

FACULDADE SÃO LOURENÇO
Proposta de Projeto de Pesquisa - Iniciação Científica

implementação de sistema de recompensas

Allan Versolatto Costa 15803
vitor hugo de freitas pereira 15567
15673 Augusto Guimarães Arruda
Mariana de Souza 15454
Wesley de Paula morbeck 15495
Igor Santos de Oliveira 15549
Henrique Gabriel Fernandes 15975

implementação de sistema de recompensas

Proposta de Projeto de extensão

Orientador(a): Rafaela

São Lourenço - MG
2025

• INTRODUÇÃO

A motivação dos colaboradores é um dos principais fatores que influenciam o desempenho organizacional. No setor varejista, especialmente em lojas de calçados, a busca por estratégias que estimulem o engajamento e a produtividade é essencial para o alcance de resultados. Nesse contexto, os programas de incentivos e recompensas surgem como uma ferramenta eficaz para aumentar a satisfação e o comprometimento dos funcionários, refletindo diretamente nas vendas e no clima organizacional.

• Resumo

No ambiente competitivo do varejo, especialmente no setor de calçados, a motivação dos colaboradores tem se mostrado um fator determinante para o alcance de resultados satisfatórios em vendas. Diante disso, as empresas têm buscado estratégias que promovam o engajamento e a valorização de seus funcionários, entre as quais se destacam os programas de incentivos e recompensas. Essas metodologias visam reconhecer o esforço e o desempenho individual ou coletivo, estimulando o comprometimento, a produtividade e o alcance de metas. Implementar práticas de recompensas bem estruturadas pode não apenas melhorar o clima organizacional, mas também contribuir significativamente para o aumento do volume de vendas e da satisfação dos clientes. Assim, torna-se relevante analisar de que forma os incentivos influenciam o comportamento dos vendedores e os resultados obtidos em uma loja de calçados.

• Justificativa

- Analisar como a implementação de um sistema de incentivos e recompensas pode contribuir para o aumento da produtividade e do desempenho nas vendas em uma loja de calçados.
- O trabalho foi iniciado no mês de junho, quando foi observada uma baixa motivação dos funcionários em aumentar as vendas. Em conversa com o CEO da empresa, decidiu-se implementar um sistema de recompensas para motivar os colaboradores. No mês seguinte, foi notada uma grande evolução, com o surgimento de um espírito de competitividade saudável dentro da equipe. Esse resultado se manteve nos meses de agosto e setembro. Serão levantados os dados até outubro para as conclusões finais do projeto. O sucesso foi

• INTRODUÇÃO

A motivação dos colaboradores é um dos principais fatores que influenciam o desempenho organizacional. No setor varejista, especialmente em lojas de calçados, a busca por estratégias que estimulem o engajamento e a produtividade é essencial para o alcance de resultados. Nesse contexto, os programas de incentivos e recompensas surgem como uma ferramenta eficaz para aumentar a satisfação e o comprometimento dos funcionários, refletindo diretamente nas vendas e no clima organizacional.

• Resumo

No ambiente competitivo do varejo, especialmente no setor de calçados, a motivação dos colaboradores tem se mostrado um fator determinante para o alcance de resultados satisfatórios em vendas. Diante disso, as empresas têm buscado estratégias que promovam o engajamento e a valorização de seus funcionários, entre as quais se destacam os programas de incentivos e recompensas. Essas metodologias visam reconhecer o esforço e o desempenho individual ou coletivo, estimulando o comprometimento, a produtividade e o alcance de metas. Implementar práticas de recompensas bem estruturadas pode não apenas melhorar o clima organizacional, mas também contribuir significativamente para o aumento do volume de vendas e da satisfação dos clientes. Assim, torna-se relevante analisar de que forma os incentivos influenciam o comportamento dos vendedores e os resultados obtidos em uma loja de calçados.

• Justificativa

- Analisar como a implementação de um sistema de incentivos e recompensas pode contribuir para o aumento da produtividade e do desempenho nas vendas em uma loja de calçados.
- O trabalho foi iniciado no mês de junho, quando foi observada uma baixa motivação dos funcionários em aumentar as vendas. Em conversa com o CEO da empresa, decidiu-se implementar um sistema de recompensas para motivar os colaboradores. No mês seguinte, foi notada uma grande evolução, com o surgimento de um espírito de competitividade saudável dentro da equipe. Esse resultado se manteve nos meses de agosto e setembro. Serão levantados os dados até outubro para as conclusões finais do projeto. O sucesso foi

tão expressivo que o CEO considera implantar também um sistema de distribuição de lucros. **Objetivos**

- referencias;

CHIAVENATO, Idalberto. Gestão de Pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

Aborda a importância da motivação e das recompensas no aumento da produtividade e na valorização dos colaboradores.

BERGAMINI, Cecília Whitaker. Motivação nas organizações. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

Explora como diferentes tipos de recompensas (financeiras e não financeiras) influenciam o comportamento e o desempenho dos trabalhadores.

Autores que publicam nas Revistas Eletrônicas do Grupo UNISEPE concordam com os seguintes termos:

O(s) autor(es) doravante designado(s) CEDENTE, abaixo qualificado(s), por meio desta, cede(m) e transfere(m), de forma gratuita, em caráter definitivo e irrevogável, a propriedade dos direitos autorais patrimoniais relativos à OBRA **UNIÃO DAS INSTITUIÇÕES DE SERVIÇO, ENSINO E PESQUISA LTDA - UNISEPE**, estabelecida na Rod. "João Beira" – SP 95 – Km: 46,5 – Bairro Modelo – CEP: 13.905-529 – Amparo - SP, doravante designada **CESSIONÁRIA**, nas condições descritas a seguir:

1. O(s) CEDENTE(s) declara(m) que é (são) autor(es) e titular(es) da propriedade dos direitos autorais da OBRA intitulada:

Título: Implementação da Política de recompensas para funcionários

2. O **CEDENTE** responde civil ou criminalmente, tanto pelo conteúdo e originalidade da OBRA cedida, quanto pelo uso de fotografias, ilustrações, tabelas e gráficos incorporados ao texto, declarando antecipadamente que estes não constituem violação de direito autoral de outrem, exonerando a **CESSIONÁRIA** de todas e quaisquer responsabilidades sobre o conteúdo apresentado, obrigando-se a indenizar a **CESSIONÁRIA** por perdas e danos que vier a sofrer em caso de contestação.
3. O **CEDENTE** cede e transfere todos os direitos autorais patrimoniais, em caráter definitivo e irrevogável, relativos à OBRA à **CESSIONÁRIA**, especialmente os direitos de edição, de publicação, de tradução para outro idioma e de reprodução e impressão por qualquer processo ou técnica atualmente existente e outros que venham a ser criados, através da assinatura deste termo que deverá ser submetido via correios e/ou de forma digitalizada ao endereço informado neste documento. A **CESSIONÁRIA** passa a ser proprietária exclusiva dos direitos patrimoniais referentes à OBRA, sendo vedada qualquer reprodução, total ou parcial, em qualquer outro meio de divulgação, impresso ou eletrônico pela CEDENTE ou TERCEIROS sem que haja a sua prévia autorização por escrito.
4. A cessão é gratuita e, portanto, não haverá qualquer tipo de remuneração pela utilização da OBRA pela **CESSIONÁRIA**, haja vista que a **CESSIONÁRIA** não impõe qualquer custo aos autores, nem aos leitores pela divulgação das informações veiculadas nas edições.
5. A cessão de direitos patrimoniais do **CEDENTE**, objeto deste termo, é válida nos países de domicílio das partes e em todos os países onde a OBRA, for divulgada, editada, publicada, comunicada, distribuída e comercializada.

Os autores do manuscrito intitulado:

Título: Implementação da metodologia de recompensas para funcionários

, enviado à Revistas Eletrônicas do Grupo UNISEPE, confirmam:

1. que o manuscrito ora submetido para publicação nesta revista não foi e nem está sendo submetido para publicação em nenhuma outra revista científica ou qualquer disponibilidade online;
2. que eventuais conteúdos do texto ou figuras ou outras partes do artigo retiradas de outras publicações estão devidamente referenciados e, caso necessário, as permissões para publicações desses conteúdos são de responsabilidade dos autores;
3. que cada autor confirma que fez uma contribuição significativa para a pesquisa reportada e que leu e aprovou o manuscrito submetido;
4. que o conteúdo do artigo é de responsabilidade dos seus autores;
5. que a revisão ortográfica é inteira responsabilidade de seus autores;
6. que os autores cedem os direitos de publicação à Revista Científica do Grupo UNISEPE, através da assinatura do autor responsável pelo artigo.

Meus dados para contato são (dados referentes ao autor principal):

Nome do completo autor/cedente (por extenso): Wesley de Paula Moberck

CPF: 169.032.606-60

RG: MG 25.089.327

E-mail: moberck05@gmail.com

Endereço para Correspondência: Al. das camelias 80 Vale dos Pinheiros

Fone fixo contato: 35 98822 5976

Celular: 35 98822 5976

Autor vinculado a qual(is) Instituição(ões): Sociedade São Lourenço

Contato da(s) Instituição(ões): 35 3332 3355

**Depois de preenchido, favor enviar este formulário pelo correio para o endereço:
Revistas Eletrônicas do Grupo UNISEPE**

A/C Reitoria

UNIÃO DAS INSTITUIÇÕES DE SERVIÇOS, ENSINO E PESQUISA - UNISEPE
Rod "João Beira" - SP 95 - Km: 46,5 - Bairro Modelo - CEP: 13.905,529 - Amparo - SP

Ou digitalizado para:
revistaonline@unifia.edu.br

Data: 28 / 10 / 2025

PS: O presente documento deverá ser assinado pelo autor principal e o(s) co-autor(es), quando for o caso.

Wesley Moberck
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

[Assinatura]
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

Vitor Hugo de Freitas Pereira
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

Mariana Souza
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

[Assinatura]
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

[Assinatura]
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

Augusto Truda
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

William V. Costa
Assinatura Autor Principal /
Co-autor

[Assinatura]
Assinatura Autor Principal /
Co-autor