

EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
SEBRAE

Oficina
Viagem ao Mundo do
Empreendedorismo



Guia do(a)
Educador(a)

SEBRAE

Oficina
Viagem ao Mundo do
Empreendedorismo

Guia do(a) Educador(a)

© 2020. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE.

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – 70.200-645 – Brasília / DF
Telefone: 0800 570 0800
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tardos

Diretor-Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor-Técnico

Bruno Quick Lourenço de Lima

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Cultura Empreendedora

Gerente

Gustavo Cezário

Gerente-Adjunto

Augusto Togni

Unidade de Gestão de Soluções

Gerente

Diego Wander Demétrio

Equipe Técnica

Thelmy Arruda de Rezende

Consultora Conteudista

Márcia Malvina Alves Cavalcante

Consultora Educacional

Maria Luiza Rodrigues Ferreira do Valle

Editoração

Lourdes Hungria











Projeto Gráfico

Grupo Informe Comunicação Integrada Ltda

Diagramação

Carlos Girão

Sumário

 Apresentação	7
 Ficha Técnica da Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo	8
 Organização da ação pedagógica	14
 Lista de materiais	21
 Plano de Aplicação Geral	23
 Plano de Aplicação Detalhado	25
 Sugestões de bibliografias e suportes de aprendizagem	43
 Bibliografia	45
 Glossário	46
 Anexos	47
Anexo 1 - Atividade 2 – A zona de conforto	47
Anexo 2 - Atividade 2 – A zona de conforto	48
Anexo 3 - Atividade 3 – Uma incrível viagem	51
Anexo 4 - Atividade 4 – Para organizar o pensamento	52
Anexo 5 - Atividade 4 – Para organizar o pensamento	54
Anexo 6 - Atividade 5 – Ser um(a) empreendedor(a)	56
Anexo 7 - Atividade de Encerramento	58



Apresentação

Viver em um mundo onde o conhecimento circula com grande rapidez por meio de diferentes meios de comunicação e informação requer cada vez mais das pessoas o desenvolvimento de sua capacidade de pensar de forma crítica, criativa e inovadora para saber interpretar e selecionar conteúdos teórico-práticos que as ajudem na solução de suas dúvidas e inquietações, como também na tomada de decisão na sua vida pessoal e profissional.

É, portanto, requerido das novas gerações o desenvolvimento de competências empreendedoras para que elas sejam capazes de serem protagonistas de suas próprias vidas, com autonomia, autoestima, iniciativa, persistência, força e determinação para transformar sonhos em realidade

Para o Sebrae desenvolver competências empreendedoras não se restringe à preparação de pessoas para a gestão de negócios, mas prepará-las para saber tomar decisões pessoais e profissionais de forma responsável a partir do conhecimento e reflexão dos fatores envolvidos nesse processo, assumindo posições de liderança e de agentes de mudanças e de transformação nos diferentes espaços de convivência.

A Oficina **Viagem ao mundo do empreendedorismo!** aborda os conceitos fundamentais do universo do empreendedorismo, assim como a realização de um teste de identificação do perfil empreendedor. Nela, são incentivadas reflexões envolvendo o universo dos jovens, criando conexão dos conteúdos com as situações diárias de suas vidas.

Boa viagem!



Ficha Técnica da Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo

- **Nome**

- ✓ Viagem ao Mundo do Empreendedorismo

- **Formato**

- ✓ Oficina

- **Modalidade**

- ✓ Presencial

- **Número de participantes**

- ✓ Mínimo de 15 e máximo de 30 participantes

- **Carga horária**

- ✓ 4 horas

- **Público-alvo**

- ✓ Estudantes de Ensino Médio e Técnico

- **Objetivo pretendido com a oficina**

- ✓ Apresentar os principais conceitos referentes ao universo do empreendedorismo, aliando teoria à prática

- **Competências gerais a serem desenvolvidas**

Espera-se que ao final da oficina os(as) participantes sejam capazes de desenvolver as seguintes competências:

Cognitiva

- ✓ Conhecer as atitudes fundamentais de uma pessoa empreendedora, seja para encontrar soluções para situações cotidianas, seja para tomar decisões relacionadas a negócios.

Atitudinal

- ✓ Participar ativamente da **Oficina**, apresentando suas opiniões, assim como compartilhando suas experiências de vida;
- ✓ Refletir sobre os desafios do dia a dia como oportunidades para encontrar novas soluções e alternativas.

Operacional

- ✓ Executar as atividades propostas aplicando o conteúdo trabalhado na oficina;
- ✓ Aprofundar os conhecimentos por meio do acesso aos materiais complementares indicados.

- **Conteúdo**

O conteúdo da **Oficina** está dividido da seguinte forma:

- ✓ **Introdução** – apresentar a estrutura da **Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo**, explicando o seu funcionamento e a importância da participação ativa de todos os presentes.
- ✓ **Apresentação** – criar conexão entre o(a) educador(a) e os participantes e gerar aproximação entre os presentes à **Oficina**.
- ✓ **A zona de conforto** – ajudar os participantes a perceberem a importância de sair da zona de conforto e buscar novos horizontes, novas realizações.
- ✓ **Uma incrível viagem** – mostrar aos participantes a importância de pensarmos



em todos os detalhes possíveis quando estamos diante de uma tarefa, de um desafio, além de estimular o pensamento criativo.

- ✓ **Para organizar nosso pensamento** – sistematizar os conceitos relativos ao tema empreendedorismo, repassados durante a Oficina, para que possam ser assimilados pelos participantes.
- ✓ **Ser um empreendedor** – ajudar os participantes a identificarem suas características empreendedoras, assim como as que precisam ser desenvolvidas.
- ✓ **Encerramento** – sintetizar os aprendizados da **Oficina** e encorajar os participantes a se inscreverem em de outras oficinas para o aprofundamento do tema empreendedorismo. Realização de avaliação da **Oficina**.

- **Perfil do(a) educador(a)**

Graduação:

- ✓ Formação superior completa

Conhecimentos:

- ✓ Para a aplicação da **Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo**, é fundamental que o(a) educador(a) tenha domínio teórico do conteúdo e facilidade em aplicá-lo à realidade de jovens estudantes.

Experiências:

- ✓ Experiência na atuação como educador(a)/facilitador(a) de cursos, seminários, oficinas ou outras atividades de aprendizagem na área de empreendedorismo.
- ✓ Experiência na condução de atividades junto a jovens dos Ensino Médio e Técnico.

Atitudes desejáveis:

- ✓ Proatividade
- ✓ Ética
- ✓ Autoconfiança

- ✓ Saber ouvir
- ✓ Autodesenvolvimento / Automotivação

- **Habilidades do(a) educador(a)**

- ✓ Ter facilidade na condução de grupos;
- ✓ Saber resolver problemas e encontrar soluções criativas;
- ✓ Ser bom(boa) ouvinte;
- ✓ Saber acolher sugestões e opiniões mesmo não concordando com elas;
- ✓ Utilizar linguagem compatível ao nível cultural dos participantes;
- ✓ Ter facilidade de se comunicar oralmente e por escrito;
- ✓ Administração de conflitos.

As competências requeridas do(a) educador(a) e as que deverão ser desenvolvidas pelos participantes, na Oficina, estão embasadas nos pilares propostos pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco) para a educação do século XXI, explicitados nos Referenciais Educacionais do Sebrae (2015, p. 33-35). São eles:

- ✓ **Saber conhecer** – refere-se à interpretação e à representação da realidade por meio do estudo de conceitos, princípios, fatos, proposição e teorias. A aprendizagem de aprender a conhecer manifesta-se mediante o desenvolvimento de esquemas cognitivos: reflexão, análise crítica, comparação, classificação, ordenação, argumentação etc., que proporcionam a construção do conhecimento;
- ✓ **Saber ser** – refere-se à percepção da realidade, por meio da conscientização da pessoa sobre si mesma e sua interação com seus grupos. Compreende crenças, valores, intuição, inclinações, potenciais criativos, atitudes, sentimentos, imaginação, fantasia, síntese, humor e arte;
- ✓ **Saber conviver** – refere-se ao desenvolvimento da pessoa, sua maneira de ser, de auto conduzir-se e de atuar no contexto em que está inserida. Compreende a valorização do coletivo em detrimento do individual, o aprender a ouvir o outro, a propor em vez de impor, a ceder e a contribuir em favor do interesse e da necessidade do grupo, a saber administrar conflitos, a compartilhar e a partilhar



de modo produtivo, fomentando a unidade na diversidade. O ser humano é uno e singular e, ao mesmo **tempo**, múltiplo complexo, inserido em grupos e em organizações sociais e culturais que apresentam multiplicidade de visões, de sonhos, de posicionamentos, de crenças e de valores;

- ✓ **Saber fazer** – refere-se à aplicação na realidade, mediante capacidades, habilidades e destrezas. Manifesta-se por meio de ação, iniciativa, concretização, transferência, operacionalização e pragmatismo.

Espera-se que o(a) profissional responsável pela condução da oficina tenha essas competências desenvolvidas para cumprir o seu papel de educador(a) da aprendizagem dos participantes, auxiliando-os no desenvolvimento de competências que lhes permitam pensar de forma autônoma para **aprender a aprender** entendendo esse processo como contínuo e instigante.

- **Texto orientador**

De acordo com os Referenciais Educacionais do Sebrae, os processos de capacitação presencial têm como foco o desenvolvimento de competências dos educandos e o uso de procedimentos didáticos/pedagógicos adequados à educação de pessoas, sejam elas crianças, jovens ou adultas, apoiados em alguns princípios norteadores, como:

- ✓ Estímulo à curiosidade e ao compartilhamento de experiências que proporcionem novas aprendizagens;
- ✓ Valorização dos conhecimentos e das experiências que cada pessoa traz;
- ✓ Reflexão sobre as ações praticadas visando ao seu aperfeiçoamento e/ou a um novo posicionamento diante do problema a ser resolvido;
- ✓ Reconhecimento da capacidade de aprendizagem dos indivíduos e de suas potencialidades;
- ✓ Aprendizagem baseada na integração e na interdependência da relação teoria/prática;
- ✓ Valorização do processo de descoberta e do caráter ativo da aprendizagem;
- ✓ Valorização do aprender a aprender e do aprender com o outro mediante o uso de estratégias colaborativas e dinâmicas vivenciais;

- ✓ Utilização de **recursos** tecnológicos para mediar o processo de aprendizagem.

É importante que a ação pedagógica considere os indivíduos que se colocam na posição de aprendizes como pessoas responsáveis pelo seu processo de desenvolvimento, que identifiquem o que já conhecem sobre o conteúdo a ser abordado e aonde pretendem chegar.

Ao(à) educador(a) cabe identificar as expectativas dos participantes e as diferenças existentes entre eles para explicitar o objetivo da oficina, as competências que se pretende mobilizar e os conteúdos que serão abordados visando ao seu alcance.

Na relação educador(a)-educando(a), o diálogo deve ser frequentemente exercitado para acolher os participantes e para apresentar, explicar, problematizar, instrumentalizar e instigar a prática dos conteúdos abordados na oficina.

O uso de estratégias de ensino e **recursos** tecnológicos adequados à abordagem de cada tema é um cuidado a ser considerado na mediação pedagógica. Recomenda-se que o(a) educador(a), além de conhecer a finalidade das estratégias de ensino e os **recursos** tecnológicos previstos, saiba aplicá-los/utilizá-los de forma correta, para garantir que o objetivo da ação seja alcançado e as competências definidas sejam desenvolvidas.



Organização da ação pedagógica

Apresentamos, a seguir, uma possibilidade de organização da ação pedagógica alinhada aos princípios apresentados anteriormente e aos Referenciais Educacionais do Sebrae:

• 1º Momento – Acolhimento

A premissa básica é que não há grupo homogêneo em relação aos conhecimentos e às experiências prévias. Por isso, é importante que no início da oficina os participantes sintam-se à vontade uns com os outros e percebam que o(a) educador(a) é a pessoa que coordenará essa atividade de integração, primeiramente apresentando-se e, na sequência, desenvolvendo dinâmicas que permitam que eles também se apresentem. É nesse 1º Momento que o(a) educador(a):

- ✓ a) Anuncia aos participantes o objetivo da oficina, a programação a ser realizada, as competências que se pretende mobilizar e a aprendizagem esperada;
- ✓ b) Busca conhecer os participantes por meio do diálogo, levanta as suas expectativas, desafiando-os a manifestarem suas curiosidades, dizendo o que gostariam de saber a mais sobre o assunto;
- ✓ c) Estabelece um Contrato de Convivência relacionando o papel que cabe aos participantes e ao(à) educador(a) e o comportamento esperado de cada uma.

Ao final do 1º Momento, espera-se que os participantes se sintam mais integrados ao grupo e abertos a novas aprendizagens.

• 2º Momento – Problematização

Marca o início das atividades propostas na oficina. Consiste na explicação dos principais problemas postos pela prática social (pessoais ou profissionais), relacionados ao conteúdo abordado. Esse passo desenvolve-se na realização de:

- ✓ a) Uma breve discussão sobre esses problemas e sua relação com o conteúdo científico que o fundamenta, buscando as razões pelas quais o conteúdo deve e precisa ser aprendido. Esta etapa é fundamental para que os participantes percebam que o conhecimento que eles têm sobre o tema é superficial dificultando a leitura crítica dos problemas e a tomarem decisões conscientes e adequadas para melhor solucioná-los;

- ✓ b) Em seguida, transforma-se esse conhecimento em questões, em perguntas problematizadoras, levando em conta as dimensões científica, conceitual, cultural, histórica, social, política, ética, econômica, religiosa etc, conforme os aspectos sobre os quais se deseja abordar o tema, considerando-o sob múltiplos olhares. Nesta etapa os participantes perceberão a relação de interdependência que existe entre os acontecimentos observados, estabelecendo relações de causa e consequência entre eles.

• 3º Momento – Instrumentalização

Essa etapa se expressa na ação efetiva do(a) educador(a) para apresentar o tema e no esforço despendido pelos participantes para assimilá-lo. Para isso, o(a) educador(a):

- ✓ a) Apresenta aos participantes, por meio de estratégias de ensino adequadas, o conhecimento científico formal, abstrato, conforme as dimensões escolhidas na fase da problematização. Os participantes, por sua vez, por meio de atividades de investigação e reflexão, estabelecerão uma comparação mental com a vivência cotidiana que possuem desse mesmo conhecimento, a fim de se apropriar do novo conteúdo;
- ✓ b) Na instrumentalização, usam-se todos os **recursos** didáticos necessários e disponíveis para o exercício da mediação pedagógica. Valoriza-se a ação dos participantes, instigando as suas capacidades de pensar criativamente e de resolver problemas. Cabe ao(a) educador(a) coordenar as atividades estimulando os participantes a novas descobertas por meio do uso de metodologias ativas.

• 4º Momento – Catarse

Catarse é uma expressão grega (kátharsis) que significa “purificação”, amplamente utilizada em diversos ramos do conhecimento. Na pedagogia o processo catártico ocorre quando os educandos, por meio do processo formativo, absorvem conhecimentos e experiências para agirem como cidadãos, bem como refletirem sobre suas práticas sociais.

Nos processos de capacitação, a catarse manifesta-se por meio da nova postura mental do participante, no momento em que ele consegue unir as experiências pessoais e profissionais do cotidiano ao conhecimento científico aprendido, dando a ele um novo sentido. Nesta etapa o educando consegue resumir o que aprendeu de acordo com as dimensões do conteúdo estudadas. Na oficina, espera-se, então, que os participantes consigam expressar



a nova aprendizagem, perceber as possibilidades de sua aplicação e mensurar os seus avanços em relação aos conhecimentos que possuía antes de iniciar a formação.

- **5º Momento – Prática Social Final**

Este momento, que corresponde ao final da oficina, caracteriza-se pelo novo nível de desenvolvimento dos participantes, e consiste em assumir uma nova perspectiva de ação a partir do que foi aprendido. Este passo manifesta-se:

- ✓ a) Pela nova postura prática, pelas novas atitudes, pelas novas disposições que se expressam nas intenções de como levará à prática, após a oficina, os novos conhecimentos adquiridos;
- ✓ b) Pelo compromisso e pelas ações que os participantes se dispõem a executar em seu cotidiano (querer fazer), pondo em efetivo exercício social o novo conteúdo aprendido.

Não há, neste momento, como saber se os participantes, efetivamente, assumirão uma nova atitude a partir dos novos conhecimentos aprendidos, mas observar a sua disposição e o seu desejo em fazê-lo.

- **Informações complementares ao(à) educador(a)**

No planejamento e na aplicação da oficina, para permitir a participação ativa dos educandos é importante apresentar situações-problema que tenham relação com a sua realidade mais próxima, aproveitando as suas experiências e os saberes prévios, adicionando a eles novos elementos e conceitos para que o conhecimento seja construído de forma colaborativa.

Reforça-se, assim, um processo de aprendizagem no qual o aprendizado acontece na relação com os conteúdos, mas também no contato entre os participantes proporcionado por um ambiente de aprendizagem crítica, ativa e de compartilhamento de experiências pessoais e profissionais. Assim, na escolha de estratégias de ensino-aprendizagem a serem adotadas, é importante considerar alguns elementos:

Integração:

- ✓ Criar um ambiente agradável de acolhimento dos participantes, gerando um sentido de pertencimento ao grupo e de objetivos comuns de aprendizagem.

O aprendizado é mais efetivo quando acontece em ambientes de cooperação informal. Deve-se estimular o relacionamento, a interação e a integração entre os participantes, atentando-se para que as individualidades de todos sejam respeitadas. Pessoas jovens, de modo geral, resistem a situações em que se sentem coagidas a fazerem qualquer coisa em que não acreditam ou que lhes provocam inquietação. Elas preferem ter liberdade para escolher, para decidir sobre o que gostam de fazer. Proporcionar a integração entre os participantes dá a eles mais segurança nessa tomada de decisão.

Diagnóstico:

- ✓ Conhecer o perfil dos participantes e procurar atender às suas necessidades específicas. Os participantes devem ver o(a) educador(a) como um(a) parceiro(a) no seu processo de aprendizagem.

Discussão:

- ✓ Os participantes devem ser instigados a expor e debater ideias conceituais. Cabe ao(a) educador(a) estimular a contribuição de todos.

Apresentação:

- ✓ Antes de iniciar a abordagem do conteúdo propriamente dita, cabe ao(a) educador(a) expor previamente o que será ensinado, qual a importância do conteúdo, qual a sua utilidade e que atividades serão realizadas para verificar se ele foi assimilado.

Aprendizagens prévias

- ✓ Resgatar o conhecimento anterior do grupo, utilizando paralelos de situações conhecidas para tratar de situações novas. Cada pessoa traz consigo suas experiências. Essas experiências devem ser aproveitadas, com auxílio de métodos que favoreçam a interatividade e ajudem os participantes a refletir sobre suas próprias experiências, além de incentivar a troca de conhecimentos teórico-práticos entre eles. O aprendizado é mais efetivo quando levados em conta conhecimentos que serão úteis em situações do dia a dia. Estimula-se, portanto, que o aprendizado seja adaptado a situações da vida real. Sendo assim, ao aplicar as estratégias de aprendizagem, é interessante que o(a) educador(a) exerça sua habilidade de estabelecer conexões (ponte) entre o conteúdo a ser aprendido e as experiências dos participantes. Também é importante construir cenários de reflexão que possibilitem a formulação de novas ideias, de modo que conceitos anteriormente formulados possam ser revistos e/ou aprofundados.



Relacionamento teoria e prática:

- ✓ Buscar exemplos no cotidiano dos participantes; problematizar o conteúdo. Instigar e coordenar uma breve discussão posicionando o tema dentro do cenário econômico, político, social e cultural, para que percebam as relações e os efeitos das decisões que são tomadas no âmbito pessoal e profissional. Esse debate é importante para os participantes perceberem a interdependência que existe entre os acontecimentos e estabeleçam relações de causa e consequência entre eles. Pessoas jovens aprendem melhor quando a abordagem do conteúdo é feita procurando estabelecer relações com as suas experiências pessoais, de modo que elas identifiquem sentido no conhecimento aprendido e deem a ele alguma utilidade na sua vida, no seu negócio, na sociedade.

Estímulo ao pensamento crítico:

- ✓ Questionar e reconstruir conceitos arraigados que gerem atitudes discriminatórias, intolerantes, individualistas. Estratégias de aprendizagem que estimulam o pensamento crítico costumam despertar nos participantes maior interesse por novas aprendizagens, especialmente quando conseguem perceber que essa prática pode ajudá-los a tornarem-se pessoas melhores e mais preparadas para lidar com as dificuldades que impactam a sua vida pessoal ou profissional.

Resolução de problemas:

- ✓ Estimular os participantes a identificarem necessidades cotidianas e a solucioná-las pela aprendizagem de determinado(s) conteúdo(s); propor atividades de fixação do conteúdo e que instiguem a reflexão.

Uso de procedimentos didáticos adequados:

- ✓ Essa medida é fundamental para que o conhecimento formal (científico) seja assimilado pelos participantes de forma lúdica e colaborativa. Orienta-se trabalhar com situações desafiadoras e divertidas que permitam aumentar a autoconfiança e a iniciativa dos participantes. Eles devem entender o conteúdo da oficina, mas não só isso, precisam ter a oportunidade para praticar o que lhes é ensinado, para consolidar a aprendizagem. Além disso, é por meio dessa prática que o(a) educador(a) observará se o que foi explicado, foi entendido.

Autonomia para aprender:

- ✓ Os participantes são capazes de assumir responsabilidades por seu próprio

aprendizado, por isso atividades autodirigidas devem ser estimuladas, a fim de maximizar o domínio ou o controle de qualquer oportunidade de aprendizagem. Instigá-los a buscar novas fontes de consulta para aprofundarem suas aprendizagens.

Orientação não diretiva:

- ✓ Incentivar os participantes a refletirem continuamente sobre o processo de ensino-aprendizagem e permitir que cada pessoa aja de forma relativamente autônoma para solucionar os desafios.

Aprendizagem colaborativa:

- ✓ Estimular a reflexão coletiva sobre o processo de ensino-aprendizagem e o compartilhamento de conhecimentos entre os participantes.

Estímulo ao diálogo:

- ✓ Promover diálogo mais efetivo entre o(a) educador(a) e os participantes da oficina e também entre os participantes entre si, apoiado em **recursos** audiovisuais e outras dinâmicas lúdicas com o conteúdo focado, ou que propiciem reflexão sobre ele. A escolha de estratégias de ensino-aprendizagem que instigam as atividades colaborativas são **recursos** metodológicos para torná-las mais prazerosas e menos cansativas, além de estimular a interação da equipe, a troca de experiências e o trabalho em grupo. A sua finalidade é conferir mais dinamismo ao processo pedagógico e facilitar o diálogo entre os participantes.

Recomendações importantes para a aplicação da oficina:

- ✓ Chegar ao local da Oficina antes dos participantes. Certificar-se da adequação e organização do espaço conforme solicitação prévia;
- ✓ Conferir e organizar os materiais solicitados para a Oficina com antecedência;
- ✓ Colocar sobre a mesa os materiais impressos que serão usados pelos participantes;
- ✓ Verificar a disponibilidade de local para afixação dos materiais que deverão permanecer até o final da aplicação;
- ✓ Receber os participantes cumprimentando-os e convidando-os para se sentarem. Permanecer junto ao grupo, conversando, inteirando-se e integrando o



grupo da melhor forma possível, no intuito de deixar os participantes à vontade desde o primeiro momento. Isto é muito importante;

- ✓ Iniciar as atividades com uma tolerância máxima de 10 minutos, e acordar com o grupo o início pontual da Oficina após o intervalo;
- ✓ Combinar regras importantes de convivência, tais como: determinar o horário de término e intervalo das atividades, e evitar atrasos, saídas antecipadas, conversas paralelas, bem como quaisquer outras atitudes que possam prejudicar o andamento das atividades;
- ✓ O **tempo** de intervalo para a turma é de quinze minutos. Ao começar cada encontro o(a) educador(a) deve combinar com antecedência em que momento acontecerá o intervalo;
- ✓ Iniciar as atividades utilizando uma dinâmica divertida de apresentação;
- ✓ Os participantes devem ser informados com antecedência o **tempo** de realização de cada tarefa e o que se espera como resultado final das atividades, a fim de que eles se organizem para a realização do que se pede.

Desejamos um bom trabalho e sucesso em sua caminhada!

Lista de Materiais

EQUIPAMENTOS E ESTRUTURA	
Quantidade	Especificação
01	Sala que comporte o número de participantes, organizada com cadeiras em formato U, preferencialmente
01	Computador
01	Equipamento de projeção, com saída para áudio
01	Acesso à internet
01	Apresentação em PPT
01	Cavalete de <i>flip-chart</i>
01	Cronômetro (pode ser utilizado aplicativo de aparelho celular, relógio ou computador, conforme disponibilidade)
01	Bola de tênis ou similar
MATERIAIS DIDÁTICOS	
Quantidade	Especificação
30	Revistas, jornais ou outros papéis ilustrados que possam ser recortados
10	Tesouras
10	Colas (tubos ou bastões, conforme disponibilidade)
02	Blocos de 50 folhas de <i>flip-chart</i>
50	Cartolinas em cores variadas
05	Rolos de fita crepe 25mm x 50m
20	Pinceis atômicos (cores variadas: cinco verdes, cinco vermelhos, cinco pretos, cinco azuis)
07	Conjuntos de 12 unidades de caneta hidrocor
80	Tarjetas/filipetas de 10 cm x 30 cm aproximadamente
02	Blocos de 100 folhas de notas autocolantes de 76x102mm (cores variadas, conforme disponibilidade)



MATERIAL DO PARTICIPANTE	
Quantidade	Especificação
30	Cópias da história “O galho” – Anexo 1 – Atividade 2 – A zona de conforto
30	Cópias da história “Da pobreza ao sucesso” – Anexo 2 – Atividade 2 – A zona de conforto
30	Cópias da Matriz 5W2H – Anexo 3 – Atividade 3 – Uma incrível viagem
30	Cópias das Características Empreendedoras – Anexo 4 – Atividade 4 – Para organizar o pensamento
30	Empresário cria bar e fatura R\$ 1 milhão vendendo porções a R\$ 10,00 – Anexo 5 – Atividade 4 – Para organizar o pensamento
30	Cópias do Teste de Perfil Empreendedor – Anexo 6 – Atividade 5 – Ser um(a) Empreendedor(a)
30	Cópias da Ficha de Avaliação – Anexo 7 – Encerramento

As quantidades foram especificadas para turmas de 30 participantes. Os ajustes dos materiais deverão ser realizados para turmas com outras quantidades de participantes.

Plano de Aplicação Geral

Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo	
Resumo	Nesta Oficina serão abordados temas de empreendedorismo, assim como a realização de um teste de identificação do perfil empreendedor. Nela serão incentivadas reflexões que conectem os conteúdos com as situações diárias da vida dos participantes
Objetivo	<p>Nesta oficina pretende-se trabalhar as seguintes competências:</p> <p>Cognitiva</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Conhecer as atitudes fundamentais de uma pessoa empreendedora, seja para encontrar soluções para situações cotidianas, seja para tomar decisões relacionadas a negócios. <p>Atitudinal</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Participar ativamente da Oficina, apresentando suas opiniões, assim como partilhando suas experiências de vida.✓ Refletir sobre os desafios do dia a dia como oportunidades para encontrar novas soluções e alternativas <p>Operacional</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Executar as atividades propostas aplicando o conteúdo trabalhado na oficina✓ Aprofundar os conhecimentos por meio do acesso aos materiais complementares indicados.
Conteúdo	Além do conteúdo expositivo, serão apresentadas leituras e realizadas atividades em grupo e individuais



Atividade	Tempo	Estratégia	Recursos
1 - Introdução	5'	Exposição oral dialogada	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT (slides 2 a 5)
2 - Apresentação	40'	Exposição oral dialogada e Exercício individual	1 bloco de post it tamanho 76x102mm (um post it para cada participante + 1 folha de flip chart + 3 conjuntos de canetinhas coloridas (de 12 unidades cada) + 1 rolo de fita crepe 25mm x 50m (slides 6 a 18)
3 - A zona de conforto	30'	Exposição oral dialogada, Exercício em dupla e Leitura pelos participantes	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT (slides 19 a 25)
4 - Uma incrível viagem	50'	Exposição oral dialogada e Atividade em grupo	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + 1 cartolina para cada grupo + 4 revistas por grupo + 2 tesouras por grupo + 1 cola por grupo + 1 conjunto de canetinhas coloridas por grupo + 1 rolo de fita crepe 25mm x 50m (slides 26 a 30)
Total			
5 - Para organizar o pensamento	50'	Exposição oral dialogada e Atividade em grupo	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + conjuntos de tarjetas em cartolina (um conjunto para cada grupo) + 1 rolo de fita crepe 25mm x 50m (slides 32 a 43)
6 - Ser um empreendedor	35'	Exposição oral dialogada e Atividade individual	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT (slides 44 a 47)
7 - Encerramento	15'	Exposição oral dialogada	Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT (slides 48 a 51) + bola de tênis ou similar + Fichas de Avaliação

Plano de Aplicação Detalhado

Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo	
Resumo	Nesta Oficina serão abordados temas de empreendedorismo, assim como a realização de um teste de identificação do perfil empreendedor. Nela serão incentivadas reflexões que conectem os conteúdos com as situações diárias da vida dos participantes
Objetivo	<p>Nesta oficina pretende-se trabalhar as seguintes competências:</p> <p>Cognitiva</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Conhecer as atitudes fundamentais de uma pessoa empreendedora, seja para encontrar soluções para situações cotidianas, seja para tomar decisões relacionadas a negócios. <p>Atitudinal</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Participar ativamente da Oficina, apresentando suas opiniões, assim como partilhando suas experiências de vida.✓ Refletir sobre os desafios do dia a dia como oportunidades para encontrar novas soluções e alternativas <p>Operacional</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Executar as atividades propostas aplicando o conteúdo trabalhado na oficina✓ Aprofundar os conhecimentos por meio do acesso aos materiais complementares indicados.
Conteúdo	Introdução Atividade 1 – Apresentação Atividade 2 – A zona de conforto Atividade 3 – Uma incrível viagem Atividade 4 – Para organizar o pensamento Atividade 5 – Ser um(a) empreendedor(a) Encerramento



Atividade	Estratégia
<p>INTRODUÇÃO Apresentar a estrutura da Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo, explicando o seu funcionamento e a importância da participação ativa de todos os presentes</p>	<p>Exposição oral dialogada</p> <p>Abertura pelo(a) educador(a) (Slides 2 a 5)</p> <p>Dar boas-vindas aos participantes da Oficina Uma viagem ao mundo do empreendedorismo. (Slide 2)</p> <p>Apresentar o roteiro das atividades. (Slide 3)</p> <p>Fazer alguns “combinados” com os participantes, para que as atividades sejam o mais prazerosas possível. (Slide 4)</p> <p>Levantar as expectativas e os motivos pelos quais os alunos se inscreveram na Oficina. (Slide 5)</p> <p>Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.</p>
<p>Recursos: Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT</p>	<p>Tempo: 5’</p>

Atividade 1 – APRESENTAÇÃO

Criar conexão entre o(a) educador(a) e os participantes e gerar aproximação entre os presentes à Oficina

Exposição oral dialogada e Exercício individual

Introdução (10 minutos)

Apresentar dois importantes conceitos para a Oficina:

Empreendedorismo e Empreendedor(a).

(Slides 6 a 9)

Convidar os participantes para a Viagem.

(Slide 10)

Fazer a pergunta: Quem aqui tem um familiar ou alguém conhecido que seja um(a) empreendedor(a)?

(Slide 11)

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.

Avançar para o Slides 12 e reforçar: Ser empreendedor(a) requer uma série de habilidades, que podem ser desenvolvidas, com treinamento e disciplina.

Comentar que não há necessidade de ter um negócio para ser considerado um(a) **Empreendedor(a)**. Finalizar com a pergunta: **Sabiam que cada um de vocês aqui, ou já é ou tem tudo para ser um(a) empreendedor(a)?**

(Slides 13)

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.

Apresentar o que é preciso para ser um(a) empreendedor(a).

(Slides 14 e 15).

Apresentar o que será necessário para o bom desenvolvimento da Oficina.

(Slide 16)



	<p>E, finalizar com um convite entusiasmado. (Slide 17)</p> <p>Etapa 1 – Apresentação do(a) educador(a) (5 minutos) (Slide 18)</p> <p>Apresentar sua trajetória pessoal e profissional, de maneira a inspirar os participantes.</p> <p>Na sequência, proceder à dinâmica de apresentação dos alunos.</p> <p>Etapa 2 – Apresentação dos participantes (25 minutos)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Entregar uma folha de post it para cada participante e pedir para que escrevam o nome e uma breve apresentação sobre si mesmo, citando uma característica empreendedora que julga possuir ✓ Cada participante deverá, após preencher o post it, colocá-lo no flip chart ✓ Na sequência, pedir a cada participante para se dirigir até o mural formado com os posts its ✓ Cada participante deverá escolher um post it, que não seja o seu, e apresentar o colega escolhido para todos os demais <p>Deixar um pequeno espaço para quem desejar fazer alguma pergunta ou simplesmente complementar algo sobre si mesmo.</p>
<p>Recursos: 1 bloco de post it tamanho 76x102mm (um post it para cada participante + 1 folha de flip chart + 3 conjuntos de canetinhas coloridas (de 12 unidades cada) + 1 rolo de fita crepe 25mm x 50m + flip chart</p>	<p>Tempo: 40'</p>

Atividade 2: A ZONA DE CONFORTO

Ajudar os participantes a perceberem a importância de sair da zona de conforto e buscar novos horizontes, novas realizações

Exposição oral dialogada, Exercício em dupla e Leitura pelos participantes

Etapa 1 – Leitura da história (10 minutos)

(Slide 19)

Pedir aos participantes que formem duplas para lerem a história **“O Galho” (Anexo 1)** e, em seguida discutir com um(uma) colega o seu entendimento sobre o tema tratado na história.

Etapa 2 – Explicação da história pelos participantes (5 minutos)

(Slide 20)

Após a leitura, pedir aos participantes que expliquem o que entenderam da história.

Etapa 3 – Explicação sobre zona de conforto (5 minutos)

Após a manifestação dos participantes, prosseguir apresentando o [Slide 21](#), perguntando aos participantes se: Já ouviram falar da expressão **“zona de conforto”**?

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.

Após a manifestação dos participantes, prosseguir para o [Slide 22](#) explicando o que é **Zona de conforto**:

Zona de conforto é uma sensação que algumas pessoas têm, motivadas por pensamentos e comportamentos que não lhes causam nenhum tipo de medo, ansiedade ou risco. É uma região onde nenhum indivíduo se sente ameaçado. Mas, na zona de conforto as pessoas não crescem, não buscam novos desafios, pois têm medo do desconhecido.



Processamento (15 minutos)

Apresentar as perguntas que constam no [Slide 22](#) e questionar:

**Alguém aqui já se sentiu assim?
Em qual galho estão agarrados? Do que
vocês têm medo?**

Estimular os participantes a partilharem histórias e vivências que possam ilustrar tal situação na vida deles.

Projetar o [Slide 23](#) e comentar: Para sairmos do galho da acomodação temos que nos permitir olhar para a vida de modo otimista e diferente, enxergando oportunidades onde muitos não conseguem ver.

Avançar para o [Slide 24](#) e prosseguir: É assim que ocorrem as maiores inovações no mundo. Na sequência, perguntar aos participantes: Vocês conhecem **Larissa de Macedo Machado**?

Informar que a história dela está disponível no **Material do(a) Participante – (Anexo 2 – Da Pobreza ao Sucesso)** e que vale a pena a leitura.

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.

Mesmo que alguém acerte (ou não) a resposta, avançar para o [Slide 25](#) e dizer:

Sim, a **Larissa de Macedo Machado** é a **Anitta**. Depois que lerem a história, vão perceber a moral dela: tudo é possível quando definimos nossos objetivos e por eles trabalhamos. Não há mágica, mas esforço concentrado na direção correta.

Finalizar com a pergunta: **Então, quem aqui**

	<p>está e quer sair da zona de conforto?</p> <p>Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.</p> <p>Caso os participantes se manifestem pouco, reforçar:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Que as dificuldades que enfrentamos na nossa vida devem nos instigar a buscar soluções criativas; ✓ Que não devemos desistir diante dos obstáculos; ✓ Que a Zona de Conforto não nos dá medo, mas que também não nos ajuda a crescer.
<p>Recursos: Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT</p>	<p>Tempo: 40'</p>
<p>Atividade 3: UMA INCRÍVEL VIAGEM Mostrar aos participantes a importância de pensarmos em todos os detalhes quando estamos diante de uma tarefa, de um desafio, além de estimular o pensamento criativo</p>	<p>Exposição oral dialogada e Atividade em grupo</p> <p>Etapa 1 – Apresentação da atividade (10 minutos) (Slide 26)</p> <p>Informar sobre a próxima atividade: Como falei que faríamos uma viagem, quero convidá-los a organizarem esta aventura comigo. Vai funcionar assim.</p> <p>Avançar para o Slide 27, dividir os participantes em grupos (a quantidade vai variar de acordo com a quantidade de participantes da Oficina) e explicar a atividade:</p> <p>Cada grupo deverá:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planejar uma viagem para o destino que desejar ✓ Definir quantos dias de duração terá a viagem ✓ Definir o meio de transporte para realização da viagem ✓ Definir o que fazer durante a viagem ✓ Apresentar outros pontos relevantes que o



grupo julgar importantes

A seguir, projetar o [Slide 28](#) e informar: No **Material do(a) Participante**, vão encontrar a matriz **5W2H**, cuja sigla em inglês significa:

- O que (**what**)?
- Por que (**why**)?
- Onde (**where**)?
- Quando (**when**)?
- Quem (**who**)?
- Como (**how**)?
- Quanto custa (**how much**)?

E prosseguir: as respostas a estas perguntas facilitarão o desenvolvimento e a organização da atividade. A matriz **5W2H** é um checklist de determinadas atividades que precisam ser desenvolvidas com o máximo de clareza possível por parte dos envolvidos. Ela funciona como um mapeamento destas atividades, onde ficará estabelecido o que será feito, quem fará o quê, em qual período de **tempo**, em qual área e todos os motivos pelos quais esta atividade deve ser feita. Depois, deverá figurar nesta tabela como será feita cada atividade e quanto ela custará em termos financeiros.

No nosso caso, vamos usar uma versão simplificada da Matriz, mas isso não comprometerá os resultados.

Avançar para o [Slide 29](#) e explicar o quadro **5W2H (Anexo 3)** que está no **Material do(a) Participante**:

MATRIZ 5W2H

O que será feito?	Para que?	Onde?	Quando?	Com quem?	Como será feito?	Quanto vai custar?

Explicar aos participantes que eles deverão preencher a Matriz **5W2H** para planejamento da viagem.

Entregar para cada grupo uma cartolina, revistas, tesoura e cola e explicar que a viagem deverá ser representada em um cartaz.

Após a finalização da atividade, o cartaz produzido por cada grupo deverá ser afixado à parede.

Etapa 2 – Realização da atividade (20 minutos)

Durante o **tempo** de execução da atividade, acompanhar para ver se todos estão trabalhando ou se há alguém disperso ou se estão com alguma dificuldade.

Decorrido o **tempo** estabelecido, convidar cada grupo para apresentar sua viagem.

Processamento (20 minutos)

Ao final de cada apresentação fazer perguntas ao grupo que levem os participantes perceberem onde falharam, os detalhes que deixaram escapar (isto é normal que aconteça, pois são jovens e não se atentarão para todos os detalhes. Mas, este é o objetivo da atividade, mostrar como os detalhes são importantes em qualquer situação da vida)

Ao final das apresentações, projetar o **Slide 30** e fazer as seguintes perguntas aos participantes:

- ✓ Qual foi a maior dificuldade que encontraram e por quê?
- ✓ Quem do grupo teve papel fundamental na execução da tarefa?
- ✓ Quem não conseguiu se fazer ouvir? Por quê?



	<p>Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem</p> <p>Após a manifestação dos participantes, apresentar a seguinte reflexão final:</p> <p>Toda situação, por mais simples que pareça, requer que tenhamos atenção e pensemos na melhor maneira de encontrarmos a solução. Todas as vezes que nos apressamos a tomar uma decisão sem refletir sobre a questão, acabamos por não escolher a melhor alternativa e, muitas vezes, não temos a possibilidade de voltar atrás para corrigirmos a situação. Então, planejamento é fundamental para que qualquer decisão seja bem-sucedida. Atenção aos detalhes é essencial para descobrirmos novas formas para velhas situações e criatividade é o ingrediente mágico que nos traz diferenciação.</p> <p>Apresentar a frase Inspiracional aos participantes: “O sucesso não vem quando tentamos ser perfeitos. Ele acontece quando tentamos ser melhores” (autor desconhecido) (Slide 30).</p> <p>E finalizar a reflexão com a seguinte mensagem: Deem sempre o melhor de vocês em todos os aspectos da sua vida – na família, na escola, na rua, com os amigos, com os colegas da escola, em todos os lugares. Esta atitude além de fazer bem, vai trazer atitudes positivas das pessoas para com vocês também!!!</p>
<p>Recursos: Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + 1 cartolina para cada grupo + 4 revistas por grupo + 2 tesouras por grupo + 1 cola por grupo + 1 conjunto de canetinhas coloridas por grupo + 1 rolo de fita crepe 25mm x 50m</p>	<p>Tempo: 50'</p>

INTERVALO – 15 minutos – (Slide 31)

Atividade 4: PARA ORGANIZAR NOSSO PENSAMENTO

Sistematizar os conceitos relativos ao tema empreendedorismo, repassados durante a Oficina, para que possam ser assimilados pelos participantes

Exposição oral dialogada e Atividade em grupo

Etapa 1 – Conceito de empreendedor (10 minutos) **(Slide 32)**

Iniciar perguntando aos participantes: **Quem é o empreendedor?** Com o objetivo de incentivá-los a apresentar suas percepções.

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.

Após a manifestação dos participantes, apresentar os conceitos de Empreendedor e Empreendedorismo – Slides 32 e 33

(Slide 32)

- ✓ Segundo o Sebrae: ser **empreendedor** significa, acima de tudo, ser um realizador que produz novas ideias através da união entre criatividade e imaginação
- ✓ O(A) **empreendedor(a)** visa realizar uma ideia ou projeto pessoal, assumindo riscos, responsabilidades e sempre procurando inovar. Portanto, pessoas que, mesmo sem fundarem negócios próprios, mas que assumem riscos e são inovadoras, são pessoas que possuem espírito empreendedor

(Slide 33)

- ✓ Já o empreendedorismo é a capacidade de transformar o mundo, oferecendo valor positivo para a coletividade. Essa é a tarefa do empreendedor. Eticamente, significa que o seu trabalho deve ser dirigido à coletividade, oferecer coisas boas, valor positivo (segundo Fernando Dolabela)

Etapa 2 – Características empreendedoras (30 minutos)



Projetar o **Slide 34** e perguntar aos participantes: Sabem quais as principais características do comportamento empreendedor? Querem saber quais são?

Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.

Projetar os **Slide 35** e apresentar as 10 características trabalhadas pelo **Sebrae**:

- ✓ Busca de oportunidades e iniciativa
- ✓ Persistência
- ✓ Correr riscos calculados
- ✓ Exigência de qualidade e eficiência
- ✓ Comprometimento
- ✓ Busca de informações
- ✓ Estabelecimento de metas
- ✓ Planejamento e monitoramento sistemáticos
- ✓ Persuasão e rede de contatos
- ✓ Independência e autoconfiança

Comentar que a essas características podem ser acrescentadas outras.

Pedir para que os alunos deem outros exemplos como (comunicação, empatia, liderança).

Complementar os exemplos dos alunos apresentando outras soft skills importantes aos empreendedores.

Projetar o **Slide 36** e apresentar a próxima atividade:

- ✓ Formem grupos
- ✓ Cada grupo vai receber um conjunto de tarjetas
- ✓ Essas tarjetas estão separadas em duas partes:
 - Em uma tarjeta está o nome da característica do comportamento empreendedor
 - Em outra, o conceito correspondente, mas, estão todas embaralhadas

- ✓ A tarefa de cada grupo será identificar o conceito de cada característica e fazer a correta associação
- ✓ As tarjetas devem ser colocadas na parede
- ✓ O grupo que terminar primeiro e acertar todas as relações entre característica x conceito será o vencedor

Duração da atividade: 30 minutos

Processamento (10 minutos)

Verificar qual grupo teve mais acertos e promover uma salva de palmas.

Em seguida projetar o [Slide 37](#) e reforçar:

- ✓ Um(a) empreendedor(a) deve reunir uma série de características e atitudes empreendedoras
- ✓ Mas, como havia dito, essas habilidades podem ser adquiridas, bastando que a pessoa tenha empenho e persistência

Avançar e apresentar os conceitos das características do comportamento empreendedor – [Slides 38 a 42](#).

Informar que o detalhamento das características do comportamento empreendedor se encontra no **Material do(a) Participante (Anexo 4)**.

Apresentar a sugestão para leitura da história de um empreendedor – **Empresário cria bar e fatura R\$ 1 milhão vendendo porções a R\$ 10,00 (Anexo 5)** do **Material do(a) Participante**.

[Avançar para o Slide 43 e dizer:](#) Agora que todos já conhecem as principais características de um empreendedor(a): **Quem aqui se considera um(a) empreendedor(a)?**
Que tal cada um conhecer o seu potencial empreendedor agora?



	<p>Deixar um pequeno espaço para os participantes se manifestarem.</p> <p>E dizer: É o que vamos fazer agora!</p>
<p>Recursos: Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + conjuntos de tarjetas em cartolina (um conjunto para cada grupo) + 1 rolo de fita crepe 25mm x 50m</p>	<p>Tempo: 50'</p>
<p>Atividade 5: SER UM(A) EMPREENDEDOR(A) Ajudar os participantes a identificarem suas características empreendedoras, assim como as que precisam ser desenvolvidas</p>	<p>Exposição oral dialogada e Atividade individual</p> <p>Etapa 1 – Teste do Perfil Empreendedor (20 minutos)</p> <p>Fazer a pergunta: Quem aqui se considera um(a) empreendedor(a)?</p> <p>Pedir aos participantes que levatem a mão em resposta à pergunta.</p> <p>Fazer a pergunta: Que tal cada um conhecer o seu potencial empreendedor agora?</p> <p>Projetar o Slide 44 e explicar que farão um Teste de Perfil Empreendedor (Anexo 6) do Material do(a) Participante.</p> <p>Explicar que nesse teste cada um(a) poderá avaliar as suas características empreendedoras por meio da apresentação de respostas a uma série de perguntas referentes aos seus comportamentos em situações do dia a dia.</p> <p>Fazer as seguintes observações, constantes no Slide 44:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Não se tratar de prova ou avaliação ✓ Não há respostas certas ou erradas ✓ Não devem ficar pensando nas respostas por muito tempo ✓ Devem ser sinceros(as)

Solicitar que seja aberto o teste que está no **Material do(a) Participante – (Anexo 6)** e informar que terão 20 minutos para preenchê-lo.

Etapa 2 – Analisando as respostas (10 minutos)

Após os 20 minutos, projetar o **Slide 45** e explicar a forma como deverá ser contabilizada cada resposta. Solicitar que cada participante faça a sua soma.

Apresentar o gabarito de explicação para cada faixa de pontuação de acordo com a escala:

AVALIAÇÃO		
ALTO = 3 pontos	MÉDIO = 2 pontos	BAIXO = 1 ponto

Processamento (5 minutos)

Projetar o **Slide 46** e explicar como interpretar os resultados.

A seguir, projetar o **Slide 47** e encorajar aqueles participantes que tiveram baixa pontuação, explicando:

- ✓ As características empreendedoras podem ser aprendidas, adquiridas;
- ✓ A mente empreendedora quer seja para as atividades do nosso dia a dia, quer seja para os negócios, pode ser treinada.

Reforçar que no **Material do(a) Participante** há uma série de sugestões de leituras, vídeos e outros materiais para auxiliar no processo de desenvolvimento das habilidades empreendedoras.



<p>Recursos: Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT</p>	<p>Tempo: 35'</p>
<p>ENCERRAMENTO Sintetizar os aprendizados da Oficina e encorajar os participantes a se inscreverem em outras oficinas para o aprofundamento do tema empreendedorismo. Realização de avaliação da Oficina</p>	<p>Exposição oral dialogada</p> <p>Realizar a Dinâmica da Bola (Slide 48):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Pedir aos participantes que se levantem e formem um círculo, convidando-os a participar de um jogo. 2) Projetar o Slide 48 e explicar o jogo 3) Iniciar o jogo, jogando a bola para um participante, que deverá responder à primeira pergunta sobre o conteúdo da Oficina (Slide 49) 4) A seguir, o participante que responder a pergunta 1, joga a bola para um colega, e assim por mais 4 vezes, encerrando as perguntas <p>As perguntas constam no Slide 49 e somente devem ser apresentadas quando o participante estiver na posse da bola.</p> <p>As perguntas a serem feitas são:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Como você conceitua empreendedor? 2. Cite 1 característica do comportamento empreendedor e explique! 3. Como você define propósito? 4. Qual a sua definição para Zona de Conforto? 5. Como podemos adquirir as características empreendedoras? <p>A seguir, projetar o Slide 50 e informar aos participantes que devem preencher e entregar o Formulário de Avaliação da Oficina, que consta do Material do(a) Participante (Anexo 7).</p>

Avaliação Oficina Viagem ao Mundo do Empreendedorismo					
De 1 a 5, qual pontuação você atribui aos seguintes aspectos:					
Aspectos	1	2	3	4	5
Criatividade					
Organização					
Apresentação					
Possibilidade de aplicação dos conhecimentos					
O que você mais gostou?					
O que você gostaria que fosse melhor?					
Deixe seu e-mail ou número de WhatsApp para receber informações de outras Oficinas (opcional)					

Projetar o **Slide 51** e agradecer a presença e a participação de todos. Desejar que tenham aproveitado os conteúdos e incentivar para que continuem buscando conhecimentos.

Reforçar a importância de consultarem as indicações extras de aprendizagem, que estão no **Material do(a) Participante**.

Sugerir que se inscrevam em outras **Oficinas** para o aprofundamento do tema **empreendedorismo**.

As demais Oficinas são:

- ✓ **Laboratório de Ideias** – apresenta a importância das novas ideias no contexto da inovação e na busca de solução para novos ou velhos problemas.
- ✓ **Projeto de vida! Você tem um?** – é abordada a importância da gestão do **tempo** e da construção de um projeto de vida.
- ✓ **Relações Humanas** – o que é isto? – apresenta os benefícios e importância da construção de bons relacionamentos para os projetos de vida.
- ✓ **Empreendedorismo digital e profissões do futuro** – são apresentadas as diversas formas de se construir um negócio digital, assim como as novas profissões que estão surgindo no mercado de trabalho.



	✓ Comunicação e Marketing – apresenta de forma prática e objetiva como criar um plano de comunicação pessoal e para um negócio futuro.
Recursos: Computador + equipamento de projeção + apresentação em PPT + uma bola de tênis ou similar + Fichas de Avaliação	Tempo: 15'

Sugestões de bibliografias e suportes de aprendizagem

Ebooks

Os materiais podem ser acessados pelo link: <http://bit.ly/2Q6Lngc>

- 1) Como agir de maneira empreendedora (PDF)
- 2) Manual para jovens sonhadores (PDF)
- 3) Dicionário de valores (PDF)
- 4) A menina do Vale (PDF)
- 5) Produtividade sem enrolação (PDF)
- 6) Empreendedorismo – dando asas ao espírito empreendedor (PDF)
- 7) Roube como um artista (PDF)
- 8) Ideias que colam (PDF)
- 9) A única coisa – o poder do foco (PDF)
- 10) Trabalhe 4 horas por semana (PDF)
- 11) Free – o futuro dos preços (PDF)
- 12) Pense e enriqueça (PDF)
- 13) Comece pelo porquê (PDF)

Livros

CHOPRA, Deepak. *As sete leis espirituais do sucesso*. Editora Best Seller, 2014.

COVEY, Stephen R. *Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes*. Editora Best Seller, 2016.

FERRISS, Timothy. *Trabalhe 4 horas por semana*. Planeta Editora, 2015.

FRANKL, Viktor E. *Em busca de sentido: Um psicólogo no campo de concentração*. Editora Vozes, 1990.



HILL, Napoleon. *Quem pensa enriquece*. Fundamento Editora, 2015.

HILL, Napoleon. *As leis do sucesso*. Faro Editora, 2017.

MCKEOWN, Greg. *Essencialismo*. Editora Sextante, 2015.

RUBIN, Débora. *O florista da web*. A história de Clóvis Souza, fundador da Giuliana Flores. Matrix Editora, 2013.

Vídeos

1. Qual o seu propósito: <https://youtu.be/D4gnX9FRLYk> - acessado em 24 de outubro de 2019

2. A coragem de viver o seu propósito: https://youtu.be/mVX_mnxMDyo - acessado em 24 de outubro de 2019

3. Como mudar sua vida em um passo: <https://youtu.be/CJ7DeIVD5vc> - acessado em 24 de outubro de 2019

4. Como os líderes inspiram ação: <https://bit.ly/1O4OXAE> - acessado em 24 de outubro de 2019

Notícias

1. 400 ideias de negócios: <https://glo.bo/2MEMPnU> - acessado em 24 de outubro de 2019

Bibliografia

AZEVEDO, João Humberto; VINÍCIUS, Mário. Os dez mandamentos. Exportar & Gerência, Brasília, n. 6, mar. 1999.

BAUCIA, Alfredo. David contra Golias: o caso do Mastersux. In: GRACIOSO, Francisco (Org.). Grandes sucessos da pequena empresa: histórias reais. Brasília: SEBRAE, 1995.

BERGAMASCO, Cláudia. Esses milhões que movem o mundo. Pequenas Empresas Grandes Negócios. São Paulo, ano XII, n. 144, p. 18-26, jan. 2001.

CHIAVENATO, Idalberto. Vamos abrir um novo negócio? São Paulo: Makron Books, 1994.

COLLINS, James; PORRAS, Jerry. Feitas para durar: práticas bem-sucedidas de empresas visionárias. Rio de Janeiro: Rocco, 1995.

HILL, Napoleon. A lei do triunfo. 8. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1991.

IBRAHIM, A., and J. GOODWIN. (1986). Perceived causes of success in small business. American Journal of Small Business, 11 (Fall), 41-50.

KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 1994.

LACOMBE, Francisco; HEILBORN, Gilberto. Administração: princípios e tendências. São Paulo: Saraiva, 2003.

LEVITT, Theodore. A imaginação de marketing. São Paulo: Atlas, 1986.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. Administração de pequenas empresas. São Paulo: Makron Books, 1997.

MEYER, Michael. O complexo de Alexandre. Rio de Janeiro: Record, 1992.

MORRIS, M. J. Iniciando uma pequena empresa com sucesso. São Paulo: Makron Books; McGraw-Hill, 1991.

SLACK, Nigel et al. Administração da produção. São Paulo: Atlas, 1997.

YOUNG, Stanley. Administração: um enfoque sistêmico. São Paulo: Pioneira, 1997.



Glossário

5W2H – basicamente, é um checklist de determinadas atividades que precisam ser desenvolvidas com o máximo de clareza possível por parte dos envolvidos. Ele funciona como um mapeamento destas atividades, onde ficará estabelecido o que será feito, quem fará o quê, em qual período de tempo, em qual área e todos os motivos pelos quais esta atividade deve ser feita. Depois, deverá figurar nesta tabela como será feita esta atividade e quanto ela custará em termos financeiros. Os cinco “Ws” representam (em inglês): o que (what), por que (why), onde (where), quando (when) e quem (who). Já os dois “Hs” indicam: como (how) e quanto custa (how much)

Genuíno – puro; natural; sem mistura nem alteração; próprio, natural, verdadeiro; legítimo, exato; franco; sincero

Anexos

Material do(a) Participante

- **Anexo 1 – Atividade 2 – A zona de conforto**

O galho¹

Um rei foi presenteado com dois jovens falcões.

Este, imediatamente contratou um mestre em falcões para treiná-los.

Depois de vários meses, o instrutor disse ao rei que um dos falcões foi bem-educado, mas não sabia o que estava acontecendo com o outro.

Desde que ele tinha chegado ao palácio, ele não havia se mudado de galho, ainda tinha que levar a comida diariamente a ele.

O rei chamou diversos curandeiros, especialistas em aves, mas nenhum pode fazer o pássaro voar. Desesperado, ele emitiu um decreto proclamando uma recompensa para aqueles que fizessem o falcão voar.

Na manhã seguinte, o rei viu o pássaro voando em seus jardins.

– Traga o autor deste milagre! Ordenou o rei.

Apareceu diante dele um simples camponês. O rei perguntou:

– Como você conseguiu fazer o falcão voar? Você é um mago?

– Não foi muito difícil meu rei – disse sorrindo o homem. – Eu só cortei o galho em que ele estava.

Naquela ocasião, o pássaro foi deixado sem nenhuma alternativa senão levantar voo.

1. Fonte: <https://bit.ly/2o0dDVW> - acesso em 24 de outubro de 2019.



- **Anexo 2 – Atividade 2 – A zona de conforto**

Da pobreza ao sucesso

Você conhece Larissa de Macedo Machado? Talvez esse nome não lhe soe tão familiar, mas esse é o verdadeiro nome da Anitta. Sim, a musa pop brasileira de apenas 26 anos é uma das, quiçá a maior, cantora do país. Ela faz tanto sucesso que não teve tempo de ver uma casa própria ainda, segundo uma entrevista para a Veja. Ela chega a fazer 3 shows por noite, dormir 2 horas por dia e leva uma rotina rigorosa, tudo isso para manter o alto nível de uma estrela.

Ela começou a cantar ainda jovem, no bairro carioca Honório Gurgel, periferia do Rio de Janeiro. Mas nem sempre gostou do funk, ela cantava apenas o funk melody, aquele sem letras agressivas. Sem frequentar bailes e se envolver com coisas erradas, a jovem Larissa construiu sua carreira e hoje é uma celebridade internacional.

Nascida em 30 de março de 1993, Larissa de Macedo Machado, nossa querida Anitta, vem do Rio de Janeiro. A musa da música pop mais famosa do Brasil já cantava desde os 8 anos de idade, quando se apresentava no coral da igreja. Apesar de ter nascido numa favela do Rio de Janeiro, Anitta passou longe dos bailes funk. Com 16 anos ela decidiu cursar administração, chegando a ser estagiária da Vale do Rio Doce.

Filha de um vendedor de baterias de carros e mãe artesã, a cantora passou por um momento difícil quando a loja do seu pai faliu. Então teve que começar a trabalhar de vendedora para comprar roupas para trabalhar. Em 2009 a garota começou a publicar vídeos, cantando, no Youtube.

Ela adotou o nome “Anitta”, quando viu a minissérie “Presença de Anitta” Segundo a própria cantora, ela se identificava com a personagem Anita, interpretada pela atriz Mel Lisboa. Ela escolheu porque a personagem era provocadora, mas menina ao mesmo tempo, como ela descreve na letra da música “Meiga e Abusada”.

A partir daí Larissa Macedo Machado tornou-se Anitta, com o ‘t’ duplicado, para dar um tom mais artístico, segundo ela. Quando em 2010 um dos seus vídeos, cantando com um frasco de perfume chamou a atenção do DJ e empresário Batutinha, responsável por sucessos do cantor Naldo como “Amor de Chocolate.” Batutinha era DJ produtor da Furacão 2000, uma famosa produtora de funk carioca.

Trabalhando para o Furacão 2000, Anitta deu os primeiros passos rumo ao sucesso, mas não foi fácil. Ela estava fazendo shows pelo Rio de Janeiro e um considerável sucesso por lá, mas reclamava estrutura: “Eu queria ser grande, e lá a estrutura era muito precária. Eu

queria ter planejamento, estratégia”, relatou.

Em 2012 a cantora mudou de empresário, ela conheceu Kamilla Fialho, uma empresária que tinha 10 anos de experiência e agenciado cantores de funk como o Mc Sapão, do “Tô Tranquillão”. Kamilla logo percebeu o enorme potencial de Anitta e apostou alto no seu sucesso.

Porém, antes de começar a se apresentar para valer, a cantora precisaria passar por algumas mudanças que a empresária dizia ser essenciais.

Mudanças estas que incluíam alimentação balanceada, frequentar academia, fazer uma rinoplastia (cirurgia corretiva do nariz), colocar silicone e frequentar uma fonoaudióloga.

Tudo isso foi bancado por Kamilla; a empresária não revela o total, mas disse que para tirar Anitta da Furacão 2000 foram 260 mil reais. Valor este que deveria ser pago pela cantora. Mas nem Anitta acreditava que poderia fazer tanto sucesso ao ponto de pagar esse valor investido nela.

“Foi um investimento alto tanto financeiro quanto de tempo. Eu adiantei esses valores para ela, mas eu sabia que ela pagaria. Um ano atrás, já tinha certeza que ela seria a estrela que é hoje. Ela só precisava de ‘gasolina’ para deslanchar.”

“Morria de medo de dar errado e eu não conseguir pagar a Kamilla. Era muito dinheiro, eu nem sonhava em ganhar isso um dia, não tinha nem um quinto desse valor. Eu ligava para ela desesperada, falando: ‘Eu não vou ser nada’. Tinha que virar, tinha que dar certo”, diz a cantora.

Com o investimento da empresária, Anitta assinou com a produtora Warner Music. O primeiro álbum da cantora “Anitta, saiu em junho de 2013. “O Show das Poderosas”, em abril, teve um lançamento estrondoso, tornando-se a música mais tocada do país e o primeiro vídeo brasileiro a alcançar 100 milhões de visualizações no Youtube.

Segundo a cantora, “Show das Poderosas” é sobre uma garota que tinha inveja dela: “Ela me via dançar e ficava louca”. Anitta ainda é a criadora do famoso “quadrado”, passinho de funk.

Pode-se perceber em clipes, estilo musical, roupas e letras, Anitta busca muito nos artistas internacionais como Beyoncé, Katy Parry, Lady Gaga, Ke\$ha e Major Lazer.

Como na introdução de “Meiga e Abusada”, na qual é parecida com a de “Tik Tok”, da Ke\$ha, contendo no clipe referência a Katy Parry. No “Show das Poderosas” podemos notar que Anitta introduziu um sample similar ao de “Pon de Floor”, do Major Lazer. Também é muito



parecido com "Single Ladies," da Beyoncé. Isso mostra o quando a cantora brasileira possui visão e não está presa ao estilo nacional.

Ah, e quanto ao dinheiro que a Kamilla emprestou, fazendo os investimentos... Anitta pagou tudo, sendo que hoje ela é uma das cantoras mais bem pagas do país, fazendo mais de 30 shows por mês.²

2. Fonte: <https://bit.ly/32Pxcg28> - acesso em 27 de outubro de 2019.

- **Anexo 4 – Atividade 4 – Para organizar o pensamento**

Características Empreendedoras

1. A Busca de Oportunidades e Iniciativa

O empreendedor desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades para as mais diversas situações da vida. Tem atitude de proatividade, busca possibilidades de expandir e aproveita oportunidades incomuns para aplicar na sua vida e nos seus empreendimentos.

2. A Persistência

Desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. O empreendedor não desiste diante de obstáculos, reavalia e insiste ou muda seus planos para superar as dificuldades, esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

3. Correr riscos calculados

Nesta situação o empreendedor assume desafios e responde por eles. O comportamento aqui é procurar e avaliar alternativas para tomar decisões, buscar reduzir as chances de erro, aceitar desafios moderados, com boas chances de sucesso.

4. Exigência de qualidade e eficiência

Aqui aparece a disposição do empreendedor para fazer sempre mais e melhor. Ele tem a característica de melhorar continuamente, satisfazer e exceder as expectativas das pessoas à sua volta, criar procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.

5. Comprometimento

Esta característica envolve sacrifício pessoal, colaboração com outras pessoas e esmero com parceiros e pessoas mais próximas. A atitude empreendedora aparece quando o empreendedor traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso e atua de forma firme para obtenção dos objetivos estabelecidos.

6. Busca de informações

Esta característica envolve a atualização constante de dados e informações sobre os assuntos que lhe interessam. O importante é manter-se sempre atualizado para identificação, inclusive, de novas oportunidades.

7. Estabelecimento de metas

O empreendedor sabe estabelecer objetivos que sejam claros. Assim, o empreendedor persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo, tem clara visão de longo prazo e cria objetivos que podem ser acompanhados.

8. Planejamento e monitoramento sistemáticos

O empreendedor desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados.

9. Persuasão e rede de contatos

Engloba o uso de estratégia para influenciar e persuadir pessoas e se relacionar com pessoas chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio.

10. Independência e autoconfiança

Significa desenvolver autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros, é otimista e determinado e possui confiança na sua própria capacidade.



- **Anexo 5 – Atividade 4 – Para organizar o pensamento**

Empresário cria bar e fatura R\$ 1 milhão vendendo porções a R\$ 10¹

Aos 35 anos de idade, pode-se dizer que o curitibano José Araújo Netto é um empreendedor experiente. Em paralelo à carreira que construiu no mercado financeiro, começou a administrar alguns bares e restaurantes, ao lado do pai e da mãe na capital paranaense, desde os 25.

Cinco anos atrás, entretanto, teve que escolher entre empreender e investir na sua carreira.

Optou pela primeira opção e decidiu tirar do papel um projeto que tinha na cabeça: ele queria investir em um modelo novo – mais enxuto e simples do que o “normal”.

Por causa da experiência anterior no setor, já sabia das “dores de cabeça” dos bares e restaurantes. Decidiu, então, que iria abrir um bar com menu menor e sem garçons. “Eu já conhecia os problemas de um restaurante. Queria um negócio mais prático, com uma operação mais barata”, afirma. Para manter o interesse do público, a saída era oferecer produtos com preços mais acessíveis.

Inspirado em modelos norte-americanos e europeus, abriu o Porks – Porco e Chope. No bar, dez opções de porções individuais e chopes artesanais. Todas as comidas custam R\$ 10. A mais pedida é a costelinha de porco com barbecue. Mas a empresa também vende mini-hambúrgueres e porções de linguiça. Os chopes variam de R\$ 5 a R\$ 20. Os fornecedores são produtores locais e as cervejas são sempre nacionais.

As primeiras unidades foram abertas em Belo Horizonte (MG), por conta da paixão mineira pela carne de porco. Deu certo. O negócio cresceu tanto na região que Netto decidiu levar o negócio para sua cidade natal, Curitiba (PR). Lá, a resposta foi tão positiva quanto.

No total, as quatro lojas próprias vendem cerca de quatro toneladas de porco e 25 mil litros de chope por mês. “Nós estamos surfando a onda da revalorização da carne de porco. A aceitação do público é muito legal”, diz o empresário. Na casa, os clientes compram e retiram as bebidas e as comidas no balcão.

A rede também usa louça descartável, diminuindo o custo com a lavagem desses produtos. Netto faz questão de comparar seu negócio aos pubs ingleses. Parte disso vem da trilha sonora – bandas de blues e rock tocam semanalmente nas unidades sem a cobrança de entrada ou couvert por parte dos clientes. “A obrigação de oferecer música boa é minha”, diz.

1. Fonte: <https://glo.bo/31NEjHu> - acesso em 27 de outubro de 2019.

O sucesso foi tanto que Netto está finalizando a formatação do negócio em franquias. A meta é que até 2019 a empresa já conte com 15 unidades pelo país. Segundo o empreendedor, os franqueados terão que seguir comprando de produtores locais. Porém, será papel da franqueadora encontrar os fornecedores.

“Vamos desenvolver, capacitar e dar a permissão oficial de parceiro do Porks. Imaginamos que o ideal seja ter uma operação por estado,” diz.



- **Anexo 6 – Atividade 5 – Ser um(a) empreendedor(a)**

Teste de Perfil Empreendedor

<p style="text-align: center;">Você tem perfil empreendedor ?</p> <p style="text-align: center;">FONTE: Baseado no teste exposto no site http:// www.intermanagers.com.br</p>	<p style="text-align: center;">Grau com que cada afirmação expressa uma característica sua</p>		
	Alto	Médio	Baixo
Eu sou ambicioso e tenho a pretensão de prospectar financeiramente.			
Gosto de adquirir novos conhecimentos.			
Avalio minhas experiências positivas e negativas e aprendo com elas.			
Tenho iniciativa própria.			
Tenho coragem para assumir riscos.			
Consigo superar derrotas e adversidades.			
Sou capaz de expressar minhas ideias de maneira clara.			
Trabalho persistentemente até alcançar um objetivo.			
Possuo a capacidade de negociar.			
Tenho habilidade para fazer novos contratos de negócios.			
Consigo bons resultados mais do que a média das pessoas.			
Tenho a capacidade de administrar pessoas.			
Confio nos outros.			
Sei compreender os erros dos outros.			
Sou capaz de fazer um elogio ou delegar uma tarefa.			
Conto com a experiência e os conhecimentos necessários nas áreas em que pretendo atuar.			
Sou capaz de fazer planos em curto e longo prazos.			
Estou sempre em busca de novas maneiras para melhorar as situações.			
Costumo fazer um controle financeiro.			
Tenho reservas suficientes para cobrir minhas despesas pessoais e da empresa até que o empreendimento seja rentável.			
Minhas família e amigos apóiam os meus projetos.			
Estou disposto a abrir mão do tempo livre, de hobbies e férias até que o negócio esteja estabelecido.			
Estou me tornando independente por vontade própria.			
Sou capaz de influenciar pessoas e liderar equipes.			
Consigo manter o controle em situações de estresse.			

Sou autocrítico.			
Compreendo a importância de desenvolver parcerias.			
NÚMERO DE OCORRÊNCIAS			

AVALIAÇÃO

ALTO = 3 PONTOS	MÉDIO = 2 PONTOS	BAIXO = 1 PONTO
------------------------	-------------------------	------------------------

Observe suas características

De 0 a 27 pontos	As características que você tem atualmente não são indicadas para o empreendimento de negócios próprios. Mas não desista! Identifique as suas características mais deficientes, procurando desenvolvê-las. Aceite o desafio de procurar superá-las sempre que enfrentar uma situação em que essas características sejam exigidas.
De 28 a 54 pontos	Você tem grandes chances como empreendedor, mas precisa melhorar seu conhecimento e disposição. Cursos, leituras e visitas à feiras e eventos especializados podem ajudá-lo nesse desafio. Se tudo começa com um sonho, busque conquistar as condições ideais para realizá-lo.
De 55 a 81 pontos	Parabéns! Você tem características ótimas para alguém que deseja empreender um novo negócio. Apresenta capacidade de explorar novas oportunidades, independentemente dos recursos que tem à mão. Embora isso não seja garantia de sucesso, indica que você tem espírito empreendedor. Aproveite-o e vá em busca da realização de seus sonhos.



- **Anexo 7 – Atividade de Encerramento**

Ficha de Avaliação

Projeto de Vida! Você tem um?					
De 1 a 5, qual pontuação você atribui aos seguintes aspectos:					
Aspectos	1	2	3	4	5
Criatividade					
Organização					
Apresentação					
Possibilidade de aplicação dos conhecimentos					
O que você mais gostou?					
O que você gostaria que fosse melhor?					
Deixe seu e-mail ou número de WhatsApp para receber informações de outras Oficinas (opcional)					



www.sebrae.com.br
0800 570 0800