

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS DA EDUCAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA DA INFORMAÇÃO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIA DA INFORMAÇÃO

Eliziane Freitas Müller

***Design Thinking* para Gestão da Informação: um guia para interação B2B**

Florianópolis

2022

Eliziane Freitas Müller

***Design Thinking* para Gestão da Informação: um guia para interação B2B**

Trabalho Conclusão do Curso de Graduação em Ciência da Informação do Centro de Ciências da Educação da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciência da Informação sob orientação da Prof.^a Dr.^a Sonali Paula Molin Bedin.

Florianópolis

2022

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Müller, Eliziane Freitas

Design thinking para Gestão da Informação: um guia para
interação B2B / Eliziane Freitas Müller ; orientador, Sonali
Paula Molin Bedin, 2022.

18 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro de Ciências
da Educação, Graduação em Ciência da Informação,
Florianópolis, 2022.

Inclui referências.

1. Ciência da Informação. 2. Design thinking. . 3.
Gestão da Informação. . 4. Negócios B2B.. I. Bedin, Sonali
Paula Molin . II. Universidade Federal de Santa Catarina.
Graduação em Ciência da Informação. III. Título.

Eliziane Freitas Müller

***Design Thinking* para Gestão da Informação: um guia para interação B2B**

Este Trabalho Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do Título de “Bacharel em Ciência da Informação” e aprovado em sua forma final pelo Curso de Graduação em Ciência da Informação

Local, 15 de dezembro de 2022.

Prof.^a Dr.^a Sonali Paula Molin Bedin

RESUMO INFORMATIVO

O presente relatório técnico tem como objetivo principal, desenvolver um Guia de Prospecção para a empresa *Tubanharon Process Engineering* (especializados na modelagem e simulação de processos químicos, bioquímicos e na área da indústria de alimentos), poder ampliar a sua carteira de clientes, leads. É um processo *in loco*, com proposições alinhadas e aplicadas. Trata-se de uma pesquisa de natureza exploratória com abordagem qualitativa, procedimento metodológico bibliográfico e documental. Por meio do *design thinking*, objetivando resolver problemas identificados e estratégias de vendas B2B o Guia foi elaborado dentro da demanda da empresa.

Palavras-chave: *Design Thinking*. Gestão da Informação. Negócios B2B.