



TÁTICAS DE SOFT SKILLS APLICADAS POR UMA EMPREENDEDORA NO RAMO VAREJISTA

*Tácticas de Habilidades Blandas Aplicadas por un Emprendedor en la Rama
Minorista*

Soft Skills Tactics Applied by an Entrepreneur in the Retail Branch

Joycivânia Feitosa Lima

ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-5590-4994>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: joycivania.flima@gmail.com

Jó Santos da Silva

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-9511-4549>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: jo.santos@adventista.edu.br

Eixo temático: Ciências Sociais Aplicadas.

RESUMO SIMPLES

Introdução: O mundo empresarial exige cada vez mais o desenvolvimento de competências relacionadas as habilidades técnicas (hard skills) como, por exemplo, as competências tecnológicas, gerenciamento de projetos, análise de dados, quanto as habilidades interpessoais (soft skills), a saber, a capacidade de se comunicar bem, a habilidade de negociar, a de liderar, e a de atuar na gestão de empresas nacionais quanto internacionais. Notadamente, para o desenvolvimento deste estudo abordaremos a negociação como campo de investigação, uma vez que tal competência é considerada pela literatura como uma das habilidades interpessoais desenvolvidas por grandes gestores de sucesso. Em síntese, negociar é quando duas ou mais pessoas têm uma conversa para atingir um acordo adequado para ambos. Um gestor, ao ser um excelente negociador, tem como característica tais habilidades supracitadas. Como objeto de estudo, a investigação científica será aplicada tendo como objeto de investigação, táticas de soft skills desenvolvidas por uma empreendedora que atua no setor varejista, na cidade de Feira de Santana, no estado da Bahia, Brasil. Como pergunta norteadora, tem-se o seguinte questionamento: quais são as habilidades interpessoais desenvolvidas por uma gestora que favorece o processo de negociação? A justificativa, destaca-se pela importância de entender como os aspectos interpessoais contribui para o aumento eficiência da competitividade e de um posicionamento estratégico organizacional superior durante o processo negocial.

Objetivo: Identificar as habilidades interpessoais desenvolvidas por uma empreendedora que atua em uma rede de supermercados e que favorecem o processo de negociação.



Método: A abordagem investigativa da pesquisa a ser utilizada será qualitativa, com objetivos do campo de investigação e avaliação sendo descritiva e exploratória. A metodologia aplicada será um estudo de caso, do tipo único e o tipo de projeto holístico de única unidade, a verificação da qualidade será de fonte única de prova (entrevista) realizando um relatório de estudo e a sua estrutura analítica, não comparativa e não sequenciadas. A coleta dos dados será feita mediante um instrumento semiestruturado. O universo escolhido é uma empresa que atua no setor varejista, sendo, a amostra intencional e não probabilística por acessibilidade.

Resultados (esperados / parciais): Espera-se que o presente estudo coopere para a compreensão de como as competências interpessoais influenciam no processo negocial do dia a dia de uma empresa no ramo de varejo. Além disso, espera-se através dessa pesquisa proporcionar a outros gestores ou profissionais que atuam na área, o entendimento e a relevância das soft skills, sendo habilidades tão indispensáveis as futuras empreendedoras quem pretendem construir uma carreira de sucesso no mundo corporativo.

Descritores: Soft skills; Empreendedorismo; Negociação; Varejo.

Eixo temático: Ciências Sociais Aplicadas.