

Recursos Improcedentes

Inscrição	Código	Candidato	Fundamentação	Procedimento
0130000090	101	MAURO VIEIRA DA SILVA JÚNIOR	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 3 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 3 pontos; Liderança e Assertividade, 3 pontos. Total 15 pontos.</p>	Pontuação mantida.
0130000031	101	SANDRIELE COELHO BATISTA FERREIRA DOS SANTOS	<p>Pontuação obtida na 2ª etapa Análise Curricular e Documental – 23 pontos.</p> <p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 3 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 3 pontos; Liderança e Assertividade, 3 pontos. Total 15 pontos.</p>	Pontuação mantida.

Recursos Improcedentes

Inscrição	Código	Candidato	Fundamentação	Procedimento
0130000067	101	ANGÉLICA KELLY DOS SANTOS PIMENTEL RIBEIRO	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 3 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 5 pontos; Liderança e Assertividade, 1 ponto. Total 15 pontos.</p>	Pontuação mantida.
0130000047	101	ARIANA MONIQUE GALVÃO DOS SANTOS	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 3 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 3 pontos; Liderança e Assertividade, 3 pontos. Total 15 pontos.</p>	Pontuação mantida.

Recursos Improcedentes

Inscrição	Código	Candidato	Fundamentação	Procedimento
0130000079	101	JANAINA FREITAS SILVA DE ARAÚJO	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 5 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 5 pontos; Liderança e Assertividade, 1 ponto. Total 17 pontos.</p>	Pontuação mantida.
0130000143	101	LUCAS GOMES MIRANDA BISPO	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 5 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 5 pontos; Liderança e Assertividade, 1 ponto. Total 17 pontos.</p>	Pontuação mantida.

Recursos Improcedentes

Inscrição	Código	Candidato	Fundamentação	Procedimento
0130000132	102	LUANA SANTANA LIMA DOS SANTOS	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 5 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 3 pontos; Liderança e Assertividade, 1 ponto. Total 15 pontos.</p>	Pontuação mantida.
0130000048	102	VIRGINIA QUEIROZ LIRA	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 5 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 5 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 1 ponto; Liderança e Assertividade, 1 ponto. Total 15 pontos.</p>	Pontuação mantida.

Recursos Improcedentes

Inscrição	Código	Candidato	Fundamentação	Procedimento
0130000069	102	RAFAEL DA SILVA OLIVEIRA DE HOLANDA	<p>Na 3ª etapa em grupo foram analisados os 9 blocos do Canvas aplicado com o propósito de criar modelos de negócios que oportunizassem a criação de um mapa visual dos principais itens que constituem uma empresa, possibilitando aos selecionadores observar: capacidade de trabalhar em grupo; gerenciamento estratégico das tarefas e do tempo; organização de ideias; foco no cliente; conhecimento sobre gestão e inovação.</p> <p>Na etapa individual foram analisados apenas 4 blocos do Canvas. O Canvas <i>you</i> oportuniza a aplicação de maneira prática de conhecimentos de modo a levar o profissional a pensar de maneira organizada sobre suas potencialidades, aspirações, pontos fortes e oportunidades de melhorias, meios de relacionamento e oferta de serviços em benefício de um público específico por meio dos seguintes questionamentos: Proposta de valor (como contribui com seu serviço); Relacionamento com os clientes (Como interage e se relaciona com o público-alvo); Canais (como divulga e entrega seu serviço); Público-alvo (para quem direciona seus serviços). Essa etapa oportunizou a todos os candidatos falar sobre suas próprias habilidades, vivências, experiências profissionais, meios de comunicação e entrega de seus serviços. Também foram observados e analisados nas duas etapas do processo (individual e coletiva) a gestão do tempo, clareza de ideias, postura e apresentação pessoal entre outras competências necessárias para a avaliação dos candidatos. Pontuação Atribuída: Auto-gestão e flexibilidade (Administração de tempo), 5 pontos; Relacionamento Interpessoal (Negociação e Cooperação), 3 pontos; Resolução de Conflitos (Foco em resistência ao estresse), 3 pontos; Marketing Pessoal, 5 pontos; Liderança e Assertividade, 3 pontos. Total 19 pontos.</p>	Pontuação mantida.