EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

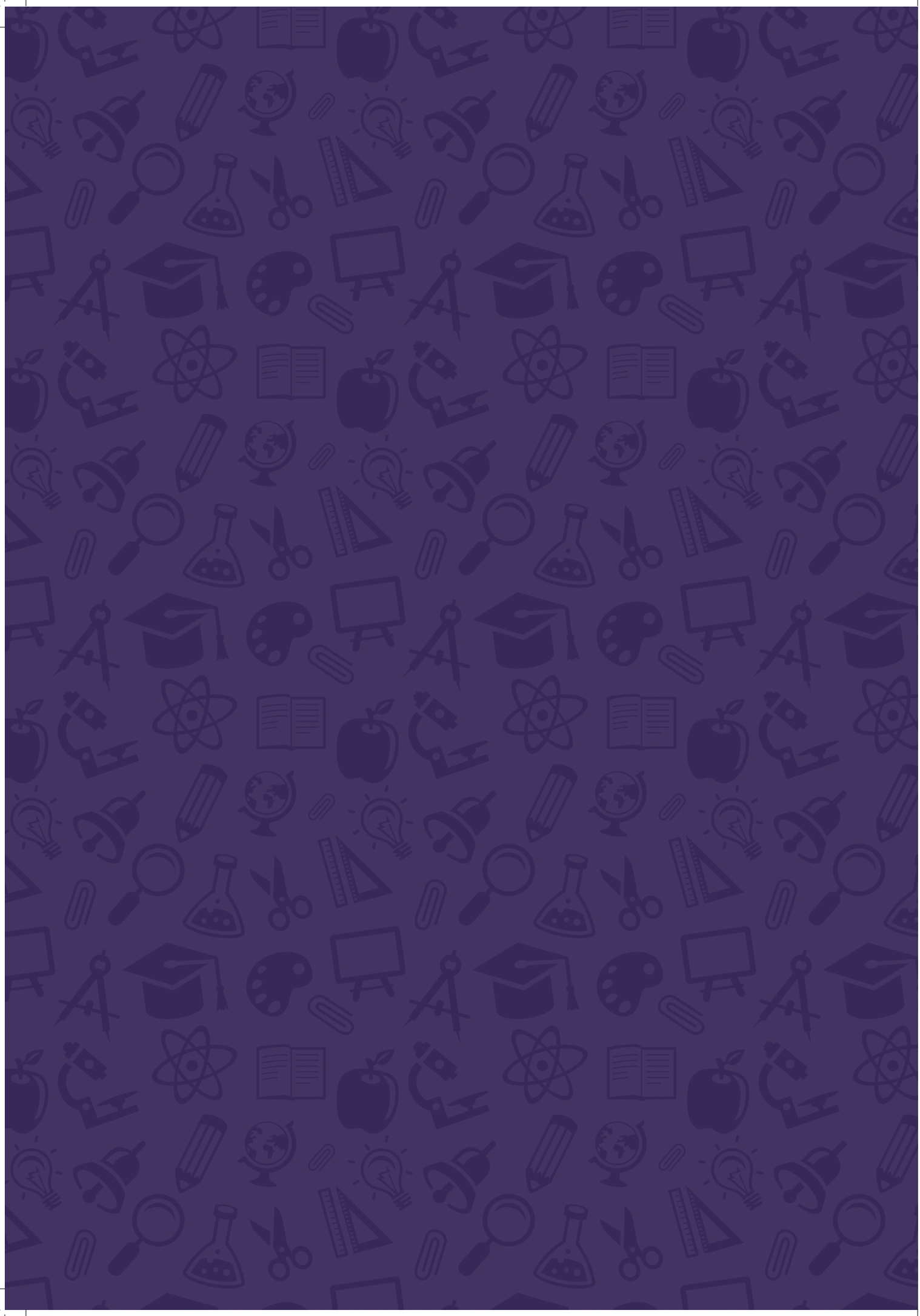
Curso Despertar

Manual do Participante

SEBRAE

Especialistas em pequenos negócios / 0800 570 0800 / sebrae.com.br

MP_curso_despertar.indd 1 07/10/16 12:35



MP_curso_despertar.indd 2 07/10/16 12:35

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Curso Despertar

Manual do Participante

Sebrae

Brasília-DF

2016

MP_curso_despertar.indd 3 07/10/16 12:35

© 2016. 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 9.610/1998).

Informações e contatos
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora
SGAS 605 – Conjunto A – CEP: 70200-904 – Brasília/DF
Telefone: (61) 3348–7529
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional
Robson Braga de Andrade

Diretor-Presidente
Guilherme Afif Domingos

Diretora Técnica
Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças
Vinicius Lages

Unidade de Capacitação Empresarial e Cultura Empreendedora

Gerente
Mirela Malvestiti

Responsável Técnica
Nilma Lima Limeira Pereira

Equipe Técnica e Educacional
Nilma Lima Limeira Pereira
Everton Wagner Santos de Lucena

Consultora Responsável pela Versão Anterior
Regina Lucia Alves Costa

Consultora Conteudista
Patricia Liz Gutierrez

Unidade de Gestão de Marketing

Gerente Interino
Fernando Bandeira Sacenco Kornijezuk

Gerente Adjunta
Joana Bona

Editoração
Larissa Meira

Revisão Ortográfica
Discovery – Formação Profissional Ltda. – ME

Diagramação
Grupo Informe Comunicação Integrada Ltda.

G983c Gutierrez, Patricia Liz.
Curso despertar: manual do participante. / Patricia Liz Gutierrez – Brasília : Sebrae, 2016.

190 p. il.

ISBN 978-85-7333-823-2

1. Empreendedorismo 2. Educação empreendedora I. Sebrae II. Título

CDU – 658

Sumário

Apresentação 8

Encontro 1 - Quem sou eu 13
Diário de aprendizagem - Encontro 1 16

Encontro 2 - Como ser um jovem empreendedor 19
Atividade 1 - Baú do empreendedor 21
Diário de aprendizagem - Encontro 2 23
Atividade 2 - Amigo empreendedor 24

Encontro 3 - Criatividade e inovação 27
Atividade 1 - Criatividade x inovação 28
Atividade 2 - Busca de informações 30
Diário de aprendizagem - Encontro 3 31

Encontro 4 - O jovem no trabalho 33
Atividade 1 - O mercado de trabalho: desafios e oportunidades 35
Diário de aprendizagem - Encontro 4 39

Encontro 5 - Como identificar oportunidades 41
Atividade 1 - Transformando ideias em oportunidades 43
Atividade 2 - Chuva de ideias 45
Atividade 3 - Busca de oportunidades e iniciativa 46
Diário de aprendizagem - Encontro 5 47

Encontro 6 - Trabalho x emprego 49
Atividade 1 - Trabalho e emprego 51
Atividade 2 - Indústria leontex 54
Atividade 3 - Diferentes formas de empreender 55
Diário de aprendizagem - Encontro 6 57

Encontro 7 - Definindo seu negócio 59
Atividade 1 - O Quadro Modelo de Negócios 60
Atividade 2 - Proposta de valor 64
Atividade 3 - Estabelecimento de metas 66
Diário de aprendizagem - Encontro 7 67

Sumário

Encontro 8 - Escolhas e decisões 69
Atividade 1 - Escolha e decisão 70
Atividade 2 - Dos males, os piores 72
Diário de aprendizagem - Encontro 8 73

Encontro 9 - Quem é o seu cliente? 75
Atividade 1 - Segmento de clientes, relacionamento e canais 77
Atividade 2 - Preparação da pesquisa de clientes 83
Atividade 3 - Persuasão e rede de contatos 84
Diário de aprendizagem - Encontro 9 85
Encontro 10 - Sonhos e metas 87
Atividade 1 - Autógrafos 89
Atividade 2 - Meta esperta 90
Diário de aprendizagem - Encontro 10 95

Encontro 11 - Planejando as atividades do negócio 97
Atividade 1 - Recursos, atividades e parcerias principais 98
Atividade 2 – Preparação da atividade de validação do planejamento de atividades 103
Atividade 3 - Planejamento e monitoramento sistemáticos 104
Diário de aprendizagem - Encontro 11 105

Encontro 12 - Avaliando meu perfil 107
Atividade 1 - Oportunidades 109
Atividade 2 - FOFA 112
Diário de aprendizagem - Encontro 12 113

Encontro 13 - Planejamento financeiro 115
Atividade 1 - Estrutura de custos e fontes de receita 116
Atividade 2 – Preparação da atividade de validação do planejamento financeiro 121
Atividade 3 - Correr riscos calculados 122
Diário de aprendizagem - Encontro 13 123

Encontro 14 - Administração do tempo 125
Atividade 1 - Vilões do tempo 127
Atividade 2 - Gestão do tempo 128
Diário de aprendizagem - Encontro 14 133

MP_curso_despertar.indd 6 07/10/16 12:35

Encontro 15 – Entrevista com o empreendedor 135
Atividade 1 - Entrevista com o empreendedor 137
Atividade 2 - Independência e autoconfiança 138
Diário de aprendizagem - Encontro 15 139

Encontro 16 – Buscando oportunidade no mercado de trabalho 141
Atividade 1 - Em busca de uma oportunidade no mercado de trabalho 143
Diário de aprendizagem - Encontro 16 146

Encontro 17 – Comunicação e resultados 149
Atividade 1 - Dicas para melhorar a comunicação 151
Atividade 2 - Ouvindo um amigo empreendedor 154
Diário de aprendizagem - Encontro 17 157

Encontro 18 – Avaliando os projetos 159
Atividade 1 - Apresentando e avaliando os negócios 160
Diário de aprendizagem - Encontro 18 162
Atividade 2 - Exigência de qualidade e eficiência 163

Encontro 19 – Equipes em ação 165
Atividade 1 - Alcançando objetivos em equipe 166
Atividade 2 - Plano de ação para trabalho em equipe 168
Atividade 3 - Persistência e comprometimento 170
Diário de aprendizagem - Encontro 19 171

Encontro 20 – Organização para a feira 173
Atividade 1 - Monitoramento do Plano de Ação 174
Diário de aprendizagem - Encontro 20 175

Encontro 21 – Avaliação da feira do jovem empreendedor 177
Atividade 1 - Avaliação da feira do jovem empreendedor 178
Diário de aprendizagem - Encontro 21 179

Encontro 22 – Despertar empreendedor: um caminho a percorrer 181
Atividade 1 - plano de desenvolvimento pessoal 183

Referências 186

MP_curso_despertar.indd 7 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

APRESENTAÇÃO

Jovens,

A perspectiva de entender o mundo do trabalho e de vislumbrar um futuro profissional é importante para todos os jovens brasileiros diante do cenário de desafios e mudanças enfrentado no dia a dia.

De maneira a contribuir com a ampliação de suas perspectivas profissionais, o Programa Nacional de Educação Empreendedora (PNEE) do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) desenvolveu o curso "Despertar", esperando que, ao participar deste curso, vocês tenham acesso a ferramentas de empreendedorismo que poderão aplicar em suas vidas, independentemente da carreira que pretendam desenvolver.

Esperamos que, ao concluírem o Despertar, vocês estejam mais conhecedores de suas próprias capacidades, pratiquem agir de forma autônoma, planejada e criativa, e desenvolvam atitudes empreendedoras, tanto na vida pessoal quanto profissional, buscando acreditar e realizar sonhos e projetos de vida.

Para o Sebrae, é uma satisfação contribuir para o desenvolvimento empreendedor dos jovens brasileiros.

❖ Estrutura do curso

O curso Despertar tem 44 horas/aula de duração presencial, 16 horas de atividade de campo orientada e 10 horas da Feira do Jovem Empreendedor, totalizando 70 horas de duração.

O foco do curso Despertar é propiciar um ambiente favorável para que você tenha a possibilidade de desenvolver as seguintes competências:

- ✓ Conhecer as características do comportamento empreendedor e identificá-las em si e nos empreendedores de seu convívio;
- ✓ Compreender aspectos essenciais para se desenvolver no mundo do trabalho;
- ✓ Conhecer instrumentos de planejamento que podem ser aplicados na vida pessoal e profissional;

MP_curso_despertar.indd 10 07/10/16 12:36

- ✓ Predispor-se a refletir e desenvolver características empreendedoras;
- ✓ Aplicar os instrumentos de planejamento com vistas a obter sucesso tanto na vida profissional quanto em seu crescimento pessoal.

Desejamos ótimos aprendizados e muito sucesso em sua caminhada empreendedora pela vida!

MP_curso_despertar.indd 11 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 1

QUEM SOU EU

Encontro 1
Quem Sou Eu

Neste encontro o objetivo é conhecer as questões essenciais ao desenvolvimento das atividades do curso Despertar, a programação e os temas dos encontros, bem como a turma que participará do curso.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer o programa do curso Despertar;
- ✓ Integrar-se ao grupo, proporcionando melhor participação nas atividades propostas;
- ✓ Elaborar o Contrato de Convivência e o Diário de Aprendizagem para registro das informações durante o curso.

❖ Agenda do curso Despertar

Registre, na Agenda, a programação do curso Despertar:

ENCONTRO	DIA	HORÁRIO
ENCONTRO 1		
ENCONTRO 2		
ENCONTRO 3		
ENCONTRO 4		
ENCONTRO 5		
ENCONTRO 6		
ENCONTRO 7		
ENCONTRO 8		
ENCONTRO 9		
ENCONTRO 10		
ENCONTRO 11		
ENCONTRO 12		
ENCONTRO 13		

MP_curso_despertar.indd 14 07/10/16 12:36

ENCONTRO	DIA	HORÁRIO
ENCONTRO 14		
ENCONTRO 15		
ENCONTRO 16		
ENCONTRO 17		
ENCONTRO 18		
ENCONTRO 19		
ENCONTRO 20		
FEIRA DO EMPREENDEDOR		
ENCONTRO 21		
ENCONTRO 22		

Registre suas anotações e observações sobre as orientações iniciais para o curso Despertar:

MP_curso_despertar.indd 15 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 1

O Diário de Aprendizagem será o espaço para você registrar os pontos de destaque de cada encontro do Despertar. Explore esses registros para te acompanhar sempre que precisar.

Nome:
Data:
DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 1?

MP_curso_despertar.indd 16 07/10/16 12:36

MP_curso_despertar.indd 17 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 2

COMO SER UM JOVEM EMPREENDEDOR

Encontro 2
Como Ser Um Jovem Empreendedor

Neste encontro serão trabalhadas as principais características do comportamento empreendedor e a definição de um amigo empreendedor, que acompanhará a realização do curso Despertar.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer definições de empreendedor e empreendedorismo, e identificar as principais características do comportamento empreendedor;
- ✓ Integrar-se ao grupo, proporcionando melhor participação nas atividades propostas;
- ✓ Elaborar o baú das características empreendedoras.

MP_curso_despertar.indd 20 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Baú do empreendedor

TEXTO "O EMPREENDEDOR"

Atualmente o empreendedorismo vem sendo discutido amplamente, não somente quanto ao papel do empreendedor na sociedade como também sobre o quanto se pode empreender em diferentes áreas de atuação e de diversas formas.

Ocorre que o conceito de empreendedor não é novo e definições já são debatidas por muitos pensadores e diversas áreas de estudo, há muito tempo.

"Estudar o empresário é estudar a figura central no desenvolvimento econômico moderno e, na minha maneira de pensar, a figura central da economia" (Arthur H. Cole, em "A empresa em seu cenário social").

O empreendedor não deve ser identificado somente como os donos de negócios. Existem empreendedores sociais, corporativos, intraempreendedores, entre outros, sendo que a figura do empreendedor e o impacto de suas ações são cada vez mais centrais como impulsionadores do desenvolvimento econômico e social.

As culturas e as necessidades de uma região ou local influenciam comportamentos e tendências. Os empreendedores fazem parte deste contexto e, assim, estudam e interpretam estes comportamentos e estas tendências para identificar oportunidades de negócio e/ou de projetos que possam ser desenvolvidos.

Dessa forma, o empreendedorismo pode ser considerado um fenômeno social e regional, pois é ao agir de forma empreendedora no desenvolvimento de um negócio ou na realização de ações de impacto social, por exemplo, que o empreendedor desenvolve-se como tal, sempre relacionando sua prática com sua realidade e contexto.

O empreendedor é normalmente uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos e mantém um alto nível de consciência do ambiente em que vive, usando-o para detectar oportunidade de negócios (FILION, 1999).

MP_curso_despertar.indd 21 07/10/16 12:36

"Empreendedorismo não é ciência, nem arte. É uma prática". O trabalho do empreendedorismo é fazer os negócios de hoje capazes de fazer o futuro! (DRUCKER, 1974).

Para Julien (1986), o empreendedor é aquele que não perde a capacidade de imaginar, tem confiança em si mesmo, é entusiasta e capaz de tomar decisões e de solucionar conflitos.

Para Vries (1985), os empreendedores assumem responsabilidades por suas decisões e tomam tais decisões de forma orientada. Possuem alto nível de energia e perseverança. Transformam ideias de negócios em possibilidade de negócios concretos.

O empreendedor é uma pessoa capaz de assumir os riscos, avaliando e planejando os melhores caminhos a seguir. É determinado e motivado a realizar as atividades necessárias para cumprir seus objetivos.

Empreendedores são orientados para ação e, neles, são percebidas diversas características que os tornam confiantes e independentes. Também realizam suas atividades com qualidade e de maneira a encontrar os melhores procedimentos para realizá-las.

Uma pessoa empreendedora dá valor às conquistas e, principalmente, à caminhada que terá que percorrer para alcançar seus objetivos. Por isso age com comprometimento, planeja cada etapa e monitora os resultados, costumando ser admirado pela sua forma realizadora de fazer as coisas e utilizar sua capacidade de persuadir as outras pessoas a auxiliarem o desenvolvimento de suas atividades e o alcance de seus objetivos.

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 22 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 2

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 2?
Registre experiências que você teve ou situações que você vivenciou que demonstram suas características empreendedoras.

MP_curso_despertar.indd 23 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Amigo empreendedor

Crie um apelido exclusivo para seu amigo empreendedor, para não esquecer e para não deixar que ninguém descubra antes do dia da revelação.

MP_curso_despertar.indd 24 07/10/16 12:36

MP_curso_despertar.indd 25 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 3

CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO

Encontro 3
Criatividade e Inovação

Neste encontro serão trabalhados os conceitos de criatividade e inovação e será exercitado o potencial criativo.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer os conceitos de criatividade e inovação;
- ✓ Refletir sobre o potencial criativo e a capacidade de inovação;
- ✓ Definir possibilidades criativas para produtos já existentes.

Atividade 1 – Criatividade x inovação

TEXTO "VOCÊ É CRIATIVO. LEMBRA?"

Não importa que alguém venha dizer o contrário (e esse alguém inclui você mesmo!). Você tem, sim, uma veia criativa. Faz parte de seu ser. Como qualquer outra pessoa neste planeta, você nasceu com o dom de ser criativo e provavelmente teve algum tempo para se divertir com isso até começar a "crescer". Aí acabou botando esse dom de volta na caixa, como se já estivesse muito grande para brincar com um certo brinquedo. Seria uma vergonha passar o resto da vida deixando a mais preciosa de todas as caixas, cheia de inúmeros sonhos e surpresas sem fim, bem guardada e... fechada!

As crianças são, de fato, os seres humanos mais criativos do mundo. Para uma criança, uma cadeira ou um sofá pode ser um veleiro na amplidão do mar que é o tapete. Da lama pode-se fazer uma torta. Uma panela pode ser um capacete. Um abajur pode ser um monstro do espaço sideral vindo atacar o mundo com o seu raio de luz mortal. Um canudo embrulhado pode ser uma espada encantada. As crianças não têm medo e são livres na maneira como pensam ou brincam. O fato de você ser um adulto não quer dizer que não possa ser destemido e livre em seu pensar criativo. Afinal, o que é um adulto senão uma criança que acabou de crescer?

MP_curso_despertar.indd 28 07/10/16 12:36

Tome agora um atalho de memória que o leve à sua infância e adentre a fonte de sua criatividade. Que mina de ouro! O seu dedo pintado com o molho do espaguete. Suas criações exóticas esculpidas no purê de batatas ou em massinha. Você viu formas de animais nas nuvens. Compôs canções, interpretou papéis e acreditou que pudesse voar. Permitiu que sua imaginação o conduzisse para muito além da física e da lógica, para um lugar em que pudesse fazer tudo e ser qualquer coisa pela imensidão do universo. Você era tão criativo... lembra?

Existem duas maneiras de olhar para uma folha de papel em branco. Uma delas é vê-la como a coisa mais amedrontadora do mundo... Porque, quando se está diante de uma página em branco, você tem de fazer nela a primeira marca. Não importa se você é um artista, um escritor, um engenheiro ou um contador. Fazer essa primeira marca é o desafio.

A outra maneira de olhar para o papel em branco é vê-lo como a maior oportunidade do mundo. E pela mesma razão, com uma nuance importante: que você faça a tal primeira marca no papel em branco! Você pode dar asas à sua imaginação em qualquer direção. Pode criar mundos inteiramente novos. Pode tirar algo da cartola.

(Texto extraído do livro "Se você pode sonhar, pode fazer!", da Imagginers Disney, 2009).

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 29 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Busca de informações

TEXTO "BUSCA DE INFORMAÇÕES"

A busca de informações é constante para o empreendedor. Ele precisa ser sempre bem informado e atento a tudo que acontece à sua volta. Essa é uma das principais características que devem ter não somente as pessoas de negócios, mas todas as pessoas que esperam ter melhores resultados em suas vidas. Seja na escola, no trabalho, no esporte, na música, precisamos estar sempre bem informados e sabendo tudo que acontece à nossa volta.

No caso do jovem empreendedor, é a característica que tem que estar sempre presente e marcante, afinal muitas coisas ainda virão: a escolha pela carreira, os desafios de mundo do trabalho, o vestibular, tudo à sua volta exigirá estar bem informado.

No mundo dos negócios também é assim; o empreendedor precisa saber o que pensam seus clientes, fornecedores, concorrentes e toda a economia que o cerca, bem como participar de eventos, feiras especializadas, congressos, seminários, realizar busca na internet, consultar fontes seguras, buscar subsídios para a sua tomada de decisões e, em muitas situações, é importante consultar especialistas sempre que um assunto for mais complexo.

Haverá muitos professores, consultores, mentores em sua vida, bem como sua busca por conhecimento será cada vez mais intensa!

MP_curso_despertar.indd 30 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 3

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 3?
Registre o que já fez que demonstrou criatividade e inovação.

MP_curso_despertar.indd 31 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 4

O JOVEM NO TRABALHO

Encontro 4
O Jovem no Trabalho

Neste encontro será debatido o contexto do jovem no ambiente de trabalho, bem como os principais desafios de se relacionar com as diferentes gerações.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender os principais elementos da relação do jovem no ambiente de trabalho;
- ✓ Refletir sobre as atitudes necessárias para se manter boas relações no ambiente de trabalho;
- ✓ Explorar os principais desafios que o jovem terá que enfrentar no ambiente de trabalho ao se relacionar com pessoas de diferentes gerações.

MP_curso_despertar.indd 34 07/10/16 12:36

Atividade 1 – O mercado de trabalho: desafios e oportunidades

TEXTO "O MUNDO DO TRABALHO: DESAFIOS E OPORTUNIDADES"

Quem já passou ou está passando pela experiência de entrar no mundo do trabalho possivelmente concordará com a afirmação de que este momento é bastante desafiante.

Assim como tudo na vida, o mundo do trabalho passa por constantes mudanças. A situação econômica, política e social de um país, bem como as circunstâncias globais, o desenvolvimento tecnológico e sustentável, as novas formas de trabalho, entre outros aspectos, influenciam esta relação entre a oferta e a procura de trabalho.

Imagine ou pesquise, por exemplo, quantas novas empresas iniciam ou ampliam suas atividades, enquanto outras empresas as interrompem, ou quantas novas carreiras surgem, enquanto outras deixam de ser (tão) necessárias.

Nesse contexto em que muitas coisas não podem ser controladas ou decididas simplesmente pelas nossas ações ou por nossa vontade, podemos imaginar alguns desafios comuns na relação com o mundo do trabalho, especialmente para os jovens:

- ✓ Quais são as melhores oportunidades de trabalho?
- ✓ Como se preparar para conquistar uma oportunidade de trabalho?
- ✓ Qual trabalho ou carreira escolher?
- ✓ O que as empresas esperam dos profissionais que contratam?
- ✓ Como se preparar para acompanhar as mudanças do mundo do trabalho?

É importante ressaltar que os desafios do mundo do trabalho não se restringem às questões citadas, as quais representam algumas perguntas que já podem até ter passado pela sua cabeça.

MP_curso_despertar.indd 35 07/10/16 12:36

Também é importante comentar que não existem respostas únicas e exatas para essas perguntas, pois vários fatores precisam ser analisados na busca de uma resposta adequada a cada jovem, a cada profissional em busca de uma oportunidade de trabalho. Embora não exista uma regra única que funcione para todos como garantia de sucesso, existem caminhos, dicas e orientações a serem seguidas para a construção do seu trajeto no mundo do trabalho. E atenção! Este trajeto é seu e o responsável pela forma como ele será construído passo a passo é você, afinal as decisões de quais caminhos seguir serão suas, bem como a responsabilidade pelas escolhas.

O único aspecto que talvez possamos até dizer que é uma regra é a importância de se preparar, se manter atualizado e em constante aprendizado. Ora, se tudo passa por constantes mudanças, o ideal é acompanhar este movimento, mesmo tendo a consciência de que cada um de nós nunca terá como saber tudo sobre todas as coisas – isso é somente para o "sr. Google", e olhe lá.

O mundo do trabalho é cada vez mais exigente e competitivo. Como empregado em uma empresa ou trabalhando por conta própria, o mundo do trabalho busca, de forma geral, profissionais que tenham conhecimento e disposição para aprender sempre, contribuam na solução de problemas e na geração de novas ideias. Eis a importância de se preparar para o mundo do trabalho!

Mais que isso, o mundo do trabalho busca e valoriza profissionais dinâmicos, comprometidos, persistentes, que saibam se comunicar com clareza, resolver conflitos e se relacionar bem com pessoas de diferentes perfis e gerações.

Eis aí mais um aspecto que merece atenção especial dos jovens: a preparação para o mercado profissional também envolve uma dose de conhecimento sobre os desafios de se relacionar com outras pessoas.

Também nesse quesito sabemos que não há como impormos somente nossas vontades ou formas de agir.

As diferentes gerações encontram-se e convivem em diferentes ambientes, como nas famílias, na escola e também no ambiente de trabalho.

O momento histórico e socioeconômico em que as pessoas nascem e crescem, entre outros fatores, naturalmente influenciam a forma como as pessoas aprendem, como se desenvolvem ao longo da vida e seus comportamentos.

MP_curso_despertar.indd 36 07/10/16 12:36

GERAÇÃO	PERÍODO DE NASCIMENTO	ALGUMAS CARACTERÍSTICAS
Baby boomers	1945-1965	✓ Valorizam o *status*, o crescimento profissional e o desenvolvimento de uma carreira sólida; ✓ São fiéis às empresas em que trabalham; ✓ São preocupados com a segurança e em permanecer bastante tempo em uma empresa; ✓ Costumam formar alianças para conquistar seus objetivos; ✓ Buscam conquistas materiais, como casa, carro, acesso ao entretenimento.
Geração X	1965-1980	✓ Veem o trabalho como fonte de renda e para obter maiores ganhos; ✓ Buscam equilíbrio entre vida profissional e pessoal; ✓ Valorizam títulos acadêmicos e compreendem o alcance de novos níveis na hierarquia de cargos nas empresas como resultado de muito esforço e mérito; ✓ Buscam não se fidelizar a empresas, priorizando interesses pessoais e o foco na profissão escolhida; ✓ Podem ter certa resistência à tecnologia, porém, na maioria das vezes, convivem bem com os recursos tecnológicos e são constantes consumidores de produtos eletrônicos.
Geração Y	1980-1995	✓ São bastante informais, agitados, ansiosos, impacientes e imediatistas – querem subir na carreira rapidamente e conquistarem reconhecimento apressadamente; ✓ Ficar conectado o tempo todo é uma necessidade e dominam o uso de tecnologias digitais; ✓ Valorizam o desafio, o prazer e a realização pessoal ao fazer suas escolhas; ✓ Costumam ter dificuldades para reconhecer autoridade em outras pessoas; ✓ Reconhecem a competência, e não a hierarquia; ✓ São engajados e participativos, têm senso de justiça social e são mais comprometidos com a sustentabilidade.
Geração Z	Após 1995	✓ São nascidos em um mundo digital: não entendem a vida sem internet e outras tecnologias; ✓ Apresentam mais domínio das tecnologias do que a geração Y; ✓ Buscam novidades constantemente; ✓ Tendem a ser ainda mais impacientes e imediatistas por resultados do que a geração Y; ✓ Encaram a velocidade das mudanças e a inovação como partes naturais da vida; ✓ Tendem a preferir se relacionar pelas redes sociais; ✓ Mostram-se pouco tolerantes a opiniões diferentes das suas e a frustações.

MP_curso_despertar.indd 37 07/10/16 12:36

E lembre-se: não há problema algum no encontro de pessoas de diferentes gerações; pelo contrário. Também não há problema algum no encontro de pessoas com diferentes culturas, religiões, opções alimentares, torcidas e opiniões, entre outros exemplos. A questão é como as pessoas lidam com esta situação, especialmente no ambiente de trabalho. Se as pessoas têm respeito e postura profissional, independentemente da geração em que nasceram ou outros fatores, saberão aproveitar a oportunidade de aprender com as diferenças entre todos, somar experiências e agir com foco no objetivo que as reúne naquela situação. É necessário praticar a flexibilidade e compreender que, ao falar de diferentes gerações, não se espera definir qual é melhor ou pior, pois não cabe este tipo de relação.

O mercado de trabalho não é um dragão a ser enfrentado, mas um ambiente repleto de desafios e oportunidades, que requer esforço e dedicação constantes de todos que dele querem fazer parte. Prepare-se e faça acontecer!

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 38 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 4

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 4?
Quais são os principais desafios e oportunidades que você deverá enfrentar no ambiente de trabalho? E como agirá para lidar com estas questões?

MP_curso_despertar.indd 39 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 5

COMO IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Encontro 5
Como Identificar Oportunidades

Neste encontro serão apresentados elementos necessários para a identificação de oportunidades e como explorá-las de forma empreendedora.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Identificar os pontos relevantes a serem analisados para identificação de uma oportunidade;
- ✓ Envolver-se com os colegas da turma para montar as equipes de trabalho;
- ✓ Relacionar ideias que possam se transformar em oportunidades de negócios.

MP_curso_despertar.indd 42 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Transformando ideias em oportunidades

TEXTO "PASSOS PARA TRANSFORMAR IDEIA EM OPORTUNIDADE"

Nem sempre uma boa ideia é uma oportunidade de negócios!

Sim, isso é fato; é muito comum pessoas acreditarem que tiveram uma grande ideia e isso basta, mas nem sempre essa ideia é uma boa oportunidade.

É necessário pensar bastante antes de se escolher uma oportunidade e existem algumas perguntas importantes que o empreendedor deve fazer nesse momento para analisar melhor suas ideias.

Para analisar uma oportunidade, é necessário analisar algumas questões:

- ✓ **Apenas uma grande ideia é o suficiente?** Uma ideia pode não ser o bastante. Muita gente tem uma ideia e supõe que ela pode ser um grande sucesso como empresa, mas é necessário muito trabalho para se colocar essa ideia em prática e transformá-la em uma empresa de sucesso. É preciso tirar as ideias da gaveta e trabalhar na sua execução;
- ✓ **A sua ideia resolverá um problema que muitas pessoas enfrentam? É algo já oferecido por outras empresas ou é algo que ninguém explorou?** Para analisar uma ideia e verificar se ela pode ser considerada uma oportunidade de negócios, é preciso avaliar as tendências, expectativas e necessidades do mercado, formas que as pessoas já tenham de solucionar suas necessidades e expectativas, bem como se a sua ideia atende à busca das pessoas ou pode criar um desejo;
- ✓ **Você conhece bem essa realidade?** Muitas pessoas pensam em criar negócios em áreas que não dominam. O empreendedor tem mais chances de sucesso se lidar com problemas que ele conhece bem, e é muito mais difícil empreender se ele não tem experiência no mercado que pretende atuar;

MP_curso_despertar.indd 43 07/10/16 12:36

- ✓ **O negócio que você irá trabalhar tem relação com suas expectativas?** É muito comum ver profissionais que não se satisfazem com suas atividades porque, ao definir a sua trajetória, não avaliam seus desejos e afinidades. Quanto mais o negócio realizar suas expectativas pessoais, maior a chance de ter a sua dedicação para fazer dar certo;
- ✓ **Para transformar essa ideia em negócio, quais os custos necessários? Quem poderá contribuir para dar certo?** É necessário levantar todos os custos necessários e analisar se os recursos que se tem ou que se pode obter são suficientes. Também é preciso avaliar se e quais parceiros irão apoiar a ideia e ajudar a transformá-la em negócios.

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 44 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Chuva de ideias

CHUVA DE IDEIAS
Registre aqui as ideias de negócios apresentadas por seu grupo.
Quais são as ideias que o seu grupo definiu para avaliar se podem ser trabalhadas como oportunidades de negócios? Escreva as três ideias identificadas pelo seu grupo como as principais a serem pesquisadas.

MP_curso_despertar.indd 45 07/10/16 12:36

Atividade 3 – Busca de oportunidades e iniciativa

TEXTO "BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA"

Também conhecida como pró-atividade, em que se observam os negócios e as necessidades e dificuldades das pessoas e, assim, desperta-se o interesse em buscar ou criar novos produtos e serviços, mas que não deixa o momento certo passar. Para isso, é preciso atitude e coragem para enfrentar o novo, a disposição para seguir em frente.

A pessoa empreendedora está atenta às oportunidades. Entende quais problemas precisam ser solucionados e que estas soluções normalmente rendem lucros aos que se propõem a fazer algo a mais e colocam as ideias em prática. Esta é a característica da predisposição e coragem do empreendedor de encarar o desconhecido e o novo.

Para aproveitar as oportunidades, o empreendedor procura estar antenado e rompe os paradigmas para criar coisas novas e até mesmo melhorá-las.

O empreendedor procura agir antes de ser forçado pelas circunstâncias, antecipando-se e enxergando além para tomar suas decisões. Ele não espera que o cliente venha bater à sua porta; antecipa-se para ver previamente os problemas que podem acontecer e, antes que eles aconteçam, já busca soluções.

A pessoa empreendedora age sempre na busca de novas possibilidades e alternativas, é inquieta e sempre quer fazer algo novo, que possa surpreender o mercado.

Procure agir antes de ser solicitada a fazê-lo, antecipando-se às oportunidades, assim como aos negócios. Enxergar oportunidades e ter iniciativa é uma forma de estar à frente!

MP_curso_despertar.indd 46 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 5

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 5?
O que aprenderam sobre a relação entre ter ideias x identificar oportunidades?
Quais características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 47 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 6

TRABALHO X EMPREGO

Encontro 6
Trabalho x Emprego

Neste encontro serão conhecidas as diferentes formas de empreender e as diferenças entre trabalho e emprego.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender as principais diferenças entre trabalho e emprego e as diferentes formas de empreender;
- ✓ Refletir sobre as atitudes necessárias para garantir a empregabilidade no ambiente de trabalho;
- ✓ Relacionar as atividades dramatizadas com as diferentes formas de empreender e as características necessárias em diversas situações cotidianas.

MP_curso_despertar.indd 50 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Trabalho e emprego

TEXTO "EMPREGO E TRABALHO – ESTAMOS FALANDO DA MESMA COISA?"

Leia a analise os seguintes trechos de artigos que tratam sobre a relação entre emprego e trabalho.

Emprego x trabalho

Ter emprego é ter carteira assinada, direitos trabalhistas, cumprir horários, ter dia certo para receber etc. Ter trabalho é se comprometer com a função desenvolvida. Uma pessoa pode ter ao mesmo tempo emprego e trabalho (comprometimento).

Mas, infelizmente, muitas das pessoas empregadas não são trabalhadoras, não apresentam motivação para desenvolver suas tarefas, não se preocupam com os resultados, não estabelecem metas de crescimento, não buscam informações por meio de leitura e estudos.

No geral, os empregadores apresentam cada vez menos tolerância com esse perfil de empregados. E a tendência dessas pessoas é:

- ✓ Vivenciar constantes mudanças de emprego (por serem demitidas sempre ou não se adequarem às exigências e optarem por sair em busca de algo mais "fácil");
- ✓ Desemprego;
- ✓ Frustrações e lamentações.

Artigo editado para fins didáticos.

Fonte do artigo: Portal Administradores (DIAS, 2010), disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/emprego-x-trabalho/38979/>.

MP_curso_despertar.indd 51 07/10/16 12:36

✪ Trabalho e emprego: conceitos distintos

É comum associar as palavras emprego e trabalho como se tivessem o mesmo significado. O "trabalho" surgiu no momento em que o homem começou a transformar a natureza e o ambiente ao redor com o auxílio do artesão. Após o advento da Revolução Industrial, configura-se a relação capitalista com a necessidade de organizar grupos de pessoas, processos, instrumentos criando-se, a partir daí, a ideia do "emprego", o qual sempre sugeriu relação estável, e mais ou menos duradoura, entre a empresa e o empregado. Desde então, as noções de trabalho e de emprego foram se confundindo.

O emprego configurou-se ao longo do tempo como relação estável, porque existe um contrato com vínculo, carteira assinada e, sendo assim, instaura-se uma condição de conforto pelos benefícios do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), 13º salário, férias e outros tantos; mas, por outro lado, também temos muitas outras obrigações, como bater cartão, submeter-se à subordinação e cumprir ordens, regras e procedimentos.

Com o passar dos tempos, o tão sonhado e confortável emprego veio sofrendo fortes alterações, em que as condições de estabilidade até então oferecidas foram perdendo forças, resultado da globalização e dos próprios adventos tecnológicos, os quais acirraram a competitividade, eliminando postos, níveis hierárquicos e deixando milhões de pessoas desempregadas em grande parte do nosso planeta.

[...]

Com o passar dos tempos, vemos cada vez mais a substituição gradual do emprego fixo, de longa duração e em tempo integral, por outras formas de prestação de serviços, como o trabalho autônomo, o trabalho por meio de cooperativa, da terceirização dos serviços, o trabalho temporário, o trabalho em tempo parcial, o trabalho por projeto etc.

Porém, é importante deixar registrado que, enquanto o emprego diminui, a possibilidade de trabalho aumenta vertiginosamente. E é nesse contexto que surge a figura do empreendedor. Nesse sentido, no mundo do trabalho o profissional terá que se tornar o administrador de sua própria carreira, sendo responsável pelos seus ganhos e perdas.

[...]

MP_curso_despertar.indd 52 07/10/16 12:36

O empreendedor vê no trabalho a oportunidade de realizar seus sonhos, que não necessariamente estarão ligados restritamente ao lado financeiro. É importante que o profissional empreendedor busque, além dos ganhos materiais, a transformação, identificando necessidades e inovando por meio de produtos, serviços e processos que agreguem valor aos consumidores e que, acima de tudo, lhes traga a alegria de "ser".

Artigo editado para fins didáticos.

Fonte do artigo: Portal Universia Brasil (PUPO, 2007), disponível em: <http://noticias.universia.com.br/destaque/noticia/2007/04/09/424906/rabalho-e-emprego-conceitos-distintos.html>.

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 53 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Indústria Leontex

Registre suas anotações acerca da atividade sobre a situação acontecida na indústria Leontex:

MP_curso_despertar.indd 54 07/10/16 12:36

Atividade 3 – Diferentes formas de empreender

TEXTO "DIFERENTES FORMAS DE EMPREENDER"

Assim como é possível ter empregos em diferentes áreas de atividades, é possível empreender de diferentes e diversas formas.

Também é um mito achar que somente os empresários são empreendedores.

Conheça diferentes formas de empreender e identifique exemplos de empreendedores para cada situação descrita.

Empreendedor de negócios
Empreendedores de negócios são aqueles que identificam oportunidades, planejam e investem recursos para desenvolver ideias de negócios que atendam às necessidades e expectativas do mercado consumidor, abrindo empresas, gerando empregos e colaborando para o desenvolvimento econômico, social e sustentável.
Exemplos:

Empreendedor social
Empreendedores sociais são aqueles que apontam tendências e trazem soluções inovadoras para problemas sociais e ambientais, seja por enxergarem um problema que ainda não é reconhecido pela sociedade, seja por vê-lo por meio de uma perspectiva diferenciada. Por meio da sua atuação, aceleram o processo de mudanças e inspiram outras pessoas a se engajarem em torno de uma causa comum (Ashoka). Eles podem atuar desenvolvendo projetos com impacto social ou por meio de empresas ou negócios sociais. Empresas ou negócios sociais são empresas que oferecem soluções para problemas sociais, por intermédio da sua atividade principal.
Exemplos:

MP_curso_despertar.indd 55 07/10/16 12:36

Intraempreendedor
O intraempreendedor é a pessoa com competências empreendedoras e que trabalha em uma empresa em que não é sócia. É o empreendedor que não optou por desenvolver um negócio por conta própria e tem a iniciativa de criar, inovar e buscar novas oportunidades e negócios para a empresa na qual trabalha. É o chamado "empreendedor dentro da empresa", que tem a habilidade de analisar os acontecimentos, as tendências e propor melhorias e inovações contínuas para o crescimento e o desenvolvimento da empresa. O intraempreendedorismo é um movimento estimulado pelas próprias empresas, ou melhor, por aquelas que reconhecem a importância de contar com a energia empreendedora de seus colaboradores para ampliar sua competitividade e colaborar com o desenvolvimento pessoal e profissional de todos.
Exemplos:

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 56 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 6

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 6?
Quais são as principais diferenças que vocês observaram sobre as relações de trabalho e emprego?
O que mais chamou sua atenção entre as diferentes formas de empreender e por quê?

MP_curso_despertar.indd 57 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 7

DEFININDO SEU NEGÓCIO

Encontro 7
Definindo Seu Negócio

Neste encontro será conhecida a ferramenta "Quadro Modelo de Negócio" e será definida a proposta de valor para os projetos que serão desenvolvidos.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer o Quadro Modelo de Negócios como ferramenta para planejar o projeto de negócios que irá desenvolver;
- ✓ Apoiar o grupo na realização da primeira etapa da elaboração do projeto;
- ✓ Formular a proposta de valor do projeto de negócios para a realização da feira.

Atividade 1 – O Quadro Modelo de Negócios

O QUADRO MODELO DE NEGÓCIOS

O quadro é uma ferramenta para criação de Modelo de Negócios, que reúne nove blocos que compõem um negócio, agrupados em quatro questões que precisam ser respondidas.

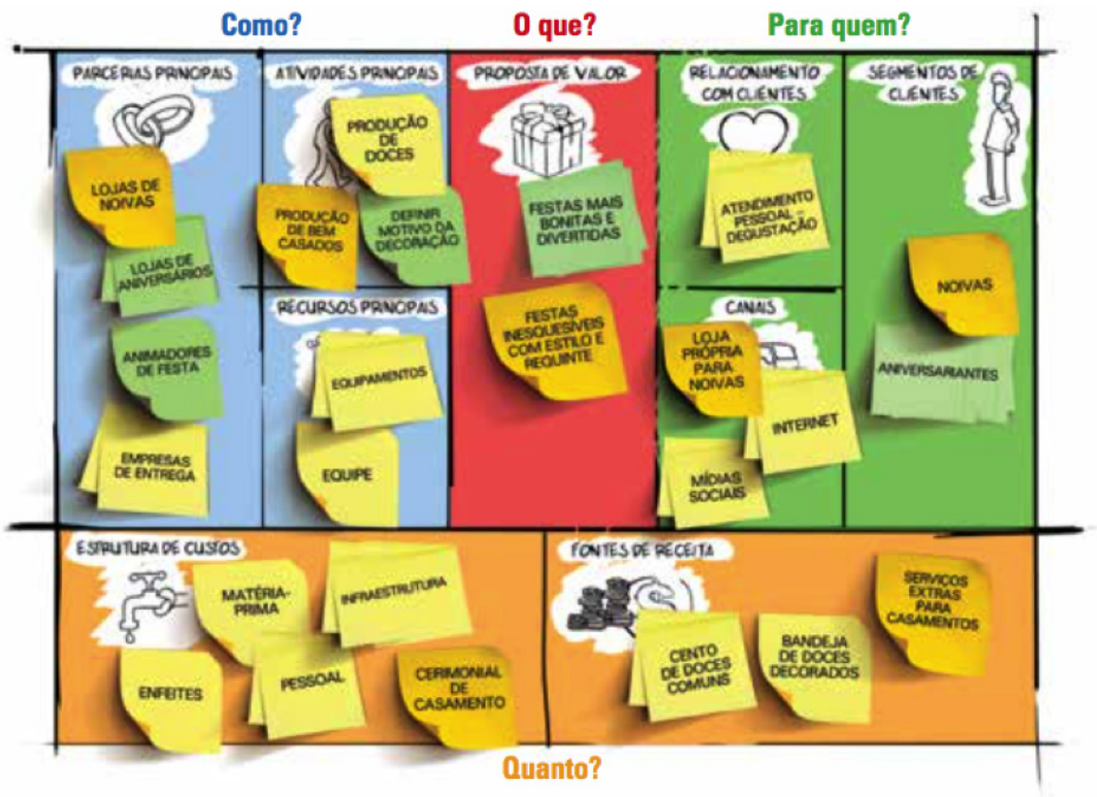
1) **Vou fazer o quê?** Essa resposta será a sua proposta de valor;
2) **Para quem vou fazer?** Aqui estão incluídos três blocos: segmento de cliente; canais e relacionamento com clientes;
3) **Como vou fazer?** Descubra quais são os recursos principais, as atividades e os parceiros principais;
4) **Quanto?** Avalie quais e como serão obtidas as receitas e qual será a estrutura de custos para viabilizar o negócio.

MP_curso_despertar.indd 60 07/10/16 12:36

O propósito é ajudar na organização das ideias, descobrir que cada bloco está relacionado aos demais e permitir que você ajuste o seu modelo quantas vezes for necessário, até conseguir perceber o negócio como um todo.

MP_curso_despertar.indd 61 07/10/16 12:36

Exemplo de Modelo de Negócios



Observe o exemplo acima. Ele está bem resumido, mas contém as informações mais importantes sobre o modelo que se pretende implantar.

Veja que uma loja de doces para festas precisa de parceiros importantes. Entenda a relação entre a proposta de valor e o relacionamento com clientes, que se dá em um ambiente de degustação. Na estrutura de custos, o detalhe dos enfeites é bem importante, porque podem ser até mais caros que o doce. Estes enfeites possuem relação com as receitas, porque a bandeja de doces decorada tem preço mais alto.

Lembre-se de que, qualquer que seja o seu negócio, na construção do quadro, essas relações precisam aparecer. Com base no entendimento destas relações é que você construirá seu negócio e refletirá sobre a viabilidade dele.

(Texto extraído da cartilha "O Quadro de Modelo de Negócios" – Sebrae, 2013).

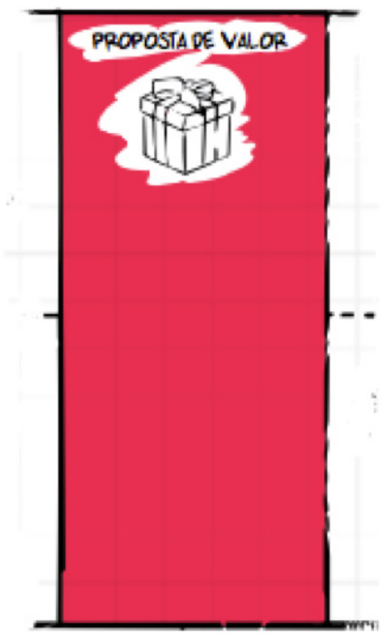
MP_curso_despertar.indd 62 07/10/16 12:36

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 63 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Proposta de valor

TEXTO "O QUE VOU FAZER? – PROPOSTA DE VALOR"



Não há negócio sem o "o quê". Nesta etapa, você descreverá, com poucas palavras, sua **proposta de valor**.

Você deve refletir sobre o que está oferecendo, o ponto de vista das necessidades dos clientes e o ganho dos clientes com o que você pretende oferecer.

Necessidade é algo que os clientes precisam, sentem falta, não encontram por perto. Faz parte de demandas não atendidas. Ganho é algo a mais, alguma coisa que melhorará qualquer aspecto da vida, ou seja, surpreender, criar novas possibilidades.

Depois, você terá de relacionar sua proposta de valor com os outros blocos do quadro. Talvez, quando você fizer isso, descubra que ela precise ser modificada. Tudo bem! Elaborar um Modelo de Negócios é um processo de construção e aprendizado. Vá em frente!

Lembre-se de usar os adesivos autocolantes para anotar e colar no quadro.

MP_curso_despertar.indd 64 07/10/16 12:36

Exemplos de proposta de valor:

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 65 07/10/16 12:36

Atividade 3 – Estabelecimento de metas

TEXTO "ESTABELECIMENTO DE METAS"

Imagine uma pessoa que nunca participou de corrida de maratona, e que nunca treinou, mas, para se desafiar, decide correr os 42 km em menos de 3 horas e 30 minutos. Pode ser uma meta difícil de alcançar e isso pode se transformar em uma frustação. Então, o que fazer? Uma das alternativas é, por exemplo, estabelecer uma meta para fazer a maratona em 4 horas e, ainda assim, continuará a ser um desafio, mas agora possível de realizar. Além disso, é claro, deverá desenvolver o treino adequado, com uma alimentação adequada e hábitos saudáveis.

Até parece ser simples, certo? Então, por que muitas pessoas desistem de suas ideias iniciais? Falta-lhes estabelecer o que se pretende fazer para que, a partir da definição de metas, a pessoa mobilize-se naquela direção, utilizando todas as demais características para atingir os seus objetivos. Estabelecer metas significa que alguém estabelece uma visão de longo prazo, de forma clara e específica e com data definida, como uma imagem nítida aonde quer chegar. Para tanto, deverá definir os passos em direção ao seu objetivo maior.

É importante que também descreva as suas metas para curto prazo, de forma detalhada, pois estas informações se tornarão imprescindíveis para que possa monitorar se o seu desempenho está de acordo com o planejado, efetuando a sua medição para verificar se está sendo alcançado o que era esperado.

Para estabelecer metas que direcionem a sua energia empreendedora para a conquista, é preciso saber o que deseja e também responder a algumas questões: onde quer estar? O que você deseja ser? Aonde quer chegar? Qual o significado pessoal desta meta? O que te motiva? O que faz você acordar cedo e "arregaçar as mangas"?

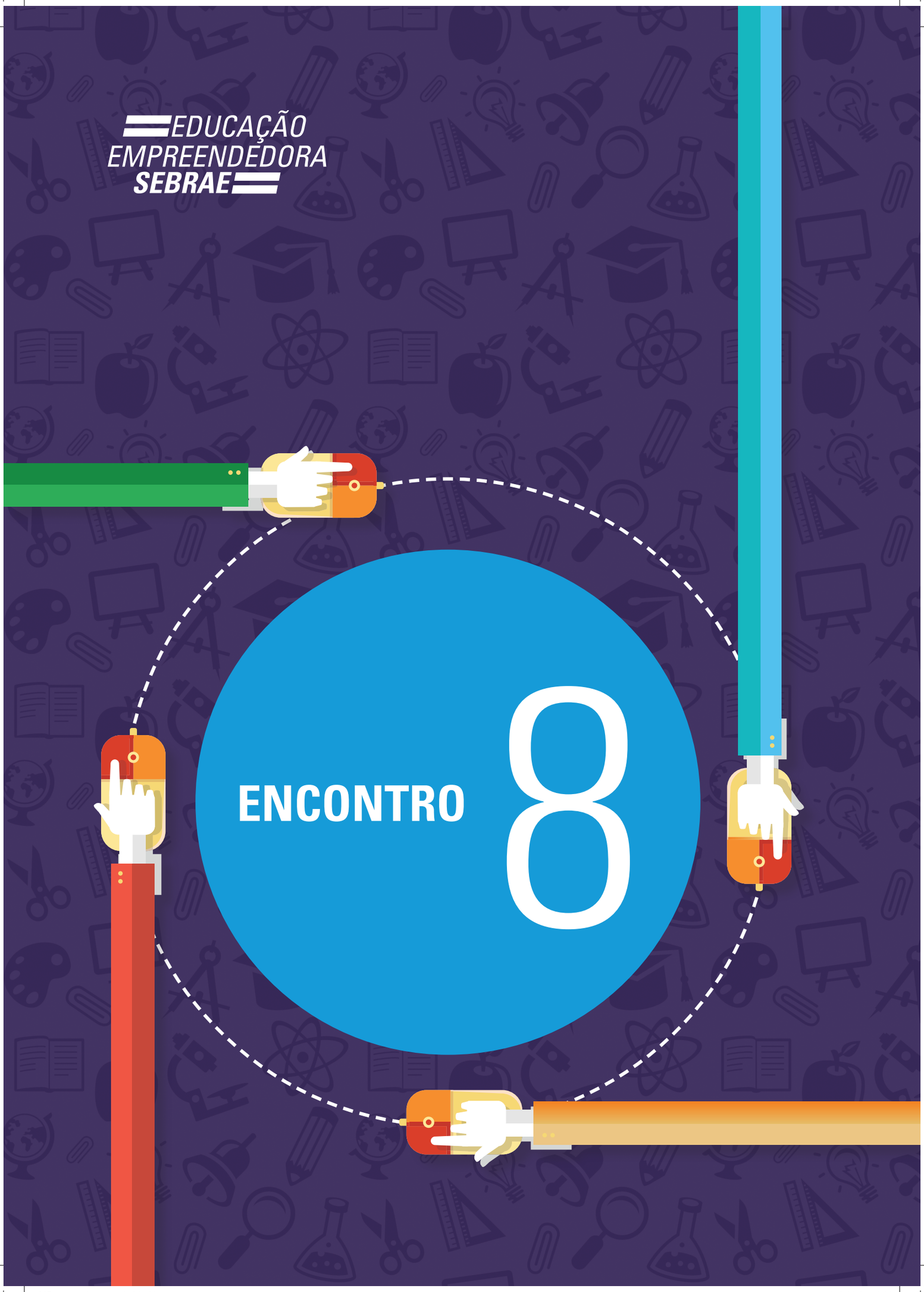
MP_curso_despertar.indd 66 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 7

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 7?
O que aprenderam sobre a definição da proposta de valor?
O que foi mais interessante no trabalho em grupo?
Quais características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 67 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE



ENCONTRO 8

ESCOLHAS E DECISÕES

Encontro 8
Escolhas e Decisões

O objetivo deste encontro é refletir sobre a importância das escolhas e a necessidade de se tomar decisões a todo momento.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Analisar a importância de fazer escolhas e tomar decisões em diversas situações cotidianas;
- ✓ Adotar uma postura positiva diante das escolhas em suas vidas;
- ✓ Priorizar e decidir sobre aspectos relevantes da vida em sociedade.

Atividade 1 – Escolha e decisão

TEXTO "ESCOLHA E DECISÃO SÃO DIFERENTES, MAS DECIDIR PODE MUDAR SUA VIDA"

Adriana Noviski

"As pessoas que sobem neste mundo são as pessoas que se levantam e procuram o que querem, e que, se não o encontrarem, fazem-no".
Bernard Shaw

Nossa vida é feita de escolhas e decisões. Mas uma coisa é diferente da outra. Decidir tem a ver com tomar uma atitude.

Quando já somos adultos colhemos os frutos de algumas decisões que tomamos no passado ou mesmo na adolescência. Estas decisões criam o que somos e moldam nossa história. Decisões constroem o formato de nossas vidas e dizem respeito a quem seremos como pessoas. Se pudéssemos voltar no tempo, será que tomaríamos as mesmas decisões que tomamos no passado? Ou faríamos tudo igual?

Será que escolheríamos um emprego pelo salário em vez de ganhar menos e aprender mais? Ou, em vez disso, tomaríamos uma decisão mais arrojada e faríamos de tudo para abrir o próprio negócio, comprar uma franquia ou se associar a alguém que precisasse de um sócio para ganhar mais fôlego nos negócios?

Isso poderia ter feito muita diferença no andar da carruagem. Mas, o que está feito, está feito! O passado não pode mais mudar e você não está lá muito feliz com os resultados alcançados.

MP_curso_despertar.indd 70 07/10/16 12:36

Mas exatamente agora dá para começar a mudar o futuro. Se você não está feliz com as decisões que tomou no passado, ainda dá para fazer novas escolhas e decidir por um futuro melhor.

O que constatamos por aí, são mais e mais pessoas apáticas em seus empregos, depressivas, desmotivadas, reclamando da vida e, consequentemente, insatisfeitas com suas vidas de modo geral, mas será que elas fazem alguma coisa para mudar essa situação? Será que elas buscam realização fora do trabalho também?

O sucesso na vida profissional não deixará você feliz por muito tempo, mas ser feliz lhe trará sucesso! Gente feliz atrai a sorte, atrai oportunidades e abre portas.

Tome as rédeas da sua vida e não seja mero espectador. Às vezes é bom deixar a vida te levar, como na música do Zeca Pagodinho "vida leva eu…", mas permanecer neste estado por um longo período de tempo pode fazer com que você pare de fazer escolhas e deixe de tomar decisões acertadas para construir um futuro de qualidade para você, não o que pregam que é bom. O que serve para um, não serve para outros.

Pense como você vem tomando suas decisões e o que te motivou a tomá-las. Talvez aí esteja um ponto a ser observado. É o que você acredita que deve fazer ou o que dizem que é o melhor para você?

Olhe-se no espelho, lá está a única pessoa responsável por tudo o que acontece com você. Converse com ela e pergunte o que ela quer, e como e por que ela gostaria de tomar decisões daqui para a frente para construir um futuro mais produtivo e pleno.

Lembre-se: "não existe outra causa para o fracasso humano senão a falta de fé do homem em seu verdadeiro ser" (William James).

Abraham Lincoln, um dos maiores presidentes dos Estados Unidos, era somente um advogado sem expressão e vivia sem dinheiro. Entrou na política, perdeu várias eleições e, por fim, decidiu dar um grande passo e se candidatar a presidente.

E aí? Quer mudar seu futuro? Decida por isso agora e corra atrás!

(Texto extraído do *blog* Canal do Empreendedor, de Adriana Noviski).

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 71 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Dos Males, os piores

Registre suas anotações e seus aprendizados com a atividade "dos males, os piores":

MP_curso_despertar.indd 72 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 8

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 8?
Quais são os aspectos mais importantes sobre as escolhas e decisões em suas vidas?

MP_curso_despertar.indd 73 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 9

QUEM É O SEU CLIENTE?

Encontro 9
Quem é o Seu Cliente?

Neste encontro serão estudadas informações para definição do segmento de clientes, a forma de relacionamento e os canais de atendimento para o projeto de negócios em desenvolvimento.

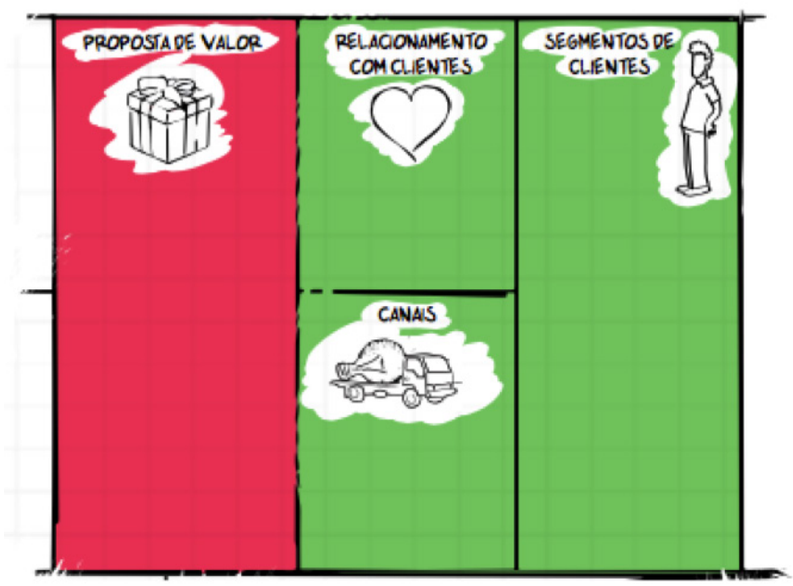
O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender os blocos do Quadro Modelo de Negócios que se referem a segmento de clientes, formas de relacionamento e canais para a definição de um negócio;
- ✓ Sensibilizar-se com a forma de se relacionar com os clientes;
- ✓ Definir o segmento de clientes, as formas de relacionamento e os canais do projeto de negócios para a realização da feira.

MP_curso_despertar.indd 76 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Segmento de clientes, relacionamento e canais

TEXTO "PARA QUEM?"



Já sabe "o que" vai fazer, é hora de encontrar seus clientes. Para quem você quer fazer? A quem é dirigida sua proposta de valor? Nesta etapa, você conectará sua proposta de valor com os segmentos de clientes, os canais pelos quais você fará a entrega dos produtos ou serviços e a forma como se relacionará com os clientes.

Como em um quebra-cabeças, esses quatro blocos devem se integrar, oferecendo uma visão clara sobre quem receberá seus produtos e serviços, de que forma eles chegarão aos clientes que você se propõe a atender, e mais, como se dará o seu relacionamento com esses clientes.

✓ **Lembre-se de usar os adesivos autocolantes para anotar e colar no quadro**.

MP_curso_despertar.indd 77 07/10/16 12:36

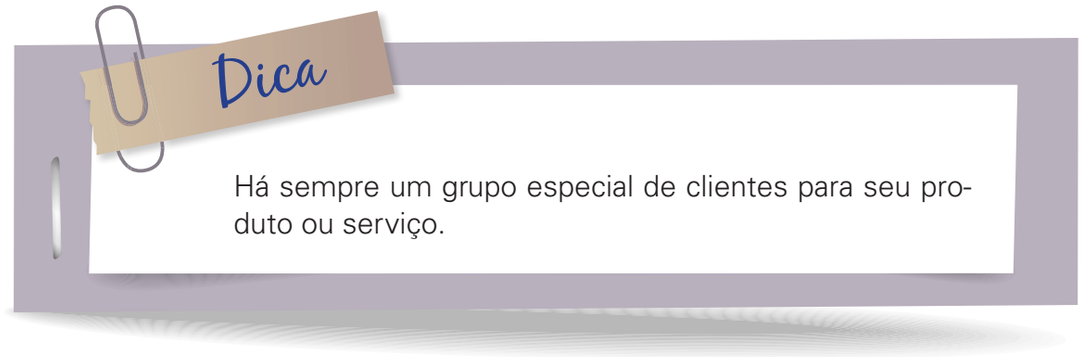
SEGMENTO DE CLIENTES

Aqui você definirá quem são os clientes que pretende atender.

Segmentos de clientes = eles têm um perfil específico? Como eles estão agrupados? Como estão localizados? Há uma necessidade comum?

TIPOS	DEFINIÇÃO DOS TIPOS	EXEMPLOS DE NEGÓCIOS
Mercado de massa	Não distingue entre segmentos de clientes diferentes, concentra-se em um grande grupo de clientes com problemas e necessidades semelhantes.	Fabricantes de eletrônicos.
Mercado de nicho	Visa atender aos segmentos de clientes especializados. As relações são todas adaptadas às exigências específicas de um nicho de mercado. Tais Modelos de Negócios são frequentemente encontrados nas relações fornecedor-comprador.	Fabricantes de autopeças; lojas de material esportivo; *site* em que as namoradas vendem o que ganharam dos ex-namorados.
Segmentado	Distingue, no mercado, segmentos com necessidades ligeiramente diferentes.	Bancos, que possuem produtos específicos para clientes com muito dinheiro para investir.
Diversificado	Tem dois ou mais segmentos de clientes não relacionados e com necessidades e problemas muito diferentes.	Amazon: vende livros, eletrônicos, eletrodomésticos.
Plataformas multilaterais	Tem dois ou mais segmentos de clientes interdependentes.	Revistas que precisam de assinantes e anunciantes.

MP_curso_despertar.indd 78 07/10/16 12:36



Há sempre um grupo especial de clientes para seu produto ou serviço.

Exemplos de segmentos de cliente

- ✓ Pessoas que moram em um raio de até 3 km do local da loja;
- ✓ Mulheres executivas que trabalham no centro da cidade. Homens jovens que praticam esportes radicais;
- ✓ Casais que gostam de levar seus filhos para comer em restaurantes;
- ✓ Classe média alta que usa produtos de luxo. Empresários que precisam divulgar suas empresas. Adolescentes que gostam de andar na moda. Executivos que comem fora de casa;
- ✓ Pessoas que moram sozinhas e levam lanches para suas casas;
- ✓ Pessoas de 20 a 35 anos que são usuários de produtos naturais;
- ✓ Vegetarianos em geral;
- ✓ Donos de cães de estimação;
- ✓ Pessoas de idade madura que gostam de passear e não têm companhia para sair de casa;
- ✓ Artistas e artesãos da região;
- ✓ Pessoas que precisam almoçar fora de casa e possuem pouco dinheiro;
- ✓ Executivos que não têm tempo de sair para fazer compras.

MP_curso_despertar.indd 79 07/10/16 12:36

CANAIS

Aqui você definirá de que forma seus produtos ou serviços chegarão até os clientes.

Canais = como o cliente encontrará seus produtos ou serviços.

Canais podem ser operados pelos donos do negócio; são os canais particulares ou podem ser operados por meio de parceiros. Em ambos os casos eles podem ser diretos ou indiretos.

TIPOS	EXEMPLOS DE NEGÓCIOS
Parceiros indiretos – distribuidores	Fornecedores de combustíveis.
Parceiros indiretos – lojas parceiras	Lojas de venda de celulares que fornecem a linha; Estante Virtual: loja na internet que reúne mais de 1.000 sebos brasileiros.
Parceiros indiretos – atacados	Fornecedores de grãos.
Parceiros diretos – equipe de vendas	Natura; Avon.
Parceiros diretos – loja	Lojas de comércio em geral.
Parceiros diretos – *web*	Loja na internet: Extra; Pão de Açúcar; livrarias *on-line*.

Dica

Quanto mais curto o caminho que o cliente fizer, melhor.

MP_curso_despertar.indd 80 07/10/16 12:36

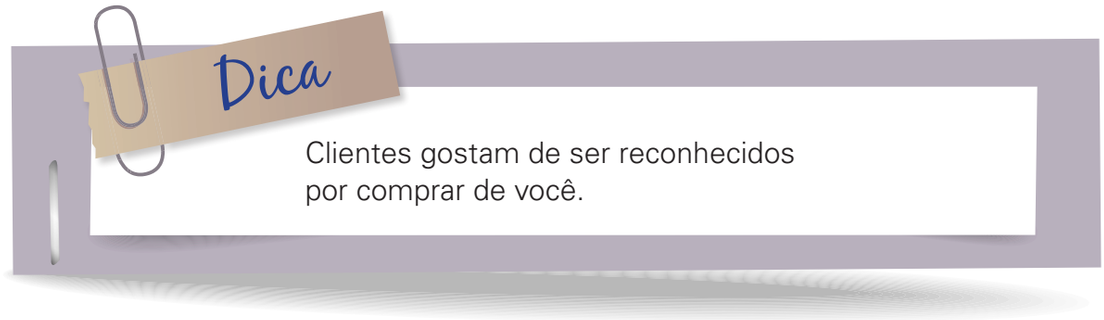
✪ RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Aqui você definirá como será seu relacionamento com os clientes.

Relacionamento com clientes = como farei para conquistar e manter uma boa relação com os clientes, para ampliar as vendas e para que eles não me troquem por outro.

TIPOS DE RELACIONAMENTO	DEFINIÇÃO DOS TIPOS	EXEMPLOS DE NEGÓCIOS
Assistência pessoal	Interação humana, seja no ponto de venda, seja por *call center* ou por *e-mail*.	Serviços de TV a cabo.
Assistência pessoal dedicada	Interação humana, com representantes inteiramente dedicados a grupos de cliente.	Bancos, que mantêm um gerente específico para orientar os clientes de acordo com o perfil deles.
Self-service	A empresa provê os meios para que o cliente realize o serviço por ele mesmo.	Restaurante que serve por quilo.
Serviços automatizados	Mais sofisticado que o *self-service*, a empresa utiliza recursos de automação para que o cliente obtenha o produto ou serviço.	Máquinas de venda de refrigerantes.
Comunidades	Comunidades *on-line* para envolver clientes em torno de um produto ou de problemas que o produto resolve.	Clube Nespresso: *site* que reúne clientes para comprar café, máquinas de café e acessórios.
Cocriação	Busca o envolvimento do cliente para a criação ou o desenvolvimento de produtos e serviços.	Camiseteria: *site* de venda de camisetas em que os clientes criam seu próprio desenho.

MP_curso_despertar.indd 81 07/10/16 12:36



(Texto extraído da cartilha "O Quadro de Modelo de Negócios" – Sebrae, 2013).

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 82 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Preparação da pesquisa de clientes

ATIVIDADE DE CAMPO – PESQUISA DE CLIENTES
Registre aqui as perguntas que farão aos entrevistados.
Registre o resultado da pesquisa.

MP_curso_despertar.indd 83 07/10/16 12:36

Atividade 3 – Persuasão e rede de contatos

TEXTO "PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS"

Para que os seus objetivos possam ser atingidos, é fundamental estabelecer o relacionamento com pessoas-chave, desenvolvendo parcerias em que se construa credibilidade e possa influenciar e persuadir para obter as contribuições necessárias para que realize o objetivo.

Para isso, deverá criar estratégias, de modo a conseguir apoio para as suas tarefas e os seus projetos, criando redes de contatos e construindo bons relacionamentos comerciais com os clientes e os fornecedores. O mesmo princípio pode ser aplicado para as relações na escola, com amigos e familiares.

Quando falamos em pessoas-chave que possam contribuir para a concretização de nossos objetivos, não significa fazer contato com alguém, conseguir uma informação ou apoio e nunca mais manter contato. Uma rede de contato só se estabelece no dia a dia, quando ela é, de fato, uma rede, ou seja, as pessoas estão ligadas de alguma forma e sabem a quem procurar conforme cada situação.

Muitas pessoas que conseguem o seu objetivo "viram as costas" e se esquecem do apoio que receberam, e isso pode não ser muito bom para que se construa uma rede de contatos que possa ter contribuições.

Lembre-se do ditado popular: "quem é visto, é lembrado".

MP_curso_despertar.indd 84 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 9

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 9?
O que aprendeu sobre a definição de seus clientes e a forma como poderão se relacionar?
Quais características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 85 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 10

SONHOS E METAS

Encontro 10
Sonhos e Metas

O objetivo deste encontro é refletir sobre a importância de ter sonhos e exercitar a elaboração de metas pessoais.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender a definição de sonhos e metas em diferentes situações;
- ✓ Refletir sobre a importância de ter metas claras em suas vidas;
- ✓ Elaborar uma meta pessoal para que se tenha um objetivo claro a perseguir.

MP_curso_despertar.indd 88 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Autógrafos

Registre suas anotações e seus aprendizados com a atividade "autógrafos":

MP_curso_despertar.indd 89 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Meta ESPERTA

TEXTO "O CAMINHO DO SONHO PARA AS METAS"

Sonhos nos inspiram, nos trazem energia para buscar aquilo que queremos.

Pois bem, para alcançar aquilo que queremos é preciso trazer o sonho para a realidade.

E sabe qual é o primeiro passo nesta jornada? É o passo da definição de nossas metas.

Analise a seguinte situação.

> Havia um atleta experiente que praticava salto com vara. Em cada série de dez saltos, ele conseguia ultrapassar o sarrafo no mínimo oito vezes.
>
> Um dia, ele aceitou um convite para fazer uma série de dez saltos, porém com uma pequena diferença: no alto das traves não haveria nenhum sarrafo a ser ultrapassado.
>
> Depois de realizar os saltos, ele afirmou que aquela experiência não havia alterado em nada sua técnica de salto nem seu desempenho.
>
> Mas o que ele não sabia era que pesquisadores haviam instalado um sensor eletrônico na altura de onde ficavam os sarrafos.
>
> O resultado mostrado pelo sensor foi que na série de dez saltos a barra eletrônica só foi ultrapassada quatro vezes, ou seja, um índice bem abaixo do desempenho normal do atleta.
>
> (Autoria desconhecida)

A situação ilustrada mostra como estabelecer metas é importante para todo ser humano. De nada bastaria o atleta dizer que queria saltar o mais alto possível, sendo este seu grande sonho, sem que uma meta clara estivesse definida para que ele pudesse verificar se atingiu o objetivo pretendido.

MP_curso_despertar.indd 90 07/10/16 12:36

Quando sonhamos, costumamos visualizar aquilo que queremos, o que é muito bom. Com a definição das metas, poderemos estabelecer para nós qual é o ponto de chegada que nos mostrará que a alcançamos e, assim, que estamos concretizando nossos sonhos.

Quando diz que quer ser feliz na vida, está se referindo a um sonho ou a uma meta? Veja bem, existem pessoas que são felizes vivendo na clausura e em oração, como é caso de alguns religiosos. Outras pessoas são felizes empreendendo suas ideias de negócios ou suas carreiras como artistas. Não há nada de errado em nenhuma das situações. A questão aqui é, novamente, mostrar que precisamos ter clareza das nossas metas, do que queremos alcançar e realizar para concretizar nossos sonhos e desejos.

Sonhar é bom demais! Porém, viver somente de sonhos e desejos pode ser pouco realizador. Então, por que será que algumas pessoas vivem apenas sonhando e sonhando, e outras alcançam seus objetivos?

É claro que não há uma resposta única, absoluta e definitiva para esta pergunta. Sem dúvida, pessoas realizadoras sonham (e muito) e agem para alcançar o que desejam, transformando seus sonhos em metas para, a partir deste ponto, planejar o que precisam fazer para que as metas se concretizem.

Sonhar tende a ser algo mais fácil de praticarmos. E como definir metas?

Uma das formas conhecidas para a definição de metas é a estratégia **esperta**: **uma meta deve ser esperta**, o que significa dizer que a meta será clara e motivadora o suficiente para direcionar sua ação e energia para alcançá-la.

Uma meta **esperta** deve atender a alguns requisitos:

ESPECÍFICA
SISTÊMICA
POSITIVA
EVIDÊNCIAS
RECURSOS
TAMANHO
ALTERNATIVAS

MP_curso_despertar.indd 91 07/10/16 12:36

✪ Específica

A meta precisa descrever especificamente o que se deseja, descrevendo com a maior riqueza de detalhes possíveis que tornem esta meta visível claramente para você e para quem você compartilhar. É importante definir a meta claramente e definir um prazo para seu alcance. A dica especial é definir o prazo no formato dia/mês/ano para que o foco seja ainda mais claro.

Questões para refletir e ajudar a definir uma meta específica: o que realmente espero? Como é? Tamanho? Cor? Formato? Onde será? Quando alcançarei? Como estarei e me sentirei?

✪ Sistêmica

É preciso que você pense sobre a relação da meta com as diferentes áreas da vida e até mesmo com outras metas. É como pensar se esta meta está de acordo com o que você acredita e espera da vida pessoal e profissional, bem como ela afetará o alcance de outras metas e as pessoas e o ambiente em que vive.

Questões para refletir e ajudar a definir uma meta sistêmica: como a realização da meta vai afetar a sua vida? O que você vai ganhar e perder alcançando esta meta? Ela está de acordo com seus valores e padrões éticos da sociedade?

✪ Positiva

Uma meta deve ser elaborada e descrita em termos positivos. Não defina metas como "minha meta é não cair na competição de *skate* do bairro"; o ideal é sempre utilizar uma linguagem propositiva que demonstre ações e comportamentos a serem praticados, como, por exemplo: "minha meta é conquistar o primeiro lugar na competição de *skate* do bairro, fazendo todas as manobras corretamente".

Questões para refletir e ajudar a definir uma meta positiva: a meta tem a palavra "não" na sua especificação? A minha meta gera imagens daquilo que eu quero em vez daquilo que não quero?

✪ Evidências

Você precisa definir evidências, ou seja, pontos de controle ou parâmetros que lhe indiquem que, ao alcançá-los, você está no caminho certo para conquistar sua meta ou para mostrar eventuais necessidades de correção da rota.

MP_curso_despertar.indd 92 07/10/16 12:36

Questões para refletir e ajudar a definir evidências para uma meta: que evidências ou pontos de controle utilizarei para analisar se estou conseguindo alcançar minha meta?

✪ Recursos

É preciso identificar quais são os recursos necessários para alcançar a meta definida, os que você já possui e os que ainda precisa obter. Estes recursos referem-se a questões materiais ou não, como, por exemplo: dinheiro, espaço, tempo, habilidades, conhecimentos, parcerias etc.

Questões para refletir e ajudar a definir os recursos necessários para alcançar uma meta:

quais recursos são necessários para alcançar minha meta? Quais eu já tenho e quais eu ainda preciso buscar?

✪ Tamanho

Uma meta precisa ser analisada com relação ao seu tamanho e à sua amplitude. É o momento de avaliar se a meta é realizável tal como está elaborada ou está "grande demais" para o tempo projetado, ou precisa ser redefinida por contemplar várias metas contidas em uma só, por exemplo.

Questões para refletir e ajudar a refletir sobre o tamanho da meta: o que pode me impedir de alcançar esta meta elaborada? Na minha situação atual, o que mostra ser possível alcançar a meta elaborada? A meta é possível de ser realizada?

✪ Alternativas

É o momento de pensar nos caminhos alternativos para conquistar a meta definida.

Questões para refletir e ajudar a definir alternativas para alcançar uma meta: o que vai fazer diante das dificuldades, dos desafios e dos problemas? Onde, como e com quem poderá contar ao necessitar de ajuda?

MP_curso_despertar.indd 93 07/10/16 12:36

Agora é com você! Continue sonhando e, mais do que isso, coloque seus sonhos no papel, definindo metas claras. **Defina suas metas espertas**. Mãos à obra!

PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL
Qual é a sua meta?
Descreva a sua meta esperta.

MP_curso_despertar.indd 94 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 10

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 10?
Você já conhecia a diferença entre sonhar e ter metas claras? Como acredita que este aprendizado pode contribuir com sua trajetória como jovem empreendedor?

MP_curso_despertar.indd 95 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 11

PLANEJANDO AS ATIVIDADES DO NEGÓCIO

Encontro 11
Planejando
as Atividades
do Negócio

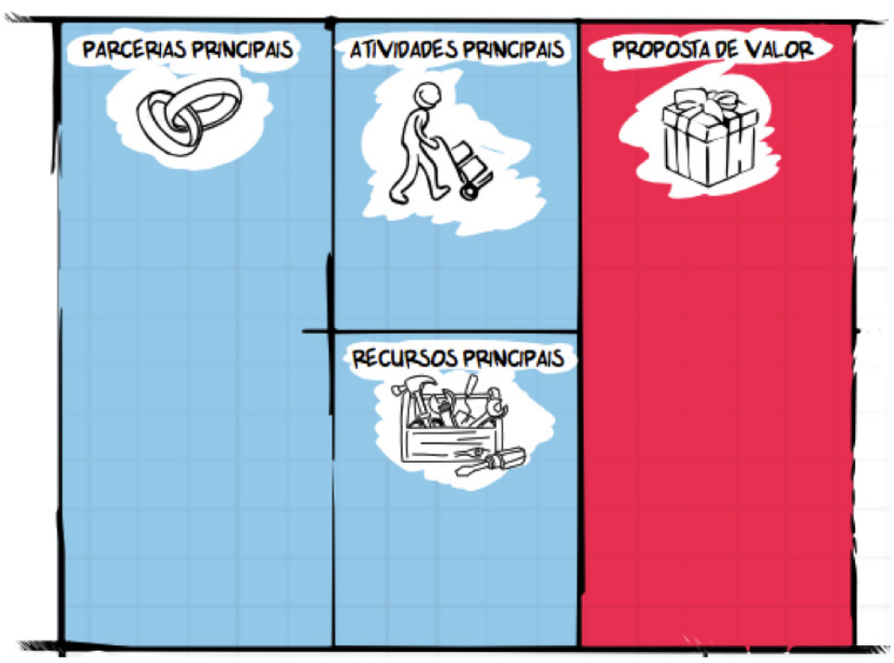
Neste encontro o foco será a definição dos recursos, das atividades e das parcerias principais para o projeto de negócios que estão desenvolvendo.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender os blocos do Quadro Modelo de Negócios que se referem a recursos, atividades e parcerias principais para a definição de um negócio;
- ✓ Sensibilizar-se com a importância de conhecer todas as atividades para se planejar um negócio;
- ✓ Definir recursos, atividades e parcerias principais do projeto de negócios para a realização da feira.

Atividade 1 – Recursos, atividades e parcerias principais

TEXTO "COMO VOU FAZER?"



MP_curso_despertar.indd 98 07/10/16 12:36

Todo negócio precisa de uma estrutura para funcionar. Simples ou complexa, esta estrutura é que tornará possível viabilizar sua proposta de valor.

Você deve ficar atendo ao que é fundamental, indispensável tanto nos recursos quanto nas atividades.

✓ **Lembre-se de usar os adesivos autocolantes para anotar e colar no quadro**.

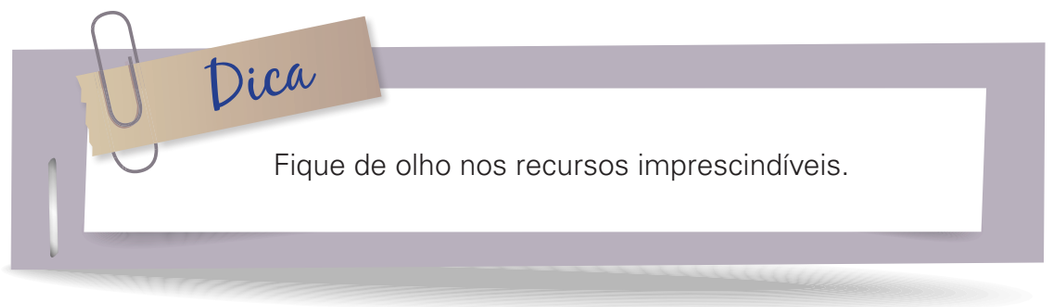
✪ RECURSOS PRINCIPAIS

Aqui você definirá todos os recursos necessários para realizar sua proposta de valor.

Recursos principais = o que é preciso para fazer o negócio funcionar?

TIPOS	EXEMPLOS
Físicos	Imóveis; máquinas; mobiliário.
Intelectuais	*Designers*; jornalistas; programadores.
Humanos	Pessoal não especializado, como vendedores, gerentes, auxiliares.
Financeiros	Capital próprio; financiamentos; investidores.

É importante não confundir recurso com canal. Por exemplo, se o negócio utiliza um *site* como canal, precisará dos recursos físicos, computador e rede. Se pretende ter como canal uma equipe de vendas, pessoas serão recursos necessários.



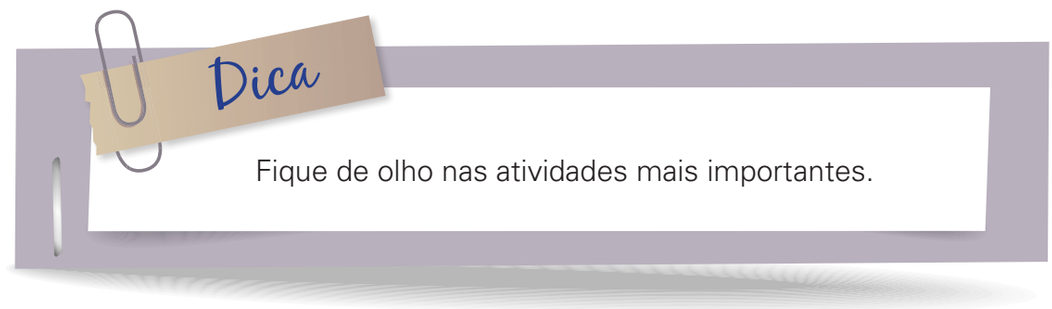
MP_curso_despertar.indd 99 07/10/16 12:36

ATIVIDADES PRINCIPAIS

Aqui você relacionará as ações necessárias para a realização da proposta de valor.

Atividades principais = ações importantes para realização do negócio.

TIPOS	DEFINIÇÃO DOS TIPOS	EXEMPLOS
Produção	A principal atividade do negócio é produzir alguma coisa.	Roupas; comida.
Resolução de problemas	O foco é resolver problemas dos clientes.	Consertos; manutenção de equipamentos; treinamento.
Plataforma	Quando o negócio cria solução para hospedar atividades dos clientes.	Soluções para negócios pela internet, como o Mercado Livre; UOL.
Redes	Provimento de acesso e comunicação.	Pequenos provedores de internet; *lan house*.



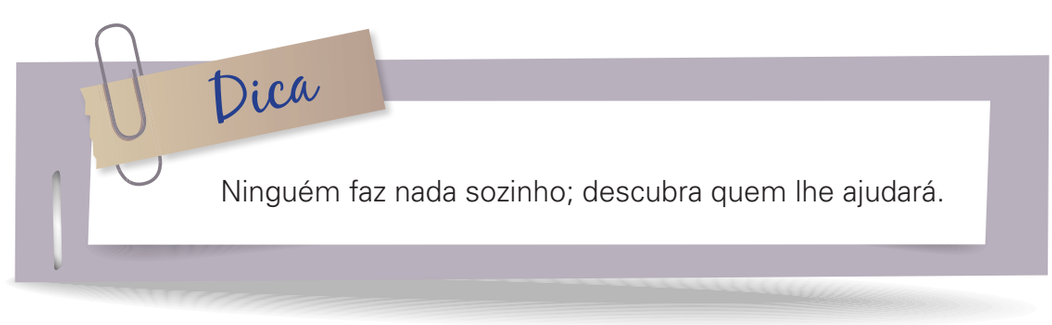
MP_curso_despertar.indd 100 07/10/16 12:36

✪ PARCERIAS PRINCIPAIS

Aqui você identificará fornecedores e parceiros para apoiar a realização da sua proposta de valor.

Parceiros = aliados para otimizar e reduzir riscos do negócio.

TIPOS	DEFINIÇÃO DOS TIPOS	EXEMPLOS
Otimização e economia de escala	Está na relação com fornecedores, que podem suprir ou facilitar atividades ou recursos de um negócio.	O fornecedor coloca equipamentos, como no caso de sorvetes; o fornecedor oferece descontos progressivos pela quantidade de produtos vendidos.
Redução de risco e incerteza	Quando outras pessoas integram soluções para diminuir o risco de erros e dar mais segurança aos resultados do negócio.	Contadores, que orientam o proprietário; seguradoras que, além de fazerem o seguro, mantêm relação de observação e orientação quanto aos riscos; analistas de mercado, orientando financeiramente.
Terceirização (serviços, infraestrutura)	Produção de partes de um produto ou de uma parte dos serviços necessários ao negócio.	Produção de partes de um equipamento; costura de roupas; serviços de limpeza; serviços de entrega; locadores.



(Texto extraído da cartilha "O Quadro de Modelo de Negócios" – Sebrae, 2013).

MP_curso_despertar.indd 101 07/10/16 12:36

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 102 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Preparação da atividade de validação do planejamento de atividades

ATIVIDADE DE CAMPO – ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR
Registre aqui as perguntas que farão ao entrevistado.
Registre o resultado da pesquisa.

MP_curso_despertar.indd 103 07/10/16 12:36

Atividade 3 – Planejamento e monitoramento sistemáticos

TEXTO "PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICOS"

Você conhece alguém que já planejou uma viagem de seus sonhos? Foi pensada em todos os detalhes, como os lugares a serem visitados, os restaurantes, os parques, o transporte e a alimentação? No planejamento, as informações foram colocadas no papel? Quantas vezes você se planejou para uma atividade e se comprometeu com os resultados? Provavelmente poucas, não foi? Pois bem, é possível obter resultados por meio de um plano, mas que seja monitorado com seriedade.

Planejar é definir as tarefas a serem realizadas, que precisam estar alinhadas com os seus objetivos, os recursos e o tempo para a realização de cada etapa. Após ter definido os detalhes, é fundamental que faça o acompanhamento, monitorando as etapas e realizando ajustes necessários, sempre mantendo a sua meta.

No caso de um negócio, deve ser realizado o seu plano principal, detalhando-o em subtarefas e os prazos para a sua realização. É importante revisar os planos e fazer correções ou adaptações de acordo com os seus resultados, pois desta forma é possível verificar se algo está certo ou errado, desde que esteja descrito.

Em outras palavras, é como trilhar um caminho em que deverá definir o seu ponto de partida e chegada, os seus equipamentos necessários, os recursos e o que fará para enfrentar obstáculos. Provavelmente, poderá ter que desviar do caminho principal, mas o ponto de chegada não será alterado.

MP_curso_despertar.indd 104 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 11

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 11?
O que aprenderam sobre a definição dos recursos, das atividades e das parcerias para o projeto de negócio que estão desenvolvendo?
Quais são as características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 105 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 12

AVALIANDO MEU PERFIL

Encontro 12
Avaliando Meu Perfil

O objetivo deste encontro é realizar uma avaliação dos pontos fortes e fracos do desempenho pessoal e das ameaças e oportunidades do mercado de trabalho.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender a importância de aproveitar as oportunidades que encontrarão pelo caminho;
- ✓ Buscar o autoconhecimento para avaliar seus pontos fortes e fracos;
- ✓ Relacionar pontos fortes e fracos do perfil do jovem empreendedor e identificar oportunidades e ameaças do ambiente externo.

MP_curso_despertar.indd 108 07/10/16 12:36

Atividade 1 - Oportunidades

TEXTO "COMO APROVEITAR BEM AS SUAS OPORTUNIDADES"

Mas afinal, o que acontece de diferente no comportamento de algumas pessoas que pode implicar sucesso para algumas e fracasso para tantas outras?

Se você está pensando no dia em que poderá encontrar aquela grande oportunidade como que vinda do céu especialmente para você e que poderá mudar completamente a sua vida, então é bom ficar atento às dicas deste artigo e começar já a aproveitar aquelas oportunidades que estão acontecendo hoje, para que, assim, possa estar em condições de, no futuro, aproveitar outras oportunidades ainda maiores.

Saber aproveitar as oportunidades é uma habilidade essencial para aqueles que querem ir mais longe.

Infelizmente, muitos passam a vida acreditando que são alvos de uma grande injustiça. Acreditam, inclusive, que apesar de todos os seus esforços, as oportunidades nunca lhe batem à porta. E este tipo de pensamento tem sido responsável por conduzir a vida de muita gente boa. Gente, inclusive, com um mundo de oportunidades à sua volta, mas que está sempre desperdiçando estas oportunidades por causa do paradigma da falta de sorte.

Nesta época de extrema competitividade, na qual a maioria das pessoas vive uma busca frenética por um lugar ao sol, vale a pena entender quais são as características e as condições propícias para aproveitar bem todas as oportunidades. E se for o caso, mais do que isso: reconsiderar algumas atitudes que podem afastá-lo das oportunidades.

Para ter condições de aproveitar as grandes oportunidades, cuide primeiramente de desenvolver uma visão de longo alcance, pois você só poderá ser aquilo que um dia você sonhou em ser. Isto significa que as suas grandes oportunidades futuras começam hoje mesmo, com a oportunidade que você tem de sonhar com aquilo que você mais gostaria de ser no futuro. Chamamos de preferível a visão de futuro que mais lhe agrada; aquela com a qual você sonha.

MP_curso_despertar.indd 109 07/10/16 12:36

Grandes oportunidades carecem de uma visão positiva e otimista, pois uma visão pessimista ou pouco promissora dificilmente lhe trará alguma coisa muito diferente disso no futuro. Aumente suas chances de ter grandes oportunidades no futuro e comece a construir hoje uma visão de longo alcance do seu futuro preferível. E que seja uma visão boa. Certamente cheia de desafios, mas bastante otimista.

As oportunidades não aparecem na sua vida ou você é que não está preparado para aproveitar as oportunidades que aparecem? A partir do seu futuro preferível, comece a pensar no que precisa ser feito para estar preparado e em condições de avançar rumo à sua visão. Algumas coisas poderão ser feitas hoje, outras precisarão ser feitas em um prazo mais distante, mas o importante é descobrir o que deve ser feito.

Muitos se acostumam em reclamar das dificuldades que têm e consequentemente da falta de oportunidades, mas poucos são os que de fato cuidam de usar bem as oportunidades do presente para melhor se prepararem para as novas oportunidades do futuro.

Falta de preparo e de condições para aproveitar as oportunidades acontece tanto na vida de pessoas quanto de organizações, e até mesmo de nações. E sempre custam muito caro! Aqueles que já experimentaram perder uma oportunidade por falta de preparo que o digam!

Para estar mais próximo do seu futuro preferível, esteja preparado e capacitado para as novas oportunidades que certamente surgirão. Então, mãos à obra! É hora de começar a cuidar da sua preparação.

Talvez você já tenha percebido que não adianta ficar somente esperando pelas grandes oportunidades caírem do céu em um futuro distante e incerto. Mais do que isso, você deve ter habilidade para descobrir e aproveitar oportunidades hoje. Mas se você não consegue encontrar nenhuma oportunidade hoje, cuidado! Você pode estar desprezando oportunidades mais simples, porém não menos importantes para o seu futuro preferível.

Não deixe nenhuma oportunidade passar despercebida no seu dia a dia. Pequenas oportunidades são estratégicas e, ao longo do tempo, podem lhe conduzir a oportunidades ainda maiores e melhores. Não passe a sua vida inteira esperando uma grande oportunidade cair do céu, principalmente porque se você não conseguir aproveitar as pequenas oportunidades, como poderá aproveitar as grandes?

MP_curso_despertar.indd 110 07/10/16 12:36

Uma grande oportunidade é consequência direta de pequenas oportunidades que foram bem aproveitadas no passado. Esteja atento para começar a aproveitar aquelas oportunidades mais simples que você tem hoje. Oportunidades que passaram já estão perdidas. Oportunidades futuras ainda não chegaram. Daí, o melhor negócio é aproveitar as oportunidades que você tem hoje.

Disponha-se a correr algum risco, mesmo porque o risco sempre estará presente. Afinal, oportunidades têm a ver com decisões, e decisões, por sua vez, sempre envolvem riscos. Entre acertar e errar, decida tentar. Muitos, por causa do medo de errar, nunca tentaram. Outros, sem saber que lhes era impossível, foram lá e fizeram.

No seu futuro preferível, você provavelmente deverá ter menos chances para cometer erros do que agora. Aproveite, então, para arriscar um pouco mais enquanto é tempo. Invista mais na sua formação e no seu aprendizado. Adquira novos conhecimentos, pois isso tem sempre muito valor e em se tratando de oportunidades, é sempre um fator decisivo que pode ser usado em seu favor neste grande futuro que você tem pela frente. Sucesso!

Fonte do artigo: Portal Administradores (ALMEIDA, 2006), disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/como-aproveitar-bem-as-suas-oportunidades/12004/>.

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 111 07/10/16 12:36

Atividade 2 - FOFA

PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL – FOFA	
ASPECTOS INDIVIDUAIS	**ASPECTOS EXTERNOS**
Forças	Oportunidades
Fraquezas	Ameaças
Defina as ações para melhorar seu desempenho pessoal:	

MP_curso_despertar.indd 112 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 12

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 12?
O que considera que será o maior desafio para realizar as ações que definiu para seu planejamento?

MP_curso_despertar.indd 113 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 13

PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Encontro 13
Planejamento Financeiro

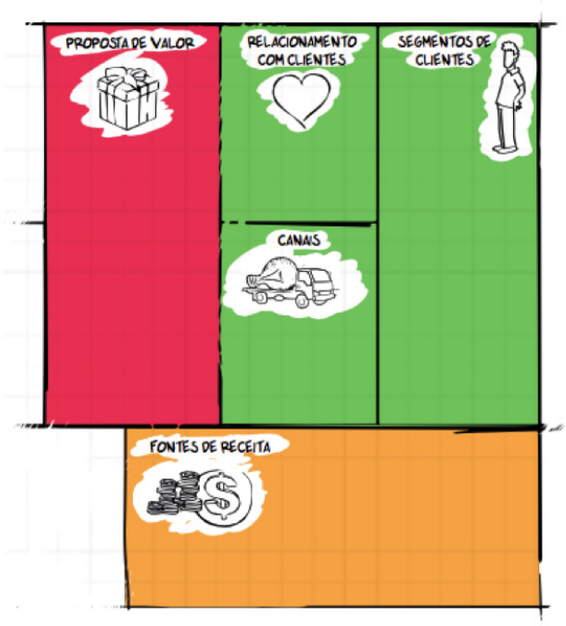
Neste encontro o objetivo é definir os principais custos e as fontes de receita para o projeto de negócios em desenvolvimento.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender os blocos do Quadro Modelo de Negócios que se referem à estrutura de custos e fontes de receita para a definição de um negócio;
- ✓ Sensibilizar-se com a importância de conhecer os principais aspectos financeiros de um negócio para correr riscos calculados;
- ✓ Definir os custos e as fontes de receita do projeto de negócios para a realização da feira.

Atividade 1 – Estrutura de custos e fontes de receita

TEXTO "QUANTO E COMO VOU RECEBER?"



MP_curso_despertar.indd 116 07/10/16 12:36

Uma vez que você sabe "o que" irá fazer e "quem" atenderá, está pronto para descobrir como e quanto ganhará.

Todo negócio precisa gerar dinheiro; caso contrário, não é um negócio, é uma fantasia. Você descobrirá que há várias formas de cobrar pelo seu produto ou serviço, mas deverá pensar bastante sobre quanto cobrar.

O valor cobrado pelo seu produto ou serviço deve possuir uma relação muito forte com a sua proposta de valor e a forma de pagamento deve considerar se os clientes estão dispostos a utilizar os recursos de pagamento que você pretende estabelecer.

✓ **Lembre-se de usar os adesivos autocolantes para anotar e colar no quadro**.

✪ FONTES DE RECEITAS

Aqui você definirá como será a entrada do dinheiro.

Receitas = quanto e como os clientes pagarão pelo que ofereço?

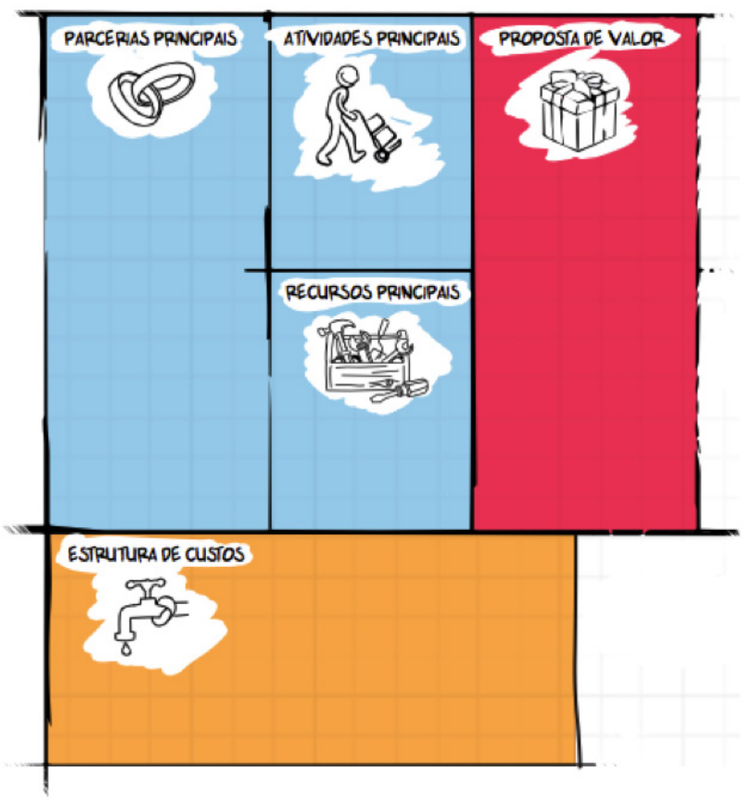
TIPOS	DEFINIÇÃO DOS TIPOS	EXEMPLOS DE NEGÓCIOS
Vendas diretas	A relação dá-se diretamente com o cliente.	Comércio varejista; *e-commerce*.
Pagamento pelo uso	Dá direito ao usuário de uso exclusivo de um produto ou serviço por tempo predeterminado.	Hotéis; locação de automóveis; jogos *on-line* (paga-se para usar determinados recursos avançados do jogo).
Assinaturas	Paga-se periodicamente pelo uso contínuo do produto ou serviço.	TV a cabo, revistas; *sites* de música, *sites* de jogos *on-line*.
Aluguel	Semelhante ao pagamento pelo uso, paga-se para utilizar um produto ou serviço por tempo determinado.	Aluguel de roupas de festa; hospedagem de *sites*.
Licenciamento	O produto ou serviço deve ser utilizado sem sofrer nenhuma alteração.	Programas de computador.
Comissões	Ganho pela venda de produtos e serviços de terceiros.	Corretores de imóveis.
Anúncios	Um terceiro que utiliza seu espaço para divulgar produtos ou serviços.	Jornais; revistas; *sites* de pesquisa.

MP_curso_despertar.indd 117 07/10/16 12:36

Dica

A forma de cobrar deve estar de acordo com o jeito que o cliente gosta de pagar.

QUANTO VOU GASTAR?



Você já conhece a estrutura necessária para suportar sua proposta de valor. Está na hora de descobrir "quanto custa" criar e manter esta estrutura.

MP_curso_despertar.indd 118 07/10/16 12:36

Mais uma vez, mantenha olho firme no que é fundamental, imprescindível. Sempre lembrando que esse custo deverá suprir todas as expectativas do "como", do "o que" e do "quem". Se ainda tem dúvida, reveja cada bloco do seu modelo.

✓ **Lembre-se de usar os adesivos autocolantes para anotar e colar no quadro**.

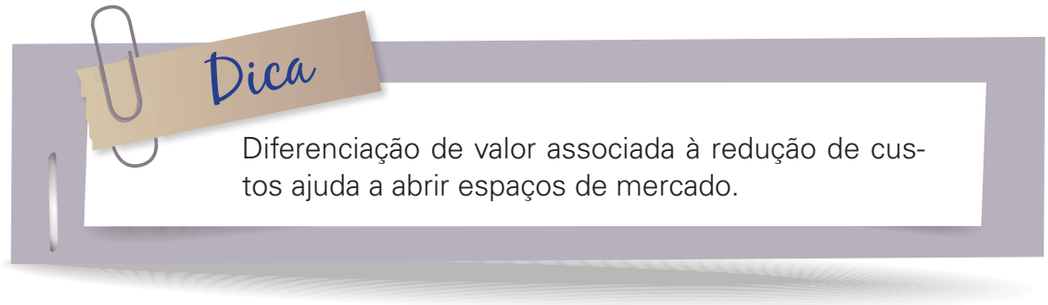
✪ ESTRUTURA DE CUSTOS

Aqui você levantará o que vai gastar para a realização da proposta de valor.

Estrutura de custos = todos os custos envolvidos para a operação do negócio.

TIPOS	DEFINIÇÃO DOS TIPOS	EXEMPLOS
Foco em custos reduzidos	Quando são eliminados os recursos e serviços para gastar menos e, na maioria das vezes, vender mais barato.	Restaurantes de refeições por quilo e lojas de R$ 1,99 (eliminação de vendedores, garçons); Gol (eliminação dos lanches a bordo).
Foco no valor (luxo, exclusividade, conforto)	Foco na experiência, nas marcas famosas, na personalização de produtos. O valor está mais no intangível.	Lojas multimarcas; hotéis quatro estrelas; produtos de *designers*; joias.
Foco em custos fixos	Quando o negócio depende de recursos especializados para produzir ou prestar serviços.	Fábricas em geral; clínicas.
Foco na escala de vendas	O custo do produto é alto e requer que se venda muito para se obter lucro.	Grandes empresas de cosméticos, de alimentos, de produtos de limpeza.
Foco em grandes clientes	O negócio atende a grandes empresas ou governos.	Fornecedores de autopeças.
Foco em diversidade de produtos	Grande quantidade de produtos e serviços para somar os ganhos.	Supermercados; lojas de departamento.

MP_curso_despertar.indd 119 07/10/16 12:36



(Texto extraído da cartilha "O Quadro de Modelo de Negócios" – Sebrae, 2013).

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 120 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Preparação da atividade de validação do planejamento financeiro

ATIVIDADE DE CAMPO – PLANEJAMENTO FINANCEIRO
Registre aqui as principais dúvidas que precisam esclarecer sobre o planejamento financeiro.
Registre o resultado da validação do planejamento financeiro.

MP_curso_despertar.indd 121 07/10/16 12:36

Atividade 3 – Correr riscos calculados

TEXTO "CORRER RISCOS CALCULADOS"

O mercado está em constante evolução. É cada vez maior a competição por clientes e isso faz com que as pessoas evoluam, havendo necessidade também constante de melhorar o desempenho e os resultados alcançados.

Em muitos casos, pessoas definem correr riscos baixos e preferem ficar na "zona de conforto", porém a manutenção de resultados sem um aumento gradual de suas metas pode significar medo de arriscar. De certa forma, isso poderá gerar resultados que podem parecer suficientes.

Mas como a vida é um ciclo de melhoria, para aumentar as chances de sucesso é preciso correr riscos calculados, procurando alternativas, planejando e avaliando informações para tomar decisões.

Permita-se ousar e aceitar desafios moderados, com boas chances de sucesso, pois caso o risco ocorra, você já estará preparado para enfrentá-lo, criando possibilidades de controlar a situação ou minimizar o risco. Lembre-se que para crescer é preciso lançar-se em situações desafiadoras, mas, antes, analise as alternativas e os riscos de cada uma delas, de modo a fundamentar a sua decisão. Se o risco ocorrer, deverá agir de forma a reduzi-lo, monitorando sistematicamente as variáveis que impactam.

Para refletir: "existe o risco que você não pode jamais correr, e existe o risco que você não pode deixar de correr" (Peter Drucker).

MP_curso_despertar.indd 122 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 13

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 13?
O que aprenderam sobre planejamento financeiro e correr riscos calculados?
Quais são as características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 123 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 14

ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO

Encontro 14
Administração do Tempo

Neste encontro o objetivo é aprender sobre a importância da definição de prioridades e administração do tempo.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer ferramentas e elementos para melhor administrar o tempo;
- ✓ Perceber a importância de planejar melhor o tempo em suas atividades cotidianas;
- ✓ Elaborar um Plano de Ação para otimizar as atividades e obter melhores resultados.

MP_curso_despertar.indd 126 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Vilões do tempo

Registre suas anotações e seus aprendizados com a atividade "vilões do tempo":

MP_curso_despertar.indd 127 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Gestão do tempo

TEXTO "TÉCNICA POMODORO"

Quer saber um segredo simples para aumentar a sua produtividade? De acordo com a técnica Pomodoro, se você dividir o seu dia em períodos de intensa concentração e breves descansos, você vai render mais. Veja como é simples e teste agora mesmo:

MP_curso_despertar.indd 128 07/10/16 12:36

Para colocar a técnica em prática, será necessário: duas folhas de papel em branco, uma caneta, um *timer* de cozinha, o tal Pomodoro, e proceder conforme a metodologia descrita a seguir.

1) Faça, em uma folha de papel, uma lista de todas as tarefas que precisam ser realizadas;

2) Ajuste o *timer* e trabalhe nessa tarefa durante 25 minutos (um Pomodoro) sem parar. Após o término dos 25 minutos, faça um intervalo de 3 a 5 minutos para descansar. Nesse intervalo é permitido ler *e-mails*, tuitar, ir ao banheiro, alongar-se etc.;

3) A cada quatro ciclos de 25 minutos, faça um descanso maior, de 15 a 30 minutos. É possível preparar um lanche, fazer ligações, ir na padaria da esquina ou assistir a um vídeo no YouTube nesse intervalo;

4) Na folha com a lista de atividades, marque um "X" ao lado de cada tarefa concluída. Durante a duração de um ciclo (25 minutos) não é permitido desviar-se da tarefa por nenhum motivo. Não atenda telefones, leia *e-mails* ou mude o foco da sua atenção. Por isso, para conseguir manter-se firme na técnica, existe mais uma regra importante;

5) Tenha ao seu lado uma outra folha em branco, em que serão anotadas todas as possíveis distrações ou tarefas que forem lembradas naquele momento. Por exemplo, se durante um ciclo você se lembrou que precisa ligar para seu orientador, pagar uma conta de energia ou pesquisar na internet algo não relacionado à tarefa, escreva isso na "lista de atividades paralelas" e aguarde o final do ciclo ou aquele intervalo maior após quatro ciclos para realizá-las. Em hipótese alguma interrompa o ciclo de 25 minutos.

Vale comentar que o simples fato de colocar as atividades no papel e marcá-las como concluídas após sua execução possui grande impacto psicológico, tanto pela organização das atividades quanto pelo bem-estar por estar cumprindo as metas. Escrever as tarefas em um papel assemelha-se a um acordo feito com você mesmo e, por isso, o comprometimento é naturalmente maior.

MP_curso_despertar.indd 129 07/10/16 12:36

Ao separar em outra folha as atividades tentadoras, que nos distraem durante as tarefas que precisamos cumprir, percebe-se que muitas vezes a procrastinação ocorre apenas por impulso. Após o término do ciclo, ou seja, durante os intervalos de descanso, é possível avaliar melhor a "lista de atividades paralelas" e perceber que grande parte dos itens marcados ali não é urgente e realmente não valeria a interrupção. Utilize esta lista paralela como instrumento de aprendizagem e de autoavaliação, para que seja possível uma reeducação dos maus hábitos durante suas atividades diárias.

Mas como a ideia da técnica é muito boa, pesquisei na internet e encontrei o *focus booster*, um programa desenvolvido especialmente para a técnica Pomodoro. Entre suas funções, ele marca os ciclos de 25 minutos, soa um alarme ao final de cada ciclo, marca o tempo do intervalo de descanso e, felizmente, possui a opção de desligar o terrível "tic-tac". Um alívio! Nossa vida é feita de escolhas e decisões. Mas uma coisa é diferente da outra. Decidir tem a ver com tomar uma atitude.

5 RAZÕES PARA ADOTAR O POMODORO

1) **Você fica menos ansioso**: planejar as tarefas aumenta a sensação de que tudo está sob controle;
2) **Você será mais eficiente**: quando você limita a execução de uma tarefa a um período de tempo, a mágica acontece;
3) **Sua vida será menos chata**: os intervalos darão outra dinâmica aos seus dias;
4) **Novas ideias surgirão**: nas pausas, você absorve o que fez e pensa melhor;
5) **Você vai errar menos**: os "blocos" de tempo te ajudam a conferir se tudo está nos eixos.

MP_curso_despertar.indd 130 07/10/16 12:36

INIMIGOS DA PRODUTIVIDADE

Elimine os pontos que atrasam a sua produtividade:

- ✓ Notificações de *e-mails* e redes sociais;
- ✓ Bagunças na mesa de trabalho;
- ✓ Barulho excessivo. Se preciso, apele para fones de ouvido;
- ✓ Conversas longas nos intervalos.

Artigo editado para fins didáticos.

Fonte do artigo: Pós-Graduando (ADMINISTRAÇÃO..., 2011), disponível em: <http://posgraduando.com/administracao-do-tempo-a-tecnica-pomodoro/>.

Fonte do infográfico: Impulso Digital (TÉCNICA..., [s.d.]), disponível em: <http://ecommerce.uol.com.br/impulso-digital/temas/diagnostico-e-planejamento/tecnica-pomodoro-faca-mais-em-menos-tempo.html>.

MP_curso_despertar.indd 131 07/10/16 12:36

PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL – AGENDA						
Segunda	**Terça**	**Quarta**	**Quinta**	**Sexta**	**Sábado**	**Domingo**

Defina ações para melhorar seu desempenho pessoal na realização de suas atividades e administração do tempo.

MP_curso_despertar.indd 132 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 14

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 14?
Qual é a principal mensagem sobre a gestão do tempo que ficou presente no seu aprendizado?

MP_curso_despertar.indd 133 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 15

ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR

Encontro 15
Entrevista com o Empreendedor

Neste encontro o objetivo é entrevistar um empreendedor para conhecer sua história e trajetória.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer aspectos relevantes da história de um empreendedor e relacionar com as atividades de negócio que desenvolveram;
- ✓ Escutar, de forma ativa, a experiência de um empreendedor experiente;
- ✓ Elaborar um relatório sobre a experiência de um empreendedor experiente.

MP_curso_despertar.indd 136 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Entrevista com o empreendedor

REGISTRO DA ENTREVISTA COM O EMPREENDEDOR
Quais foram as contribuições trazidas pela entrevista com o empreendedor para o seu aprendizado?

MP_curso_despertar.indd 137 07/10/16 12:36

Atividade 2 – Independência e autoconfiança

TEXTO "INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA"

O empreendedor deve desenvolver a sua autonomia, pois será o responsável pelas suas ações, e deverá agir frente aos obstáculos com autoconfiança.

Isso significa, entre outros aspectos, ser otimista e determinado, mesmo diante das diversidades e oposições que poderão surgir, seja com o seu fornecedor, seja com o cliente etc.

Por isso é que se faz necessário desenvolver e dominar os processos por meio do aprimoramento das práticas de seu negócio, para que possa transmitir confiança na sua própria capacidade.

Desenvolver essa característica do comportamento empreendedor também quer dizer que o empreender desenvolve a capacidade de tomar as suas próprias decisões, que não gosta de depender dos outros e que mantém o seu ponto de vista para ter direcionamento frente a resultados desanimadores, buscando alternativas e soluções. A independência e a autoconfiança são elementos para que outras características desenvolvam-se na conduta empreendedora, como, por exemplo, a persistência, pois certamente será mais difícil persistir se não confio na minha capacidade de realizar algo, mesmo que isso seja difícil ou enfrente obstáculos.

O empreendedor demonstra total interesse em criar soluções, pois acredita que pode completar uma tarefa difícil, encarando como um desafio a ser superado, e não um obstáculo.

Você já notou que as pessoas normalmente dão preferência para algum vendedor ou atendente em uma empresa, e que fazem questão de sempre serem atendidas por ele? Pois bem, pode ser que esse vendedor/atendente demonstre conhecimento e segurança ao transmitir as informações necessárias e que sabe lidar com situações de conflito, amenizando e solucionando problemas, deixando clara sua confiança naquilo que faz. O mesmo acontece com os empreendedores, pois sua independência e autoconfiança, alimentadas pelos seus conhecimentos, suas experiências, os planejamentos e os resultados, transmitem segurança e inspiram pessoas a também confiarem em seus propósitos.

MP_curso_despertar.indd 138 07/10/16 12:36

Diário de Aprendizagem – Encontro 15

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 15?
Quais características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 139 07/10/16 12:36

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 16

MP_curso_despertar.indd 140 07/10/16 12:36

BUSCANDO OPORTUNIDADE NO MERCADO DE TRABALHO

Encontro 16
Buscando Oportunidade no Mercado de Trabalho

Neste encontro o objetivo é refletir sobre o momento da busca de oportunidades no mercado de trabalho.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Analisar atitudes e posturas necessárias ao se buscar oportunidades de emprego no mercado de trabalho;
- ✓ Predispor-se a assumir riscos e se preparar para buscar oportunidades de emprego no mercado de trabalho;
- ✓ Realizar simulação de situação que ilustre a busca de oportunidade de emprego em uma empresa.

MP_curso_despertar.indd 142 07/10/16 12:36

Atividade 1 – Em busca de uma oportunidade no mercado de trabalho

TEXTO "EM BUSCA DE UMA OPORTUNIDADE NO MERCADO DE TRABALHO"

Em busca de uma oportunidade de trabalho, você resolveu acessar um *site* que divulga vagas de emprego em sua cidade e teve uma feliz surpresa ao ver um anúncio que despertou sua atenção.

www.sitedosmelhoresempregosnasuacidade.com.br |

Fermentideias
Multiplicando ideias para um mundo melhor

PROCURANDO UM TRABALHO DESAFIADOR?

TEMOS VAGAS PARA JOVENS COM PERFIL EMPREENDEDOR, QUE SEJAM COMUNICATIVOS, COMPROMETIDOS, CRIATIVOS, GOSTEM DE TRABALHAR EM EQUIPE, GOSTEM DE LER, ESTEJAM DISPOSTOS A NOVOS APRENDIZADOS, SAIBAM TRABALHAR COM ESTABELECIMENTO DE METAS, SAIBAM PLANEJAR E LIDAR COM MUDANÇAS CONSTANTES, TENHAM UMA BOA REDE DE CONTATOS E SE MANTENHAM ATUALIZADOS SOBRE NOTÍCIAS LOCAIS, NACIONAIS E GLOBAIS COM A LEITURA DIÁRIA DE JORNAIS E OUTROS PERIÓDICOS.

- Não exige experiência prévia.
- Requisitos:
  - Idade mínima: 16 anos completos.
  - Ser estudante ensino médio e/ou técnico.
  - Ter conhecimentos básicos em informática (edição de textos, elaboração planilhas, elaboração apresentações), uso da internet e redes sociais.
  - Ter domínio de uma língua estrangeira.
- Salário: a combinar.
- Regime contratação e carga horária de trabalho: a combinar.
- Área de atuação da empresa: geração de ideias para um mundo melhor.

Seja parte da equipe da Fermentideias!
Envie seu currículo para o e-mail:
rhcontrata@fermentideias.com.br

Empresa, *site* e *e-mail* fictícios.

MP_curso_despertar.indd 143 07/10/16 12:36

A primeira coisa que veio à sua cabeça foi o questionamento: "será que atendo ao perfil esperado pela empresa?".

Essa é uma importante reflexão e vamos ampliar o debate sobre esse assunto.

Momento de agir

Releia o perfil desejado e identifique os itens que você atende e os que não atende.

PERFIL/REQUISITOS	ATENDO	NÃO ATENDO
Gostar de desafios		
Ter perfil empreendedor		
Ser comunicativo		
Ser comprometido		
Ser criativo		
Gostar de trabalhar em equipe		
Gostar de ler		
Ter disposição para novos aprendizados		
Saber trabalhar com estabelecimento de metas		
Saber planejar e lidar com mudanças constantes		
Ter uma boa rede de contatos		
Manter-se atualizado, com leitura diária de jornal e outros periódicos		
Ter 16 anos completos		
Ser estudante do Ensino Médio e/ou Técnico		
Ter conhecimentos básicos de informática, uso de internet e redes sociais		
Ter domínio de uma língua estrangeira		

Pois bem, você refletiu e decidiu que vai se arriscar a participar do processo seletivo, candidatando-se à vaga.

Decisão tomada, mais que depressa você revisou seu currículo, atualizou as informações necessárias e encaminhou o arquivo para o *e-mail* informado no anúncio da vaga.

MP_curso_despertar.indd 144 07/10/16 12:37

Alguns dias atrás, felizmente, você recebeu um *e-mail* confirmando sua participação no processo seletivo e agendando um horário para uma entrevista. Como você não tinha compromisso na data sugerida pela empresa, respondeu aceitando e concordando com a data e o horário propostos.

Eis que o dia da entrevista para o emprego chegou! Sua entrevista começará em alguns minutos.

Aproveite essa oportunidade de aprendizado! Isso mesmo, toda entrevista em um processo seletivo deve ser encarada, primeiramente, como uma oportunidade de aprendizado, independentemente do resultado da seleção. Mas depois da entrevista voltaremos a falar um pouco mais sobre isso. Até lá e que corra tudo bem!

Momento de agir

Prepare-se para a entrevista e, após a sua realização, registre suas conclusões.

MP_curso_despertar.indd 145 07/10/16 12:37

Diário de Aprendizagem – Encontro 16

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 16?
Por que é importante se preparar para buscar oportunidades de emprego no mercado de trabalho? Quais serão seus desafios para isso e como pretende superá-los?

MP_curso_despertar.indd 146 07/10/16 12:37

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 147 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 17

COMUNICAÇÃO E RESULTADOS

MP_curso_despertar.indd 149 07/10/16 12:37

Encontro 17
Comunicação e Resultados

Neste encontro o objetivo é identificar ações para melhorar o resultado da comunicação que praticamos no dia a dia.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer ações que favorecem uma comunicação eficaz;
- ✓ Sensibilizar-se para aprimorar a qualidade de sua comunicação;
- ✓ Planejar ações para aprimorar a qualidade de sua comunicação.

MP_curso_despertar.indd 150 07/10/16 12:37

Atividade 1 – Dicas para melhorar a comunicação

TEXTO "DICAS PARA MELHORAR A COMUNICAÇÃO"

Não há dúvidas de que a comunicação é uma necessidade diária do ser humano. Praticamos a comunicação para pedir uma informação, agradecer uma gentileza, falar sobre nossos projetos, explicar uma nova ideia, enfim, comunicar é uma atividade cotidiana.

Você sempre compreende todas as mensagens que chegam até você? Você sempre é compreendido naquilo que diz e expressa? Assim como a maioria dos seres humanos, provavelmente você já passou por momentos nos quais teve que solicitar que alguém lhe explicasse novamente sobre um determinado assunto e, da mesma forma, possivelmente já teve que encontrar outras formas de comunicar algo que já havia dito ou escrito e não fora compreendido corretamente.

Isso acontece justamente pelo fato de a comunicação ser resultado da convivência e da interação entre pessoas.

Para que a comunicação seja eficaz, é preciso avaliar o resultado que se alcança do ato de comunicar ou transmitir alguma informação. Podemos dizer que houve uma comunicação eficaz quanto o que é comunicado é compreendido por quem recebeu a mensagem, seja qual o for o meio ou formato utilizado.

Acompanhe algumas dicas para melhorar sua comunicação no dia a dia:

- ✓ **Conhecimento**:
  - ❍ Saiba sobre o que se está falando e prepare argumentos que expliquem a situação ou o assunto em questão. O conhecimento contribui para a segurança necessária para se comunicar de forma eficaz e as pessoas perceberão este aspecto em seu comportamento.

MP_curso_despertar.indd 151 07/10/16 12:37

✓ **Clareza e objetividade**:

- Seja claro e direto para trazer objetividade à sua comunicação. Ficar enrolando e falando, falando, falando sem coerência só vai complicar a comunicação e gerar dúvidas em quem está recebendo a sua mensagem.

✓ **Linguagem adequada**:

- Para expressar o conhecimento sobre o que se está falando de forma clara e objetiva é preciso cuidar da sua linguagem. Seja ao falar ou ao escrever, é preciso atenção com a correta aplicação do idioma e das normas gramaticais, além da atenção para utilizar uma linguagem que possibilite entendimento da mensagem pelas pessoas com as quais esteja se comunicando.

✓ **Empatia**:

- Exercite se colocar no lugar das outras pessoas. Reflita como seria ouvir, ver ou ler o que pretende comunicar, e imagine algumas situações que podem ajudar na sua preparação para uma boa comunicação. Como será que entenderão este argumento? Será que não estou falando demais sem chegar a uma conclusão? O que ajudaria a entenderem mais claramente a mensagem comunicada?

✓ **O corpo comunica**:

- Não é somente pela fala ou pela escrita que nos comunicamos. A nossa linguagem corporal também diz muitas coisas. Imagine a sua postura quando está muito cansado ou desanimado. Agora imagine a sua postura quanto está muito feliz e animado. Certamente visualizou diferenças básicas na fisionomia do rosto, postura física e até no tom de voz, caso tenha se imaginado falando algo. A nossa linguagem corporal deve ser coerente com o que se pretende comunicar. Alguém com ombros caídos, braços cruzados, cabisbaixo e sem um sorriso nos lábios dificilmente conseguirá comunicar com clareza algo feliz e motivador.

MP_curso_despertar.indd 152 07/10/16 12:37

✓ **Escutar e perceber**:

- ❍ Fique atento para escutar e perceber o retorno da sua comunicação. Isso significa escutar o que as pessoas falam, respondem, perguntam, complementam do que se comunicou, de forma que possa perceber se sua comunicação está atingindo o resultado esperado, bem como avaliar a necessidade de mudar algo na forma como está se comunicando.

✓ **Bastidores**:

- ❍ Prepare-se para se comunicar cada vez melhor. Busque e analise informações, defina argumentos e exemplos que utilizará, e ensaie sua apresentação. Em se tratando de uma comunicação por escrito, releia a mensagem, analise a linguagem utilizada e ajuste o que for necessário.

A comunicação torna-se melhor sempre a exercitamos e aprendemos com os erros e acertos de cada experiência.

"A comunicação aumenta a velocidade das realizações e multiplica os resultados".

(Siloé Almeida)

E para você que está se desenvolvendo como um jovem empreendedor, é essencial aprimorar sua comunicação diariamente. Seja qual for a trajetória empreendedora que se pretenda traçar, você precisará comunicar bem suas ideias, seus projetos, seus sonhos, suas metas e seus planejamentos na busca de realizações pessoais e profissionais.

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 153 07/10/16 12:37

Atividade 2 – Ouvindo um amigo empreendedor

TEXTO "*FEEDBACK*"

(Fonte: <http://wwwkarenbrandao.blogspot.com.br/2009_11_01_archive.html>).

Feedback é uma palavra em inglês que significa retroalimentação. Embora o conceito de *feedback*, em um sentido restrito, refira-se simplesmente ao retorno de informações do efeito para a causa de um fenômeno, em um sentido mais amplo, refere-se a toda informação que recebemos do ambiente, como um retorno daquilo que fizemos (ou não). O *feedback* pode vir de familiares, patrões, amigos, parceiros em uma equipe de trabalho e podem servir como mecanismo de correção de nossa rota.

(Fonte: <http://marketingfuturo.com/o-que-e-feedback/>).

Dicas para utilizar o *feedback*, uma ferramenta de comunicação

✪ Para quem vai dar um *feedback* positivo?

Faça os elogios necessários, pontuando claramente as ações e os comportamentos que foram positivos e como isso influenciou os resultados alcançados. Diga, por exemplo: muito importante você agir assim (descrever), pois isso ajuda positivamente (descrever).

MP_curso_despertar.indd 154 07/10/16 12:37

✪ Para quem vai dar um *feedback* negativo?

Não faça críticas para a pessoa e concentre em falar das ações e dos comportamentos negativos ou não desejáveis, de forma que a pessoa possa avaliar como pode mudar e melhorar tal conduta. Diga, por exemplo: comportamentos como esses (descrever) podem gerar problemas ou dificuldades como essas (descrever).

Nas duas situações, é preciso cuidado com os exageros, a linguagem e o tom de voz utilizado. A pessoa não pode sair do momento de *feedback* achando que é infalível, insuperável e está imune a cometer erros, da mesma forma que não deve sair acreditando que precisará nascer novamente para conseguir as coisas da forma esperada. Por isso é que o foco da comunicação durante o *feedback* deve sempre ser nos comportamentos e nas ações, e não na pessoa em si.

✪ Para que vai receber um *feedback*?

É normal recebermos *feedback* até mesmo sem solicitá-los. Por exemplo, podemos ouvir de um amigo algum "toque" por algo positivo ou negativo que tenhamos feito e não tivemos percepção da dimensão que aquela ação ou comportamento alcançou. No ambiente de trabalho o *feedback* tem se tornado uma rotina.

Esteja recebendo um *feedback* positivo, negativo ou que caminhe um pouco para esses dois lados, escute com atenção, não interrompa a pessoa que fala, não fique elaborando respostas mentais ou justificativas para explicar isso ou aquilo, e procure captar todas as informações passadas. Se lhe for solicitado algum comentário ao final, procure responder direcionando sua fala para ações de reflexões e avaliação de possíveis mudanças que poderá adotar a partir deste momento.

Depois, reflita com calma, avalie as informações recebidas, pondere a coerência dos argumentos mostrados, pensando em sua conduta e no contexto em que está, e faça uma lista de mudanças que precisa realizar e ações a serem praticadas. Um bom exercício é você imaginar que ouviu aquele *feedback* de uma pessoa que você admira e que é muito importante para você e, por isso, precisa avaliar com bastante atenção tudo que lhe foi dito.

Caso receba *feedback* com palavras agressivas, depreciativas ou de baixo calão, mantenha sua segurança e confiança para não entrar nesta emoção negativa.

Tenha o *feedback* como uma chance de pensar sobre si, repensar suas ações, fortalecer comportamentos positivos e mudar comportamentos que podem não estar contribuindo para seu crescimento pessoal e profissional.

MP_curso_despertar.indd 155 07/10/16 12:37

Momento de agir

Anote o *feedback* recebido.

MP_curso_despertar.indd 156 07/10/16 12:37

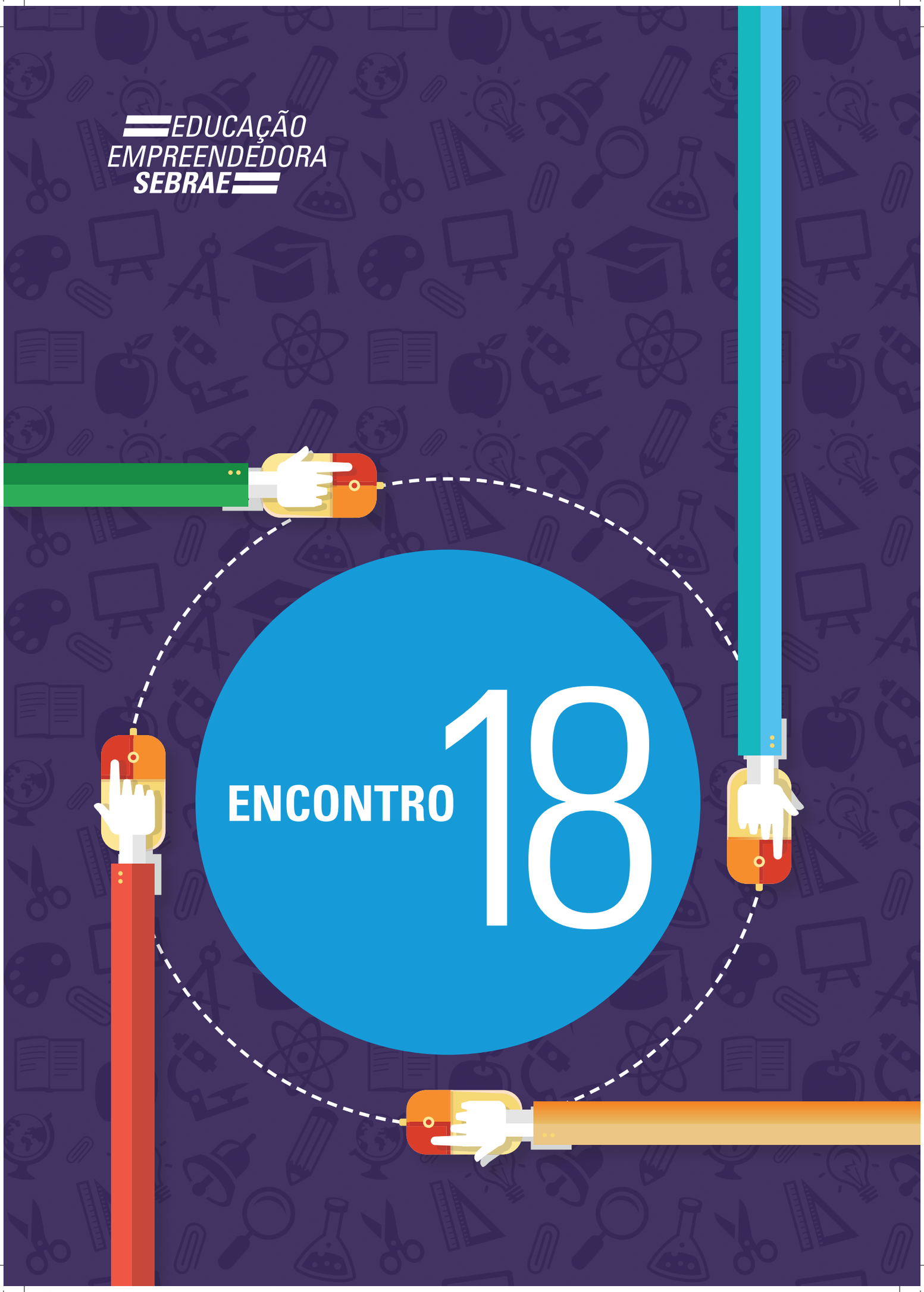
Diário de Aprendizagem – Encontro 17

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 17?
Quais foram os aprendizados sobre comunicação e com a experiência do *feedback* do amigo empreendedor?
Planeje ações que desenvolverá para aprimorar sua comunicação:

O QUE FAREI	QUANDO FAREI

MP_curso_despertar.indd 157 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE



ENCONTRO 18

AVALIANDO OS PROJETOS

Encontro 18
Avaliando os Projetos

Neste encontro o objetivo é apresentar os projetos em desenvolvimento, para que cada grupo receba dicas de melhoria e avaliação dos colegas da turma.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Conhecer dicas para realizar uma apresentação objetiva e eficiente;
- ✓ Refletir sobre os principais pontos de avaliação do projeto de negócios;
- ✓ Apresentar o projeto de negócios frente a uma banca avaliadora.

Atividade 1 – Apresentando e avaliando os negócios

TEXTO "O ELEVADOR"

Você já imaginou encontrar em um elevador um empresário importante que pudesse te dar uma boa chance de trabalho? Ou um artista do qual você é muito fã? Ou um investidor que possa investir na sua grande ideia de negócio? Bom, sendo assim, você terá só alguns minutos para apresentar sua ideia, falar de suas qualidades ou de quanto gostaria de conhecer aquela pessoa.

Considerando que você tem a "chance de ouro", precisa estar preparado, saber o que falar, o que apresentar, quais os pontos-chave.

Então, prepare-se para aproveitar a sua grande oportunidade com algumas dicas que devem constar na sua apresentação:

- ✓ **Tenha seu objetivo claro**: verifique qual é a principal mensagem que gostaria de passar sobre seu objetivo, sobre seu perfil, qual o ponto mais interessante que você tem a oferecer;

MP_curso_despertar.indd 160 07/10/16 12:37

- ✓ **Resolva um problema ou uma necessidade**: apresente o que o seu projeto pode solucionar, o que o seu trabalho poderá agregar à empresa;
- ✓ **Seja breve**: lembre-se de que você tem pouco tempo;
- ✓ **Comece pelo mais importante**: os primeiros segundos são fundamentais para você prender a atenção de quem está te ouvindo;
- ✓ **Faça um roteiro**: escreva os principais pontos a serem apresentados;
- ✓ **Deixe um "gostinho de quero mais"**: prenda a atenção para que a pessoa queira conhecer mais sobre você ou o projeto que está apresentando.

Faça a sua apresentação ser a mais atrativa possível e, assim, poderá ter a oportunidade de "vender" melhor as suas ideias.

Prepare-se!

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 161 07/10/16 12:37

Diário de Aprendizagem – Encontro 18

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 18?
Quais foram os principais pontos de melhoria que foram identificados na apresentação do seu grupo?
Quais características do comportamento empreendedor você considera que praticou neste encontro e por quê?

MP_curso_despertar.indd 162 07/10/16 12:37

Atividade 2 – Exigência de qualidade e eficiência

TEXTO "EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA"

É a predisposição para fazer sempre mais e melhor. O empreendedor que possui essa característica melhora continuamente tudo o que se propõe a fazer no seu negócio, seja nos seus produtos e serviços ou mesmo no desenvolvimento de sua carreira.

O resultado que deseja alcançar é a satisfação das expectativas dos clientes ou a quem dirige seu trabalho. Na verdade, ocorre a busca para exceder as expectativas das pessoas para que o empreendedor se sinta com o dever cumprido.

Para alcançar a eficiência é necessário criar procedimentos, de modo a cumprir os prazos e os padrões de qualidade para a produção e entrega do trabalho em questão.

Acompanhar o mercado e observar os interesses dos clientes, as tendências e as novidades são passos para se antecipar e buscar maneiras de atender sempre melhor, fazendo as coisas cada vez melhor e da forma adequada, sempre de olho na redução de recursos investidos e na agilidade ao fazer suas atividades.

Conforme a atividade desenvolvida, é muito importante que sejam adotados procedimentos para garantir a qualidade do seu produto ou serviço para atender aos padrões de qualidade exigidos por órgão públicos, como a Vigilância Sanitária, o Procon, e previamente combinado com os clientes.

MP_curso_despertar.indd 163 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 19

EQUIPES EM AÇÃO

MP_curso_despertar.indd 165 07/10/16 12:37

Encontro 19
Equipes em Ação

Neste encontro o objetivo é refletir sobre a importância do trabalho em equipe para atingir objetivos esperados.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Identificar características importantes para o trabalho em equipe;
- ✓ Predispor-se a conviver com diferentes perfis em uma equipe de trabalho;
- ✓ Elaborar Plano de Ação para a Feira do Jovem Empreendedor.

Atividade 1 – Alcançando objetivos em equipe

TEXTO "ASSEMBLEIA NA CARPINTARIA"

Contam que na carpintaria houve uma vez uma estranha assembleia. Foi uma reunião de ferramentas para acertar suas diferenças.

Um martelo exerceu a presidência, mas os participantes lhe notificaram que teria que renunciar.

A causa? Ele fazia demasiado barulho e, além do mais, passava todo o tempo golpeando.

O martelo reconheceu sua culpa, mas pediu que também fosse expulso o parafuso, dizendo que ele dava muitas voltas para conseguir algo.

Diante do ataque, o parafuso concordou, mas, por sua vez, pediu a expulsão da lixa. Dizia que ela era muito áspera no tratamento com os demais, entrando sempre em atritos.

A lixa acatou, com a condição de que se expulsasse o metro, que sempre media os outros segundo a sua medida, como se fosse o único perfeito.

Nesse momento entrou o carpinteiro, juntou o material e iniciou o seu trabalho.

MP_curso_despertar.indd 166 07/10/16 12:37

Utilizou o martelo, a lixa, o metro e o parafuso. Finalmente, a rústica madeira tomou formas e se converteu em um fino móvel.

Quando a carpintaria ficou novamente só, a assembleia reativou a discussão.

Foi então que o serrote tomou a palavra e disse: senhores, ficou demonstrado que temos defeitos, mas o carpinteiro trabalha com nossas qualidades, com nossos pontos valiosos.

Assim, não pensemos em nossos pontos negativos e concentremo-nos só nos positivos.

A assembleia entendeu que o martelo era forte, o parafuso unia e dava força, a lixa era especial para limar e afinar asperezas, e o metro era preciso e exato.

Sentiram-se, então, como uma equipe capaz de produzir móveis de qualidade. Sentiram alegria pela oportunidade de trabalhar juntos.

(Autor desconhecido)

(Fonte: <http://www.paralerepensar.com.br/assembleia_na_carpintaria.htm>).

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 167 07/10/16 12:37

Atividade 2 – Plano de Ação para trabalho em equipe

TEXTO "PLANO DE AÇÃO PARA TRABALHO EM EQUIPE"

Um **Plano de Ação** é a descrição de ações que precisam ser realizadas para alcançar um determinado objetivo, bem como quem serão os responsáveis e qual o prazo a ser cumprido.

Tendo como objetivo organizar tudo que precisam fazer para a Feira do Jovem Empreendedor, elaborem um Plano de Ação para alcançar melhores resultados deste trabalho em equipe!

Alguns aspectos para colaborar na análise e definição de ações que sejam necessárias para o sucesso do grupo na Feira do Jovem Empreendedor, entre outros:

- ✓ Como será a organização do espaço físico;
- ✓ Quem vai fazer o quê durante a feira;
- ✓ Quando faremos uma revisão geral do Quadro do Modelo de Negócios;
- ✓ Verificar se o nome do nosso projeto e outras informações precisam ser revistas ou ajustadas;
- ✓ Como faremos nossa apresentação do Quadro de Modelo de Negócios;
- ✓ Quais produtos e/ou protótipos apresentaremos;
- ✓ Quando faremos uma preparação final para a apresentação;
- ✓ Possíveis materiais auxiliares que precisaremos para a apresentação do negócio: cartazes, panfletos, outros;
- ✓ Quem convidaremos para a feira e como o faremos;
- ✓ Como e quando serão elaborados e distribuídos os convites.

MP_curso_despertar.indd 168 07/10/16 12:37

AÇÕES	QUEM VAI FAZER	PRAZO FINAL	CONFERÊNCIA
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	
		Até o dia	

Observações:

MP_curso_despertar.indd 169 07/10/16 12:37

Atividade 3 – Persistência e comprometimento

TEXTO "PERSISTÊNCIA E COMPROMETIMENTO"

Você já conheceu alguém que iniciou a prática de um esporte, ou aulas para aprender a tocar um instrumento musical, mas que nem bem seguiu para a segunda aula e já desistiu? Pois bem, a persistência é o contrário disso, é a capacidade de seguir em frente, apesar das dificuldades que surgem.

Os empreendedores são incansáveis quando buscam realizar suas metas e continuam sua jornada, mesmo nas situações em que outros preferem desistir.

Ter comprometimento é agir para cumprir os objetivos, assumindo compromisso pessoal e responsabilidade pela realização de ações que precisam ser feitas.

Costuma-se dizer que persistência e comprometimento são inseparáveis e isso se deve a uma relação bem simples: quando estamos comprometidos com alguma coisa, acreditamos, confiamos e queremos aquilo de verdade, certamente persistiremos no caminho de alcançar tal meta. Da mesma forma, se não acreditamos e não tomamos aquela meta como responsabilidade e compromisso pessoal, a chance de desistir nas primeiras dificuldades aumenta muito.

Se o empreendedor faz algo de certa forma e percebe que não vai atingir o que quer, certamente mudará a maneira ou a estratégia de fazer. Se de um jeito não deu certo, muda, pois sabe aonde quer chegar.

Isso é sinal de persistência e comprometimento, pois percebe-se o esforço na busca de soluções para alcançar algo esperado.

É importante destacar que a persistência não tem nenhuma relação com a teimosia, que é querer algo por simplesmente querer, muitas vezes baseando-se em uma atitude de birra ou implicância, e não com um propósito claro que justifique agir com determinação na direção daquele objetivo, coisa de quem é persistente e comprometido.

Comprometimento e persistência são comportamentos empreendedores importantes para diversas situações da nossa vida, sejam situações pessoais, sejam situações profissionais, pois impulsionam o empreendedor para alcançar suas metas. Pratique!

MP_curso_despertar.indd 170 07/10/16 12:37

Diário de Aprendizagem – Encontro 19

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 19?
Quais foram seus aprendizados sobre a importância de trabalhar em equipe para alcançar objetivos e resultados esperados?
Como você pretende fortalecer a persistência e o comprometimento em sua conduta como um jovem empreendedor?

MP_curso_despertar.indd 171 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 20

ORGANIZAÇÃO PARA A FEIRA

Encontro 20
Organização
Para a Feira

Neste encontro o objetivo é organizar e preparar tudo que será necessário para a realização da Feira do Jovem Empreendedor.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender o monitoramento de um Plano de Ação;
- ✓ Desenvolver atitudes de planejamento e monitoramento de ações;
- ✓ Realizar monitoramento do Plano de Ação para a Feira do Jovem Empreendedor.

Atividade 1 – Monitoramento do Plano de Ação

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 174 07/10/16 12:37

Diário de Aprendizagem – Encontro 20

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes do Encontro 20?
O que você aprendeu sobre a importância de monitorar um planejamento realizado para alcançar nossas metas?
Qual a sua expectativa para a Feira do Jovem Empreendedor?

JOVENS EMPREENDEDORES, SUCESSO NA FEIRA DO JOVEM EMPREENDEDOR!

MP_curso_despertar.indd 175 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 21

AVALIAÇÃO DA FEIRA DO JOVEM EMPREENDEDOR

Encontro 21
Avaliação da Feira do Jovem Empreendedor

Neste encontro o objetivo é avaliar o resultado e os aprendizados da Feira do Jovem Empreendedor.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Compreender a avaliação de resultados como fonte de aprendizado;
- ✓ Refletir sobre as atitudes vivenciadas na Feira do Jovem Empreendedor;
- ✓ Avaliar os resultados da Feira do Jovem Empreendedor.

Atividade 1 – Avaliação da Feira do Jovem Empreendedor

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 178 07/10/16 12:37

Diário de Aprendizagem – Encontro 21

DIÁRIO DE APRENDIZAGEM
Quais são os pontos marcantes da Feira do Jovem Empreendedor?
Quais foram as principais dificuldades e desafios enfrentados na Feira? Como conseguiu resolver estas dificuldades?
Em que essa vivência contribuirá para o seu desenvolvimento pessoal e profissional?

MP_curso_despertar.indd 179 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

ENCONTRO 22

DESPERTAR EMPREENDEDOR: UM CAMINHO A PERCORRER

Encontro 22
Despertar Empreendedor: Um Caminho a Percorrer

Neste encontro o objetivo é avaliar os aprendizados obtidos com o curso Despertar.

O encontro tem o propósito de criar condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- ✓ Estabelecer correlações dos aprendizados do curso com a sua busca de objetivos;
- ✓ Predispor-se a continuar desenvolvendo atitudes empreendedoras;
- ✓ Elaborar Plano de Desenvolvimento Pessoal.

MP_curso_despertar.indd 182 07/10/16 12:37

Atividade 1 – Plano de Desenvolvimento Pessoal

PLANO DE DESENVOLVIMENTO PESSOAL
Em quais pontos mais marcantes você considera que o curso Despertar poderá contribuir com o seu desenvolvimento pessoal e profissional futuro?
Descreva sua meta esperta.
Liste ações que terá que desenvolver para alcançar sua meta.

MP_curso_despertar.indd 183 07/10/16 12:37

Defina ações para melhorar seu desempenho pessoal.

Em relação ao desenvolvimento das características empreendedoras, avalie:

CARACTERÍSTICA EMPREENDEDORA	PRATIQUEI? SIM OU NÃO	MOMENTO MARCANTE	COMO PRATICAR E FORTALECER NO DIA A DIA?
Busca de informações			
Persistência			
Comprometimento			
Busca de oportunidades e iniciativa			
Exigência de qualidade e eficiência			
Correr riscos calculados			
Planejamento e monitoramento sistemáticos			
Estabelecimento de metas			
Persuasão e rede de contatos			
Independência e autoconfiança			

MP_curso_despertar.indd 184 07/10/16 12:37

Anotações:

MP_curso_despertar.indd 185 07/10/16 12:37

EDUCAÇÃO EMPREENDEDORA SEBRAE

REFERÊNCIAS

ADMINISTRAÇÃO do tempo – a técnica Pomodoro. **Pós-Graduando**, 31 mar. 2011. Disponível em: <http://posgraduando.com/administracao-do-tempo-a-tecnica-pomodoro/>. Acesso em: 16 fev. 2016.

ALMEIDA, Paulo. Como aproveitar bem as suas oportunidades. **Administradores**, 5 abr. 2006. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/como-aproveitar-bem-as-suas-oportunidades/12004/>. Acesso em: 11 fev. 2016.

ASSEMBLEIA na Carpintaria. **Para Ler e Pensar**, [s.d.]. Disponível em: <http://www.paralerepensar.com.br/assembleia_na_carpintaria.htm>. Acesso em: 16 fev. 2016.

DIAS, Elisabeth de Oliveira. Emprego x trabalho. **Administradores**, 23 fev. 2010. Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/emprego-x-trabalho/38979/>. Acesso em: 9 fev. 2016.

DOLABELA, Fernando. **Quero construir a minha história**. Rio de Janeiro: Sextante, 2009.

IMAGGINERS DISNEY. **Se você pode sonhar, pode fazer!** Tradução de Saulo Krieger. São Paulo: Panda Books, 2009.

LIMA NETO, Roberto Procópio de. **A criatividade do rei**: um método fácil para você se tornar criativo. Rio de Janeiro: Ediouro, 2004.

LOPES, Rose Mary (Org.). **Educação empreendedora**: conceitos, modelos e práticas. Rio de Janeiro; São Paulo: Elsevier; Sebrae SP, 2010.

MENDES, Jerônimo. **Empreendedorismo para jovens**: ferramentas, exemplos reais e exercícios para alinhar a sua vocação com o seu projeto de vida. São Paulo: Atlas, 2012.

MORIN, Edgar. **Os sete saberes necessários à educação do futuro**. São Paulo; Brasília: Cortez; Unesco, 2000.

NOVISKI, Adriana. Escolha e decisão são diferentes, mas decidir pode mudar sua vida. **Canal do Empreendedor**, [s.d.]. Disponível em: <http://canaldoempreendedor.com.br/empreendedorismo-franquias/escolha-e-decisao-sao-diferentes-mas-decidir-pode-mudar-sua-vida/>. Acesso em: 5 fev. 2016.

MP_curso_despertar.indd 188 07/10/16 12:37

O QUE é feedback? Conceito e definição da palavra. **Marketing Futuro**, [s.d.]. Disponível em: <http://marketingfuturo.com/o-que-e-feedback/>. Acesso em: 15 fev. 2016.

OSTERWALDER, Alexander. **Business Model Generation**: inovação em modelos de negócios – um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

PUPO, Maria Bernadete. Trabalho e emprego: conceitos distintos. **Universia**, 9 abr. 2007. Disponível em: <http://noticias.universia.com.br/destaque/noticia/2007/04/09/424906/rabalho-e-emprego-conceitos-distintos.html>. Acesso em: 9 fev. 2016.

REUNIÃO de feedback. **Karen Brandão**, 23 nov. 2009. Disponível em: <http://wwwkarenbrandao.blogspot.com.br/2009_11_01_archive.html>. Acesso em: 15 fev. 2016.

SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. **Saber Empreender**: Guia do Educador. Brasília: Sebrae, 2004a.

_____. **Saber Empreender**: Manual do Participante. Brasília: Sebrae, 2004b.

_____. **Jovens Empreendedores Primeiros Passos**: fundamentação metodológica. Brasília: Sebrae, 2012.

_____. **Cartilha O Quadro Modelo de Negócios**. Brasília: Sebrae, 2013.

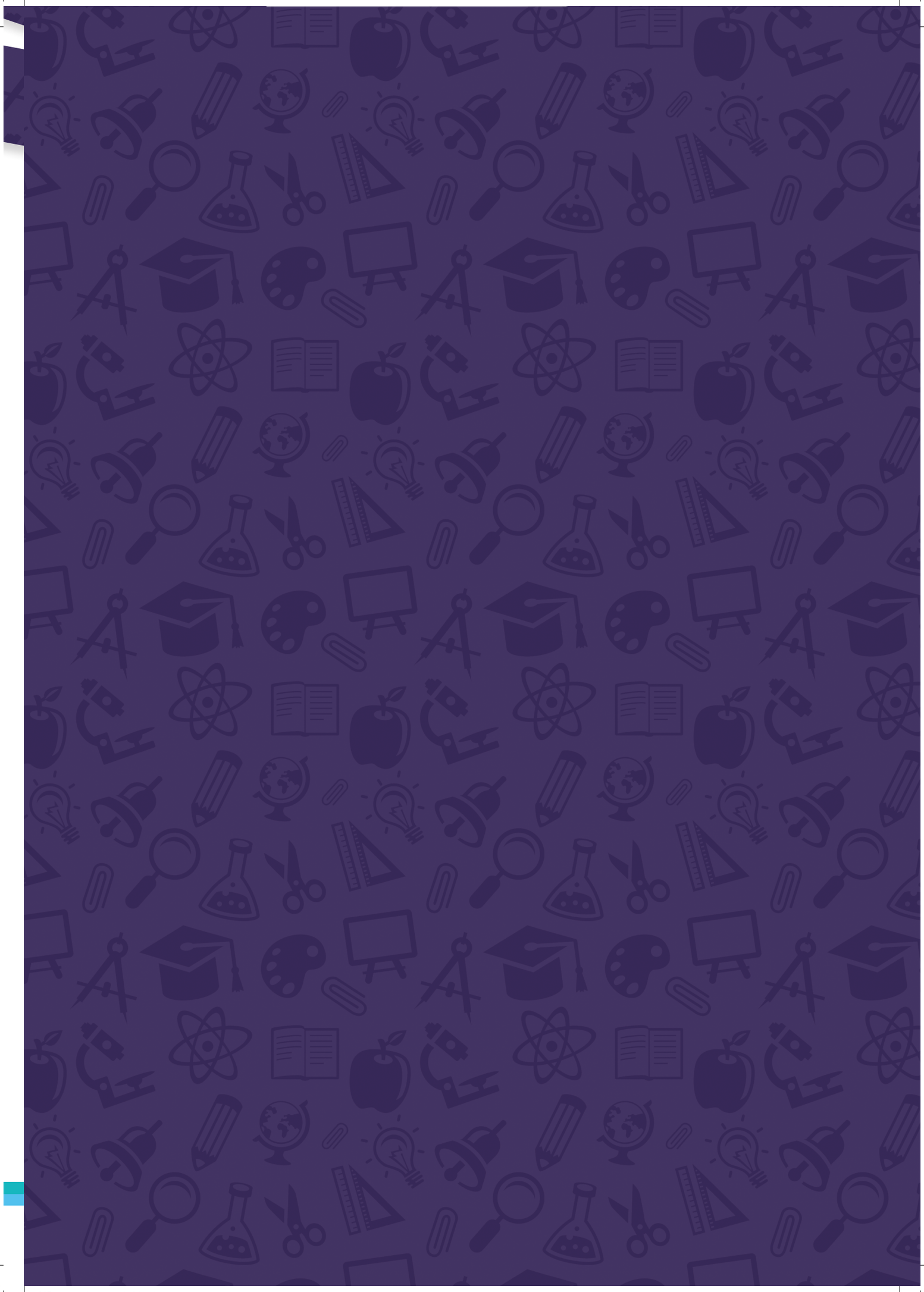
_____. **Referenciais Educacionais do Sebrae**: versão 2015. Brasília: Sebrae, 2015.

TÉCNICA Pomodoro: faça mais em menos tempo. **UOL**, [s.d.]. Disponível em: <http://ecommerce.uol.com.br/impulso-digital/temas/diagnostico-e-planejamento/tecnica-pomodoro-faca-mais-em-menos-tempo.html>. Acesso em: 16 fev. 2016.

MP_curso_despertar.indd 189 07/10/16 12:37

Anotações

MP_curso_despertar.indd 190 07/10/16 12:37



SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

www.sebrae.com.br
0800 570 0800

Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-7333-823-2
9 788573 338232

MP_curso_despertar.indd 192 24/10/16 10:40