



Erasmus+



# Up to Youth

Promoting Future Digital Social Entrepreneurs

2018-1-TR01-KA205-057895

## IO-5 - MANUAL PARA FORMADORES DE JOVENS



*"Financiado pelo Programa Erasmus+ da União Europeia. No entanto, a Comissão Europeia e a Agência Nacional Turca não podem ser responsabilizadas por qualquer utilização que possa ser feita das informações nele contidas".*

## Índice

Sobre o Manual .....	2
O projeto <i>Up to Youth</i> .....	3
Website .....	4
Introdução à mentalidade empreendedora.....	5
O que é uma Empresa Social? .....	6
Modelo de Instrução 5E .....	10
<i>Icebreakers</i> .....	18
Módulos de formação.....	24
Objetivos do Módulo de aprendizagem e Atividades de grupo.....	25
Bibliografia .....	36



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## Sobre o Manual

O presente manual foi concebido como material didático que **permite aos professores e formadores utilizar métodos e ferramentas experimentais para ensinar aos seus alunos e aprendizes como desenvolver e começar a implementar a sua ideia de negócio.**

Está preparado de forma a que todos possam utilizá-lo para **orientar, formar ou monitorizar jovens e candidatos a emprego**, para os ajudar a **desenvolver uma mentalidade empreendedora** e permitir-lhes **ingressar no mercado de trabalho** como empregados mais qualificados ou como trabalhadores por conta própria, um empresário.

Acreditamos que os jovens têm o potencial para resolver com sucesso os desafios atuais e futuros no mundo. Só precisamos de prestar assistência e orientação com base numa abordagem prática e experiencial.

Neste manual, os leitores conhecerão os **conceitos básicos do empreendedorismo social** e encontrarão conteúdos úteis para apoiar as suas formações, tais como uma coleção de **ice-breakers, metodologia de formação** e exemplos de diferentes **atividades de aprendizagem** juntamente com os **resultados da mesma.**

O manual foi preparado no âmbito do projeto *Up to Youth*, o qual é descrito mais à frente.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## O projeto *Up to Youth*

O projeto é financiado ao abrigo do programa Erasmus+, Ação-chave 2: Parcerias estratégicas para a juventude. A prioridade mais relevante para o projeto é "JUVENTUDE: Promover a educação para o empreendedorismo e o empreendedorismo social entre os jovens". Para o objetivo mais específico de promover a empregabilidade dos jovens, incluindo os jovens migrantes, a prioridade está ligada à realização de aptidões e competências relevantes e de grande valor.

Cada empresário tem um caráter único, mas todos os empresários são idealmente obrigados a possuir determinadas aptidões e competências. É necessária uma vasta gama de competências para criar e desenvolver uma empresa social e estas competências vão desde as que visam promover a inclusão social (estas são necessárias quando se trabalha com indivíduos sobre a sua empregabilidade e integração no mercado de trabalho e incluem aptidões para a vida, aptidões sociais e competências laborais para apoiar a entrada no mercado de trabalho), aptidões para o empreendedorismo e gestão (por exemplo, marketing e finanças, planeamento e desenvolvimento de negócios, aptidões para o crescimento e expansão) e aptidões para o desenvolvimento da força de trabalho, essenciais para alcançar a sustentabilidade e o crescimento (Spear et al. 2012).

E por último, uma das prioridades do nosso projeto está relacionada com as práticas abertas e inovadoras numa era digital. A rápida evolução da tecnologia tem afetado as funções e estilos de trabalho no espírito empresarial, bem como em quase todos os ramos empresariais. Neste contexto, o nosso projeto agrupa "empreendedorismo digital" e "empreendedorismo social". Podemos citar a sua razão a partir do *Strategic Policy Forum on Digital Entrepreneurship* publicado pela Direção Geral do Mercado Interno, Indústria, Empreendedorismo e PME (Comissão Europeia): "...A idade não pode ser vista como uma barreira ao desenvolvimento de competências digitais. Ao entrarmos numa era digital, os líderes locais precisam de se certificar de que cada residente no seu território é capaz de obter conhecimentos digitais a curto e longo prazo. Num mundo onde as tecnologias estão a tornar-se omnipresentes, não existem simplesmente alternativas à alfabetização digital. Cidades e regiões que não conseguem requalificar a sua mão-de-obra verão inevitavelmente comprometida a sua atratividade económica e assim não poderão competir globalmente (...) E a Europa precisa de mais empresários para acelerar o processo de transformação digital. Empreendedores empresariais, sociais, de inovação, de tecnologia, académicos, políticos, culturais, bem como empreendedores públicos e privados, são fundamentais para impulsionar a mudança digital". As prioridades acima selecionadas devem corresponder bem aos novos modelos de empreendedorismo, bem como ao empreendedorismo social.



## Website

O *Website* do projeto, incluindo a plataforma de e-learning, foi desenvolvido para ir ao encontro das necessidades do projeto, onde os jovens podem frequentar os cursos on-line e receber formação à distância. A plataforma de e-learning oferece cursos online abertos e também inclui uma biblioteca eletrónica com recursos importantes e relevantes. Estes cursos online abertos estão disponíveis para todos.

Através do website, os jovens irão:

- Melhorar as suas competências empresariais sociais, tais como iniciar uma empresa social, angariação de fundos;
- Desenvolver as suas competências de marketing digital e Novas Competências Media (por exemplo, comércio eletrónico, utilizando redes sociais);
- Aumentar a sua consciência multicultural para acederem ao migrante de forma eficiente;
- Aprender competências financeiras importantes, tais como orçamentação, criação de modelos empresariais.

Além disso, este website está disponível para todo o tipo de empresários, uma vez que a formação para competências de marketing digital, competências em meios digitais e competências financeiras básicas são adequadas para todo o tipo de empresários.

**Link**

•Aqui pode encontrar o link para o website:

<https://uptoyouth.eu/>



## Introdução à mentalidade empreendedora

A importância do empreendedorismo e de uma mentalidade empreendedora está a aumentar, para os indivíduos, organizações, empresas e a sociedade no seu conjunto. Os potenciais impactos do empreendedorismo aumentaram e as empresas em fase de arranque e os empresários ambiciosos tornaram-se uma importante força motriz da inovação, progresso, economia e mudança social. À luz das rápidas mudanças globais a diferentes níveis, das mudanças nas tendências globais e do facto de o empreendedorismo ser definido como uma competência transversal, é ainda mais importante construir e melhorar a capacidade empreendedora de cada indivíduo. A boa notícia é que as competências, conhecimentos e atitudes empreendedores podem ser aprendidos e podem levar ao desenvolvimento de mentalidades e cultura empreendedoras, que beneficiam os indivíduos e a sociedade como um todo. **Uma mentalidade empreendedora pode ajudar os indivíduos a criar e desenvolver ideias, detetar oportunidades, tomar iniciativas e riscos, lidar com incertezas e mudanças, tomar decisões ambiciosas e progredir, mobilizar recursos, aumentar a literacia financeira e económica. Também encoraja o trabalho em rede, o trabalho com o outro e contribui significativamente para o crescimento pessoal e o aumento do potencial de emprego.**

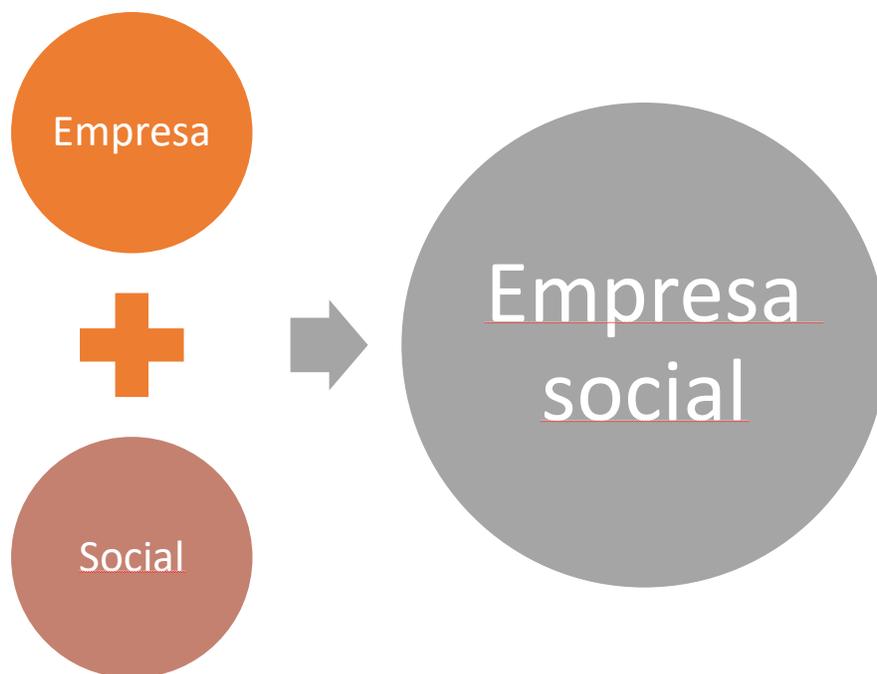
Uma vez que o empreendedorismo está a mudar, também o ensino do empreendedorismo conheceu um pequeno renascimento durante os últimos anos. O fundo teórico do manual reside na abordagem do pensamento do design. O *design thinking* refere-se aos métodos e processos para investigar problemas mal definidos, adquirir informação, analisar conhecimentos e posicionar soluções nos campos do design e do planeamento. Como estilo de pensamento, é geralmente considerada a capacidade de combinar empatia pelo contexto de um problema, criatividade na geração de conhecimentos e soluções e racionalidade para analisar e adequar soluções ao contexto (Wikipedia).

Seguindo a mentalidade do pensamento de conceção, fomentamos a utilização de muito trabalho de campo no ensino de negócios sociais. Através do trabalho de campo, traduzimos os nossos pressupostos, hipóteses e desejos em factos. Os empresários têm muitas suposições sobre os seus clientes. Muitas vezes essas suposições refletem a perspetiva dos empresários e não a perspetiva do cliente. Por exemplo, na conceção de um novo supermercado pode assumir-se que os clientes precisam de assistentes de loja. Contudo, será isto um facto real ou apenas a nossa experiência generalizada com diferentes supermercados? Ao realizar uma pesquisa de campo exaustiva, poderá descobrir mais sobre as necessidades dos seus clientes ao comprar produtos para a sua vida diária. Temos a distância emocional da nossa ideia inicial de negócio. Sim, o empreendedorismo é uma questão de paixão. No entanto, não mude a paixão pela cegueira. Os empreendedores estão, por vezes, tão convencidos da sua ideia de

negócio que não procuram informação sobre os clientes. De facto, até rejeitam o feedback se, por coincidência, obtiverem algum. **Não se apaixone pela sua ideia de negócio. Seja aberto e aprenda a compreender o seu cliente.**

## O que é uma Empresa Social?

Uma empresa social ou negócio social é definido como uma empresa que tem objetivos sociais específicos que servem a sua finalidade principal. As empresas sociais procuram maximizar os lucros enquanto maximizam os benefícios para a sociedade e para o ambiente. Os seus lucros são principalmente utilizados para financiar programas sociais.



## Compreender as Empresas Sociais

O conceito de empresa social foi desenvolvido no Reino Unido no final dos anos 70 para contrariar a empresa comercial tradicional. As empresas sociais existem na interseção dos setores privado e voluntário. Procuram equilibrar atividades que proporcionam benefícios financeiros com objetivos sociais, tais como o fornecimento de habitação a famílias de baixos rendimentos ou a formação profissional.

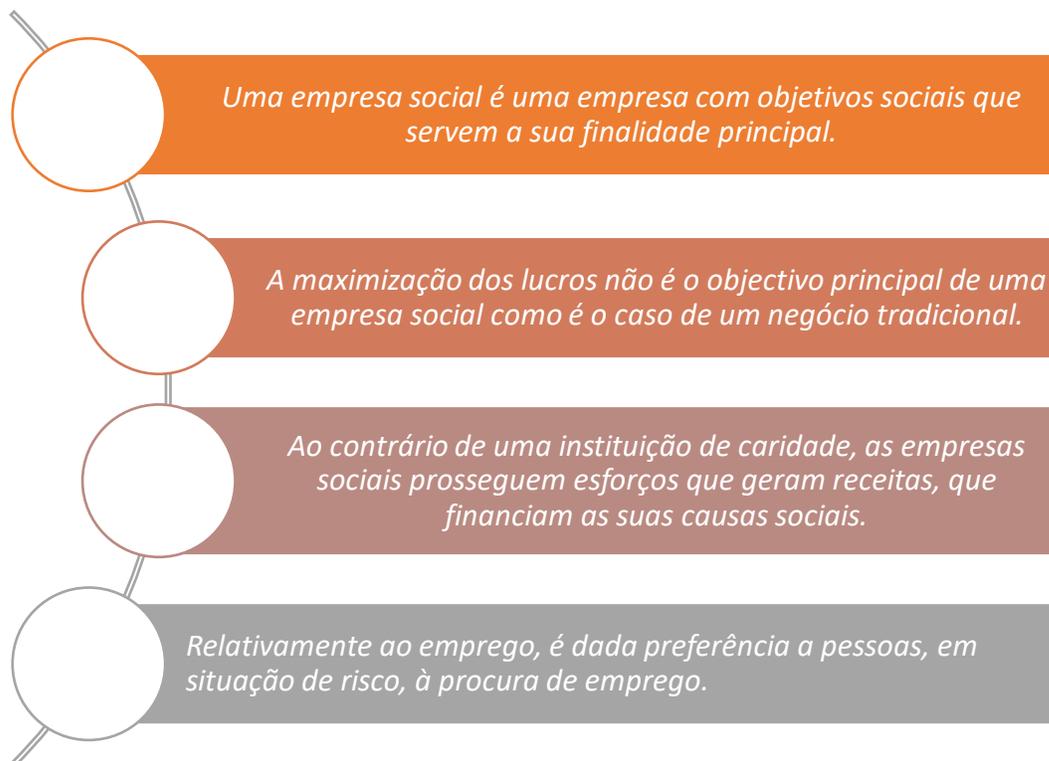


O financiamento é obtido, principalmente, através da venda de bens e serviços aos consumidores, embora algum financiamento seja obtido através de subvenções. Uma vez que a maximização do lucro não é o objetivo principal, uma empresa social funciona de forma diferente de uma empresa normal.

Embora a obtenção de lucros não seja a principal motivação por detrás de uma empresa social, as receitas continuam a desempenhar um papel essencial na sustentabilidade do empreendimento. O rendimento sustentável diferencia uma empresa social de uma instituição de caridade tradicional que depende de financiamento externo para cumprir a sua missão social. Este objetivo não significa que as empresas sociais não possam ser lucrativas; é simplesmente que a sua prioridade é reinvestir os lucros na sua missão social, em vez de financiar os pagamentos aos acionistas.

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) identifica as empresas sociais como sendo altamente participativas, com partes interessadas ativamente envolvidas e um número mínimo de empregados remunerados.

## CONCLUSÕES-CHAVE





Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## Considerações Especiais

Os trabalhadores de empresas sociais têm diversas origens, mas é dada prioridade aos que são de sectores de risco da comunidade. Estes incluem trabalhadores desempregados de longa duração, aqueles que tiveram, desde sempre, empregos em que eram informalmente pagos, e membros de grupos marginalizados. A empresa social pode procurar fornecer um salário vivo, que, na maioria das cidades, está acima do salário mínimo. Por vezes, atrair trabalhadores de grupos em risco pode ser o objetivo social declarado da empresa.



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## Empresa Social vs. Empreendedorismo Social

Uma empresa social não deve ser confundida com empreendedorismo social, que tende a concentrar-se em indivíduos que desenvolvem soluções para problemas sociais e ambientais, utilizando técnicas e estratégias empresariais existentes. Os empreendedores sociais procuram formas inovadoras e operam para impulsionar a mudança, enquanto que as empresas sociais se formam para cumprir um objetivo empresarial e resolver as necessidades da sociedade através das suas atividades comerciais.

## Exemplos de Empresa Social

Muitas empresas sociais conseguem maximizar as melhorias no bem-estar social. Por exemplo, *Warby Parker* é um retalhista americano de óculos, que doa um par de óculos a alguém necessitado por cada par vendido. *Tom's*, um retalhista sediado na Califórnia, também se comprometeu a doar um par de sapatos ou óculos de sol por cada par vendido. Além disso, a *Climate Smart* forma empresas e dá-lhes ferramentas de software que lhes permitem localizar e reduzir as suas emissões de gases com efeito de estufa.

### Exemplo de uma Empresa Social – “Demgoodcafe”

É um empreendimento social que permite às pessoas com deficiências auditivas participar na vida de forma ativa. A empresa, onde o bom café só pode ser encomendado em linguagem gestual, opera agora em Beşiktaş perto da Universidade Bahçeşehir. A "Demgoodcoffe" foi concebida para quebrar preconceitos sociais contra pessoas com deficiência auditiva e para aumentar a sua participação na sociedade e, portanto, criar uma mudança de perceção na Turquia.

Saiba mais em: <https://www.youtube.com/watch?v=cpTy6dR6o8c>





Up  
to  
Youth



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



## Modelo de Instrução 5E

Recomendamos-lhe vivamente que utilize o Modelo de Instrução 5E. Este Modelo promove a aprendizagem ativa. Os aprendentes estão envolvidos em mais do que ouvir e ler. Aprendem a fazer perguntas, observar, modelar, analisar, explicar, tirar conclusões, argumentar a partir de provas e falar sobre a sua própria compreensão. Os aprendentes trabalham em colaboração com os seus pares para construir explicações, resolver problemas e planear e realizar investigações.

*Os alunos vêm para a sala de aula com ideias sobre como funciona o mundo. Se a sua compreensão inicial não estiver consolidada, podem não conseguir apreender novos conceitos e informações.*

*- Como as pessoas aprendem*



"O Modelo de Instrução 5E inclui cinco fases: Envolver, Explorar, Explicar, Elaborar e Avaliar. Fornece uma sequência de instrução cuidadosamente planeada que coloca os alunos no centro da aprendizagem. Encoraja



todos os aprendentes a explorar, construir a compreensão de conceitos, e relacionar esses conhecimentos com fenómenos ou problemas sociais/técnicos". – Rodger Bybee

**Comprometimento/Envolvimento:** Atenção dos alunos e verificação de informação de base sobre os temas pelo formador. Em geral, esta fase aumenta o interesse e a motivação do aluno. O formando está mentalmente concentrado na situação ou evento. Nas atividades realizadas nesta fase, é proporcionada a ligação entre a informação passada e futura.

- Demonstração
- Leitura
- Escrita Livre
- Análise de um organizador gráfico
- KWL (Know already—Want to know—Learn) [Já sei – Quero saber – Aprender]
- *Brainstorming*

Os alunos fazem perguntas como, por exemplo:

- 1) Por que é que isto aconteceu?
- 2) O que já sei sobre isto?
- 3) O que descobri sobre isto?
- 4) Revela interesse pelo assunto.

**Exploração:** Os alunos reúnem provas das respostas às perguntas que fazem, planeando e implementando a investigação. Esta etapa permite aos formandos desenvolver conceitos e competências através da aquisição de experiência. Por conseguinte, nesta fase, os aprendentes descobrem tanto os seus próprios pensamentos como os seus pensamentos acerca do exterior. Graças a esta etapa, o formador tem a oportunidade de explicar formalmente um conceito, palavra ou capacidade.

- Realizar uma Investigação
- Ler Recursos Autênticos para Recolher Informação
- Resolver um Problema
- Construir um Modelo



**Explicação:** Os formadores baseiam as classificações, conceitos e princípios que apresentam num formato apropriado às descobertas e explicações dos seus alunos, permitindo-lhes criar explicações científicas e responder a novas questões utilizando estes novos conhecimentos. Assim, graças a esta fase, os formandos têm a oportunidade de explicar as suas próprias descobertas. Após as explicações, o formador começa a partilhar explicações teóricas.

- Análise & explicação dos alunos
- Apoio à ideia com provas
- Questionário estruturado
- Leitura e Discussão
- Explicação do formador
- Atividades de Capacidade de Pensamento: comparar, classificar, análise de erros

**Elaboração:** Os alunos utilizam os conhecimentos que acabam de adquirir para resolver os novos problemas que enfrentam. Esta fase dá aos formandos a oportunidade de avançar com os seus conhecimentos e de os aplicar noutros contextos. Por conseguinte, deve tentar-se aplicar a informação e os dados recolhidos em diferentes contextos. Nesta fase, os formandos iniciam a discussão e troca de informação entre si.

Atividade que expande e solidifica o pensamento do formando e/ou o aplica a uma situação do mundo real.

- Resolução de problemas
- Tomada de decisões
- Inquérito experimental
- Atividades de Capacidade de Pensamento: comparar, classificar, aplicar

**Avaliação:** Os formadores medem a compreensão dos novos conhecimentos pelos seus alunos, valorizam os julgamentos e as capacidades através de meios formais e informais. A informação apreendida é avaliada de forma mais formal. As avaliações não oficiais podem ser dadas no início do curso, mas, após progredir em todas as fases, é necessária uma avaliação oficial. Nesta fase, será oferecida aos alunos a oportunidade de mostrar os conceitos, os significados e as capacidades que adquiriram. Do ponto de vista do formador, é também possível controlar se os resultados da aprendizagem são alcançados.

- Qualquer uma das atividades anteriores



Up  
to  
Youth



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

- Desenvolver uma Ferramenta de Pontuação ou Rubrica
- Avaliação do desempenho
- Elaboração de um produto
- Entrada no diário
- *Portfolio*



## Modelo de Plano de Aula de Modelo 5E

<b>Data:</b>
<b>Disciplina / nível de ensino:</b>
<b>Materiais:</b>
<b>Objetivo(s) da aula:</b>
<b>COMPROMETIMENTO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Descrever como o formador irá captar o interesse dos alunos.</li><li>• Que tipo de perguntas devem os formandos fazer a si próprios após o comprometimento?</li></ul>
<b>EXPLORAÇÃO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Descrever as atividades <i>hands-on/minds-on</i> que os alunos irão desenvolver.</li><li>• Enumerar questões conceptuais que o formador irá colocar para encorajar e/ou focalizar a exploração dos formandos.</li></ul>
<b>EXPLICAÇÃO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• As explicações dos alunos devem preceder a introdução de termos ou explicações pelo formador. Que perguntas ou técnicas utilizará o formador para ajudar os formandos a interligar a sua exploração ao conceito em estudo?</li><li>• Enumerar questões de reflexão que os formadores poderão utilizar para solicitar explicações aos aprendentes e ajudá-los a justificá-las.</li></ul>
<b>ELABORAÇÃO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Descrever como os alunos desenvolverão uma compreensão mais sofisticada do conceito.</li><li>• Que vocabulário será introduzido e de que forma se vai relacionar com as observações dos formandos?</li><li>• Como é que este conhecimento é aplicado na nossa vida quotidiana?</li></ul>
<b>AVALIAÇÃO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Como irão os alunos demonstrar que alcançaram o objetivo da aula?</li><li>• Isto deve ser incorporado ao longo da aula, bem como no final da mesma.</li></ul>



## Plano de Aula de Modelo 5E

<b>Data:</b>
<b>Disciplina:</b> O que é um Empreendedor Social?
<b>Nível de ensino:</b> Licenciados, Estudantes de Licenciatura
<b>Duração:</b> 60 Minutos
<b>Materiais:</b> Gráficos do link abaixo
<b>Recurso:</b> <a href="https://cdn.we.org/wp-content/uploads/2016/07/Social-Entrepreneurship_WE-Are-Rafikis_9-12_CA.pdf">https://cdn.we.org/wp-content/uploads/2016/07/Social-Entrepreneurship_WE-Are-Rafikis_9-12_CA.pdf</a>
<b>Objetivo(s) da aula:</b> Os formandos irão: <ul style="list-style-type: none"><li>• Desenvolver uma compreensão do que significa ser um empreendedor social</li><li>• Desenvolver uma consciência de como os empreendedores sociais contribuem para uma mudança social positiva a nível local e global</li></ul>
<b>COMPROMETIMENTO</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diga aos alunos que o vídeo e atividade seguintes servirão de introdução ao tema da aula. Mostrar-lhes "William Kamkwamba: How I Harnessed the Wind" <a href="https://www.ted.com/talks/william_kamkwamba_how_i_harnessed_the_wind">https://www.ted.com/talks/william_kamkwamba_how_i_harnessed_the_wind</a> (5:51).</li></ul>



**TED** Ideas worth spreading

William Kamkwamba | TEDGlobal 2009

## How I harnessed the wind

At age 14, in poverty and famine, a Malawian boy built a windmill to power his family's home. Now at 22, William Kamkwamba, who speaks at TED, here, for the second time, shares in his own words the moving tale of invention

2,903,110 views

- Agora pergunte aos alunos se alguma vez ouviram o conceito de empreendedorismo social ou se conheceram alguma pessoa que possua ou trabalhe para um empreendimento social. Continue explorando mais sobre o que eles sabem sobre o tema.

### EXPLORAÇÃO

- Num grande pedaço de folha de papel, criar uma nuvem de palavras usando as palavras que foram mencionadas na discussão e no vídeo para ativar os conhecimentos prévios dos alunos e introduzi-los no vocabulário chave para o conjunto das sessões.
- Pedir aos formandos que façam um *brainstorming* sobre as relações entre as palavras listadas. Existem palavras que não lhes são familiares? Como é que as palavras se relacionam com a história no vídeo? É capaz de inferir o que iremos investigar neste conjunto de sessões?
- *Nota do educador: Para criar uma nuvem de palavras, mostrar as palavras-chave listadas, no quadro ou numa folha de papel. Escreva as palavras em diferentes direções e orientações e considere a utilização de marcadores de cores diferentes ou escreva as palavras em cartões de cores diferentes para tornar a apresentação mais atrativa visualmente. Em alternativa, criar uma nuvem digital de palavras*

### EXPLICAÇÃO

- Confirmar que os alunos aprenderão sobre empreendedores sociais e os impactos que as suas empresas têm na comunidade local e global. Numa folha de papel, criar uma carta KWL desenhando três colunas e rotulando-as *Know*, *Want to Know* e *Learned*. Faça um *brainstorming* sobre o que os



formandos já sabem sobre empreendedores sociais e empresas sociais e registe as suas ideias na secção Conhecer. Em seguida, faça um *brainstorming* das questões que os alunos têm sobre o tema ou os aspetos do tema sobre o qual gostariam de saber mais. Incentivar os formandos a considerar o que um empreendedor social faz, o que os torna diferentes de outras pessoas no mundo dos negócios, o que os motiva e como as suas empresas contribuem para a sua comunidade local e global.

- Utilizando a estratégia do puzzle, dividir os alunos em grupos de quatro alunos. Dê aos alunos de cada grupo um número de um a quatro e faça com que se juntem a outros com o mesmo número para formar grupos. Peça a cada grupo que utilize as perguntas da tabela KWL como guia para explorar a história de um jovem empreendedor social e o empreendimento social que criaram. Fornecer o primeiro módulo do Projeto *Up to Youth* – <https://uptoyouth.eu>  
<https://drive.google.com/open?id=1rJBQhKs-0FjA1Eid0avls-VFN29N0mNZ>

### ELABORAÇÃO

Formar, pelo menos, dois grupos. Pode dividir a turma de acordo com o local onde vivem (a mesma zona ou meio social). De seguida, peça-lhes para referirem:

- Que mudança social gostariam de criar
- Esta mudança seria uma solução para...
- Como criar uma empresa enquanto se cria a mudança
- Qual será o impacto do seu empreendimento para a comunidade
- Quem será o seu grupo-alvo social e económico
- Qual será a diferença se se concentrarem apenas no aspeto económico e não no social

### AVALIAÇÃO

- Dê aos alunos duas *sticky notes* para usar como bilhetes de saída. Peça-lhes que registem algo que Devem assinar o seu nome e colocar as *sticky notes* na tabela KWL (descarregue a partir daqui [https://www.facinghistory.org/sites/default/files/KWL\\_Chart\\_handout\\_v.final\\_.pdf](https://www.facinghistory.org/sites/default/files/KWL_Chart_handout_v.final_.pdf)).
- Registe as respostas dos alunos num dos formulários do Anexo 2: Formulários de Observação de Salas de Aula (Descarregar a partir daqui: [https://cdn.we.org/wp-content/uploads/2016/07/Social-Entrepreneurship\\_WE-Are-Rafikis\\_9-12\\_CA.pdf](https://cdn.we.org/wp-content/uploads/2016/07/Social-Entrepreneurship_WE-Are-Rafikis_9-12_CA.pdf) ) e utilize esta informação para avaliar o ponto de situação dos alunos relativamente à sua compreensão sobre o que significa ser um empreendedor social. Na aula seguinte, esclareça ou dê mais informações àqueles que ainda possam ter dúvidas.



## **Icebreakers**

### **Objetivos do Icebreaker**

As atividades de quebra-gelo são frequentemente integradas em formações empresariais, seminários de empresas, ambientes escolares, acampamentos de jovens e workshops de formação de equipas por várias razões. Deve ser encorajada a participação de cada uma das pessoas presentes de modo a manter todo o grupo envolvido na atividade. As diferentes atividades são concebidas para atingir diferentes objetivos, por isso adapte a sua escolha de jogos quebra-gelo para alcançar o resultado desejado.

#### **1. Para Quebrar o Gelo ou Para Nos Conhecermos Melhor**

No início de um seminário ou workshop, os facilitadores incorporam frequentemente uma atividade quebra-gelo para permitir que cada participante se conheça melhor. A atividade de descontração prepara o público para a instrução que se pode seguir ou pode ser utilizada para introduzir o conceito da conferência e permitir contribuições aprofundadas ao longo do dia. Os quebra-gelos são muitas vezes concebidos para serem uma atividade divertida para encorajar conversas e apresentações entre os participantes no seminário. Os valores, ética, moral e métodos exibidos por cada participante podem permitir que outros convidados aprendam algo novo ou adaptem os seus atuais conjuntos de competências.

#### **2. Praticar uma Aprendizagem Colaborativa**

Trabalhar em conjunto para realizar a tarefa ou projeto é um dos objetivos dos quebra-gelos. As empresas agrupam, frequentemente, os seus empregados em equipas nas áreas de marketing, vendas, recursos humanos e gestão. O trabalho em equipa e a cooperação são eficazes na concretização de metas comerciais atempadamente, delegando tarefas específicas a cada pessoa e combinando esforços de forma coletiva. Os quebra-gelos podem igualmente servir o propósito de permitir aos participantes praticar a formação de equipas e aprender a confiar nas competências e críticas uns dos outros.

#### **3. Adquirir e Praticar Competências**

Novas competências ou conceitos podem ser adquiridos através de uma atividade de grupo ou quebra-gelo. Tal como os alunos do jardim-de-infância, os adultos aprendem frequentemente através da experiência ou da realização efetiva da tarefa. Certos conceitos podem ser difíceis de explicar; passar por demonstrações de como integrar o conceito num ambiente de trabalho quotidiano pode ser uma estratégia de aprendizagem mais



*Up  
to  
Youth*



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

eficaz. Outros quebra-gelos podem ser utilizados para avaliar os pré-requisitos do grupo antes do início da sessão e evitar informação redundante.



#### 4. Para Uniformizar as Grandes e Pequenas Personalidades

Os profissionais de gestão podem ser agrupados com trabalhadores à hora numa atividade de quebra-gelo concebida para nivelar o "poder" de cada um. Quando envolvidos juntos numa tarefa específica, todos os participantes têm o mesmo valor para o projeto e aprendem a trabalhar em conjunto sem refletir os seus papéis num ambiente de trabalho da empresa. Rode as posições de cada membro do grupo durante o quebra-gelo para dar a cada pessoa uma oportunidade de mostrar tanto competências de liderança como de subordinação.

### Atividades de Formação de Equipas

Quando precisar de manter as atividades de construção da sua equipa limitadas a um pequeno espaço ou preferir que os grupos permaneçam sentados, utilize exercícios de mesa como alternativa. Selecione atividades que exijam muito pouco movimento e poucos materiais. Os jogos de construção de equipas podem ser jogos ou desafios que unam o seu grupo.

#### 1. De quem é o sapato?

Para um quebra-gelo rápido e fácil ou para ser usado antes ou depois de um intervalo, pedir a todos os membros de cada mesa que coloquem os seus sapatos numa caixa que corresponda ao número ou nome da mesa. Quando as pessoas regressarem às suas mesas, coloque a caixa de sapatos no centro de cada mesa. Peça a cada grupo que tente fazer corresponder os indivíduos aos seus sapatos, descrevendo a personalidade do dono do sapato.

#### 2. O Poder das Palavras

Desafie as equipas a formar palavras a partir de letras escritas em cartões. Manter o mesmo número de pessoas por equipa, se possível. Entregue a cada mesa um número igual de cartões e alguns marcadores. Peça a cada um que escreva uma letra do alfabeto por cartão sem mostrar aos seus colegas de equipa. Dê ao grupo inteiro um minuto para completar. Permita que todos comecem a formar palavras dentro de um determinado período de tempo; pode ser de 15, 30 ou 60 minutos, dependendo do período de tempo desejado para o jogo e do número de cartas que emitir por pessoa. Quando terminar o tempo, a equipa com mais palavras formadas ganha. Pode também determinar os vencedores pedindo às equipas que formem uma frase do grupo de palavras ou dar pontos extra às equipas que formem palavras mais longas.



### 3. De que Cor é o teu Dia?

Para unir as suas equipas no sentido de serem capazes de ver as coisas através dos olhos uns dos outros, pratique o jogo fácil de *De que Cor é o teu Dia?* Decida se a equipa será dividida em pequenos grupos ou se todos irão trabalhar em conjunto. O objetivo deste jogo é mostrar ao grupo como todos pensam de forma semelhante e diferente e permitir-lhes discutir como podem abordar situações diferentes quando trabalham em conjunto. Dê a cada participante um bloco de notas e uma caneta. Basta pedir a todos que fechem os olhos. Quando todos estiverem de olhos fechados e calados, peça-lhes que pensem nos dias da semana. Pergunte-lhes qual é a cor de cada dia. Dê-lhes um segundo ou dois para pensarem, e depois peça-lhes para abrirem os olhos e escreverem imediatamente qual é a cor de cada dia para eles. Deixe o grupo trabalhar neste projeto durante cerca de cinco minutos antes de dar a volta à sala para discutir a escolha de cor e a teoria por detrás da razão pela qual escolheram a cor para representar cada dia.

## Jogos de Quebra-gelo de Liderança

Os quebra-gelos destinam-se a quebrar a tensão incómoda que pode existir quando as pessoas não estão familiarizadas umas com as outras. Proporcionam um ambiente seguro e uma oportunidade para que as pessoas se inter-relacionem e desfrutem da companhia umas das outras. Os jogos de quebra-gelo de liderança devem ensinar uma lição de liderança, embora a ênfase seja divertir-se e permitir que o grupo se conheça. Utilizar quebra-gelos durante as sessões de formação de liderança. Pretende-se que sejam utilizados para soltar todos física, social e emocionalmente.

### 1. Duas Verdades e uma Mentira

Se os líderes estiverem sentados à mesa, não há necessidade de separar os outros em equipas. Caso contrário, separar o grupo em equipas de cinco a sete pessoas. Forneça a cada pessoa papel e peça-lhes que escrevam dois factos sobre si próprios e uma mentira. Peça a cada pessoa que leia as suas declarações escritas para o grupo e peça ao resto do grupo que determine que declaração é uma mentira. Esta atividade permite que os elementos dos grupos se familiarizem uns com os outros, além de promover competências de escuta ativa.

### 2. Posição de Grupo



Este quebra-gelo pode ser realizado com poucas ou muitas pessoas. Se o grupo tiver mais de 20 pessoas, dividir o grupo em duas equipas. Cada equipa deve sentar-se em círculo com as costas voltadas. Informe o grupo que o objetivo é que toda a equipa se mantenha unida ao mesmo tempo enquanto trava os braços. Permitir que a equipa comunique e desenvolva uma estratégia. Eventualmente, a equipa usará a pressão de estar de costas voltadas para trás para se levantar ao mesmo tempo. Depois do quebra-gelo, fazer com que o grupo discuta as lições aprendidas com a atividade.

### 3. Nó Humano

Fazer com que todos fiquem de pé num círculo e agarrem a mão de outra pessoa. Não forneça quaisquer outras instruções, excepto para agarrar mãos aleatórias. A equipa tornar-se-á um nó enorme. Diga à equipa que o objetivo é desatar o nó sem largarem as mãos uns dos outros. A equipa terá de usar comunicação oral, capacidades de liderança e trabalho de equipa para realizar a tarefa. Dê à equipa um limite de tempo de cinco minutos para realizar a tarefa. Depois da equipa completar o quebra-gelo, discutir a importância da capacidade de escuta, da capacidade de liderança e do trabalho em equipa.

## Atividades de quebra-gelo em rede

As atividades em rede oferecem uma oportunidade para colegas de trabalho experientes e novos empregados se reunirem numa atmosfera sem stress e se expressarem. Encorajar uma comunicação forte e cortês e discutir abertamente as diferenças de opiniões até que se tenham determinado soluções adequadas. Passar uma tarde de fim-de-semana juntos fora do local de trabalho, talvez no parque, e transformar as atividades e exercícios em momentos divertidos e memoráveis. Tire fotografias durante o evento e pendure-as num quadro de avisos da sala de descanso para promover memórias positivas quando todos tiverem regressado ao ambiente de trabalho.

### 1. Cores do Dia

Apropriado para participantes de todas as idades, *Cores do Dia* é uma atividade envolvente de quebrar o gelo destinada a fazer com que as pessoas comuniquem e partilhem livremente vários pontos de vista sem se preocuparem com o julgamento negativo ou rejeição de ideias. O objetivo deste exercício é que os participantes percebam e compreendam que pessoas diferentes veem as mesmas ideias, conceitos, comportamentos e expectativas de forma diferente. Comece o jogo pedindo que todos fechem os olhos, imaginem os dias da



semana e, depois, associem uma cor a cada dia. Abrir os olhos e escrever as cores. Fazer com que todos os jogadores revelem as suas ideias e por que associam uma cor a um dia. De seguida, realizar uma discussão de grupo centrada nas diferenças de opinião.

## **2. Ambiente de Trabalho Saudável**

Promover um ambiente de trabalho saudável dando aos participantes as ferramentas para conhecerem a diferença entre linguagem, comportamento e toque interpessoal adequados e inadequados no local de trabalho. Para participar nesta atividade, dividir o grupo em equipas de seis a nove pessoas. Uma pessoa inicia cada ronda de jogo a partir da frente da sala, utilizando um parceiro como exemplo de comportamento adequado. Comece com uma opção leve e fácil, tal como a forma correta de cumprimentar alguém, e depois passe para alguns toques, como um aperto de mão ou um abraço educado. Discutir a situação após cada interação e encorajar as equipas a abordar os prós e os contras de cada uma.

## **3. Frivolidade do carro de corrida**

Fazer com que os participantes falem e trabalhem em rede com uma atividade divertida e física que lhes permita construir algo em conjunto. Dividir os participantes em grupos de três a quatro pessoas e informar todas as equipas que devem construir um carro de corrida para ser movido por energia humana e pés numa competição ao ar livre, após a conclusão dos veículos. Fornecer tubagem de PVC, fita adesiva, rodas, porcas, parafusos e ferramentas. Incentivar as equipas a pensar de forma criativa e a considerar o peso do seu passageiro. Um volante é útil, embora o indivíduo que empurra por trás também possa ser responsável pela direção. Os participantes praticam as capacidades de comunicação e de tomada de decisões enquanto realizam esta tarefa.



## Módulos de formação

Os módulos de formação deste projeto incluem Empreendedorismo Social, Literacia Financeira, Marketing Digital e Sensibilização Multicultural.

**Empreendedorismo Social:** Como o principal objetivo do projeto é desenvolver as competências de empreendedorismo social dos jovens, a maioria dos módulos abrange esta área. Conteúdo de formação preparado para competências, tais como angariação de fundos e tipos de empreendedorismo social.

**Literacia financeira:** O objetivo deste campo é reforçar as competências financeiras básicas dos jovens para que possam manter a gestão financeira do seu negócio por si próprios e compreender a terminologia utilizada nos setores financeiros.

**Sensibilização Multicultural:** O objetivo é desenvolver a consciência multicultural dos jovens, a fim de ultrapassar questões relacionadas com o ser de diferentes culturas. Desta forma, os jovens terão negócios mais inclusivos e alcançarão mais pessoas.

**Marketing Digital e Novas Habilidades de Comunicação Social:** Como um dos principais objetivos deste projeto é desenvolver o empreendedorismo social "digital" dos jovens, ser-lhes-á apresentado o empreendedorismo digital e reforçarão as suas competências básicas de marketing digital.

### Durante o projeto, foram desenvolvidos 10 módulos:

1. Introdução ao Empreendedorismo Digital
2. Análise das necessidades sociais
3. Modelo de negócio social
4. Financiamento da sua ideia
5. Finanças e orçamento para o Empreendedorismo Social Digital
6. Marketing Digital
7. Modelo digital para o Empreendedorismo Social
8. Recursos humanos e gestão de equipas
9. Novos conhecimentos sobre os novos media
10. Sensibilização multicultural



## Objetivos do Módulo de aprendizagem e Atividades de grupo

### Módulo 1: Introdução ao Empreendedorismo Social

#### Objetivos de aprendizagem:

- Definir empreendedorismo social
- Definir empreendedorismo social digital
- Enumerar as diferenças entre empreendedorismo social e empreendedorismo
- Distinguir os impactos do empreendedorismo social
- Definir economia social
- Identificar formas de empreendedorismo social

#### Atividades de grupo:

- ✓ Trabalhar em grupo, desenvolver a sua própria ideia de empresa social: o que venderia, como faria dinheiro, que bem social faria?
- ✓ Pesquise três empresários sociais de sucesso e resuma de forma pictórica as características de sucesso que têm em comum.

#### Recursos externos:

<https://www.youtube.com/watch?v=cpTy6dR6o8c>





## Módulo 2: Análise de necessidades sociais

### Objetivos de aprendizagem:

- Identificar as etapas de uma abordagem sistemática da análise das necessidades sociais
- Compreender o significado da análise das necessidades sociais
- Avaliar vários métodos que podem ser utilizados para recolher os dados
- Encontrar ferramentas online úteis para o ajudar numa análise das necessidades sociais

### Atividades de grupo:

- ✓ Faça um plano detalhado de como conduzirá cada passo da análise das necessidades sociais para a sua futura empresa social, com base na abordagem de análise social sistemática – defina o âmbito da análise das necessidades, faça um plano de como recolher informação, recolher e analisar os dados, determinar prioridades e tomar decisões sobre a forma de abordar a questão.
- ✓ Imagine que gostaria de estabelecer uma empresa social para ajudar pessoas idosas solitárias. Que método irá utilizar para explorar as necessidades sociais dos idosos e de outras pessoas, relacionadas com eles?

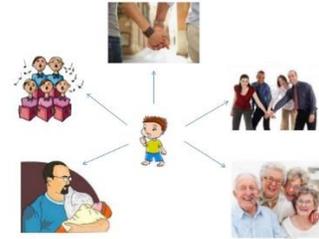
### Recursos externos:

[https://www.youtube.com/watch?v=Tegt6uEfN6U&feature=emb\\_title](https://www.youtube.com/watch?v=Tegt6uEfN6U&feature=emb_title)

<https://www.youtube.com/watch?v=8-uEzSzCM9Y>

<https://aifs.gov.au/cfca/publications/families-and-children-expert-panel-project-resource/needs-assessment/export>

### SOCIAL NEEDS





### Módulo 3: Modelo de negócio social

#### Objetivos de aprendizagem:

No final do módulo 3 irá adquirir conhecimentos sobre:

- O conceito do modelo de negócio social
- O procedimento para descrever a sua ideia
- O procedimento de implementação de uma ideia comercial
- O conceito de quadro do Modelo de Negócio Social
- Aspectos principais ao criar um modelo de negócio social

#### Atividades de grupo:

- ✓ O objetivo desta atividade é fazer um brainstorming de ideias e fomentar a formação de equipas entre os membros. O formador irá separar os participantes em grupos de 4-5 pessoas. Cada grupo terá à sua disposição uma mesa, uma folha de papel, post-its, canetas coloridas e lápis de cera. Cada grupo terá de encontrar uma ideia para o desenvolvimento de negócios. Todos os grupos partilharão as suas ideias.

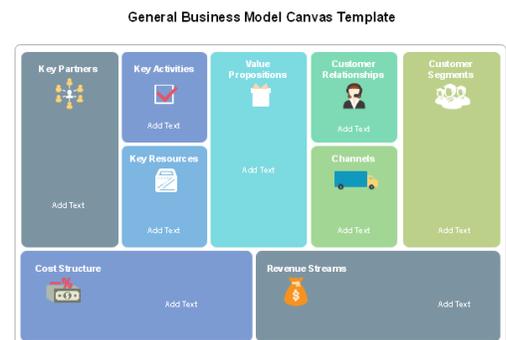
Discussão:

- *Qual a ideia que lhe parece mais interessante?*
- *Qual é o valor acrescentado desta ideia?*
- ✓ O formador irá separar os participantes em grupos de 4-5. Cada grupo receberá o modelo, post-its e canetas de cor, para preparar o seu quadro modelo. Em seguida, todos os grupos apresentarão os seus modelos.

Discussão:

- *Que parte do quadro é a mais importante no seu negócio?*
- *O quadro precisa de ser atualizado através do círculo de trabalho da empresa?*
- ✓ Link para o modelo:

<https://www.strategyzer.com/canvas>





*Up  
to  
Youth*



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

**Recursos externos:**

<https://www.youtube.com/watch?v=xBJCXsbX3O8>

<https://www.youtube.com/watch?v=2C-2v99paQM>

<https://www.youtube.com/watch?v=-MI5YZsgorM&t=2s>



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

#### Módulo 4: Financiar a sua ideia

##### Objetivos de aprendizagem:

- Identificar a importância da angariação de fundos
- Compreender os passos que deve seguir a fim de encontrar financiamento para a sua ideia
- Compreender que forma de financiamento é adequada à sua ideia

##### Atividades de grupo:

- ✓ O objetivo desta atividade é permitir que os participantes iniciem a sua primeira campanha de *crowdfunding*, a fim de obter dinheiro para o seu capital inicial. O formador irá separar os participantes em grupos de 4-5 pessoas. Cada grupo deve pensar numa ideia de negócio. Cada grupo receberá uma folha com o modelo impresso (pode encontrar o modelo no Apêndice 1). Todos os grupos têm de apresentar as suas campanhas e votar na mais eficiente.

##### Discussão:

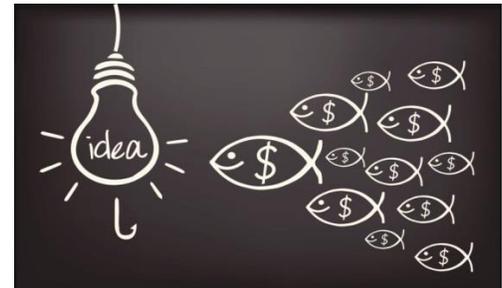
- *O que pensa das campanhas de crowdfunding?*
- *Qual é o aspeto mais importante a ser partilhado na sua campanha?*
- ✓ O objetivo desta atividade é procurar investidores para financiar o seu negócio. O formador irá separar os participantes em grupos de 4-5 pessoas. Cada grupo receberá o modelo de folheto de uma página (pode encontrar o modelo no Apêndice 2). Todos os grupos têm de apresentar o seu resultado.

##### Recursos externos:

<https://venngage.com/blog/business-pitch-deck-templates/>

<https://www.youtube.com/watch?v=Njh3rKoGKBo>

<https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4>





## Módulo 5: Finanças e Orçamento para o DSE

### Objetivos de aprendizagem:

- Definir as Finanças
- Definir o Orçamento
- Definir o Empreendedorismo Social Digital
- Saber o que são as Competências Financeiras
- Utilizar truques de gestão financeira como empresário
- Compreender que documentos precisa de ter atualizados como empresário
- Compreender que impostos se aplicam ao seu negócio
- Obter financiamento de um investidor
- Compreender o que é a Orçamentação de Empresas Sociais

### Atividades de grupo:

- ✓ Investigação na Internet sobre as questões financeiras que os empresários sociais podem enfrentar. Trabalhando em grupos, encontrar as formas de resolver essas questões financeiras.
- ✓ Em grupo, criar uma ideia de Empresa Social Digital e responder às questões:
  - *Em que consiste a sua start up ou projeto? Qual é a ideia na sua base?*
  - *De quanto capital necessita para começar?*
  - *Quando vai investir este capital?*
  - *Como é que o seu produto ou serviço vai mudar o mercado?*
  - *Quando espera ter o seu ponto de equilíbrio alcançado?*
  - *Qual é o seu valor acrescentado em comparação com os seus concorrentes?*
  - *Como vai promover o seu produto ou serviço?*
- ✓ Pesquise na Internet sobre as oportunidades financeiras no seu país para o Empreendedorismo Social Digital.

### Recursos externos:

<https://www.youtube.com/watch?v=mUzghqyukXc>

<https://www.youtube.com/watch?v=j1Vwth0B8I8>

<https://www.youtube.com/watch?v=8FtnwbVAj1E>





## Módulo 6: Marketing digital

### Objetivos de aprendizagem:

- Definir marketing digital.
- Compreender a diferença entre marketing e marketing digital.
- Conhecer a base do aumento do tráfego do website
- Compreender a importância da otimização dos motores de busca.
- Aplicar o marketing nas redes sociais.
- Definir o marketing por correio eletrónico.
- Saber como recolher feedback online para produtos e serviços.

### Group activities:

- ✓ Imagine que está a gerir uma empresa social para um grupo alvo de reformados e que o seu Produto Mínimo Viável (uma versão de um produto com apenas características suficientes para satisfazer os primeiros clientes e fornecer feedback para o desenvolvimento futuro do produto) é uma bengala digital que os ajuda a encontrar os seus caminhos. Sugira uma estratégia de marketing por e-mail. A sua estratégia deve responder ao seguinte:
  - *Objetivo da comercialização*
  - *Grupo etário do alvo*
  - *Localização do alvo*
  - *Lista dos e-mails (Como obtê-lo)*
  - *Os textos eletrónicos*
  - *Métodos de recolha de feedback*
- ✓ Imagine que está a gerir uma empresa social com o grupo alvo de reformados e o seu PMV é uma bengala digital que os ajuda a encontrar os seus caminhos. Desenhe um suplemento de meios sociais. Deve também incluir informação sobre o seguinte:
  - *Objetivo da comercialização*
  - *Grupo etário do alvo*
  - *Meios de comunicação social adequados*
  - *A conceção dos anúncios e do texto*
  - *Métodos de recolha de feedback*

### Recursos externos:

<https://blog.hubspot.com/marketing/social-media-marketing>  
<https://analytics.facebook.com/>





## Módulo 7: Modelo digital para o Empreendedorismo Social

### Objetivos de aprendizagem:

- Definir empreendedorismo social
- Definir o modelo de negócio digital
- Distinguir os tipos de modelo de negócio digital
- Compreender o que precisa para se tornar um empresário digital?
- Enumerar as vantagens do empreendedorismo digital
- Desenvolver um modelo de negócio digital



### Atividades de grupo:

- ✓ Questão para discussão:
  - *Considera que o empreendedorismo tem um papel a desempenhar na construção de um mundo melhor? Ou será que o empreendedorismo tem sobretudo a ver com dinheiro e estilo de vida?*



Orientações para os alunos: A investigação na Internet tem um papel a desempenhar na construção de um mundo melhor.

- *Que interesse pessoal e experiência tem nesta área de negócios?*

Orientações para os alunos: Descrever uma ideia que teve no passado para um novo produto ou serviço com a qual não foi capaz de prosseguir.

- *Que barreiras o impediram de concretizar esta ideia? Por favor, enumere-as.*

Em grupo, encontrar soluções para se livrar dessas barreiras.



### Recursos externos:

<https://www.youtube.com/watch?v=jsQ82tajpiE>



## Módulo 8: Recursos humanos e gestão de equipa

### Objetivos de aprendizagem:

- Avaliar qual o método mais adequado para atrair novos membros da equipa para a empresa.
- Identificar três dimensões da aptidão do candidato a um emprego.
- Compreender algumas formas de reter pessoal em empresas sociais.
- Identificar diferentes razões para a rotação do pessoal em empresas sociais.
- Encontrar ferramentas digitais adequadas para facilitar a gestão da equipa.
- Enumerar dois princípios básicos de comunicação como fundador.

### Atividades de grupo:

- ✓ Orientações para os alunos: Imagine que está a estabelecer a sua própria empresa social. Gostaria de atrair alguns novos empregados. Responda às seguintes perguntas:
  - *Onde se reúnem pessoas com os mesmos interesses?*
  - *Como atraí-los para se juntarem a si?*
  - *Já conhece alguém que o possa ajudar?*

Escolher uma das 5 razões listadas para os trabalhadores abandonarem as empresas sociais: (demasiadas políticas; *burnout*; falta de confiança; falta de formação; e pouco reconhecimento). Escreva um plano sobre como abordaria uma questão específica.

### Recursos externos:

<https://www.youtube.com/watch?v=7178mTndI6A>

<https://www.youtube.com/watch?v=vSYaWtVNP0I>

<https://www.inspire2enterprise.org/2018/02/26/5-reasons-high-staff-turnover-social-enterprises/>





## Módulo 9: Novas competências mediáticas

### Objetivos de aprendizagem:

- Definir as etapas do comércio eletrónico
- Definir as etapas do comércio eletrónico
- Definir a página web
- Decidir que ferramentas de web design são utilizadas
- Preparar a página web com WordPress
- Definir os passos dos motores de busca
- Definir o SSL (Secure Socket Layers)
- Instalar o Certificado SSL

### Grupos de atividades:

- ✓ Orientações para os alunos: Prepare uma lista dos sites de comércio eletrónico mais comuns no seu país e tente categorizá-los (por exemplo, alimentação, moda, eletrónica, etc.)
- ✓ Orientações para os alunos: Reveja o seu site de comércio eletrónico preferido e prepare um documento sobre os seus menus, certificação SSCL e conteúdo.
- ✓ Orientações para os alunos: Que tipo de frase escreveria se lhe pedíssemos para estabelecer a sua própria declaração de visão e porquê?

### Recursos externos:

<https://www.apachefriends.org/index.html>

<https://wordpress.org/>

<http://www.seobook.com>





## Módulo 10: Consciência multicultural

### Objetivos de aprendizagem:

- Definir Sensibilização Multicultural e ambiente de trabalho
- Compreender as competências básicas para trabalhar em diversos ambientes
- Conhecer a importância das competências multiculturais
- Compreender como construir relações com uma pessoa a partir de diferentes antecedentes. Aplicar o marketing das redes sociais
- Definir empatia
- Saber como trabalhar em equipa com diferentes formações

### Atividades de grupo:

- ✓ Formar um grupo de 5 e pensar num valor que reconhecem nos seus pais. Partilhá-lo com o grupo e dizer COMO sabem que é um valor dos seus pais.
- ✓ Orientações para os alunos: Trabalhe em pares e peça aos seus colegas para partilharem uma dificuldade que ele/ela teve, enquanto você recorre à mímica para mostrar o que está a ouvir. Repitam a mesma atividade, mas, desta vez, sem recorrer à mímica ou gestos. Questione o seu colega sobre como se sentiu em ambas as situações.

### Recursos externos:

<https://www.fond.co/blog/9-ways-multicultural-team/>

<https://www.diversityresources.com/cultural-diversity-workplace/>

<https://www.commisceo-global.com/blog/cultural-awareness-in-the-multicultural-workplace>

## Avaliação

A fim de verificar se os alunos dominaram bem os materiais de formação, preparámos um formulário de avaliação, que deve ser preenchido após cada módulo. Se o aluno tiver dominado bem o material de formação, é-lhe permitido passar ao módulo seguinte.





## Bibliografia

- <https://www.investopedia.com/terms/s/social-enterprise.asp>  
<https://prezi.com/i3ymxqkwpcj-/5e-lesson-plan-presentation/>  
<https://ngss.sdcoe.net/Evidence-Based-Practices/5E-Model-of-Instruction#:~:text=%E2%80%9CThe%205E%20Model%20of%20Instruction,at%20the%20center%20of%20learn>  
<https://www.ethex.org.uk/>  
<https://www.bigissue.org.uk/>  
<http://www.cafedirect.co.uk/>  
[https://en.wikipedia.org/wiki/The\\_Co-operative\\_Group](https://en.wikipedia.org/wiki/The_Co-operative_Group)  
<https://www.co-operative.coop/about-us>  
<https://www.uk.coop/>  
<https://www.theguardian.com/social-enterprise-network/gallery/2014/jan/29/the-history-of-the-british-co-operative-movement-timeline>  
<http://www.edenproject.com/>  
<https://iso.co.uk/>  
<http://www.dwrcymru.com/>  
<http://www.dwrcymru.com/en/Company-Information/Glas-Cymru.aspx>  
<http://jericho.org.uk/>  
<http://ballotstreet.co.uk/>  
<http://bssec.org.uk/the-changing-face-of-social-enterprise-ballot-street-spice/>  
<https://aifs.gov.au/cfca/publications/cfca-paper/needs-assessment/part-one-defining-needs-and-needs-assessment>  
<https://www.youtube.com/watch?v=F8axfYomJn4>  
<https://www.simplypsychology.org/observation.html>  
<https://www.pressacademia.org/how-to-write-a-case-study/>  
<https://www.youtube.com/watch?v=3TwgVQIZPsw>  
<https://codeburst.io/5-best-free-tools-for-data-analysis-and-visualization-f4c8017a5bc5>  
<https://www.canva.com/>  
<https://www.youtube.com/watch?v=8-uEzSzM9Y>  
<https://aifs.gov.au/cfca/publications/families-and-children-expert-panel-project-resource/needs-assessment/export>  
[https://www.youtube.com/watch?v=Tegt6uEfN6U&feature=emb\\_title](https://www.youtube.com/watch?v=Tegt6uEfN6U&feature=emb_title)  
<https://en.wikipedia.org/wiki/Netnography>  
<https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/the-eight-essentials-of-innovation>  
<https://e-equalsmc3.com/alex-osterwalders-business-model-canvas/>  
[http://portland.gogreenconference.net/downloads/GGPDx\\_Guided\\_Learning\\_Entrepreneurship\(FRONT\).pdf](http://portland.gogreenconference.net/downloads/GGPDx_Guided_Learning_Entrepreneurship(FRONT).pdf)  
Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010) *Business Model Generation*  
Blank, 2013, *Why the Lean Start-up Changes Everything*, Harvard Business Review  
Burkett, 2013, *Using the Business Model Canvas for Social Enterprise Design*  
<https://www.startups.com/>  
<https://www.virgin.com/>  
<https://thetechpanda.com/>  
<https://www.themuse.com/>



<https://www.mindtools.com/pages/article/AIDA.htm>  
<https://www.investopedia.com/ask/answers/020415/what-difference-between-private-equity-and-venture-capital.asp>  
<https://www.fundable.com/learn/resources/guides/crowdfunding/what-is-crowdfunding>  
<https://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe/>  
<https://gudcapital.com/startup-loans-financing-a-new-business/>  
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/finance/what-is-finance-definition/>  
<https://www.mymoneycoach.ca/budgeting/what-is-a-budget-planning-forecasting>  
<https://www.dotrust.org/trick-meraih-jackpot-judi-poker-online-indonesia/>  
<https://www.learndigitalentrepreneurship.com/2019/02/16/what-is-digital-entrepreneurship/>  
[https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/9\\_Prodanov\\_EAlternativi\\_en\\_1\\_2018.pdf](https://www.unwe.bg/uploads/Alternatives/9_Prodanov_EAlternativi_en_1_2018.pdf)  
<https://medium.com/swlh/11-tips-to-manage-your-small-business-finance-9110c64531f2>  
<https://www.fundera.com/blog/business-finance>  
<https://socialenterprisetoolkit.ie/chapter-6-managing-finance/>  
<https://ecommercenews.eu/ecommerce-in-europe-e621-billion-in-2019/>  
<https://blog.hubspot.com/marketing/what-is-digital-marketing>  
<https://www.optron.in/en/digital-marketing>  
<https://marketingland.com/content-marketing-done-right-8-examples-can-learn-149088>  
<https://neilpatel.com/what-is-digital-marketing/>  
<https://www.sharetribe.com/academy/get-started-google-adwords-marketplace/>  
<https://www.lyfemarketing.com/blog/digital-marketing-statistics/>  
<https://www.hostgator.com/blog/7-steps-to-proper-new-website-seo/>  
<https://blog.hubspot.com/marketing/social-media-marketing>  
<https://www.thebalancesmb.com/email-marketing-2948346>  
<https://commons.wikimedia.org/wiki>  
<http://www.monkeywrench.in>  
<http://www.pixabay.com>  
<https://innolytics-innovation.com/digital-business-model/>  
<https://blog.hotmart.com/en/digital-entrepreneurship/>  
<https://www.managementstudyguide.com/social-entrepreneurship.htm>  
<https://www.businessregiongoteborg.se/en/start-business/social-entrepreneurship>  
<https://www.learndigitalentrepreneurship.com/>  
[www.entrepreneur.com/topic/online-business](http://www.entrepreneur.com/topic/online-business)  
<https://www.liferay.com/resources/l/digital-business>  
[https://www.youtube.com/watch?v=V0\\_LVVILfE0](https://www.youtube.com/watch?v=V0_LVVILfE0)  
<https://www.youtube.com/watch?v=vSYaWtVNPOI>  
<https://trello.com/>  
<https://www.mindmeister.com/>  
[https://www.meistertask.com/?r\\_campaign=busi-simple-team-management](https://www.meistertask.com/?r_campaign=busi-simple-team-management)  
<https://www.google.com/drive/>  
<https://slack.com/>  
<https://stormboard.com/>  
<https://www.skype.com/en/>  
<https://apps.apple.com/us/app/facetime/id1110145091>  
<https://ithemes.com/tutorials/what-is-wordpress/>  
[http://zinzinibidi.com/web\\_tasarim/web\\_tasarimi/web\\_tasarim\\_araclari](http://zinzinibidi.com/web_tasarim/web_tasarimi/web_tasarim_araclari)



Up  
to  
Youth



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

<https://wedevs.com/166974/how-to-install-wordpress-on-localhost/>  
<https://www.youtube.com/watch?v=Gknrbr2Ju8k>  
<https://www.freepik.com/>  
<http://www.clovis.edu/titlev/cooperative/multicultural-awareness.aspx>  
<https://www.td.org/insights/six-ways-to-help-employees-heighten-multicultural-awareness>  
<https://www.cultureamp.com/blog/diversity-in-the-workplace-benefits-and-challenges/>  
<https://blog.bonus.ly/diversity-inclusion-statistics>  
<https://www.hult.edu/blog/benefits-challenges-cultural-diversity-workplace/>  
<https://www.skillsyouneed.com/ips/active-listening.html>  
<https://www.fastcompany.com/3041774/7-key-habits-for-building-better-relationships>  
<https://psychology-spot.com/what-is-empathy/>  
<https://itspsychology.com/what-is-empathy/>  
<http://www.businessdictionary.com/definition/teamwork.html>  
<https://www.quality-assurance-solutions.com/what-is-teamwork.html#ixzz6BqG2r2mJ>  
<https://www.managementstudyguide.com/team-work.htm>  
<https://smallbusiness.chron.com/nine-types-team-roles-15566.html>  
<https://www.wisegeek.com/what-is-a-dominant-culture.htm>

# Anexo 1

## Módulo 4: Financiar a sua ideia

### MODELO DE CAMPANHA DE CROWDFUNDING

Imagem da capa ou  
breve vídeo  
apresentando o objetivo  
da campanha

Montante alvo

Título da campanha

Registe a missão da sua campanha

Apresente-se e partilhe a sua história

Descreva o seu projeto ou negócio

Descreva como irá utilizar o dinheiro angariado

Imagens



## Anexo 2

### Módulo 4: Financiar a sua ideia

Informação-chave sobre o seu negócio (informação de contacto)

NOME.....

MORADA.....

CÓDIGO POSTAL.....

EMAIL.....

TELEFONE.....

O objetivo do folheto de uma página em 3 frases.

1. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

O folheto deverá ser:

- ✓ Formal e de qualidade.
- ✓ Possível de ler a partir de qualquer dispositivo, tais como *smartphones* e *tablets*, para utilização frequente pelo público.
- ✓ Descritivo e claro.

O folheto poderá incluir toda a informação-chave sobre a empresa do fundador, algumas imagens e informações de contacto que provavelmente serão o cartão de visita do fundador quando outros o apresentarem. Um fundador tem de saber que o folheto será distribuído pelo público em geral, incluindo os concorrentes. Além disso, pode ser criado um vídeo ou um pequeno filme em vez de uma simples apresentação.



## Anexo 3

### Módulo 4: Financiar a sua ideia

#### Exercício dos 20 €



Tem 20 € no seu bolso. Que ideias de negócio pode desenvolver com 20 €? Partilhe, pelo menos, 7 ideias em 7 minutos.

#### Questões para discussão:

- Do que precisa para iniciar um negócio?
- Nasce-se empreendedor ou forma-se?
- Ter um grande talento atlético não é o mesmo que ser um grande atleta. Porquê? Como é que isto se aplica ao empreendedorismo?

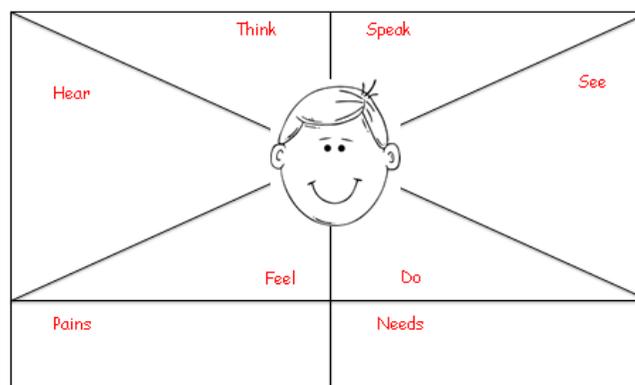
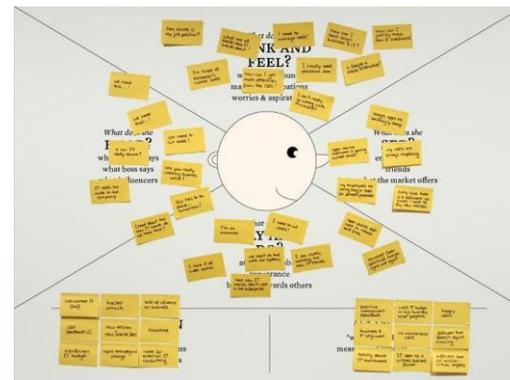
O objetivo deste exercício é sensibilizar os alunos para o facto de que o dinheiro não é o mais importante para iniciar um negócio. O mais importante é ser proativo, criativo e orientado para objetivos. Além disso, ter, obviamente, uma boa equipa.

# Anexo 4

## Módulo 2: Análise de necessidades sociais

### Criar mapas de clientes

- Um mapa do cliente reflete a sua compreensão do mesmo
- É um mapa de empatia que o ajuda a sintetizar as suas observações
- DIZER: Que palavras ou frases proferidas pelo seu cliente o podem definir?
- FAZER: Que ações e comportamentos notou?
- PENSAR: O que poderá estar a pensar o seu cliente? O que é que isto lhe diz sobre as suas crenças?
- SENTIR: Que emoções pode o seu cliente estar a sentir?
- Note que pensamentos/crenças e sentimentos/emoções não podem ser observados diretamente. Devem ser inferidos prestando atenção cuidadosa a várias pistas. Preste atenção à linguagem corporal, tom e escolha de palavras.







Recordar a todos na equipa os princípios principais do brainstorming. Gerar o maior número de ideias possível. A quantidade é importante. Seja persistente e leve tempo suficiente. O cérebro demora cerca de **20 minutos** para começar a produzir as melhores ideias; antes disso, realiza apenas as associações mais óbvias.

### Técnicas de criação de ideias: Entrada aleatória

O autor da técnica de entrada aleatória é Edward de Bono. Aqui está o seu videoclip sobre esta técnica: <https://www.youtube.com/watch?v=dQbxUSF7ZS8>

Precisamos de uma nova forma de romper com este 'ciclo', um novo estímulo que nos mostrará outro 'caminho'. Fazer isso significa utilizar uma técnica que seja aleatória, não ligada às nossas experiências e, inevitavelmente, ao julgamento.

Não é possível obter novas ideias se permanecermos agarrados às antigas, pois acabamos por trazer algo aleatório ou não relacionado com a situação atual.

O desenho neste cartão mostra o pensamento a prosseguir pela via habitual até que algo aleatório seja trazido para dentro e leva a pensar numa nova direção.

Entrada aleatória: exemplo

**Cigarros sabonete PO.** O sabonete sugere frescura, e a frescura sugere primavera, e isso significa flores. Talvez cada cigarro deva ter sementes de flores no filtro, para que, quando for deitado fora, uma flor desabroche dele e, portanto, torne os parques mais bonitos.



Exercício de entrada aleatória

Trabalho individual. Está a tentar inventar uma nova personagem de detetive chamada James Cooper. A fim de obter algumas ideias novas, usa uma entrada aleatória e diz:

“Gelado James Cooper PO”.

O que posso usar como entrada aleatória? Palavra, imagem, som, ...



### Técnicas de criação de ideias: S.C.A.M.P.E.R.

Michael Michalko analisou estilos de pensamento de pessoas famosas: Einstein, Leonardo da Vinci, Freud, Darwin, Mozart ... Recolheu e publicou diferentes técnicas de criatividade. Uma delas é a S.C.A.M.P.E.R.

Vídeo sobre a técnica S.C.A.M.P.E.R. <https://www.youtube.com/watch?v=G8w0rJhztJ4>

O procedimento de condução da técnica S.C.A.M.P.E.R. é simples:

1. Isole o seu desafio ou assunto sobre o qual quer pensar
2. Coloque questões SCAMPER:
  - Que procedimento posso adotar para **substituir** o meu atual?
  - O que posso **conjug**ar?
  - O que posso **adapt**ar de outra pessoa?
  - Como posso **modificar** ou alterar a minha forma de o fazer?
  - O que posso **melhor**ar ou acrescentar à minha maneira de o fazer?
  - Como posso **aplicar** o meu desafio a **outras utilizações**?
  - O que posso **alterar** na minha forma de o fazer?
  - Qual é o **oposto** do meu método?
  - Que **alteração** poderia ser melhor?

**S**ubstitute  
**C**ombine  
**A**dapt  
**M**odify / **M**agnify  
**P**ut  
**E**liminate  
**R**everse / **R**earrange

## Anexo 6

### Módulo 3: Modelo de negócio social

#### Prototipagem

Um passo importante no desenvolvimento de ideias comerciais é a prototipagem, o teste e a aprendizagem. É muito importante que a visualização de ideias e conceitos comece a crescer da perspectiva 2D para a 3D. Normalmente, as sessões de prototipagem estão ligadas ao protótipo do produto, mas, recentemente, também se tornou comum para a prototipagem de serviços, tais como a experiência de planeamento para os futuros utilizadores finais. Existem diferentes descrições do que é a prototipagem, mas uma coisa é comum a todos, a prototipagem é concebida para testar e desenvolver mais a sua ideia, produto, serviço ou experiência.

Enquanto prototipagem, é importante pensar no que está a tentar aprender com os seus protótipos, e criar objetos e cenários de baixa resolução que sondem essas questões. Um conceito de baixa resolução permite-lhe perseguir muitas ideias diferentes geradas sem se comprometer numa direção demasiado cedo. O objetivo da prototipagem não é apenas criar uma maquete ou modelo em escala do seu conceito de solução; é criar experiências com as quais os utilizadores possam reagir. Dê uma resolução aos aspetos que são importantes para o que está a tentar testar e poupe os seus esforços para outros aspetos. Deve também pensar sobre o contexto e o cenário de teste que irá criar para obter um feedback significativo. Nem sempre é possível simplesmente entregar um objeto a alguém na rua e obter um feedback real. Testar no contexto que a sua solução seria realmente utilizada (ou aproximar as partes importantes desse contexto). Por exemplo, se estiver a criar um sistema de armazenamento de alimentos de consumo, deixe os utilizadores testá-lo nas suas cozinhas em casa – algumas das questões matizadas mas importantes só surgirão nesse momento.

Exercício de prototipagem: Feliz aniversário

Chegou ao trabalho e é o aniversário do seu colega. Em vez de apenas dizer “Feliz aniversário”, tente fazer um presente criativo ou, pelo menos, uma boa memória do dia no trabalho. Abra a gaveta da mesa do seu escritório e encontre diferentes materiais que lhe podem despertar ideias originais. Escolha um e crie um presente.

Clip



Post-it



Lápis



Fita cola





Algumas dicas para sessões de prototipagem:

- **Comece a construir.** Mesmo que não tenha a certeza do que está a fazer, o ato de recolher alguns materiais (papel, fita e objetos encontrados/aleatórios são uma boa maneira de começar!) será suficiente para o pôr em marcha.
- **Concentre-se na história.** A estética não é importante.
- O **tamanho** não é importante – o conceito de uma casa nova não constrói uma casa mas apresenta um modelo (por exemplo, utilização de tijolos LEGO em vez dos verdadeiros ...).
- **Pare de perder tempo** com detalhes.
- **Não perca muito tempo com um protótipo.** Avance antes que se sinta demasiado afeiçoado emocionalmente a qualquer um dos protótipos.
- **Não se apaixone** pela sua ideia – evite envolver-se emocionalmente.
- **Não tome uma decisão final** sobre o produto/serviço antes de o protótipo estar concluído.
- **Evite o pensamento destrutivo** – por exemplo, "É impossível, não é para nós..."
- **Idealize com o utilizador em mente.** O que espera testar com o utilizador? Que tipo de comportamento espera? A resposta a estas perguntas ajudará a focar a sua prototipagem e ajudá-lo-á a receber um feedback significativo na fase de teste.

**Identificar pontos de contacto/variáveis importantes.** Identifique o que está a ser testado com cada protótipo. Um protótipo deve responder a uma pergunta específica quando testado.



Up  
to  
Youth



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



BRIDGING  
TO THE  
FUTURE



# Up to Youth Promoting Future Digital Social Entrepreneurs

2018-1-TR01-  
KA205-057895

“Financiado pelo Programa Erasmus+ da União Europeia. No entanto, a Comissão Europeia e a Agência Nacional Turca não podem ser responsabilizadas por qualquer utilização que possa ser feita das informações nele contidas”