercialização, feiras permanentes – pela menos 1 vez por semana, diversificação de produtos, qualificação dos sócios, marketing ativo, diálogos com os consumidores, qualidade dos produtos/serviços etc.)

Grau de importância

Grau de desempenho

Situação 25

Para avaliar nossa atuação desenvolvemos esforços para a definição de indicadores de desempenho e de impacto de forma permanente em nossos empreendimentos.

Grau de importância

Grau de desempenho

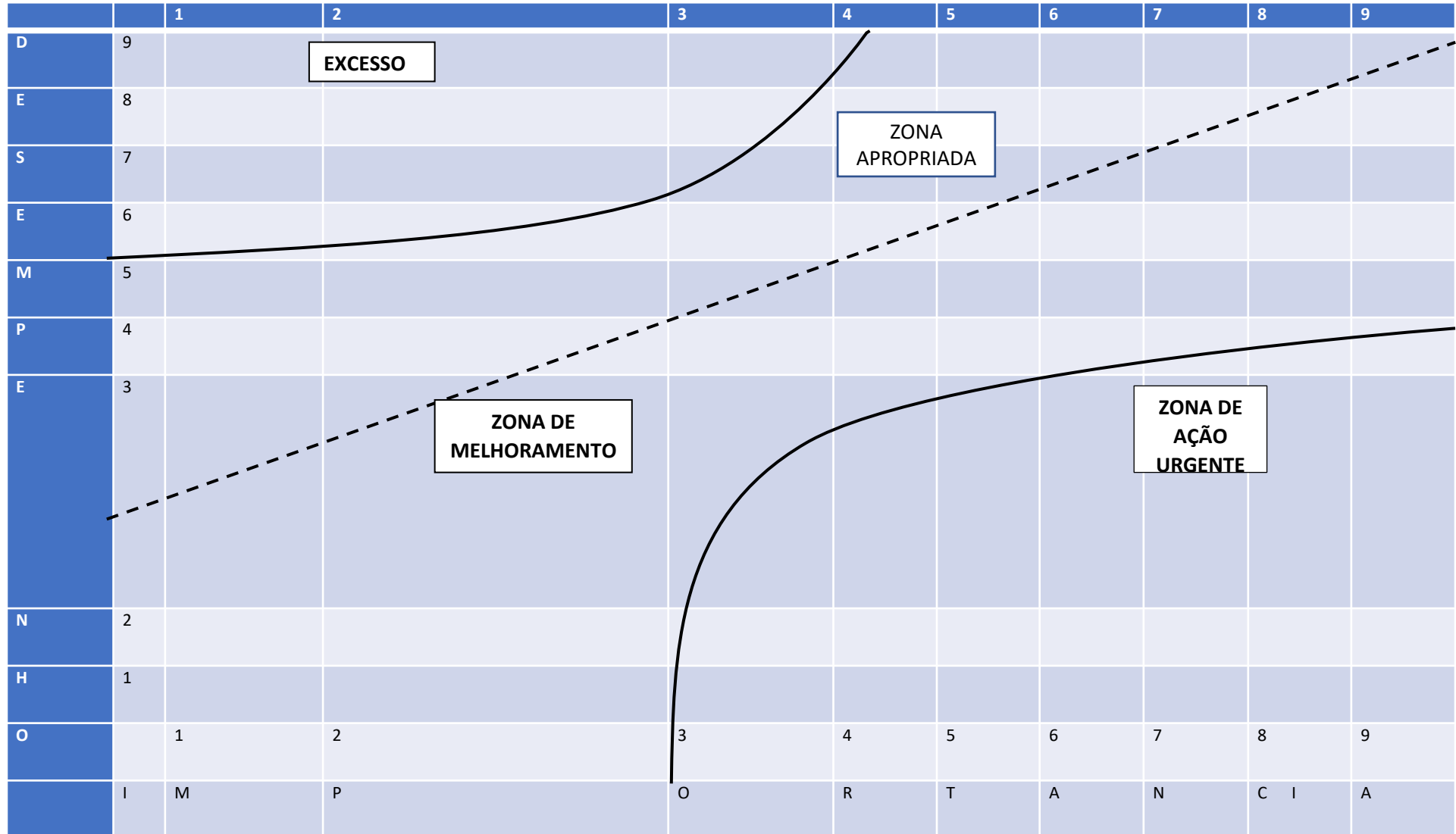
Situação 26

Renda, organização, participação de jovens e mulheres, formalização, desenvolvimento sustentável do território, comercialização e participação política nos conselhos populares locais são os principais indicadores de processo e impacto de nossos empreendimentos.

Grau de importância

Grau de desempenho

MATRIZ DE DESEMPENHO E IMPORTÂNCIA



PLANOS DE AÇÕES PARA MELHORIA DO EMPREENDIMENTO (QUADRO LÓGICO)

PRIORIDADES	SITUAÇÕES A SEREM REVERTIDAS	AÇÕES PARA REVERSÃO	INDICADORES	CUSTOS	PRAZOS	RESPONSÁVEIS



Próxima aula



- Índice de Sustentabilidade