

PERFIL DO EGRESSO

Prof. Maximilianus Pinent
Prof.^a Luciana Barbosa

NAEg FAMED



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
FAMED

Graduada mas
ainda sem
especialização

Mais de 20
anos de
experiência
profissional

Renda familiar
de 4 salários-
mínimos

Ainda trabalha
no mesmo local
onde atuava
durante a
faculdade

Com mesmo
salário e função

JORNADA

CANAIS DE CONTATO: Se diz aberta a vários canais, mas tem uma preferência por redes sociais (whatsapp e Instagram) e e-mail, além de assistir TV e streamings de filmes e séries

COMUNICAÇÃO: Ênfase na parceria para capacitar e prover a certificação

MODALIDADE: Evidenciar flexibilidade, tanto online quanto presencial

RECOMENDAÇÃO

- O egresso da Famed requer qualificações posteriores à formação, incluindo conteúdos práticos da área e complementos como uso de tecnologias.
- Utilizar parceiros locais, ofertar em conjunto ou orientar a quem recorrer para capacitações técnicas seria uma excelente forma de captação deste cliente.
- valoriza “ser certificado” para ser visto como referência no mercado.
- Destacar na comunicação que a FAMED é como família, está sempre ao seu lado quando precisa!

TRILHAS



Cursos e oficinas práticas de aperfeiçoamento profissional e gestão de negócios



Empreendedorismo



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
 FAMED

Graduada mas
 ainda sem
 especialização

Mais de 20
 anos de
 experiência
 profissional

Renda familiar
 de 4 salários-
 mínimos

Ainda trabalha
 no mesmo local
 onde atuava
 durante a
 faculdade

Com mesmo
 salário e função

PERFIL

A ANTÔNIA SANTOS é empregada (formal, assalariada), com idade entorno de 40 anos, casada, com ensino superior (óbvio), mas está em busca de aperfeiçoamentos, porque ainda não trabalha na área que se graduou (e continua na mesma posição anterior à graduação). Mora com o esposo ou filho em Porto Alegre e tem mais de 20 anos de experiência profissional.

É uma pessoa que está se adaptando ao mundo digital, tem conta bancária tanto tradicional quanto digital, cartão de crédito, notebook e plano de telefonia pré-pago. Atua com atividades administrativas, comerciais gerenciais, com certo domínio do Word, Excel, editor de e-mail e um CRM da empresa, motivando sua intensa necessidade de tomadas de decisão, principalmente para resolução de problemas, compartilhamento de informações e acompanhamento de metas e indicadores.



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
 FAMED

Graduada mas
 ainda sem
 especialização

Mais de 20
 anos de
 experiência
 profissional

Renda familiar
 de 4 salários-
 mínimos

Ainda trabalha
 no mesmo local
 onde atuava
 durante a
 faculdade

Com mesmo
 salário e função

HÁBITOS DIÁRIOS

Usa intensamente o **Whatsapp**, mas também está bastante adaptada ao uso do **Instagram**, **Facebook**, **Youtube** como as redes sociais preferidas. A internet é o veículo de comunicação mais acessado, sendo o Google e fontes internas da empresa são os principais agentes de buscas e o conteúdo que mais consome são relatórios e base de dados. Na mídia seus temas prediletos estão relacionados ao mercado de trabalho: economia, inovação, gestão e **saúde**. **Netflix** está presente na sua realidade, mas mantém o consumo alto das mídias tradicionais (tv, rádio e jornal).



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
 FAMED

Graduada mas
 ainda sem
 especialização

Mais de 20
 anos de
 experiência
 profissional

Renda familiar
 de 4 salários-
 mínimos

Ainda trabalha
 no mesmo local
 onde atuava
 durante a
 faculdade

Com mesmo
 salário e função

DESAFIOS

PROFISSIONAIS

Gosta muito de ler, assistir filmes e séries, passear com familiares e amigos e ouvir músicas. É uma pessoa com raízes fortes e enxergou no ensino de nível superior uma oportunidade para ampliar as possibilidades de (re)colocação no mercado de trabalho, já que vinha exercendo uma atividade remunerada durante a faculdade.

Ainda não conseguiu mudar de emprego (nem de posição). Percebe o ensino da FAMED compatível com o mercado, avaliando com MUITO BOM o ensino e os professores da instituição, mesmo percebendo necessidade de melhorias na infraestrutura e no suporte técnico-administrativo. Mas percebe que, além da graduação, precisa investir em especializações e formação continuada. Sonha em atuar na área técnica que se formou.



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
FAMED

Graduada mas
ainda sem
especialização

Mais de 20
anos de
experiência
profissional

Renda familiar
de 4 salários-
mínimos

Ainda trabalha
no mesmo local
onde atuava
durante a
faculdade

Com mesmo
salário e função

DESAFIOS PROFISSIONAIS

Os principais desafios para os próximos anos estão relacionados ao **sucesso profissional (alcançar um cargo ou função compatível com sua formação)**, estabilidade financeira, **conquistar certificações e reconhecimento**. Para superar estes desafios Antônia pretende **se capacitar, se dedicar** com foco e determinação, superando as dificuldades que percebe para obtenção de informações para exercer sua função: complexidade de assuntos, período e frequência de atualização de dados, formato, origem, consistência e qualidade das informações, além de dificuldades de acesso às informações.



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
FAMED

Graduada mas
ainda sem
especialização

Mais de 20
anos de
experiência
profissional

Renda familiar
de 4 salários-
mínimos

Ainda trabalha
no mesmo local
onde atuava
durante a
faculdade

Com mesmo
salário e função

DESAFIOS PROFISSIONAIS

DADOS

•Antônia requer, para o exercício de sua atividade profissional tomada de decisão baseada em dados ou informações, atuando bastante com a tomada de decisão, sendo proativa e receptiva por diversos canais (mídias sociais, principalmente).

METAS E INDICADORES

•Se percebe analítica, enfrentando resolução de problemas, compartilhamento de informações, acompanhamento de metas e indicadores, mas também na busca de aprimoramento profissional, entendimento das necessidades de clientes e da importância do desenvolvimento de conteúdos para a sua área (Gestão Hospitalar).

EDUCAÇÃO CONTINUADA

•No que tange capacitação opta por áreas intrínsecas da gestão de saúde, mas também se interessa por economia e inovação do setor. Opta por informações em vídeo, relatórios e bases de dados, demonstrando sua adaptação a sistemas híbridos de ensino.



ANTÔNIA SANTOS

43 ANOS | CASADA | TEM 1 FILHO



Egresso da
FAMED

Graduada mas
ainda sem
especialização

Mais de 20
anos de
experiência
profissional

Renda familiar
de 4 salários-
mínimos

Ainda trabalha
no mesmo local
onde atuava
durante a
faculdade

Com mesmo
salário e função

DESAFIOS PROFISSIONAIS

EDUCAÇÃO CONTINUADA

• Tem em mente uma série de possíveis capacitações para formação continuada: Economia, Finanças, Gestão, Marketing, Empreendedorismo, Inovação, Planejamento, Qualidade, Leis, Mercado e Vendas, Pessoas, Educação e Saúde

TIME DE APURAÇÃO

• Acredita ter acesso às informações necessárias para exercer sua atividade profissional e se identifica com um posicionamento de desenvolvedor e analista, atuando na obtenção, transformação e análise dos dados que trabalha. Escolha que reflete sua necessidade de rapidez no tratamento destas informações: optando por desistir caso haja dificuldades de acesso, alto tempo de consumo e ainda requeiram registros e cadastros.

FERRAMENTAS DE GESTÃO

• Mesmo assim, tem baixíssimo conhecimento com ferramentas de tratamento de dados, como o SPSS, atuando mais com ferramentas mais usuais (que dispõe de níveis básicos e intermediários) como o Excel, visto que as informações que trata são de consumo diário.

EGRESSO	FAMED		
	Prospecção/Divulgação	Captação/Conquista	Fidelização/Retenção
Canais de contato	Redes sociais, rádio, jornal e TV	Whatsapp, redes sociais, Youtube, presença na comunidade	Whatsapp, presencial
Comunicação	Ênfase na parceria para capacitar, certificar pessoas que atuam perto da FAMED	Divulgar certificações das capacitações	Divulgação de cursos e oficinas via Whatsapp e email
O que ofertar	Cursos e oficinas práticas de aperfeiçoamento profissional e gestão de negócios em saúde	Cursos de gestão financeira, compras e insumos (estoque), inovação e linhas de crédito	Cursos voltados para captação de parcerias, planejamento e gestão de marketing
Modalidade	EAD, híbrido e presencial	Cursos de curta duração	Cursos, oficinas de média duração com a opção presencial para a comunidade local
Diferencial	Postar vídeos no Youtube voltados para o gestor empreendedora no segmento de gestão e saúde	Montar um programa de capacitação/certificação online com a opção de fazer o curso presencial na comunidade (ponto de apoio, como um polo EAD)	Oferecer um projeto de média duração com etapas (trilhas) com um grande certificado ao final delas = especialista em áreas da gestão de saúde
Medição de efetividade	Aumento de seguidores da FAMED no Youtube, Instagram e demais redes sociais	Incremento na participação do empreendedor local na carteira de clientes da FAMED	Melhoria no NPS (Net Promoter Score é uma métrica de lealdade do cliente)

TÓPICOS IMPORTANTES

EMPREENDEDORISMO COM FOCO NO PROTAGONISMO

FORMATO DA COMUNICAÇÃO

Maiores dores: Excesso de responsabilidades, Gestão do tempo, Marketing e Gestão Financeira

Principais Necessidades: Organização da Rotina, Parcerias e formação de network, Marketing

Receios que impediriam de contatar a FAMED para ajudar na conquista de seus objetivos:

1. Não ter produtos voltados para especialização e educação continuada
2. Não ter produtos customizados

CANAIS DE COMUNICAÇÃO:

WHATSAPP, E-MAIL E PRESENCIALMENTE

INSIGHTS



Atividades **extensionistas (pesquisas e projetos)** a fim de promover o engajamento através da motivação pessoal e do envolvimento emocional, para que possam atingir os objetivos de aprendizagem propostos.



Metodologicamente, promover a **aprendizagem através de técnicas** que prevaleçam a conquista de **objetivos, aumentem a motivação, e gerem impulsos emocionais.**

CUSTOMER SUCCESS:

1. Desenvolvimento e entrega de soluções personalizadas que venham unir os objetivos e metas de educação continuada do egresso com as novas tecnologias.
2. Entender o egresso, seus processos e seu mercado; Essa compreensão mais ampla ajuda a propor soluções aplicáveis ao dia a dia e à realidade como potencial continuidade como cliente, além de esclarecer as limitações que podem ser encontradas durante o projeto para que se possa preparar o egresso para os futuros desafios.
3. Compreender o que é sucesso para o egresso: cada cliente têm desafios e estruturas diferentes. Alguns possuem processos claros e estabelecidos, outros precisam de um apoio mais estrutural – seja para criar uma nova área, uma nova metodologia ou mudar um mindset. Entendendo os resultados que o egresso espera alcançar, analisar quais são os próximos passos, identificar as ferramentas necessárias para atingir as metas e, por fim, direcionar seus projetos.
4. Transformar os feedbacks desestruturados em ideias acionáveis.

SUGESTÕES:

1. Insights sobre negócios e encaminhamento de feedbacks e demandas de desenvolvimento e ajustes dos produtos ou soluções para as equipes técnicas, e solucionar os problemas que podem ser resolvidos por meio da adaptação de processos e metodologias.
2. Inserir o trabalho de Mindset em tempos de aceleração de mudanças;
3. Utilizar-se de microinfluenciadores e formadores de opinião
4. Formar parcerias com demais instituições, ênfase em Hospitais, clínicas e ONG's
5. Apoiar a visibilidade do potencial econômico instalado nas comunidades mais próximas: Menino Deus, Santa Teresa, Azenha e Cidade Baixa