ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

## RELATÓRIO MENSAL DE ATIVIDADES SOCIOASSISTENCIAIS

| | |
|---|---|
| **Entidade:** | ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR |
| **Tipo do Serviço:** | TF 3552205.404.00128611/2025-26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES PROFISSIONAIS - FUNCAD/PMS |
| **Mês/Ano:** | FEVEREIRO/2026 |

### ATIVIDADES

| INDIVIDUAL/GRUPAL OU FAMILIAR | Nº DE PARTICIPANTES | DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES /TEMAS | NOME E CARGO DO PROFISSIONAL RESPONSÁVEL |
|---|---|---|---|
| GRUPAL<br>SEMANA 02/02 A 06/02 | - N. ESPERANÇA **04**<br>- HABITETO **03**<br>- ASTURIAS **05**<br>- J. MESQUITA **12**<br>- SÃO BENTO **04**<br><br>**TOTAL 28 JOVENS** | - COMO O ATENDIMENTO PODE AFETAR A EMPRESA,<br>- O CLIENTE DO SECULO XXI,<br>- CLIENTE X ORQUESTRA (COMPARAÇÃO)<br>- INTRODUÇÃO A TECNICAS DE VENDAS,<br>- O QUE É VENDER,<br>- VENDER NÃO É ENGANAR,<br>- VENDAS NO DIA A DIA (MUITO ALÉM DO DINHEIRO) | EDGAR GONÇALVES DE SOUZA JUNIOR (INSTRUTOR)<br>MARILENE TORREGIANI (MEDIADORA DE OFICINAS)<br>PAULO HENRIQUE SANTOS (ZELADOR) |
| GRUPAL<br>SEMANA 09/02 A 13/02 | - N. ESPERANÇA **02**<br>- HABITETO **02**<br>- ASTURIAS **04**<br>- J. MESQUITA **14**<br>- SÃO BENTO **03**<br><br>**TOTAL 25 JOVENS** | - VENDAS NO DIA A DIA (IDEIAS, AJUDA, SERVIÇOS),<br>- ABORDAGEM AO CLIENTE,<br>- COMO APRESENTAR UM PRODUTO OU SERVIÇO,<br>- BENEFÍCIOS VERSUS CARACTERÍSTICAS,<br>- EDUCAÇÃO, RESPEITO E EMPATIA,<br>- HONESTIDADE E RESPONSABILIDADE NAS VENDAS. | EDGAR GONÇALVES DE SOUZA JUNIOR (INSTRUTOR)<br>MARILENE TORREGIANI (MEDIADORA DE OFICINAS)<br>PAULO HENRIQUE SANTOS (ZELADOR) |
| GRUPAL<br>SEMANA 16/02 A 20/02 | - N. ESPERANÇA **--**<br>- HABITETO **--**<br>- ASTURIAS **01**<br>- J. MESQUITA **- 12**<br>- SÃO BENTO **- 03**<br><br>**TOTAL 16 JOVENS** | - PASSO A PASSO DE UMA VENDA,<br>- ETICA NO ATENDIMENTO E NAS VENDAS,<br>- COMPROMISSO E PONTUALIDADE,<br>- ATENDIMENTO E VENDAS COMO OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO,<br>- SONHOS, TRABALHO E FUTURO PROFISSIONAL. | EDGAR GONÇALVES DE SOUZA JUNIOR (INSTRUTOR)<br>MARILENE TORREGIANI (MEDIADORA DE OFICINAS)<br>PAULO HENRIQUE SANTOS (ZELADOR) |

| | | | |
|---|---|---|---|
| GRUPAL<br><br>SEMANA 23/02 A 27/02 | - N. ESPERANÇA **08**<br>- HABITETO **05**<br>- ASTURIAS **02**<br>- J. MESQUITA **13**<br>- SÃO BENTO **12**<br><br>**TOTAL 40 JOVENS** | - INÍCIO DO CURSO AUXILIAR ADMINISTRATIVO,<br>- INTRODUÇÃO DA PROFISSÃO AOS JOVENS,<br>- PRINCIPAIS ATIVIDADES DO AUXILIAR ADM,<br>- MEDIA SALARIAL E PANORAMA PROFISSIONAL,<br>- QUEM É O AUXILIAR ADMINISTRATIVO,<br>- PROFISSÃO DE APOIO E PORTA DE ENTRADA AO MUNDO CORPORATIVO. | EDGAR GONÇALVES DE SOUZA JUNIOR (INSTRUTOR)<br><br>MARILENE TORREGIANI (MEDIADORA DE OFICINAS)<br><br>PAULO HENRIQUE SANTOS (ZELADOR) |
| | | | |

| ARTICULAÇÃO COM A REDE SOCIOASSISTENCIAL E OUTRAS POLÍTICAS | | |
|---|---|---|
| **NOME DA ORGANIZAÇÃO** | **MOTIVO** | **CONCLUSÃO DA ARTICULAÇÃO** |
| **ESCOLAS**<br><br>✓ IZABEL RODRIGUES GALVÃO,<br><br>✓ REVENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA,<br><br>✓ WANDA COSTA DAHER,<br><br>✓ DULCE ESMERALDA BASILE FERREIRA,<br><br>✓ ZÉLIA DULCE DE CAMPOS MAIA | BUSCA ATIVA: PROJETO NOVOS HORIZONTES PROFISSIONAIS | **ESCOLA IZABEL RODRIGUES GALVÃO**<br>09/02) CONTATO TELEFÔNICO E AGENDAMENTO DE VISITA<br>11/02) REALIZADA UMA VISITA NA UNIDADE ESCOLAR, PARA UM BATE PAPO COM OS ALUNOS SOBRE OS CURSOS, NAS SALAS DE AULA. APÓS A DIVULGAÇÃO RECEBEMOS NOVAS INSCRIÇÕES.<br><br>**ESCOLA REVENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA**<br><br>09/02) CONTATO VIA WHATSAPP<br>09/02) CONTATO TELEFÔNICO E AGENDAMENTO DE VISITA<br>12/02) FOI REALIZADA VISITA NA UNIDADE ESCOLAR. EM REUNIÃO COM O DIRETOR, TROCAMOS INFORMAÇÕES SOBRE A COMUNIDADE, FOI FEITA A EXPLANAÇÃO DOS CURSOS E DISPONIBILIZADO O MATERIAL DE DIVULGAÇÃO. NESTA DATA AGENDAMOS UMA VISITA PARA DIVULGAÇÃO EM SALA DE AULA.<br>13/02) REALIZEI UMA SEGUNDA VISITA NA UNIDADE ESCOLAR, NO DIA SEGUINTE, PARA UM BATE PAPO COM OS ALUNOS SOBRE OS CURSOS. APÓS A DIVULGAÇÃO RECEBEMOS NOVAS INSCRIÇÕES. |

| | | |
|---|---|---|
| | | **ESCOLA WANDA COSTA DAHER**<br><br>09/02) CONTATO VIA WHATSAPP, SOLICITANDO UMA VISITA PARA BUSCA ATIVA E DIVULGAÇÃO DOS CURSOS.<br><br>23/02) NOVO CONTATO VIA WHATSAPP, PARA AGENDAMENTO DA VISITA.<br>24/02) RETORNO VIA WHATSAPP, ONDE FOI PASSADO O NÚMERO DE CONTATO DA NOVA COORDENADORA, PARA AGENDAR UM HORÁRIO DE REUNIÃO, A SER DEFINIDO.<br><br>**ESCOLA DULCE ESMERALDA BASILE FERREIRA**<br><br>09/02) CONTATO VIA WHATSAPP, SOLICITANDO UMA VISITA PARA BUSCA ATIVA E DIVULGAÇÃO DOS CURSOS.<br><br>13/02) CONTATO VIA WHATSAPP, E AGENDAMENTO DE VISITA.<br><br>23/02) CONTATO VIA WHATSAPP, PARA CONFIRMAÇÃO DA VISITA E HORÁRIOS.<br><br>24/02) REALIZADA VISITA, ONDE FUI RECEBIDA PELO VICE DIRETOR, EM SEGUIDA FOI FEITA BUSCA ATIVA COM DIVULGAÇÃO DOS CURSOS NAS SALAS DE AULA, EM BATE PAPO COM OS ALUNOS.<br><br>**ESCOLA ZÉLIA DULCE DE CAMPOS MAIA**<br><br>13/02) CONTATO VIA WHATSAPP, PARA AGENDAR UMA VISITA PARA BUSCA ATIVA E DIVULGAÇÃO DOS CURSOS.<br><br>23/02) CONTATO VIA WHATSAPP PARA CONFIRMAÇÃO DA VISITA E HORÁRIOS.<br><br>24/02) REALIZADA VISITA, ONDE FOI FEITA BUSCA ATIVA COM DIVULGAÇÃO DOS CURSOS NAS SALAS DE AULA, EM BATE PAPO COM OS ALUNOS. |

OBS:

## RESULTADOS ALCANÇADOS

## SEMANA DE 02/02/2026 A 06/02/2026

**META PROPOSTA:**

ESTE ENCONTRO TEVE COMO OBJETIVO PROMOVER UMA REFLEXÃO SOBRE A IMPORTÂNCIA DO ATENDIMENTO AO CLIENTE DENTRO DAS ORGANIZAÇÕES E INTRODUZIR CONCEITOS INICIAIS RELACIONADOS ÀS TÉCNICAS DE VENDAS. PARA ISSO, FORAM ABORDADOS TEMAS COMO COMO O ATENDIMENTO PODE AFETAR A EMPRESA, DESTACANDO QUE A POSTURA E AS ATITUDES DOS COLABORADORES IMPACTAM DIRETAMENTE NA IMAGEM INSTITUCIONAL. TAMBÉM FOI DISCUTIDO O PERFIL DO CLIENTE DO SÉCULO XXI, QUE POSSUI MAIOR ACESSO À INFORMAÇÃO, CONHECE MELHOR SEUS DIREITOS COMO CONSUMIDOR E TENDE A SER MAIS EXIGENTE QUANTO À QUALIDADE DO ATENDIMENTO E DOS SERVIÇOS PRESTADOS.

DURANTE O ENCONTRO TAMBÉM FOI APRESENTADA A COMPARAÇÃO “CLIENTE X ORQUESTRA”, UTILIZANDO A METÁFORA DA ORQUESTRA PARA DEMONSTRAR QUE, ASSIM COMO EM UMA APRESENTAÇÃO MUSICAL, O ATENDIMENTO AO CLIENTE EXIGE HARMONIA, ORGANIZAÇÃO E COLABORAÇÃO ENTRE TODOS OS MEMBROS DA EQUIPE PARA QUE A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE SEJA POSITIVA.

ALÉM DISSO, FOI REALIZADA UMA INTRODUÇÃO ÀS TÉCNICAS DE VENDAS, DISCUTINDO INICIALMENTE O QUE É VENDER E DESCONSTRUINDO A IDEIA EQUIVOCADA DE QUE VENDER ESTÁ ASSOCIADO A ENGANAR OU PERSUADIR DE FORMA DESONESTA. BUSCOU-SE MOSTRAR AOS JOVENS QUE A VENDA DEVE ESTAR BASEADA NA CONFIANÇA, NA TRANSPARÊNCIA E NA CONSTRUÇÃO DE RELACIONAMENTO. POR FIM, FOI TRABALHADO O CONCEITO DE VENDAS NO DIA A DIA, AMPLIANDO A VISÃO DOS PARTICIPANTES PARA COMPREENDER QUE VENDER NÃO SE RESUME APENAS A PRODUTOS OU SERVIÇOS, MAS TAMBÉM ENVOLVE ATITUDES, COMUNICAÇÃO E A MANEIRA COMO CADA PESSOA APRESENTA SUAS IDEIAS E VALORES.

**DESENVOLVIMENTO:**

O ENCONTRO FOI CONDUZIDO POR MEIO DE CONVERSA DIRIGIDA, ESTRATÉGIA UTILIZADA COM O OBJETIVO DE INCENTIVAR A PARTICIPAÇÃO ATIVA DOS JOVENS, PERMITINDO QUE EXPRESSASSEM SUAS OPINIÕES, PERCEPÇÕES E EXPERIÊNCIAS RELACIONADAS AOS TEMAS APRESENTADOS. DURANTE A ATIVIDADE, PROCUREI CIRCULAR PELA SALA COM FREQUÊNCIA, DIALOGANDO INDIVIDUALMENTE E EM PEQUENOS GRUPOS, BUSCANDO COMPREENDER O NÍVEL DE ENTENDIMENTO DOS PARTICIPANTES E ESTIMULANDO A REFLEXÃO CRÍTICA SOBRE OS ASSUNTOS ABORDADOS.

PARA APOIAR A CONDUÇÃO DO CONTEÚDO, FOI UTILIZADA UMA APRESENTAÇÃO EM POWERPOINT ESTRUTURADA, CONTENDO EXPLICAÇÕES CONCEITUAIS, EXEMPLOS PRÁTICOS E VÍDEOS RELACIONADOS AOS TEMAS DISCUTIDOS, O QUE CONTRIBUIU PARA TORNAR A ABORDAGEM MAIS DINÂMICA E ACESSÍVEL AOS JOVENS.

DURANTE A DISCUSSÃO SOBRE COMO O ATENDIMENTO PODE AFETAR A EMPRESA, OS PRÓPRIOS PARTICIPANTES TROUXERAM EXEMPLOS DE SITUAÇÕES QUE TIVERAM GRANDE REPERCUSSÃO NA SOCIEDADE. ENTRE ELES, CITARAM O CASO DO CÃO MANCHINHA, OCORRIDO EM UMA UNIDADE DO CARREFOUR, DESTACANDO QUE, MESMO SENDO UMA AÇÃO REALIZADA POR UM FUNCIONÁRIO, O OCORRIDO IMPACTOU DIRETAMENTE A IMAGEM DA EMPRESA PERANTE A OPINIÃO PÚBLICA. TAMBÉM MENCIONARAM O CASO DA REDE PETZ, DURANTE AS ENCHENTES NO RIO GRANDE DO SUL EM 2024, QUANDO ANIMAIS FICARAM PRESOS NAS GAIOLAS DAS LOJAS, SITUAÇÃO QUE GEROU GRANDE REPERCUSSÃO NEGATIVA. ESSES EXEMPLOS FORAM UTILIZADOS PARA REFORÇAR A REFLEXÃO SOBRE RESPONSABILIDADE, POSTURA PROFISSIONAL E IMPACTO DAS AÇÕES NO AMBIENTE CORPORATIVO.

AO ABORDAR O CLIENTE DO SÉCULO XXI, DISCUTIU-SE COM OS JOVENS QUE ATUALMENTE OS CONSUMIDORES POSSUEM MAIOR ACESSO À INFORMAÇÃO, PESQUISAM PREÇOS, AVALIAM SERVIÇOS E CONHECEM MELHOR SEUS DIREITOS. DESSA FORMA, FOI ENFATIZADO QUE A TRANSPARÊNCIA E A ÉTICA NO ATENDIMENTO E NAS VENDAS SÃO FUNDAMENTAIS, POIS HOJE É MUITO MAIS DIFÍCIL ENGANAR UM CLIENTE.

NA INTRODUÇÃO ÀS TÉCNICAS DE VENDAS, OS PARTICIPANTES FORAM CONVIDADOS A COMPARTILHAR SUAS PERCEPÇÕES SOBRE O QUE SIGNIFICA VENDER. DURANTE ESSA DISCUSSÃO, FOI RESSALTADO QUE VENDER NÃO SE LIMITA À COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS OU SERVIÇOS, MAS TAMBÉM ENVOLVE SABER COMUNICAR IDEIAS, DEMONSTRAR VALORES, ATITUDES E CONSTRUIR CREDIBILIDADE, OU SEJA, SABER "VENDER A SI MESMO" NO SENTIDO DE POSTURA, RESPONSABILIDADE E CARÁTER.

PARA TORNAR O MOMENTO MAIS INTERATIVO, FOI REALIZADA UMA BREVE DINÂMICA, NA QUAL ALGUNS ALUNOS FORAM CONVIDADOS A TENTAR "VENDER UMA CANETA". A ATIVIDADE PERMITIU OBSERVAR DIFERENTES FORMAS DE ARGUMENTAÇÃO, CRIATIVIDADE E ABORDAGEM, ALÉM DE ESTIMULAR A PARTICIPAÇÃO ESPONTÂNEA DOS JOVENS.

**RESULTADOS ALCANÇADOS:**

OS RESULTADOS OBSERVADOS AO LONGO DO ENCONTRO FORAM BASTANTE POSITIVOS, EVIDENCIANDO O INTERESSE E O ENVOLVIMENTO DOS JOVENS COM OS TEMAS TRABALHADOS. DURANTE AS DISCUSSÕES, MUITOS PARTICIPANTES DEMONSTRARAM SENSO CRÍTICO AO RELACIONAR O CONTEÚDO APRESENTADO COM SITUAÇÕES REAIS AMPLAMENTE DIVULGADAS NA MÍDIA, DEMONSTRANDO CAPACIDADE DE ANÁLISE SOBRE O IMPACTO DAS ATITUDES INDIVIDUAIS NA REPUTAÇÃO DAS EMPRESAS.

A DINÂMICA PROPOSTA TAMBÉM CONTRIBUIU PARA ESTIMULAR A PARTICIPAÇÃO ATIVA, PERMITINDO QUE ALGUNS JOVENS SE COLOCASSEM EM SITUAÇÃO PRÁTICA DE VENDA, EXERCITANDO COMUNICAÇÃO, CRIATIVIDADE E ARGUMENTAÇÃO DIANTE DOS COLEGAS. MESMO AQUELES QUE NÃO PARTICIPARAM DIRETAMENTE DA ATIVIDADE ACOMPANHARAM COM ATENÇÃO E CONTRIBUÍRAM COM COMENTÁRIOS E SUGESTÕES DURANTE O EXERCÍCIO.

OUTRO ASPECTO RELEVANTE FOI O NÍVEL DE ENGAJAMENTO OBSERVADO AO FINAL DO ENCONTRO. APÓS O TÉRMINO DA ATIVIDADE, ALGUNS JOVENS PERMANECERAM NA SALA CONVERSANDO SOBRE OS TEMAS DISCUTIDOS, FAZENDO PERGUNTAS E COMPARTILHANDO SUAS OPINIÕES. ESSE COMPORTAMENTO DEMONSTRA INTERESSE PELO CONTEÚDO TRABALHADO E INDICA QUE O ENCONTRO CONSEGUIU DESPERTAR REFLEXÕES IMPORTANTES SOBRE ÉTICA, RESPONSABILIDADE NO ATENDIMENTO AO CLIENTE E A IMPORTÂNCIA DE DESENVOLVER HABILIDADES DE COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO.

DE MODO GERAL, PERCEBEU-SE QUE OS PARTICIPANTES COMEÇARAM A COMPREENDER QUE O ATENDIMENTO AO CLIENTE E AS TÉCNICAS DE VENDAS VÃO ALÉM DE UMA ATIVIDADE COMERCIAL, ESTANDO DIRETAMENTE RELACIONADOS À POSTURA PROFISSIONAL, À CONSTRUÇÃO DE CONFIANÇA E À FORMA COMO AS PESSOAS SE POSICIONAM EM DIFERENTES CONTEXTOS DA VIDA PESSOAL E PROFISSIONAL.

## SEMANA DE 09/02/2026 A 13/02/2026

**META PROPOSTA:**

O ENCONTRO TEVE COMO OBJETIVO AMPLIAR A COMPREENSÃO DOS JOVENS SOBRE O PROCESSO DE VENDAS, DESTACANDO QUE VENDER VAI MUITO ALÉM DA COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS, ESTANDO PRESENTE TAMBÉM NO COTIDIANO POR MEIO DA APRESENTAÇÃO DE IDEIAS, AJUDA E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS. BUSCOU-SE DESENVOLVER NOS PARTICIPANTES UMA VISÃO MAIS AMPLA SOBRE O PAPEL DO VENDEDOR, ENFATIZANDO QUE A COMUNICAÇÃO CLARA, A POSTURA PROFISSIONAL E A CAPACIDADE DE COMPREENDER AS NECESSIDADES DO CLIENTE SÃO ELEMENTOS ESSENCIAIS PARA UM ATENDIMENTO DE QUALIDADE.

TAMBÉM FORAM ABORDADOS CONCEITOS RELACIONADOS À ABORDAGEM AO CLIENTE, RESSALTANDO A IMPORTÂNCIA DE INICIAR O CONTATO DE FORMA CORDIAL E RESPEITOSA, UTILIZANDO SAUDAÇÕES ADEQUADAS E DEMONSTRANDO DISPOSIÇÃO PARA AJUDAR. NESSE CONTEXTO, FORAM TRABALHADAS ORIENTAÇÕES SOBRE COMO APRESENTAR UM PRODUTO OU SERVIÇO, DESTACANDO A NECESSIDADE DE EXPLICAR DE FORMA CLARA SUAS UTILIDADES E DIFERENCIAIS.

OUTRO PONTO CENTRAL DO ENCONTRO FOI A COMPREENSÃO DA DIFERENÇA ENTRE CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS, MOSTRANDO QUE, MAIS DO QUE DESCREVER ASPECTOS TÉCNICOS DE UM PRODUTO OU SERVIÇO, É FUNDAMENTAL EVIDENCIAR QUAIS VANTAGENS ELE PODE TRAZER PARA A VIDA DO CLIENTE. ALÉM DISSO, FORAM REFORÇADOS VALORES ESSENCIAIS PARA QUALQUER RELAÇÃO COMERCIAL SAUDÁVEL, COMO EDUCAÇÃO, RESPEITO, EMPATIA, HONESTIDADE E RESPONSABILIDADE, PRINCÍPIOS QUE CONTRIBUEM PARA A CONSTRUÇÃO DE CONFIANÇA ENTRE EMPRESA E CONSUMIDOR.

**DESENVOLVIMENTO:**

O ENCONTRO FOI CONDUZIDO POR MEIO DE EXPLICAÇÕES DIALOGADAS E EXEMPLOS PRÁTICOS, UTILIZANDO APRESENTAÇÃO EM POWERPOINT COMO RECURSO DE APOIO PARA ORGANIZAR OS CONTEÚDOS E FACILITAR A COMPREENSÃO DOS PARTICIPANTES. DURANTE A ATIVIDADE, FOI RETOMADO O TEMA VENDAS NO DIA A DIA, AGORA NO CONTEXTO DE COMO AS PESSOAS FREQUENTEMENTE “VENDEM” IDEIAS, OFERECEM AJUDA OU APRESENTAM SERVIÇOS EM DIFERENTES SITUAÇÕES DA VIDA COTIDIANA.

NA SEQUÊNCIA, FOI TRABALHADO O TEMA ABORDAGEM AO CLIENTE, DESTACANDO QUE O PRIMEIRO CONTATO É UM MOMENTO DECISIVO PARA ESTABELECER UMA RELAÇÃO POSITIVA. FOI ENFATIZADA A IMPORTÂNCIA DE ATITUDES SIMPLES, PORÉM FUNDAMENTAIS, COMO CUMPRIMENTAR COM BOM DIA, BOA TARDE OU BOA NOITE, DEMONSTRAR ATENÇÃO E PERGUNTAR DE FORMA EDUCADA “EM QUE POSSO AJUDAR?”, CRIANDO UM AMBIENTE DE ACOLHIMENTO E RESPEITO.

DURANTE A EXPLICAÇÃO SOBRE COMO APRESENTAR UM PRODUTO OU SERVIÇO, FORAM DEMONSTRADAS FORMAS CLARAS DE COMUNICAÇÃO, MOSTRANDO QUE O VENDEDOR PRECISA CONHECER BEM AQUILO QUE ESTÁ OFERECENDO PARA CONSEGUIR EXPLICAR SUAS QUALIDADES E UTILIDADES AO CLIENTE DE MANEIRA OBJETIVA.

PARA APROFUNDAR O APRENDIZADO, FOI REALIZADA UMA ATIVIDADE EM SALA COM O OBJETIVO DE DIFERENCIAR CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS. FORAM UTILIZADOS EXEMPLOS PRÁTICOS DE PRODUTOS E SERVIÇOS DO COTIDIANO, COMO CELULAR, GARRAFA TÉRMICA, SALÃO DE BELEZA, TÊNIS E CURSO DE INGLÊS. A PARTIR DESSES EXEMPLOS, OS JOVENS PUDERAM PERCEBER QUE AS CARACTERÍSTICAS DESCREVEM ASPECTOS DO PRODUTO, ENQUANTO OS BENEFÍCIOS DEMONSTRAM COMO AQUELE ITEM PODE FACILITAR, MELHORAR OU TRAZER VANTAGENS PARA A VIDA DO CLIENTE, SENDO JUSTAMENTE ESSES BENEFÍCIOS QUE MUITAS VEZES INFLUENCIAM A DECISÃO DE COMPRA.

TAMBÉM FOI REFORÇADO AO GRUPO QUE ATITUDES BASEADAS EM EDUCAÇÃO, RESPEITO E EMPATIA CONTRIBUEM SIGNIFICATIVAMENTE PARA APROXIMAR O CLIENTE DA EMPRESA, FORTALECENDO O RELACIONAMENTO E AUMENTANDO AS POSSIBILIDADES DE FIDELIZAÇÃO. NESSE CONTEXTO, DESTACOU-SE QUE HONESTIDADE E RESPONSABILIDADE NAS VENDAS SÃO VALORES INDISPENSÁVEIS PARA ESTABELECER UMA RELAÇÃO DE CONFIANÇA DURADOURA ENTRE EMPRESA E CONSUMIDOR.

PARA COMPLEMENTAR O CONTEÚDO APRESENTADO, FORAM EXIBIDOS VÍDEOS EDUCATIVOS SOBRE PRÁTICAS DE VENDAS, MUITOS DELES PRODUZIDOS PELO SEBRAE, INSTITUIÇÃO RECONHECIDA PELO APOIO AO DESENVOLVIMENTO DE TRABALHADORES, EMPREENDEDORES E PEQUENOS NEGÓCIOS. APROVEITOU-SE ESSE MOMENTO PARA APRESENTAR BREVEMENTE AOS JOVENS A IMPORTÂNCIA DESSA INSTITUIÇÃO COMO FONTE DE CONHECIMENTO, CAPACITAÇÃO E ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL.

**RESULTADOS ALCANÇADOS:**

OS RESULTADOS OBSERVADOS DURANTE O ENCONTRO INDICARAM UMA BOA ASSIMILAÇÃO DOS CONTEÚDOS PROPOSTOS PELOS PARTICIPANTES. AO LONGO DAS DISCUSSÕES E EXEMPLOS APRESENTADOS, OS JOVENS DEMONSTRARAM INTERESSE E PARTICIPAÇÃO ATIVA, ACOMPANHANDO ATENTAMENTE AS EXPLICAÇÕES E CONTRIBUINDO COM COMENTÁRIOS E PERGUNTAS RELACIONADAS AO TEMA.

DURANTE AS ATIVIDADES EM SALA, FOI POSSÍVEL PERCEBER QUE OS PARTICIPANTES COMPREENDERAM A DIFERENÇA ENTRE CARACTERÍSTICAS E BENEFÍCIOS, CONSEGUINDO IDENTIFICAR EXEMPLOS PRÁTICOS NO COTIDIANO E RELACIONAR ESSE CONHECIMENTO COM SITUAÇÕES REAIS DE ATENDIMENTO E VENDAS. ESSE ENTENDIMENTO CONTRIBUI PARA O DESENVOLVIMENTO DE UMA VISÃO MAIS ESTRATÉGICA SOBRE COMO APRESENTAR PRODUTOS OU SERVIÇOS DE FORMA CLARA E OBJETIVA.

OUTRO ASPECTO POSITIVO OBSERVADO FOI O ENVOLVIMENTO DOS JOVENS AO RELACIONAREM O CONTEÚDO APRENDIDO COM SUAS PRÓPRIAS REALIDADES FAMILIARES. ALGUNS PARTICIPANTES COMENTARAM QUE PAIS, TIOS OU CONHECIDOS POSSUEM PEQUENOS COMÉRCIOS OU PRESTAM SERVIÇOS, E MENCIONARAM ESPONTANEAMENTE QUE PODERIAM COMPARTILHAR COM ELES ALGUMAS DAS ORIENTAÇÕES APRENDIDAS DURANTE O ENCONTRO, ESPECIALMENTE NO QUE SE REFERE À FORMA DE ATENDER CLIENTES E APRESENTAR PRODUTOS.

ESSE TIPO DE MANIFESTAÇÃO DEMONSTRA NÃO APENAS A COMPREENSÃO DO CONTEÚDO, MAS TAMBÉM A CAPACIDADE DOS JOVENS DE TRANSFERIR O CONHECIMENTO ADQUIRIDO PARA SITUAÇÕES CONCRETAS DO COTIDIANO, AMPLIANDO O IMPACTO EDUCATIVO DA ATIVIDADE. ESSA REAÇÃO DO GRUPO TROUXE UMA PERCEPÇÃO BASTANTE

POSITIVA SOBRE O ENCONTRO, REFORÇANDO A CONFIANÇA NO PROCESSO DE APRENDIZAGEM E NA RELEVÂNCIA DOS TEMAS TRABALHADOS PARA A FORMAÇÃO PESSOAL E PROFISSIONAL DOS PARTICIPANTES.

DE MANEIRA GERAL, O ENCONTRO CONTRIBUIU PARA FORTALECER NOS JOVENS A COMPREENSÃO DE QUE VENDER ENVOLVE RESPONSABILIDADE, ÉTICA, COMUNICAÇÃO EFICIENTE E RESPEITO AO CLIENTE, COMPETÊNCIAS IMPORTANTES TANTO PARA O MUNDO DO TRABALHO QUANTO PARA AS RELAÇÕES INTERPESSOAIS NO DIA A DIA.

## SEMANA DE 16/02/2026 A 20/02/2026

ESSA SEMANA TIVEMOS 2 DIAS DO FERIADO DE CARNAVAL, NO QUAL 2 UNIDADE FICARAM SEM OS ENCONTROS, NO ENTANTO FORAM ADEQUADOS NOS DEMAIS DIAS PARA NÃO TER PERDA DE CONTEÚDO.

**META PROPOSTA:**

O ENCONTRO TEVE COMO OBJETIVO APRESENTAR AOS JOVENS UMA VISÃO ESTRUTURADA SOBRE O PASSO A PASSO DE UMA VENDA, PERMITINDO QUE COMPREENDESSEM AS ETAPAS QUE ENVOLVEM ESSE PROCESSO, DESDE O PRIMEIRO CONTATO COM O CLIENTE ATÉ O FECHAMENTO DA NEGOCIAÇÃO. BUSCOU-SE TAMBÉM DESENVOLVER NOS PARTICIPANTES A PERCEPÇÃO DE QUE VENDER EXIGE ORGANIZAÇÃO, COMUNICAÇÃO ADEQUADA E CAPACIDADE DE COMPREENDER AS NECESSIDADES DO CLIENTE.

OUTRO ASPECTO IMPORTANTE TRABALHADO NESTE ENCONTRO FOI A ÉTICA NO ATENDIMENTO E NAS VENDAS, DESTACANDO A IMPORTÂNCIA DE ATITUDES BASEADAS EM HONESTIDADE, RESPEITO E RESPONSABILIDADE NAS RELAÇÕES PROFISSIONAIS. NESSE CONTEXTO, TAMBÉM FORAM ABORDADOS VALORES FUNDAMENTAIS PARA O AMBIENTE DE TRABALHO, COMO COMPROMISSO E PONTUALIDADE, REFORÇANDO QUE ESSES COMPORTAMENTOS SÃO ESSENCIAIS PARA A CONSTRUÇÃO DE CREDIBILIDADE E CONFIANÇA TANTO NO AMBIENTE PROFISSIONAL QUANTO NA VIDA PESSOAL.

ALÉM DISSO, O ENCONTRO PROCUROU AMPLIAR A VISÃO DOS JOVENS SOBRE O ATENDIMENTO AO CLIENTE E A ÁREA DE VENDAS COMO OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL, DEMONSTRANDO QUE ESSAS ATIVIDADES CONTRIBUEM PARA O DESENVOLVIMENTO DE DIVERSAS HABILIDADES VALORIZADAS NO MERCADO DE TRABALHO, COMO COMUNICAÇÃO, EMPATIA, CAPACIDADE DE NEGOCIAÇÃO E RELACIONAMENTO INTERPESSOAL. POR FIM, FOI PROPOSTA UMA REFLEXÃO SOBRE SONHOS, TRABALHO E FUTURO PROFISSIONAL, INCENTIVANDO OS PARTICIPANTES A PENSAR SOBRE SEUS OBJETIVOS DE VIDA E SOBRE O PAPEL DO ESFORÇO, DA DEDICAÇÃO E DA PREPARAÇÃO PARA ALCANÇAR ESSAS METAS.

**DESENVOLVIMENTO:**

DURANTE O ENCONTRO, FOI APRESENTADO AOS JOVENS O PASSO A PASSO DE UMA VENDA, EXPLICANDO DE FORMA PRÁTICA AS PRINCIPAIS ETAPAS ENVOLVIDAS NESSE PROCESSO. INICIALMENTE, FOI ABORDADA A IMPORTÂNCIA DA ABORDAGEM INICIAL E DO PRIMEIRO CONTATO COM O CLIENTE, MOMENTO EM QUE A POSTURA, A EDUCAÇÃO E A DISPOSIÇÃO PARA AJUDAR CONTRIBUEM PARA CRIAR UM AMBIENTE DE CONFIANÇA.

NA SEQUÊNCIA, DISCUTIU-SE A ETAPA DE IDENTIFICAÇÃO DAS NECESSIDADES DO CLIENTE, MOMENTO EM QUE O VENDEDOR DEVE OUVIR ATENTAMENTE, FAZER PERGUNTAS E COMPREENDER O QUE REALMENTE PODE ATENDER ÀS EXPECTATIVAS DA PESSOA. EM SEGUIDA, FOI TRABALHADA A FASE DE APRESENTAÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO, REFORÇANDO A IMPORTÂNCIA DE DESTACAR NÃO APENAS SUAS CARACTERÍSTICAS, MAS PRINCIPALMENTE OS BENEFÍCIOS QUE ELE PODE PROPORCIONAR.

TAMBÉM FORAM DISCUTIDAS AS POSSÍVEIS OBJEÇÕES QUE PODEM SURGIR DURANTE O PROCESSO DE VENDA, COMO DÚVIDAS SOBRE PREÇO, UTILIDADE OU NECESSIDADE DO PRODUTO. NESSE MOMENTO, FOI EXPLICADO AOS JOVENS QUE AS OBJEÇÕES FAZEM PARTE DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO E QUE DEVEM SER TRATADAS COM CALMA, RESPEITO E ARGUMENTAÇÃO CLARA, BUSCANDO SEMPRE APRESENTAR SOLUÇÕES OU ESCLARECIMENTOS AO CLIENTE.

OUTRO PONTO IMPORTANTE DO ENCONTRO FOI A REFLEXÃO SOBRE ÉTICA NO ATENDIMENTO E NAS VENDAS, DESTACANDO QUE ATITUDES DESONESTAS OU ENGANOSAS PODEM COMPROMETER NÃO APENAS UMA VENDA, MAS TAMBÉM A REPUTAÇÃO PROFISSIONAL E A IMAGEM DA EMPRESA. PARA ILUSTRAR ESSA DISCUSSÃO, FORAM APRESENTADOS VÍDEOS COM EXEMPLOS DE SITUAÇÕES DE FALTA DE ÉTICA, ESTIMULANDO O PENSAMENTO CRÍTICO DOS PARTICIPANTES SOBRE AS CONSEQUÊNCIAS DESSE TIPO DE COMPORTAMENTO.

DURANTE O ENCONTRO TAMBÉM FOI ENFATIZADA A IMPORTÂNCIA DE COMPROMISSO E PONTUALIDADE, RESSALTANDO QUE ESSAS ATITUDES DEMONSTRAM RESPONSABILIDADE, ORGANIZAÇÃO E RESPEITO PELAS PESSOAS E PELOS COMPROMISSOS ASSUMIDOS. FOI DISCUTIDO COM OS JOVENS QUE ESSES VALORES SÃO FUNDAMENTAIS TANTO NO AMBIENTE DE TRABALHO QUANTO EM OUTRAS ÁREAS DA VIDA.

NA PARTE FINAL DA ATIVIDADE, FOI PROPOSTA UMA CONVERSA REFLEXIVA SOBRE ATENDIMENTO E VENDAS COMO OPORTUNIDADE DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL. FOI EXPLICADO QUE MUITOS PROFISSIONAIS INICIAM SUAS TRAJETÓRIAS NESSAS ÁREAS E, A PARTIR DELAS, DESENVOLVEM HABILIDADES QUE PODEM SER APLICADAS EM DIVERSAS OUTRAS PROFISSÕES, COMO LIDERANÇA, COMUNICAÇÃO, RELACIONAMENTO INTERPESSOAL E RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS.

ENCERRANDO O ENCONTRO, FOI PROMOVIDO UM MOMENTO DE REFLEXÃO COM OS JOVENS SOBRE SONHOS, TRABALHO E FUTURO PROFISSIONAL, INCENTIVANDO CADA PARTICIPANTE A PENSAR SOBRE SEUS OBJETIVOS DE VIDA, SUAS ASPIRAÇÕES E SOBRE A IMPORTÂNCIA DA DEDICAÇÃO E DO DESENVOLVIMENTO PESSOAL PARA ALCANÇAR ESSAS METAS. TODO O CONTEÚDO FOI APRESENTADO POR MEIO DE SLIDES EM POWERPOINT, ACOMPANHADOS DA EXIBIÇÃO DE VÍDEOS QUE CONTRIBUÍRAM PARA TORNAR A ABORDAGEM MAIS DINÂMICA E ACESSÍVEL AOS PARTICIPANTES.

**RESULTADOS ALCANÇADOS:**

OS RESULTADOS OBSERVADOS AO LONGO DO ENCONTRO FORAM BASTANTE POSITIVOS, DEMONSTRANDO QUE OS JOVENS ACOMPANHARAM COM ATENÇÃO OS CONTEÚDOS APRESENTADOS E PARTICIPARAM DAS REFLEXÕES PROPOSTAS DURANTE A ATIVIDADE. FOI POSSÍVEL PERCEBER QUE OS PARTICIPANTES COMPREENDERAM DE FORMA CLARA AS ETAPAS QUE COMPÕEM O PROCESSO DE UMA VENDA, RECONHECENDO A IMPORTÂNCIA DE CADA FASE, DESDE A ABORDAGEM INICIAL ATÉ O FECHAMENTO DA NEGOCIAÇÃO.

DURANTE AS DISCUSSÕES SOBRE ÉTICA, COMPROMISSO E PONTUALIDADE, OBSERVOU-SE QUE OS JOVENS DEMONSTRARAM SENSIBILIDADE EM RELAÇÃO À IMPORTÂNCIA DESSES VALORES PARA A CONSTRUÇÃO DE UMA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL SÓLIDA E RESPONSÁVEL. OS EXEMPLOS APRESENTADOS EM VÍDEO CONTRIBUÍRAM PARA AMPLIAR A REFLEXÃO SOBRE ATITUDES CORRETAS E INCORRETAS NO AMBIENTE DE TRABALHO, ESTIMULANDO O PENSAMENTO CRÍTICO DO GRUPO.

OUTRO ASPECTO RELEVANTE FOI O INTERESSE DEMONSTRADO PELOS PARTICIPANTES AO DISCUTIREM O ATENDIMENTO AO CLIENTE E A ÁREA DE VENDAS COMO POSSIBILIDADE DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL. MUITOS JOVENS DEMONSTRARAM CURIOSIDADE SOBRE AS OPORTUNIDADES EXISTENTES NESSAS ÁREAS E RECONHECERAM QUE HABILIDADES COMO COMUNICAÇÃO, EMPATIA E RESPONSABILIDADE SÃO IMPORTANTES EM DIFERENTES PROFISSÕES.

A REFLEXÃO FINAL SOBRE SONHOS, TRABALHO E FUTURO PROFISSIONAL PROPORCIONOU UM MOMENTO SIGNIFICATIVO DE DIÁLOGO E TROCA DE EXPERIÊNCIAS ENTRE OS PARTICIPANTES. OBSERVOU-SE QUE A ATIVIDADE FAVORECEU A CONSTRUÇÃO DE UMA VISÃO MAIS CONSCIENTE SOBRE A IMPORTÂNCIA DO ESFORÇO, DA DEDICAÇÃO E DO DESENVOLVIMENTO PESSOAL NA BUSCA POR OBJETIVOS DE VIDA.

DE MANEIRA GERAL, O ENCONTRO POSSIBILITOU O FECHAMENTO DESTE MÓDULO COM BOA COMPREENSÃO DOS CONTEÚDOS TRABALHADOS, EVIDENCIANDO O INTERESSE E O ENVOLVIMENTO DOS JOVENS COM OS TEMAS ABORDADOS AO LONGO DAS ATIVIDADES. A PARTICIPAÇÃO ATIVA E AS CONTRIBUIÇÕES FEITAS DURANTE AS DISCUSSÕES

DEMONSTRARAM QUE O GRUPO ASSIMILOU OS PRINCIPAIS CONCEITOS APRESENTADOS E RECONHECEU A RELEVÂNCIA DO ATENDIMENTO AO CLIENTE E DAS TÉCNICAS DE VENDAS COMO COMPETÊNCIAS IMPORTANTES PARA SUA FORMAÇÃO PESSOAL E PARA FUTURAS OPORTUNIDADES NO MUNDO DO TRABALHO.

## SEMANA DE 23/02/2026 A 27/02/2026

**META PROPOSTA:**

ESTE ENCONTRO TEVE COMO OBJETIVO MARCAR O INÍCIO DO MÓDULO DO CURSO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO, APRESENTANDO AOS JOVENS UMA INTRODUÇÃO SOBRE ESSA PROFISSÃO E SUA IMPORTÂNCIA DENTRO DAS ORGANIZAÇÕES. A PROPOSTA BUSCOU AMPLIAR O CONHECIMENTO DOS PARTICIPANTES SOBRE O PAPEL DO AUXILIAR ADMINISTRATIVO NO AMBIENTE CORPORATIVO, DESTACANDO SUAS PRINCIPAIS RESPONSABILIDADES E ATIVIDADES DENTRO DAS EMPRESAS.

DURANTE O ENCONTRO TAMBÉM FOI APRESENTADO UM PANORAMA GERAL DA PROFISSÃO, INCLUINDO INFORMAÇÕES SOBRE A MÉDIA SALARIAL INICIAL NO ESTADO DE SÃO PAULO E NO CENÁRIO NACIONAL, POSSIBILITANDO AOS JOVENS COMPREENDEREM MELHOR AS PERSPECTIVAS PROFISSIONAIS DESSA ÁREA. ALÉM DISSO, BUSCOU-SE EXPLICAR QUEM É O AUXILIAR ADMINISTRATIVO E QUAL SUA FUNÇÃO DENTRO DAS ORGANIZAÇÕES, RESSALTANDO QUE SE TRATA DE UMA PROFISSÃO DE APOIO QUE CONTRIBUI DIRETAMENTE PARA O FUNCIONAMENTO E ORGANIZAÇÃO DOS DIFERENTES SETORES DE UMA EMPRESA.

OUTRO PONTO ABORDADO FOI A COMPREENSÃO DO CARGO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO COMO UMA IMPORTANTE PORTA DE ENTRADA PARA O MUNDO CORPORATIVO, ESPECIALMENTE PARA JOVENS QUE BUSCAM AS PRIMEIRAS OPORTUNIDADES PROFISSIONAIS POR MEIO DE PROGRAMAS COMO MENOR APRENDIZ, ESTÁGIO OU CONTRATAÇÃO INICIAL. A ATIVIDADE TAMBÉM PROCUROU ESTIMULAR OS PARTICIPANTES A REFLETIREM SOBRE AS COMPETÊNCIAS E ATITUDES NECESSÁRIAS PARA ATUAR NESSA ÁREA, INCENTIVANDO A CONSTRUÇÃO DE UMA VISÃO MAIS CONSCIENTE SOBRE DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL E POSSIBILIDADES DE CARREIRA.

**DESENVOLVIMENTO:**

O ENCONTRO INICIOU-SE COM A APRESENTAÇÃO DO NOVO MÓDULO DO CURSO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO, MOMENTO EM QUE OS JOVENS FORAM CONVIDADOS A COMPARTILHAR SUAS PERCEPÇÕES INICIAIS SOBRE O QUE IMAGINAVAM SER ESSA PROFISSÃO. A ATIVIDADE FOI CONDUZIDA POR MEIO DE PERGUNTAS DIRECIONADAS, PERMITINDO QUE OS PARTICIPANTES EXPRESSASSEM SUAS IDEIAS E CONHECIMENTOS PRÉVIOS SOBRE O TEMA. OBSERVOU-SE QUE MUITOS JOVENS JÁ POSSUÍAM ALGUMA NOÇÃO SOBRE A ÁREA, O QUE GEROU UM CLIMA POSITIVO DE PARTICIPAÇÃO E INTERESSE LOGO NO INÍCIO DA ATIVIDADE.

NA SEQUÊNCIA, FOI EXPLICADO DE FORMA CLARA QUE A PROFISSÃO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO PODE REPRESENTAR UMA IMPORTANTE PORTA DE ENTRADA PARA O MERCADO DE TRABALHO, ESPECIALMENTE PARA JOVENS QUE INICIAM SUAS TRAJETÓRIAS PROFISSIONAIS EM EMPRESAS E INSTITUIÇÕES. FOI DESTACADO QUE MUITAS ORGANIZAÇÕES OFERECEM OPORTUNIDADES INICIAIS NESSA FUNÇÃO POR MEIO DE PROGRAMAS DE APRENDIZAGEM, ESTÁGIOS OU CONTRATAÇÕES DIRETAS, PERMITINDO QUE O JOVEM ADQUIRA EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL E DESENVOLVA NOVAS HABILIDADES.

DURANTE O ENCONTRO TAMBÉM FORAM APRESENTADAS AS PRINCIPAIS ATIVIDADES DESEMPENHADAS POR UM AUXILIAR ADMINISTRATIVO, COMO ORGANIZAÇÃO DE DOCUMENTOS, APOIO AOS SETORES DA EMPRESA, CONTROLE DE INFORMAÇÕES, ATENDIMENTO INTERNO E EXTERNO, ALÉM DE OUTRAS TAREFAS RELACIONADAS À ROTINA ADMINISTRATIVA. CADA UMA DESSAS ATIVIDADES FOI EXPLICADA COM EXEMPLOS PRÁTICOS, FACILITANDO A COMPREENSÃO DOS JOVENS SOBRE COMO ESSAS FUNÇÕES ACONTECEM NO COTIDIANO DAS ORGANIZAÇÕES.

EM SEGUIDA, FOI APRESENTADO UM PANORAMA DA PROFISSÃO, INCLUINDO INFORMAÇÕES SOBRE MÉDIA SALARIAL INICIAL NO ESTADO DE SÃO PAULO E NO CONTEXTO NACIONAL, O QUE CONTRIBUIU PARA AMPLIAR A VISÃO DOS PARTICIPANTES SOBRE O MERCADO DE TRABALHO E AS POSSIBILIDADES EXISTENTES NESSA ÁREA.

OUTRO MOMENTO IMPORTANTE DA ATIVIDADE FOI A REALIZAÇÃO DE UMA REFLEXÃO COM OS JOVENS SOBRE QUAIS CARACTERÍSTICAS E ATITUDES SERIAM IMPORTANTES PARA TER SUCESSO NESSA PROFISSÃO. A PARTIR DAS CONTRIBUIÇÕES DO GRUPO, SURGIRAM DIVERSOS PONTOS RELEVANTES, COMO COMPETÊNCIA, FORÇA DE VONTADE, COMPROMETIMENTO, RESPONSABILIDADE, ORGANIZAÇÃO E ÉTICA. ESSA TROCA DE IDEIAS CONTRIBUIU PARA FORTALECER A COMPREENSÃO DE QUE O DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL ESTÁ DIRETAMENTE LIGADO ÀS ATITUDES E COMPORTAMENTOS ADOTADOS NO AMBIENTE DE TRABALHO.

TAMBÉM FOI RETOMADA A REFLEXÃO REALIZADA NO ENCONTRO ANTERIOR SOBRE SONHOS E FUTURO PROFISSIONAL, DESTACANDO QUE A FUNÇÃO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO, POR ATUAR EM DIFERENTES SETORES DE UMA EMPRESA, PODE PROPORCIONAR AO JOVEM CONTATO COM DIVERSAS ÁREAS ORGANIZACIONAIS. FOI EXPLICADO QUE ESSA EXPERIÊNCIA PODE DESPERTAR INTERESSES POR OUTRAS CARREIRAS DENTRO DA PRÓPRIA EMPRESA, COMO ÁREAS DE LOGÍSTICA, VENDAS, MARKETING, RECURSOS HUMANOS, ENTRE OUTRAS.

TODO O CONTEÚDO FOI APRESENTADO COM APOIO DE SLIDES EM POWERPOINT, ACOMPANHADOS DA EXIBIÇÃO DE VÍDEOS RELACIONADOS AOS TEMAS ABORDADOS, OS QUAIS CONTRIBUÍRAM PARA ESTIMULAR REFLEXÕES, COMENTÁRIOS E OPINIÕES DOS PARTICIPANTES AO LONGO DA ATIVIDADE.

**RESULTADOS ALCANÇADOS:**

OS RESULTADOS OBSERVADOS AO LONGO DO ENCONTRO FORAM BASTANTE POSITIVOS, DEMONSTRANDO QUE O INÍCIO DO MÓDULO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO DESPERTOU INTERESSE E CURIOSIDADE ENTRE OS JOVENS PARTICIPANTES. DESDE O INÍCIO DA ATIVIDADE, FOI POSSÍVEL PERCEBER UM CLIMA DE ENTUSIASMO E PARTICIPAÇÃO, ESPECIALMENTE DURANTE O MOMENTO EM QUE FORAM CONVIDADOS A COMPARTILHAR SUAS PERCEPÇÕES SOBRE A PROFISSÃO.

OBSERVOU-SE QUE MUITOS JOVENS JÁ POSSUÍAM UMA IDEIA INICIAL SOBRE A ÁREA ADMINISTRATIVA, O QUE FACILITOU O DESENVOLVIMENTO DAS DISCUSSÕES E PERMITIU APROFUNDAR O ENTENDIMENTO SOBRE AS RESPONSABILIDADES E OPORTUNIDADES RELACIONADAS À FUNÇÃO. AO LONGO DAS EXPLICAÇÕES, OS PARTICIPANTES DEMONSTRARAM ATENÇÃO E INTERESSE AO COMPREENDER QUE ESSA PROFISSÃO PODE REPRESENTAR UMA IMPORTANTE PORTA DE ENTRADA PARA O MERCADO DE TRABALHO, ESPECIALMENTE PARA AQUELES QUE BUSCAM SUAS PRIMEIRAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS.

DURANTE AS REFLEXÕES SOBRE CARACTERÍSTICAS NECESSÁRIAS PARA ATUAR NA ÁREA, OS JOVENS CONTRIBUÍRAM ATIVAMENTE COM IDEIAS E OPINIÕES, MENCIONANDO VALORES COMO COMPROMETIMENTO, RESPONSABILIDADE, ÉTICA E DEDICAÇÃO. ESSE MOMENTO EVIDENCIOU QUE OS PARTICIPANTES COMEÇAM A DESENVOLVER UMA VISÃO MAIS CONSCIENTE SOBRE AS ATITUDES NECESSÁRIAS PARA CONSTRUIR UMA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL POSITIVA.

TAMBÉM FOI POSSÍVEL PERCEBER QUE A APRESENTAÇÃO DO PANORAMA DA PROFISSÃO E DAS POSSIBILIDADES DE CRESCIMENTO DENTRO DAS EMPRESAS CONTRIBUIU PARA AMPLIAR A PERSPECTIVA DOS JOVENS EM RELAÇÃO AO FUTURO PROFISSIONAL, ESTIMULANDO-OS A ENXERGAR DIFERENTES CAMINHOS E OPORTUNIDADES DENTRO DO AMBIENTE CORPORATIVO.

DE MANEIRA GERAL, O ENCONTRO MARCOU O INÍCIO DESTE NOVO MÓDULO COM GRANDE ENTUSIASMO POR PARTE DOS PARTICIPANTES, EVIDENCIANDO INTERESSE PELO CONTEÚDO E DISPOSIÇÃO PARA APRENDER SOBRE A ÁREA ADMINISTRATIVA. A PARTICIPAÇÃO ATIVA NAS DISCUSSÕES E REFLEXÕES DEMONSTROU QUE OS JOVENS COMPREENDERAM A IMPORTÂNCIA DA PROFISSÃO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO E RECONHECERAM SEU POTENCIAL COMO UMA OPORTUNIDADE INICIAL DE INSERÇÃO E DESENVOLVIMENTO NO MUNDO DO TRABALHO.

## AVALIAÇÃO MENSAL DO PROJETO

O MÊS DE FEVEREIRO FOI MARCADO PELA CONTINUIDADE DAS ATIVIDADES FORMATIVAS COM OS JOVENS, CONTEMPLANDO O ENCERRAMENTO DO MÓDULO ATENDIMENTO AO CLIENTE E TÉCNICAS DE VENDAS E O INÍCIO DO NOVO MÓDULO AUXILIAR ADMINISTRATIVO. AO LONGO DOS ENCONTROS, FOI POSSÍVEL OBSERVAR O ENVOLVIMENTO E A PARTICIPAÇÃO ATIVA DOS PARTICIPANTES NAS REFLEXÕES E ATIVIDADES PROPOSTAS, DEMONSTRANDO INTERESSE PELOS TEMAS RELACIONADOS AO MUNDO DO TRABALHO, DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL E CONSTRUÇÃO DE PROJETOS DE VIDA.

CABE DESTACAR QUE O INÍCIO DO CURSO DE AUXILIAR ADMINISTRATIVO SOFREU UM AJUSTE NO CRONOGRAMA, SENDO INICIADO COM UMA SEMANA DE ATRASO, EM RAZÃO DA NECESSIDADE DE REALIZAÇÃO DE UMA BUSCA ATIVA NOS BAIRROS E ESCOLAS DA REGIÃO. ESSA AÇÃO SE FEZ NECESSÁRIA DEVIDO A UMA MUDANÇA SIGNIFICATIVA NO PERFIL DE DISPONIBILIDADE DOS JOVENS ATENDIDOS, CONSIDERANDO QUE, DO ANO ANTERIOR PARA O ATUAL, MUITOS PASSARAM A INGRESSAR NO ENSINO MÉDIO EM PERÍODO INTEGRAL NO TURNO DA NOITE, O QUE IMPOSSIBILITOU A CONTINUIDADE DE ALGUNS PARTICIPANTES NO PROJETO.

DIANTE DESSE CENÁRIO, A EQUIPE REALIZOU UM TRABALHO DE MOBILIZAÇÃO E DIVULGAÇÃO JUNTO À COMUNIDADE E INSTITUIÇÕES DE ENSINO, COM O OBJETIVO DE AMPLIAR O ACESSO DE NOVOS JOVENS ÀS ATIVIDADES DO PROJETO. ESSA INICIATIVA POSSIBILITOU RECOMPOR O GRUPO DE PARTICIPANTES E GARANTIR A CONTINUIDADE DAS AÇÕES FORMATIVAS, REFORÇANDO O COMPROMISSO DO PROJETO COM A INCLUSÃO, A FORMAÇÃO CIDADÃ E A PREPARAÇÃO DOS JOVENS PARA O MUNDO DO TRABALHO.

Sorocaba, 10 de março de 2026.

Responsabilizo-me pela exatidão e veracidade das informações acima, ciente que, se falsa a declaração, ficarei sujeito as penas da Lei.

Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
RESPONSÁVEL PELA EXECUÇÃO DO SERVIÇO

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR
CNPJ 07.668.736/0001-81 - I.E. ISENTO

Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

JOSÉ ROBERTO ROSA E/OU SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
PRESIDENTE E/OU VICE-PRESIDENTE

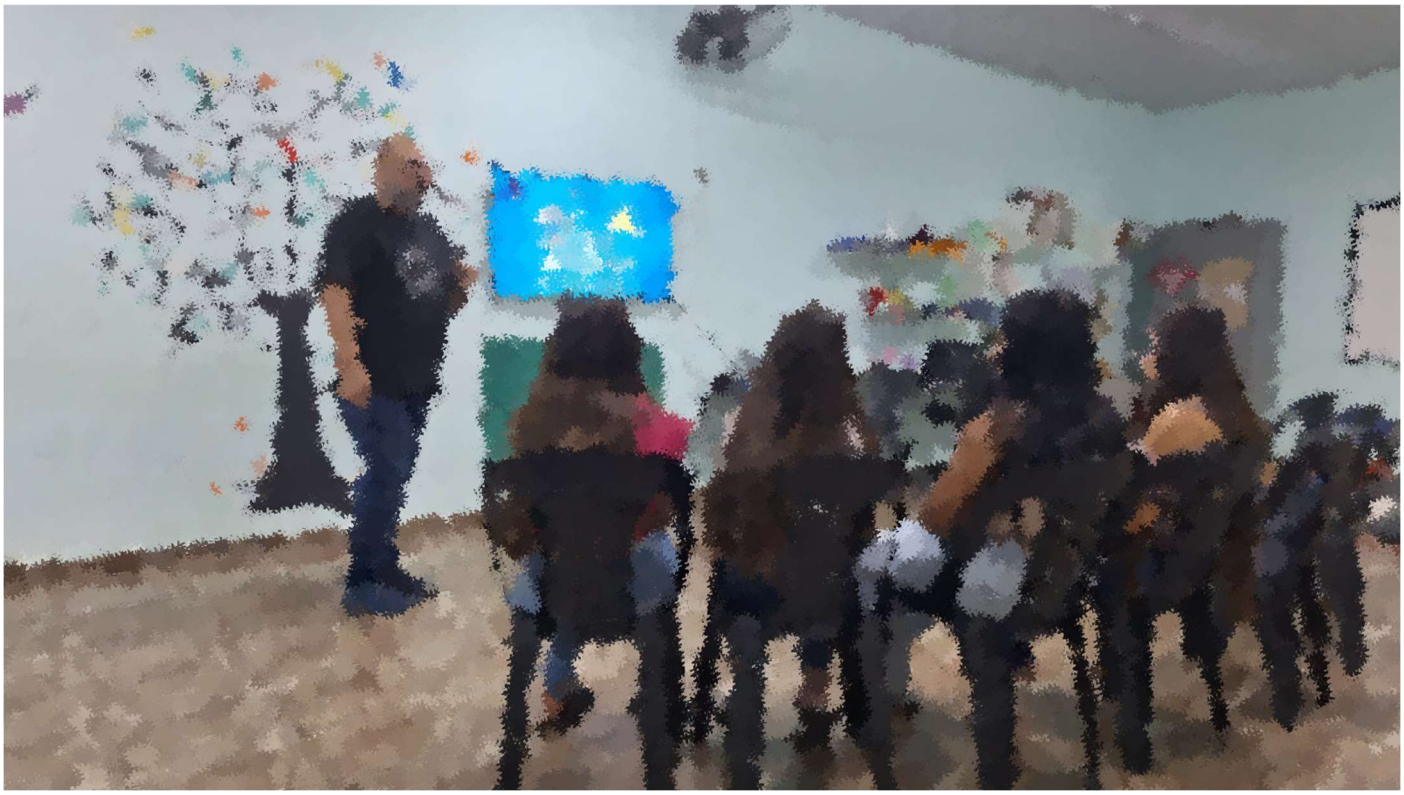
ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

**ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR / PASTORAL DO MENOR**

**TF 3552205.404.00128611/2025-26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES PROFISSIONAIS - FUNCAD/PMS**

**“RELATÓRIO DE FOTOS – FEVEREIRO/2026”**

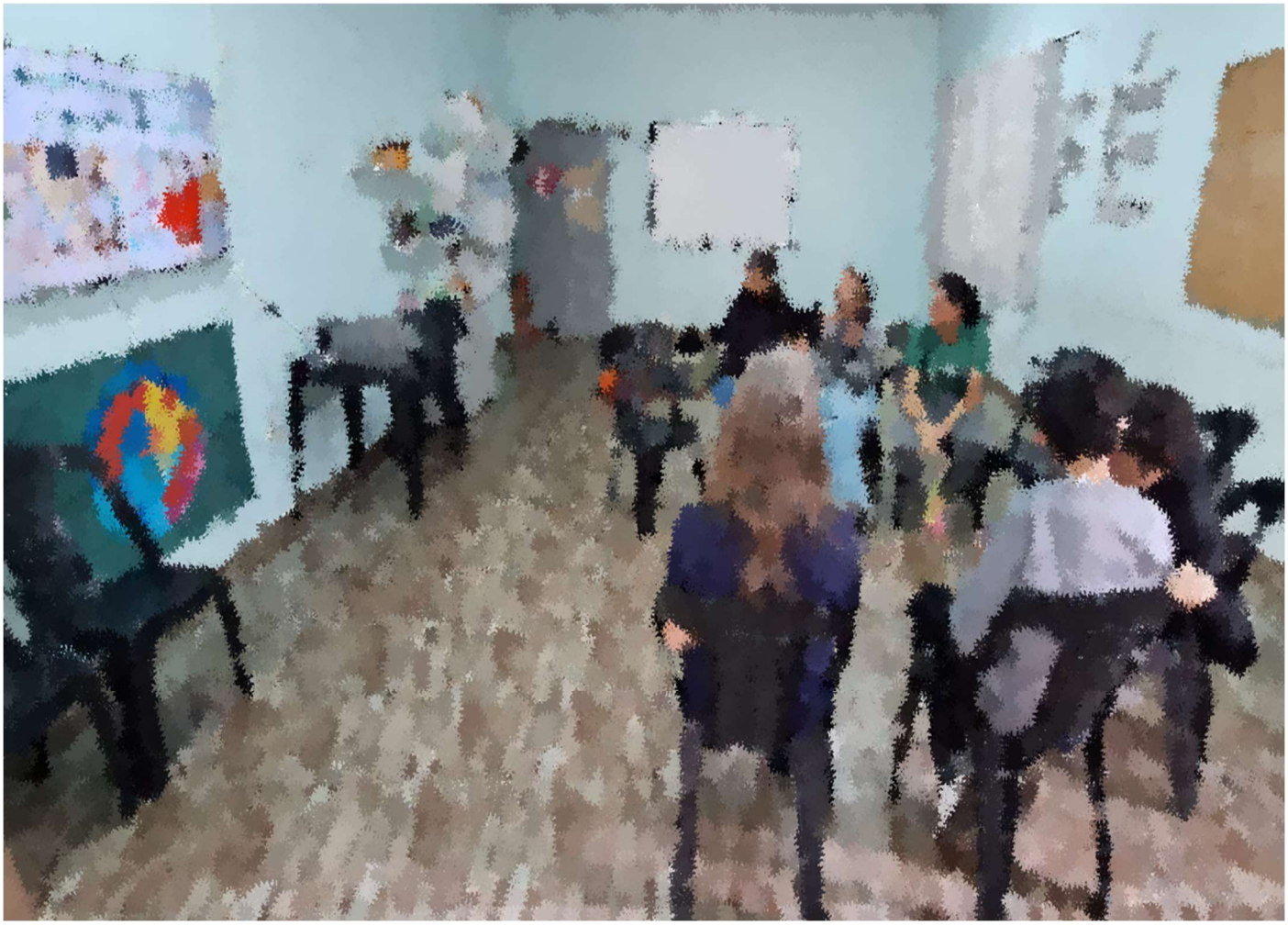














ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

# RELATÓRIO MENSAL DE ATENDIDOS DO SERVIÇO SOCIOASSISTENCIAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Organização:** | ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR | | | | |
| **Serviço:** | TF - 128611/2025-26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES - FUNCAD/PMS | | | | |
| **Mês:** | 2 | FEVEREIRO | 28 | **Ano:** | 2026 |
| **Vagas Conveniadas:** | 250 | | | **Data:** | 10/03/2026 |
| **Índice de Execução:** | 6,16% | | | **Total** | 431 |

**Endereço:** CENTRO EDUCACIONAL COMUNITÁRIO BRIGADEIRO TOBIAS / ASTÚRIAS - Rua Joaquim Roque de Oliveira, s/n – Brigadeiro Tobias – CEP 18108-360 (COORDENADORA LOCAL: TEREZINHA RIBEIRO DOS SANTOS MENDES)

| | Nome | Idade | Bairro de Residência em Sorocaba | Nome da Escola | Período Escolar | Forma de Acesso | Data Entrada | Data Saída | Dias de Permanência no Mês/Ref. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | B. N. da S. F. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 2 | D. V. da S. A. | 15 | *** | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 3 | G. P. da S. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 4 | G. P. da S. | 15 | VILA ASTÚRIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 5 | K. V. M. da P. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 6 | L. C. S. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 7 | M. E. M. do N. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 8 | W. P. dos S. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 9 | Y. R. P. | 15 | *** | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 10 | D. L. M. L. | 16 | *** | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 11 | I. C. C. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 12 | L. de O. | 15 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 13 | L.G. | 16 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | | 28 |
| 14 | P. de A. G. | 15 | *** | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 15 | V. Y. M. L. | 16 | *** | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 16 | I.M.R.S | 14 | BRIGADEIRO TOBIAS | E. E. IZABEL RODRIGUÊS GALVÃO | MANHÃ | BUSCA ATIVA | 18/02/2026 | - | 11 |
| | | | | | | | | **Total** | 431 |

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR
CNPJ 07.688.736/0001-81 - IE. ISE...

Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

JOSÉ ROBERTO ROSA E/OU SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
PRESIDENTE E/OU VICE-PRESIDENTE

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

# RELATÓRIO MENSAL DE ATENDIDOS DO SERVIÇO SOCIOASSISTENCIAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Organização:** | ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR | | | | |
| **Serviço:** | TF - 128611/2025 - 26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES - FUNCAD/PMS | | | | |
| **Mês:** | 2 | FEVEREIRO | 28 | **Ano:** | 2026 |
| **Vagas Conveniadas:** | 250 | | | **Data:** | 10/03/2026 |
| **Índice de Execução:** | | | | **Total** | 178 |

**Endereço:** CENTRO EDUCACIONAL COMUNITÁRIO HABITETO - Rua Prof. Jorge Carvalho de Moraes, 305 (antiga R. Cinco, nº 95) - Habiteto - CEP 18079-725 (COORDENADORA LOCAL: LUCEMIR ARAÚJO)

| | Nome | Idade | Bairro de Residência em Sorocaba | Nome da Escola | Período Escolar | Forma de Acesso | Data Entrada | Data Saída | Dias de Permanência no Mês/Ref. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | C. V. A. de Q. | 13 | JD. STA. MADRE PAULINA | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 2 | F. F. de O. | 18 | HABITETO | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 3 | G. A. dos S | 15 | *** | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 4 | Í. De O. E. | 14 | *** | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 5 | J. C. B. de L. | 15 | HABITETO | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 6 | K. V. Z. da S. B. | 13 | JD. RENASCER | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 7 | M. M. B. | 16 | JD. RENASCER | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 8 | A. B. A. | 13 | HABITETO | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 01/11/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 9 | C. E. S. da S. | 15 | JD. STA. MADRE PAULINA | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 01/11/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 10 | K. K. S. S. | 15 | HABITETO | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 01/11/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 11 | M.H.F | 14 | HABITETO | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/02/2026 | - | 27 |
| 12 | M.S da S | 14 | HABITETO | E.E. PROF. WANDA COSTA DAHER | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/02/2026 | - | 27 |
| | | | | | | | | **Total** | 178 |

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR
CNPJ 07.688.736/0001-81 - UE. ISE...

Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

JOSÉ ROBERTO ROSA E/OU SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
PRESIDENTE E/OU VICE-PRESIDENTE

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

# RELATÓRIO MENSAL DE ATENDIDOS DO SERVIÇO SOCIOASSISTENCIAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Organização:** | ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR | | | | |
| **Serviço:** | TF - 128611/2025 - 26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES - FUNCAD/PMS | | | | |
| **Mês:** | 2 | FEVEREIRO | 28 | **Ano:** | 2026 |
| **Vagas Conveniadas:** | 250 | | | **Data:** | 10/03/2026 |
| **Índice de Execução:** | | | | **Total** | 156 |

Endereço: CENTRO EDUCACIONAL COMUNITÁRIO SÃO BENTO - Rua Doraci do Amaral, 104 - Pq. São Bento - CEP: 18072-130 (COORDENADORA LOCAL: PRISCILA DOS SANTOS SILVA)

| | Nome | Idade | Bairro de Residência em Sorocaba | Nome da Escola | Período Escolar | Forma de Acesso | Data Entrada | Data Saída | Dias de Permanência no Mês/Ref. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | L. M. L. A. | 14 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 2 | J. P. da S. A dos S. | 15 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 3 | L.F.R da S | 15 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 4 | M. B. M. da S. M. | 15 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 5 | P. G. B. C. | 16 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 6 | P. H. de A. | 16 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 7 | R. V. R. S. | 15 | PQ. SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 8 | H.A.S | 15 | PQ.SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÃNEA | 27/02/2026 | - | 2 |
| 9 | I.S.L.S | 15 | *** | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | *** | PROCURA ESPONTÃNEA | 27/02/2026 | - | 2 |
| 10 | L.N. da S. | 16 | PQ.SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÃNEA | 27/02/2026 | - | 2 |
| 11 | N.M.F. dos S | 16 | PQ.SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÃNEA | 27/02/2026 | - | 2 |
| 12 | P.B.F | 15 | PQ.SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÃNEA | 27/02/2026 | - | 2 |
| 13 | R.V. da S. | 15 | PQ.SÃO BENTO | EE PROF. ZELIA DULCE DE CAMPOS MAIA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÃNEA | 27/02/2026 | - | 2 |
| | | | | | | | | **Total** | 156 |

Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR
CNPJ 07.688.738/0001-81 - CE. ISE...

JOSÉ ROBERTO ROSA E/OU SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
PRESIDENTE E/OU VICE-PRESIDENTE

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

# RELATÓRIO MENSAL DE ATENDIDOS DO SERVIÇO SOCIOASSISTENCIAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Organização:** | ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR | | | | |
| **Serviço:** | TF - 128611/2025-26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES - FUNCAD/PMS | | | | |
| **Mês:** | 2 | FEVEREIRO | 28 | **Ano:** | 2026 |
| **Vagas Conveniadas:** | 250 | | | **Data:** | 10/03/2026 |
| **Índice de Execução:** | 7,60% | | | **Total** | 532 |

**Endereço:** CENTRO EDUCACIONAL COMUNITÁRIO JÚLIO DE MESQUITA/MANCHESTER - Rua Marisa Vieira Campos de Oliveira,86 - Júlio de Mesquita - CEP:18053-089
(COORDENADORA LOCAL: BRUNA PAULINO DE ALMEIDA FERREIRA)

| | Nome | Idade | Bairro de Residência em Sorocaba | Nome da Escola | Período Escolar | Forma de Acesso | Data Entrada | Data Saída | Dias de Permanência no Mês/Ref. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | T.H.C.M | 14 | JARDIM GUARUJÁ | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/02/2026 | - | 27 |
| 2 | A. B. C. | 17 | JÚLIO DE MESQUITA FILHO | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 3 | C.V | 15 | JÚLIO DE MESQUITA FILHO | E.E. ANTÔNIO VIEIRA CAMPOS | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 4 | C.V.S.C | 16 | CJH JÚLIO DE MESQUITA | E.E. ANTÔNIO VIEIRA CAMPOS | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 5 | E.N.M | 16 | JÚLIO DE MESQUITA | E.E. ANTÔNIO VIEIRA CAMPOS | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 6 | E.G da S.B | 15 | JÚLIO DE MESQUITA | E.E PROF. DIOGENES ALMEIDA MARINS | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 7 | L.G.C.M | 14 | CENTRAL PARQUE | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 8 | M. V. U. A. | 14 | JÚLIO DE MESQUITA FILHO | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 9 | M.O.A de C | 13 | VILA ESPIRITO SANTO | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 10 | R.R.F.S | 15 | JARDIM GUARUJÁ | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 11 | Y.S.C.P | 14 | JULIO DE MESQUITA FILHO | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 12 | M.C | 15 | JULIO DE MESQUITA FILHO | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 13 | P.H.A | 15 | JULIO DE MESQUITA FILHO | E.E. PROF. WILSON RAMOS BRANDÃO | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 14 | AGSC | 16 | JARDIM IPIRANGA | E.E. PROF. ANA CECILIA MARTINS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/01/2026 | - | 28 |
| 15 | AVFAS | 14 | *** | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/01/2026 | - | 28 |
| 16 | ALM | 15 | JARDIM VILLAGIO TORINO | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/01/2026 | - | 28 |
| 17 | EA | 15 | JULIO DE MESQUITA FILHO | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/01/2026 | - | 28 |
| 18 | LFNS | 15 | TULIPAS | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/01/2026 | - | 28 |
| 19 | BH | 15 | *** | *** | *** | PROCURA ESPONTÂNEA | 08/01/2026 | - | 28 |
| 20 | A da S.C | 14 | JARDIM GUARUJÁ | E.E. ANTONIO VIEIRA CAMPOS | TARDE | PROCURA ESPONTÂNEA | 02/02/2026 | - | 27 |
| | | | | | | | | **Total** | 532 |

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR
CNPJ 07.688.736/0001-81 - I.E. ISE...
Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

JOSÉ ROBERTO ROSA E/OU SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
PRESIDENTE E/OU VICE-PRESIDENTE

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR

"... para que crianças e adolescentes tenham vida em plenitude ! "

# RELATÓRIO MENSAL DE ATENDIDOS DO SERVIÇO SOCIOASSISTENCIAL

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Organização:** | ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR | | | | |
| **Serviço:** | TF - 128611/2025 - 26 - EIXO IV - NOVOS HORIZONTES - FUNCAD/PMS | | | | |
| **Mês:** | 2 | FEVEREIRO | 28 | **Ano:** | 2026 |
| **Vagas Conveniadas:** | 250 | | | **Data:** | 10/03/2026 |
| **Índice de Execução:** | | | | **Total** | 162 |

Endereço: CENTRO EDUCACIONAL COMUNITÁRIO NOVA ESPERANÇA - Rua Maria de Lourdes Ferreira, 1245 – Jd. Nova Esperança
CEP 18061-310 (COORDENADORA LOCAL: HELENA DA LUZ CECHETTI )

| | Nome | Idade | Bairro de Residência em Sorocaba | Nome da Escola | Período Escolar | Forma de Acesso | Data Entrada | Data Saída | Dias de Permanência no Mês/Ref. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | A de J.C.C | 14 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 2 | D.V.B da S.F | 14 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 3 | G.V da S.G de L | 14 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | - | 28 |
| 4 | K.A dos S.F | 17 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 5 | L.A dos S.F | 15 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 27/10/2025 | 02/02/2026 | 2 |
| 6 | R.G dos S.S | 14 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 03/11/2025 | - | 28 |
| 7 | T.G.C da S | 13 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 04/11/2025 | - | 28 |
| 8 | A.C. da C.T | 14 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 23/02/2026 | - | 6 |
| 9 | M.H.B. do N | 13 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 23/02/2026 | - | 6 |
| 10 | M.C.M de M | 14 | NOVA ESPERANÇA | E.E. REVERENDO OVÍDIO ANTÔNIO DE SOUZA | MANHÃ | PROCURA ESPONTÂNEA | 23/02/2026 | - | 6 |
| | | | | | | | | **Total** | 162 |

Sara Araceli de C. R. Mendes
Vice Presidente

ASSOCIAÇÃO BOM PASTOR
CNPJ 07.688.736/0001-61 - I.E. ISE...

JOSÉ ROBERTO ROSA E/OU SARA ARACELI DE CARVALHO RIBEIRO MENDES
PRESIDENTE E/OU VICE-PRESIDENTE