



**Multi**



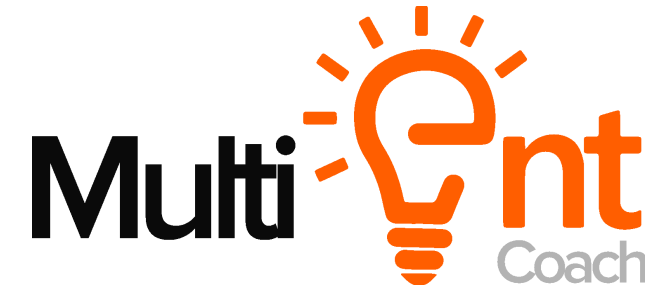
**nt**  
Coach

**Manual para coaches  
de empreendedores e  
Currículo de formação**



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

# Objetivos



Este manual tem como objetivos principais:

- formar e informar futuros orientadores e formadores/coaches
- suportar agentes para apoio a fundadores de start-ups e gestores com conhecimentos factuais
- partilhar boas práticas dos países parceiros

"Esta publicação reflete o ponto de vista dos seus autores. A Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer utilização feita da informação constante no presente documento"



# Índice



1. Introdução
2. Empreendedorismo como uma opção de carreira
3. Considerações sobre a aprendizagem de adultos
4. A arte de dar e construir suporte
5. Mentor versus consultor
6. Como elaborar um programa inovador para uma formação prática em competências para o empreendedorismo
7. Promover competências empreendedoras através das TIC
8. Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso
9. Processo de coaching para o desenvolvimento de soft skills ligadas ao empreendedorismo

**Anexos com exercícios**

# 1 Introdução



**“Multiplying Entrepreneurship through Coaching-** Building a sustainable support structure for start-up companies mainly from production, services, IT and crafts “

## **“MultiENT-Coach”**

ERASMUS+ Programme,  
contract number: **2017-1-RO01-  
KA 202-037219**

A parceria do projeto:

- Foundation for Promoting the SME’s Brasov, Romania
- Institute für sozialwissenschaftliche Beratung GmbH, Regensburg, Germany
- GrantXperts Consulting Limited Nicosia, Cyprus
- PIA, informacijski sistemi in storitve d.o.o., Velenje, Slovenia
- Storytellme, Unipessoal Lda, Lisbon, Portugal

# 1 Introdução



O objetivo do projeto é **criar uma estrutura sustentável para o desenvolvimento de competências de empreendedorismo** para as **PME com menos de 5 anos de existência**, de vários setores, incluindo produção, trabalhos artesanais, serviços ou TIC e continuação do suporte através da formação de coaches.

Com esta finalidade o projeto estudará as práticas atuais de contacto face a face, as estruturas de apoio ao desenvolvimento de negócios e aplicará as **melhores práticas** identificadas, bem como os conhecimentos e experiências dos próprios parceiros na síntese de um modelo transferível de tais estruturas.

- ✓ **20 coaches** serão formados para dar suporte sustentável aos fundadores de negócios e empreendedores.
- ✓ **40 empreendedores** serão assessorados e poderão aceder a uma plataforma que será construída online.

## *Empreendedor versus empregado*

- O que é o empreendedorismo?
- Que tipo de competências um empreendedor deve ter?
- Terá nascido com as competências ou é algo que pode desenvolver?

# Empreendedorismo como uma opção de carreira



## GrantXpert

*“Empreendedorismo é quando se age sobre oportunidades e ideias e as transforma em valor para os outros. O valor criado pode ser financeiro, cultural ou social” (FFE-YE, 2012).*

O empreendedorismo é uma capacidade individual de **transformar ideias em ação**.

Inclui criatividade, inovação, risco, capacidade de planejar e gerir projetos com o objetivo de alcançar resultados!

O empreendedorismo como capacidade aplica-se a todas as esferas da vida:

- **Desenvolvimento individual**
- **Desenvolvimento social**
- **Mercado de trabalho** como empregado por conta de outrem ou ou por conta própria
- **Start-ups** ou **em expansão** podem ter um motivo cultural, social ou comercial

# Empreendedorismo como uma opção de carreira

## Diferenças entre empreendedores e colaboradores

1. *Empreendedores melhoram as suas capacidades; colaboradores melhoram as suas fraquezas.*
2. *Empreendedores podem desenvolver um mau trabalho; os colaboradores são perfeccionistas.*
3. *Empresários dizem 'não' às oportunidades; os colaboradores abraçam-nas.*
4. *Empresários delegam; funcionários praticam 'DIY'.*
5. *Empreendedores são mono tarefa; colaboradores (tentam) fazer multitarefas.*
6. *Empreendedores prosperam no risco; os colaboradores evitam-no.*
7. *Empresários acreditam em sazonalidade; colaboradores acreditam em equilíbrio.*
8. *Os funcionários são ameaçados por pessoas mais inteligentes; os empresários contratam-nos.*

Swiss-German Study 2013

***O espírito empresarial é capaz de atrair o sucesso!***



# Empreendedorismo como uma opção de carreira



WWW.TRAINUGLY.COM



# Empreendedorismo como uma opção de carreira



# Empreendedorismo como uma opção de carreira

Se é ambicioso, auto-regulado e determinado > iniciar um negócio pode ser para si!  
Em vez de iniciar uma “caça” a um emprego, pode começar o seu próprio negócio!

Os passos iniciais para começar um negócio próprio:

- Peça apoio aos seus amigos e familiares.
  - Faça um plano de negócios.
- Garanta um empréstimo para o seu capital.
- Trabalhe de casa ou alugue um espaço económico.
- Contrate pessoal apenas se for **ABSOLUTAMENTE NECESSÁRIO**.
  - Teste o mercado.
  - Registe o seu negócio.

O empreendedorismo pode ser a melhor opção de carreira para **SI!**

2

# Empreendedorismo como uma opção de carreira



Os empreendedores devem começar com a pergunta **PORQUÊ!**

[O QUE SIGNIFICA SER UM EMPREENDEDOR? VIDEO](#)





2

# Empreendedorismo como uma opção de carreira





2

# Empreendedorismo como uma opção de carreira



# Empreendedorismo como uma opção de carreira

## 10 Jobs that Didn't Exist 10 Years Ago!

We examined over 259,000,000 LinkedIn member profiles to determine the 10 most popular job titles that were barely on the map in 2008. Technology and fitness are the biggest drivers for these fascinating changes.

**1 THE IOS DEVELOPER**

Apple announced the iPhone in 2007, and 3rd party development for iOS took off in 2008 with the release of iOS 2 and the App Store.

2008	89
2013	12,634

142x growth in 5 years



**3 THE ZUMBA INSTRUCTOR**

Zumba started in the early 2000's and quickly gained traction in 2007 as fitness centers started popping up all over the US.

2008	16
2013	6,331

396x growth in 5 years




**2 THE ANDROID DEVELOPER**

Google's Android platform was also announced in 2007, with the release of the first Android powered handset in 2008.

2008	53
2013	10,554

199x growth in 5 years




**4 THE SOCIAL MEDIA INTERN**

LinkedIn, Facebook, YouTube and Twitter were all founded between 2002 and 2005. These networks really started hitting their stride after 2008 and are currently at peak popularity. Not a shocker that this is a surging profession.

2008	25
2013	4,350

174x growth in 5 years




**5 THE DATA SCIENTIST**

Our digital lives have created an overwhelming flood of information. In the last 5 years, data scientists have done the heavy lifting by trying to make sense of it all.

2008	142
2013	4,326

30x growth in 5 years




**6 THE UI/UX DESIGNER**

User interface and user experience designers focus on making our technology pleasant and intuitive to use. Seeing as our lives depend on interacting with technology, it's no wonder UI/UX designers are in hot demand.

2008	159
2013	3,509

22x growth in 5 years



**9 THE CLOUD SERVICES SPECIALIST**

Salesforce.com and Amazon were the 2 companies that introduced cloud computing to businesses throughout the early 2000s. The stark contrast in the number of jobs shows how popular and reliable cloud services have become.

2008	195
2013	3,314

17x growth in 5 years



**7 THE BIG DATA ARCHITECT**

Although it's been around for at least 2 decades, the concept of big data took off around 2008. That year, the Computing Community Consortium published a white paper which propelled the term into the limelight.

2008	0
2013	3,440

3,440 x growth in 5 years




**8 THE BEACHBODY COACH**

Beachbody coaches are distributors of fitness products produced by Beachbody LLC, the most famous of which is P90X, launched in 2004.

2008	0
2013	3,360

3,360 x growth in 5 years



**10 THE DIGITAL MARKETING SPECIALIST**

Social media and digital marketing have become significant facets of many businesses and we're pretty glad that's the case!

2008	166
2013	2,886

17x growth in 5 years



2

# Empreendedorismo como uma opção de carreira



## Exercício – LISTA DE METAS

**TEMPO ESTIMADO:** 30 MINS (10 min para completar a folha e 1 min para cada um partilhar)

**MATERIAIS:** Folha com metas & canetas para todos os membros do grupo.

**Objetivo:** Os participantes deverão identificar os seus pontos fortes e entenderem como poderão beneficiar deles nos seus objetivos futuros como empreendedores.

## DESCRIÇÃO:

- Cada participante deverá ter um folha de metas impressa.
- Devem pensar em 3 coisas em que trabalharam e alcançaram na vida.
- Identificar os fatores que contribuíram para esse sucesso.
- Partilhar as coisas alcançadas e discutir por cada uma delas o sentimento alcançado e porquê.



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



## FPIMM

*“Nunca ninguém termina as suas aprendizagens”, W.Goethe*  
*“Qualquer um que pare de aprender é velho.”, H.Ford*



Características específicas de aprendizagem no caso de adultos:

- alunos adultos trazem conhecimento e experiência de vida; **EXEMPLOS DA VIDA REAL** motiva-os e incentiva-os a interagir durante o processo de aprendizagem;
- alunos adultos são mais **CENTRADOS NOS PROBLEMAS** e **ORIENTADOS AOS RESULTADOS**;
- alunos adultos preferem aprender pela **EXPERIÊNCIA** mais do que vendo e ouvindo apresentações; precisam de estar **ATIVAMENTE ENVOLVIDOS** na formação;
- alunos adultos têm uma **MOTIVAÇÃO INTRÍNSECA** para aprender;
- alunos adultos **PRECISAM DE TEMPO PARA REFLETIR** e **PRATICAR** novas competências;
- Os adultos gostam de ter **ALTERNATIVAS** e escolher, porque a vida real é feita de decisões;
- adultos têm **DIFERENTES ESTILOS DE APRENDIZAGEM**, de acordo com as suas personalidades;
- os adultos precisam de **FEEDBACK** ao seu trabalho e **RECONHECIMENTO** para as suas conquistas;
- Os adultos dão o seu melhor num ambiente onde se sintam **SEGUROS, ACEITES** e **RESPEITADOS**.



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

Project Nr: 2017-1-R001\_KA202-037219

3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



*A APRENDIZAGEM DE ADULTOS deve ter em conta o seguinte:*

- As temáticas e materiais de aprendizagem deverão ser **RELEVANTES PARA AS NECESSIDADES DE TRABALHO** e **ESTAREM LIGADAS ÀS SUAS EXPERIÊNCIAS**
- Os conhecimentos têm de ser **ESTRUTURADOS** para que os participantes possam entender a sua utilidade
- A aprendizagem deve combinar **DIFERENTES MÉTODOS DE APRENDIZAGEM**, adaptados aos diferentes estilos
- A aprendizagem deve **PROMOVER A EXPLORAÇÃO** – os adultos gostam de ter a oportunidade de assimilar conhecimentos com sentido para eles e escolher diferentes recursos de aprendizagem
- Parte dos conteúdos formativos deve ser **DIRECIONADOS PARA O FORMANDO**
- A aprendizagem deve ser **INTERATIVA**
- A aprendizagem deve ser **DESAFIADORA** – utilizar exercícios para resolução de problemas e estudos de caso para encorajar os adultos a encontrar soluções para os seus problemas de trabalho
- A aprendizagem deve ser **FLEXÍVEL**, em relação ao horário e ao nível de conhecimento dos formandos



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



## RECURSOS PARA A APRENDIZAGEM

- LITERATURA ESPECIALIZADA
- FORMAÇÃO PROFISSIONAL
- PESSOAS QUE NOS INSPIRAM (PAIS, MENTORES, FORMADORES, ETC.)
- MATERIAIS WEB
- EXPERIÊNCIA, incluindo erros



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



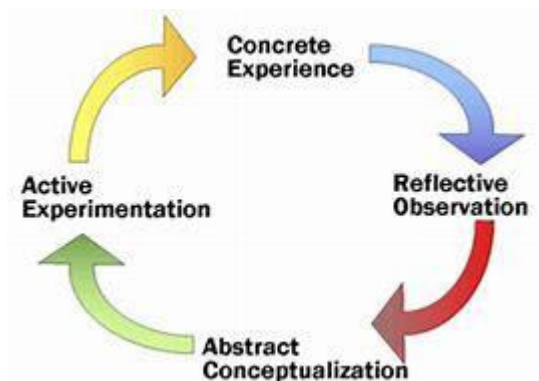
Fases do processo de aprendizagem - David A. Kolb's - ciclo de aprendizagem:

I – **EXPERIÊNCIA** em novas informações – aprender por experimentação

II – **OBSERVAR, REFLETIR e PROCESSAR** novas informações – aprender por observação

III - **CONCETUALIZAÇÃO/ ABSTRAÇÃO** – concluir, generalizar a experiência

IV – **APLICAR** a experiência ao trabalho real / situações da vida



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



Estilos de aprendizagem nos adultos: **ATIVISTA, PENSADOR, TEÓRICO e PRAGMÁTICO.**

## ATIVISTA

As palavras-chave para este estilo de aprendizagem são: **prática, experimentação, simulação, brainstorming, apresentação, resolução de situações de crise de curto prazo.**

Os Ativistas **aprendem melhor:**

- com novas experiências-problemas e oportunidades de ação
- aqui e agora, por exemplo, atividades, jogos de negócios, simulações, dramatizações, tarefas em equipa
- atividades de alta visibilidade, por exemplo apresentações
- resolver uma tarefa difícil

e **aprendem menos nas seguintes situações:**

- situações passivas - ouvir, ler, assistir
- não estando envolvidos
- em sessões de trabalho individual
- explicações de conceitos / teorias / instruções de trabalho



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



## PENSADOR

As palavras-chave para este estilo de aprendizagem são: **observação, anotações, referências, análises, perguntas e respostas**

Os PENSADORES **aprendem melhor se forem:**

- encorajados a observar / pensar em atividades
- autorizados a preparar-se antes de comentar ou agir
- capazes de analisar / pesquisar / investigar / prosseguir
- autorizados a rever o que aconteceu

e **aprendem menos nas seguintes situações:**

- estarem envolvidos em ações rápidas sem planear / preparar / analisar
- serem forçados a entrar em situações por exemplo de role play
- Perante dados insuficientes para chegar a uma conclusão
- serem obrigados a agir sem pensar



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



## TEÓRICO

As palavras-chave para este estilo de aprendizagem são: **lógica, sistemas, modelos, teorias, provas, questionários**

Os Teóricos **aprendem melhor em:**

- situações complexas, bem estruturadas e com objetivos a seguir
- sistemas, modelos, conceitos, teorias, mesmo quando a aplicação não é clara
- situações em que é permitido explorar associações, inter-relações, capazes de questionar, suposições. lógicas
- ser intelectualmente estimulado por situações complexas

e **aprendem menos nas seguintes situações:**

- sendo solicitado para fazer algo sem propósito aparente
- estar envolvido em atividades ambíguas não estruturadas
- participando em situações enfatizando a emoção
- encarando atividades sem profundidade





3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



## PRAGMÁTICO

As palavras-chave para este estilo de aprendizagem são: **situações práticas, situações reais, relacionadas ao trabalho, resolução de problemas / tomada de decisão**

Os Pragmáticos **aprendem melhor nas seguintes situações:**

- com materiais de aprendizagem ligados ao trabalho atual
- dada a oportunidade de praticar questões técnicas e dar feedback
- validade real usada em processos
- atividades de tomada de decisão

e **aprendem menos nas seguintes situações:**

- materiais de aprendizagem não relacionados com benefícios imediatos
- apenas materiais de aprendizagem teórica, sem prática ou orientações
- obstáculos políticos / administrativos / pessoais à implementação
- formadores distantes da realidade



3

# Considerações sobre a aprendizagem de adultos



Questionário – Estilos de aprendizagem nos adultos

4

# A arte de dar e construir suporte



## ISOB

Os empreendedores precisam de grupos de pares

Grupos de pares precisam de orientação

Orientar grupos de pares de empreendedores é um perfil profissional

## Orientação para empreendedores:

- Suporte através de apoio psicológico
- Dar a oportunidade de reflexão através da organização e manutenção de apoio aos grupos de pares
- Partilhar as próprias experiências e conhecimentos
- Partilhar a própria rede de contactos e recursos relevantes, evitando a vasta quantidade de conselhos disponíveis (bons ou maus) e (des)informações

4

# A arte de dar e construir suporte



Criar uma empresa = o maior passo na vida de qualquer um.

É necessário aceitar o risco, mas minimizando os riscos desnecessários através de um bom planeamento

É necessário suporte

Uma parte crítica desta estrutura de suporte é dada por um orientador/coach

4

# A arte de dar e construir suporte



Serviço com:

- uma oferta comercial por si mesmo
- como parte do apoio voluntário aos fundadores (por exemplo, como parte de uma associação sem fins lucrativos),
- como funcionário de uma organização que se preocupa em apoiar fundadores (tais como câmaras de comércio e indústria, organizações de artesanato etc.)
- outras organizações como hubs de start-up ...



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

Project Nr: 2017-1-R001\_KA202.037219



4

# A arte de dar e construir suporte



Existem muitas organizações e empresas especializadas que oferecem suporte específico em áreas como financiamento, questões legais, marketing etc.

As informações sobre como iniciar um negócio são abundantes e existem milhares de métodos e ferramentas para apoiar esse processo.

Muitos deles são abordados nos capítulos deste manual.



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

Project Nr: 2017-1-R001\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



O papel de fornecedor de suporte geral e orientador e/ou coach do processo geral de constituição de uma empresa envolve oferecer várias formas de suporte:

- Apoio na disponibilização de uma estrutura para todo o processo de criação através de um acompanhamento a longo prazo, desde a primeira ideia até à fase de consolidação do negócio.
- Apoio através do incentivos psicológicos e uma oportunidade para reflexão e superação de crises em motivação e confiança
- Apoio através da organização e manutenção de um grupo de apoio de pares para reflexão, troca de experiências e partilha de recursos
- Suporte através da partilha da sua própria experiência e conhecimento
- Suporte através da partilha de sua própria rede de contactos e recursos relevantes
- Apoio na curadoria da vasta informação disponível e aconselhamentos (bons ou maus)



4

# A arte de dar e construir suporte



No processo de criação de um negócio, passando pela sua consolidação e crescimento podemos distinguir vários passos. As formas de suporte apresentadas em baixo são necessárias em cada um deles:

Os passos principais são:

- Orientação
- Planeamento
- Ação – contruir o seu negócio
- Consolidar e fazer crescer o seu negócio

Discutiremos sumariamente o processo abrangente e suas formas correspondentes de suporte.



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar, fornecendo uma estrutura para todo o processo de criação por meio de acompanhamento de longo prazo:

Vários formatos foram desenvolvidos visando fornecer suporte, desde livros a portais online.

Uma forma é o apoio de um orientador ou formador.

A orientação face-a-face tem a vantagem de ser muito mais flexível e individual do que qualquer outro formato, já que a comunicação real pode ocorrer.

A orientação pode ser 1:1 ou no âmbito de um grupo de potenciais fundadores .



4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar, fornecendo uma estrutura para todo o processo de criação por meio de acompanhamento de longo prazo:

O formato de grupo

- amplia a quantidade de experiências e questões interessantes
- incentiva a partilha e apoio mútuo
- forma um grupo de apoio
- incentiva a comunicação
- multiplica a rede disponível para os membros do grupo
- os recursos são mais acessíveis: para cada participante é mais barato partilhar o custo de um orientador



4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar, fornecendo uma estrutura para todo o processo de criação por meio de acompanhamento de longo prazo:

A sua oferta deverá ser:

- transparente para os seus (potenciais) clientes
- modular

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar, fornecendo uma estrutura para todo o processo de criação por meio de acompanhamento de longo prazo:

Modular:

- ✓ Ninguém deveria ter que assinar serviços de longo prazo potencialmente desnecessários!
- ✓ O programa em si deve cobrir todo o processo.
- ✓ Deverá garantir que todos os pontos necessários são abordados em cada etapa.
- ✓ Quanto mais seus clientes crescerem como empreendedores, mais eles serão capacitados para usar formas de auto desenvolvimento e auto formação.
- ✓ Fornecer informações sobre como recuperar informações, convidar oradores relevantes, distribuir desafios de aprendizagem, compartilhar experiências e casos, etc.



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

Project Nr: 2017-1-R001\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar, fornecendo uma estrutura para todo o processo de criação por meio de acompanhamento de longo prazo:

Os arranjos específicos dependem naturalmente do grupo que será trabalhado.

- Tipo de público: alunos nos semestres finais, um grupo de clientes do banco à procura de um empréstimo, um grupo de pessoas desempregadas que estão solicitando apoio público para iniciar um negócio ou outro empreendimento.
- Encontre um público: publique seus serviços através dos canais comuns, como o seu site, redes sociais, materiais impressos. Se conseguiu gerir algum grupo com sucesso, utilize as suas referências, o que obviamente é a situação ideal.



4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar através de incentivos psicológicos e oportunidades de reflexão e superação de crises de motivação e confiança

- Encontrar alguém para falar.
- Imparcialidade, não tem participações no resultado, não é um cônjuge, não é um parceiro de negócios e ninguém quer vender algo.
- Alguém cujo trabalho é fazer as perguntas certas, fornecer um espaço seguro para “experimentar” coisas, praticar e explorar.

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar através de incentivos psicológicos e oportunidades de reflexão e superação de crises de motivação e confiança

Isso será particularmente importante se surgirem dúvidas acerca do caminho escolhido, se foi o correto e se o cliente sentir que ficou preso, sentir-se sobrecarregado e / ou estiver a enfrentar decisões difíceis.

- Sessão 1:1
- muitas vezes o grupo (se se construiu um nível de confiança) também pode ser um bom orientador de pares.



4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar através de incentivos psicológicos e oportunidades de reflexão e superação de crises de motivação e confiança

Perguntas: Defina uma estratégia para colocar questões ...

- Expanda as opções delineadas para o cliente
- Não reclamar para que o cliente possa agir

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar através de incentivos psicológicos e oportunidades de reflexão e superação de crises de motivação e confiança

MAIS OPÇÕES:

Encoraje pacientemente para elaborar opções

- O que mais você poderia fazer?
- O quê mais?
- O que aconteceria?
- Quais seriam as vantagens? Desvantagens?

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar através de incentivos psicológicos e oportunidades de reflexão e superação de crises de motivação e confiança

Queixas:

Pergunte:

- ESTÁ BEM; isso é mau, mas o que pode fazer?
- O que pode fazer?
- O quê mais?
- Qual seria o seu primeiro passo?

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoiar através de incentivos psicológicos e oportunidades de reflexão e superação de crises de motivação e confiança

- Conforto psicológico de um grupo de pares, ou seja, um grupo na mesma situação, provavelmente com a mesma missão.
- Pode não ser o caso do grupo “natural” de amigos / familiares do cliente.
- O grupo é um formato no qual o cliente pode “testar” ele mesmo e obter feedback e motivação.
- O grupo aumenta a possibilidade de identificar alguém com quem o cliente se relacione.
- Paralelamente à comunicação informal, há vários exercícios de grupo para tranquilizar e orientar o cliente, como a discussão de **casos de pares**.

4

# A arte de dar e construir suporte



**Método: Discussão de Caso de Pares**

A Discussão de Casos de Pares é uma das mais eficazes e poderosas metodologias para usar os recursos de um grupo na mesma situação para melhor descrever e analisar problemas e encontrar soluções.

Apesar de bastante simples há um conjunto estrito de regras que devem ser seguidos, o que requer alguma prática, instrução e supervisão por um praticante experiente no começo.



4

# A arte de dar e construir suporte



**Método: Discussão de Caso de Pares**

**Papeis que devem ser desempenhados:**

Pessoa à procura de conselhos (descrever um caso)

Orientador (pode ser um membro nomeado do grupo ou um orientador externo)

Grupo (até 5 pessoas e em grupos muito disciplinados 10 pares)

Geralmente é bom praticar num formato longo.

Ser mais conciso precisa de prática e disciplina.

Grupos muito experientes podem reduzir o formato a discussões lúdicas de 1 minuto, em que todos os elementos descritos têm ainda visibilidade.

4

# A arte de dar e construir suporte



**Método: Discussão de Caso de Pares**

10 passos:

2 min: Atribuir funções - apresentador de caso, facilitador, assessores (pares)

5 min: Apresentar um caso

5 min: Fazer perguntas (colegas e pares)

10 min: Recolher associações, sentimentos, ideias (colegas e pares). SEM DISCUSSÃO!

5 min: Feedback sobre as ideias (apresentação de casos)

10 min: Recolher formas para solucionar problemas (colegas e pares) / opções

10 min: Trocar ideias sobre as formas para solucionar problemas, planeamento para implementação

5 min: Apresentar experiências pessoais em casos semelhantes (consultor, moderador)

2 min: Revisão: Como foi o nosso trabalho? O que poderíamos melhorar numa próxima sessão?

4

# A arte de dar e construir suporte



## Método: Discussão de Caso de Pares

O moderador, com os demais, tem a tarefa de garantir que se o nível de desempenho foi alcançado em cada etapa e determinar se a etapa foi concluída e se a próxima pode ser aberta.

Crítico: Seja DIVERTIDO! Discuta opções e ideias e feedback subjetivo.

Em nenhuma situação, o apresentador do caso deve sentir-se julgado ou estar em posição defensiva.

SÓ o apresentador de caso pode fazer as suas próprias decisões.

O grupo não pode conhecer situação do apresentador de caso e este não pode delegar a responsabilidade.

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoio através da organização e manutenção de um grupo de apoio de pares para reflexão, troca de experiências e partilha de recursos

À medida que o grupo se transforma em empreendedores verdadeiramente motivados e com mais experiência:

- o grupo precisará cada vez menos de um orientador para fornecer suporte e recursos
- pode ainda precisar do apoio e serviços de coach como inspiração, orientador e fornecedor de um espaço para troca (salas, organização de datas de reunião, apoio organizacional com oradores, etc)

Muitas vezes, os grupos acham muito útil uma reunião anual de reflexão, que se afigura um ótimo serviço para promover um ambiente informal!

4

# A arte de dar e construir suporte



**Apoiar através da partilha da própria experiência e conhecimento**

Você terá algum tipo de experiência relevante inicial em um dos campos abordados neste documento (criou a sua própria empresa ou ajudou na consultoria de jovens empreendedores, etc.)

E leu/conhece casos de sucesso ou relevantes e encontra regularmente pessoas com interesse (empresários, financiadores, pessoas com experiência em diferentes áreas)

Ninguém tem tudo!

4

# A arte de dar e construir suporte



## Apoiar através da partilha da própria experiência e conhecimento

Refletir sobre as próprias áreas de competências e trabalho, ou então aquelas que é necessário desenvolver mais.

Tenha a certeza que não assume a sua experiência e conhecimento como a "última palavra".

O seu conhecimento e experiência deverá ser o seu enquadramento e background, e não necessariamente o seu programa. São os clientes que, em última análise, deverão encontrar os seus próprios caminhos. Mesmo que os clientes muitas vezes e diretamente lhe perguntem o que fazer, apresentar-lhes a "solução" raramente é o melhor serviço.

Ajude-os a encontrar, eles próprios, os seus caminhos. De qualquer forma deverá dar a sua opinião e partilhar a experiência. Seja disponível mas deixe o seu cliente "ao volante".



4

# A arte de dar e construir suporte



**Apoiar através da partilha da própria rede de contatos e recursos relevantes**

Como orientador que trabalha no campo do apoio a jovens empreendedores, você terá contactos mais relevantes do que seus clientes.

Além disso, se puder usar os recursos e a rede de uma organização ou instituição, isso será de grande valor para seus clientes.

Como orientador terá experiência com indivíduos e/ou organizações, conhecerá pessoas relevantes, portanto, poderá ajudar os clientes a entender melhor quais são os mais importantes para eles e quais não são.

Em muitos casos, você poderá “**abrir portas**” para seus clientes, à medida que transfere seu “**capital social**” para eles.



4

# A arte de dar e construir suporte



**Apoiar através da partilha da própria rede de contatos e recursos relevantes**

Indivíduos e organizações estarão mais propensos a ver potenciais empreendedores se souberem que estão a ser orientados e parte do seu grupo de coaches,

À medida que as pessoas que orienta se tornarem empreendedores de sucesso e as instituições / indivíduos relevantes fizerem boas experiências com seus colegas, sua rede crescerá em tamanho e força.

Para fornecer esse suporte, você terá que construir e manter sua rede constantemente.

Tente conhecer indivíduos, instituições e organizações relevantes.

Tente criar sinergias. Muitas vezes você também pode facilitar o acesso a seus clientes, o que também é do interesse dessas instituições.

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoio através da curadoria de conselhos disponíveis (bons ou maus) e (des)informações

O excesso de informação pode ser muito confuso e potencialmente enganoso.

Ao fornecer uma estrutura de reuniões, listas de leitura, tarefas, informação selecionada e convidar oradores relevantes, é possível poupar muito dinheiro e tempo aos seus clientes.

Ao fornecer um programa comprovado e testado, os seus clientes podem ter a certeza de que terão a oportunidade de discutir todos os aspetos realmente relevantes, sem o medo de perder informações vitais.



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoio através da curadoria de conselhos disponíveis (bons ou maus) e (des)informações

Por outro lado, você e a sua rede estão sempre disponíveis para fornecer informações adicionais e contactos, se necessário.

Usando conjuntos de perguntas orientadoras, tarefas, partilhando informações e palestras sobre vários aspetos, cada uma preparada por um participante, um conjunto importante de informações será construída como uma linha de ação concisa / um manual com a informação / um portfólio para o cliente.

Deve preparar isso revisando as informações disponíveis e mantendo seu próprio conjunto de recursos selecionados. Ter o manual com a informação é um bom ponto de partida, mas haverá mais recursos úteis, em particular recursos específicos da sua própria situação nacional / regional / setorial.



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202-037219

4

# A arte de dar e construir suporte



Apoio através da curadoria de conselhos disponíveis (bons ou maus) e (des)informações

Você deverá preparar o seguinte:

- Rever a informação disponível
- Manter a sua pool de recursos selecionados

4

# A arte de dar e construir suporte



## Exemplos programados no programa de suporte

Os requisitos no que respeita ao tempo e formato dos programas podem ser muito diferentes, dependendo do tipo de negócio, pré-requisitos dos clientes e de outros fatores.

Fundar uma pequena empresa de turismo junto a uma cidade grande com um grande número de trabalhadores, é certamente menos exigente do que começar uma startup tecnológica internacional em busca de grandes investimentos externos.



4

# A arte de dar e construir suporte



**Exemplos programados no programa de suporte**

**Aquisição de Cliente:** workshop informativo de 3 hrs sem quaisquer custos

**Orientação:** 2-6 noite de 2-3 hrs para abordar os tópicos principais

**Planeamento:** 3-2 dias de workshops intensivos

6 hrs de coaching 1 : 1

Reuniões mensais de grupos de pares

**Ação:** workshop mensal depois do período de trabalho sobre temas relevantes

Coaching mensal de 1 hrs 1 : 1

Reuniões mensais de grupos de pares

**Plataforma online** de partilha de recursos

4

# A arte de dar e construir suporte



## Perfil de orientador / formador para os fundadores

O que precisa saber?

- Ter conhecimentos básicos de administração de empresas e direito relevante
- Conhecer um conjunto de negócios reais, de diferentes áreas e saberes, identificando o que estão fazendo e como estão fazendo.
- Identificar e aplicar os principais conceitos atuais de criação de negócios
- Conhecer as principais metodologias de comunicação e orientação
- Ter conhecimentos sobre as organizações e redes de suporte relevantes na sua região
- Conhecer programas de apoio a nível europeu, nacional e regional
- Saber que um coach/orientador não tem de saber tudo mas deveria aprender como descobrir tudo



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219



4

# A arte de dar e construir suporte



Perfil de orientador / formador para os fundadores de empresas

O que precisa de saber fazer?

- ✓ Aprenda com pessoas que já estão a fazer e lhe possam ensinar
- ✓ Ajude as pessoas e construa uma boa relação de trabalho (comunicação pró-ativa)
- ✓ Domine suas próprias emoções
- ✓ Faça perguntas e dê feedback
- ✓ Planeie e estruture as sessões e os programas
- ✓ Construa uma rede útil
- ✓ Seja de confiança e fidedigno



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202-037219

4

# A arte de dar e construir suporte



Perfil de orientador / formador para os fundadores

Qual deverá ser a sua atitude?

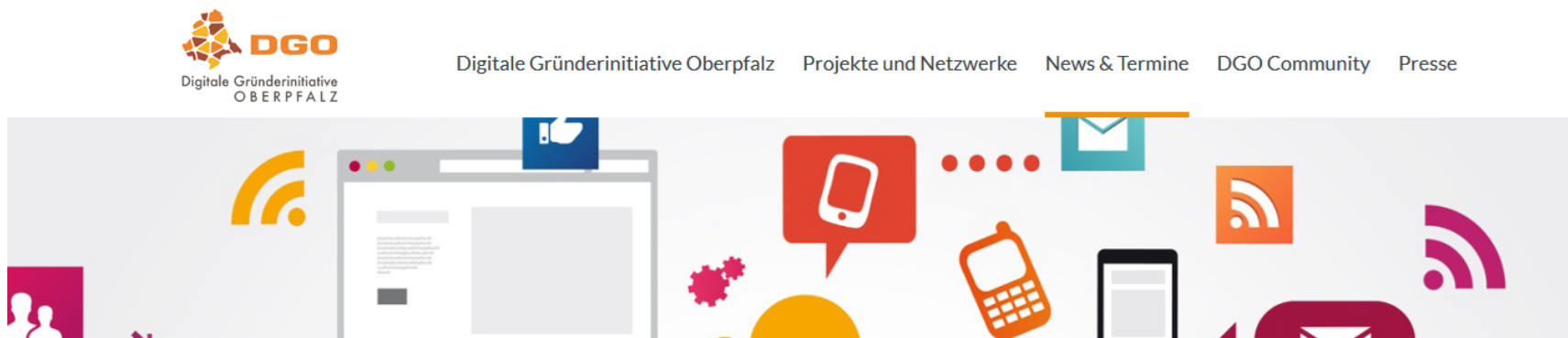
- ✓ Construtivo e orientado às soluções
- ✓ Enfático mas com distância profissional de modo a não deixar-se absorver pelos problemas
- ✓ Seletivamente autêntico (seja você mesmo mas controle as suas emoções)
- ✓ Socialmente responsável e ético

# 4

# A arte de dar e construir suporte



Eco-Sistema de criação de negócios: exemplo da Iniciativa de Fundadores Digitais da Alta Palatina - <https://www.digitale-oberpfalz.de>



Home > News & Termine > Makers`CLUB Regensburg

## Makers`CLUB "Handwerk 4.0"



Das neue Veranstaltungsformat in der TechBase für Gründer, Start-Ups, Unternehmen, Investoren und Forscher!

Ab sofort gibt es mit dem **Makers`CLUB Regensburg** einen neuen regelmäßigen Treff, der Gelegenheit bietet, sich über alle Branchen hinweg zu vernetzen und gemeinsame Projekte zu starten. Von der Ideenfindung über Startfinanzierung, Best Practice Beispielen bis hin zu Gesprächsrunden für Unternehmer und Investoren ist für jeden was dabei. Langweilig wird es nie, dafür sorgen wechselnde Schwerpunktthemen und Locations.

Den nächsten "großen" **Makers`CLUB** unter dem Motto "Handwerk 4.0" gibt's am **25. Oktober 2018** ab 17:30 Uhr in der **Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz** mit **Praxisbeispielen von Unternehmen** und einem **Showroom zum Ausprobieren** für die

Wirtschaftszeitung

Resucher.

## KALENDER

< SEPTEMBER 2018 >						
MO	DI	MI	DO	FR	SA	SO
35	27	28	29	30	1	2
36	3	4	5	6	7	8
37	10	11	12	13	14	15
38	17	18	19	20	21	22
39	24	25	26	27	28	29

> Alle Termine



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



Tópicos de discussão num programa de benchmark para fundadores na Alemanha

<https://www.gruendungswerkstatt-bodensee-oberschwaben.de/content/Planung>

gründungswerkstatt bodensee-oberschwaben

IHK Industrie- und Handelskammer Bodensee - Oberschwaben

## CLEVER GRÜNDEN MIT EXPERTENWISSEN

Businessplan  Finanzplan  Persönliche Online-Beratung

Home

Orientierung Planung Praxis

Suchbegriff eingeben...

### Von der Idee bis zum Erfolg!

Die Gründungswerkstatt unterstützt Sie bei der Planung und Umsetzung Ihrer Unternehmensgründung - neutral, vertraulich und kostenlos.

**ORIENTIERUNG**  
Informieren Sie sich rund um die Unternehmensgründung.  
Mehr...

**PLANUNG**  
Entwickeln Sie kostenlos Ihren Businessplan.  
Mehr...

**PRAXIS**  
Finden Sie Informationen rund um die Selbständigkeit.  
Mehr...

#### Ihr Profil

E-Mail:

Passwort:

Einloggen

Registrieren und Businessplan erstellen

Passwort vergessen?

# 4

# A arte de dar e construir suporte



Tópicos de discussão num programa de benchmark para fundadores na Alemanha  
<https://gruenderplattform.de/>

**GRÜNDER PLATTFORM**    Brainstorming   Planung   Finanzierung    **Registrieren**   Login   Blog      **KFW**

## Start dein Unternehmen

Alles hier. Sicher. Kostenlos.

**Mach dein Ding!**   Videotour

Brainstorming	Planung	Finanzierung
Weißt du schon, ob du dein Ding machen willst? Hier bist du richtig - egal, ob auf Ideensuche oder schon mit konkreten Vorstellungen. Finde deinen Weg!	Geschäftsmodell und Businessplan entwickeln und testen. Schaff dir Sicherheit - mit Unterstützung der Gründungsförderer aus deiner Region!	Das Wichtigste zur Finanzierung lernen. Finanzierungs- und Förderpartner finden. In deiner Region - und mit direkter Finanzierungsanfrage.
<b>Inspirieren lassen</b>	<b>Geschäftsmodell entwickeln</b>	<b>Finanzierung finden</b>

4

# A arte de dar e construir suporte



Tópicos de discussão num ambiente de pré-orientação

Informação básica e considerações:

- A minha situação e motivação (Qual a minha motivação? Quais são os meus objetivos e desejos? Onde quero estar daqui a 5 anos?)
- Entender o meu mercado
- Argumentos para o meu produto? Qual a minha persona/grupo alvo?
- Organizar o meu negócio
- Organizar a componente financeira

Q & A



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão num ambiente de pré-orientação

### Tipos de criação de negócios

- Criar um novo negócio como empreendedor individual
- Criar um negócio paralelamente com um trabalho regular
- Franchising
- Suceder a um negócio de outra pessoa / comprar uma empresa
- Modelo de Gestão-Buy-Out (MBO)
- Spin off
- Comprar numa empresa
- Criar uma profissão liberal
- Perfil individual - refletir sobre os traços de personalidade e recursos individuais

### Erros típicos

- Outro suporte disponível



4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão num ambiente de orientação

Escolha um formato que permita a cada cliente esclarecer se deseja ser um empreendedor/criador do posto de trabalho e se é capaz de atender aos requisitos.

Alguns pontos para discutir:

- Perfil individual
- Ideias de negócios
- Acesso a financiamentos
- Acesso ao mercado
- Se as circunstâncias pessoais são compatíveis com as ideias iniciais

4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão no planeamento

- Orientação: fornecer aos participantes um programa claro.
- Nesta fase, é necessário um maior nível de compromisso.
- Validação de que todos os empreendedores participam em todas as sessões relevantes.
- Introduzir um sistema para monitorizar os resultados da aprendizagem e dar feedback sobre esses resultados.
- Planear os formatos para alcançar o padrão necessário, se necessário.

4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão no planeamento

### Alguns elementos são obrigatórios nesta fase:

- Onde é que eu estou atualmente?
- ✓ Auto-avaliação e reflexão de personalidade e recursos
- ✓ Quais são meus recursos individuais e financeiros?
- Compreender e analisar o meu mercado potencial
- Ideias iniciais: que valor tem o meu produto ou serviço para o cliente?
- Qual é a minha vantagem única em relação aos meus concorrentes (potenciais)?
- Aquisição de clientes
- Como faço para atrair clientes / empregos
- Retalho, marketing, relações públicas
- Logística e canais de retalho
- Política de preços
- Organizar o meu negócio

# 4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão no planeamento

- Leis a considerar
- Forma jurídica apropriada do meu negócio
  
- ✓ Gestão e auto-gestão
  - Trabalho efetivo
  - Empregados: Como encontrar, contratar, gerir... (se existirem)
  
- ✓ Organizar as finanças
  - Capital necessário
  - Planeamento de fluxo de caixa
  - Seguro e planeamento de reforma
  - Acesso ao capital
  - Cobertura de riscos
  - Assumir um negócio existente
  - Profissionais liberais e outros profissionais

Adaptado de: <https://www.gruendungswerkstatt-bodensee-oberschwaben.de/content/Planung>

# 4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão na ação

### Finanças e controle

- Principais indicadores e sua relevância
- Cooperação com o seu consultor em finanças
- Análise setorial
- Avaliação comparativa
- Gestão de Reclamações
- Leasing - prós e contras
- Bancos: avaliar ofertas de financiamento, comunicação com a banca e apresentando-se aos bancos com sucesso
- Como os bancos avaliam empresas e títulos
- Garantir fluxo de caixa e liquidez.

4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão na ação

Staff: Organização e gestão

- Auto-gestão: gestão de tempo
- Definir prioridades
- Organizar o trabalho
- Emitir faturas
- Manter os documentos financeiros adequados
- Manter os arquivos organizados
- Encontrar pessoal
- Cálculo do custo do pessoal
- Princípios de gestão do pessoal
- Encontrar o seu estilo de gestão
- Gestão em momentos de crise
- Seguros e gestão de risco: por ex. seguro de invalidez profissional



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

Project Nr: 2017-1-RO01\_KA202.037219

4

# A arte de dar e construir suporte



## Tópicos de discussão na ação

### Aspetos legais

- Leis relevantes (por exemplo, sobre a concorrência, processo de sinistros, seguro social, leis sobre emprego dependente / freelancer e implicações de seguro)
- Contratos de trabalho
- ✓ Outras ofertas de consultoria e oportunidades de aprendizagem
- Consultoria “on-going”
- Procurar consultores apropriados
- Como adquirir know-how de empreendedor
- Concursos de start-up
- Plano de negócios
- Redes de fundadores / start-ups

Adaptado de: <https://www.gruendungswerkstatt-bodensee-oberschwaben.de/content/Praxis>



# 5

# Mentor versus consultor



## FPIMM

*“SE ME DISSERES É POSSÍVEL QUE ME ESQUEÇA; SE ME MOSTRARES RECORDAR-ME-EI; MAS SE ME ENVOLVERES EU COMPREENDEREI”*

### Os papeis de um mentor



Os mentores têm um papel fundamental de ajudar os gestores a **compreender** as suas **experiências** e a convertê-la em conhecimento, competências ou habilidades capazes de resolver problemas de trabalho.

Assim sendo o **papel do mentor** será:

- **inspirar** os gestores a criar ideias para temas relacionados com o negócio de modo a mantê-lo inovador
- **ajudar** os gestores a formarem as suas ideias, **assistindo-os** com as suas metodologias de **descoberta, reflexão e planeamento**
- **Encorajando** a participação ativa e **mantendo-os focados** nas atividades relevantes

## 5

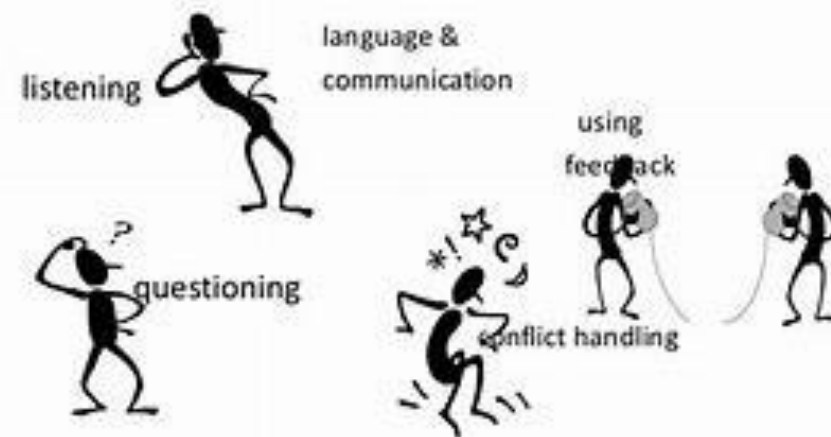
# Mentor versus consultor



Para facilitar os processos de aprendizagem, as **capacidades** e **aptidões** dos mentores incluem:

- CAPACIDADE DE OUVIR – entenderá melhor as necessidades dos seus formandos se os ouvir ativamente
- BOAS CAPACIDADES DE COMUNICAÇÃO – a capacidade de dar respostas esperadas e claras a todas as perguntas em situações de formação, prevê o uso da linguagem corporal para transmitir melhor sua mensagem
- CAPACIDADES DIDÁTICAS SIGNIFICATIVAS – a capacidade de aplicar diferentes técnicas de ensino, usar recursos audiovisuais, selecionar objetivos didáticos apropriados e formulá-los explicitamente, fornecer feedback construtivo aos formandos, para avaliar objetivamente os desempenhos dos formandos
- ATITUDE PRO-ATIVA - identificar novas oportunidades e procurar novas alternativas para resolver problemas e ter a capacidade de aplicá-las a situações práticas
- PENSAMENTO POSITIVO – dizer aos formandos quais os aspetos das suas linhas de pensamento são admiráveis

## Interpersonal Skills/Basic Facilitation Skills



# 5

# Mentor versus consultor



- CAPACIDADE DE RESOLVER PROBLEMAS - modelar o problema e combinar várias competências para lidar com uma determinada situação; Depois de analisar a situação e definir o problema, o mentor deve ser capaz de encontrar soluções adequadas para isso
- CAPACIDADE DE OBSERVAÇÃO E ELABORAÇÃO DE CONCLUSÕES - observar atentamente o processo de trabalho e atitudes dos formandos e tirar as respetivas conclusões
- CAPACIDADE DE RESOLVER OBJEÇÕES- ajudar os formandos a refletirem objetivamente sobre questões levantadas, torná-las "transparentes" e, em seguida, discuti-las
- CAPACIDADE DE MOTIVAR OS FORMANDOS – identificar o que realmente motiva os formandos e focar nisso
- FLEXIBILIDADE/ ADAPTABILIDADE –capacidade de mudar e adaptar-se a situações inesperadas



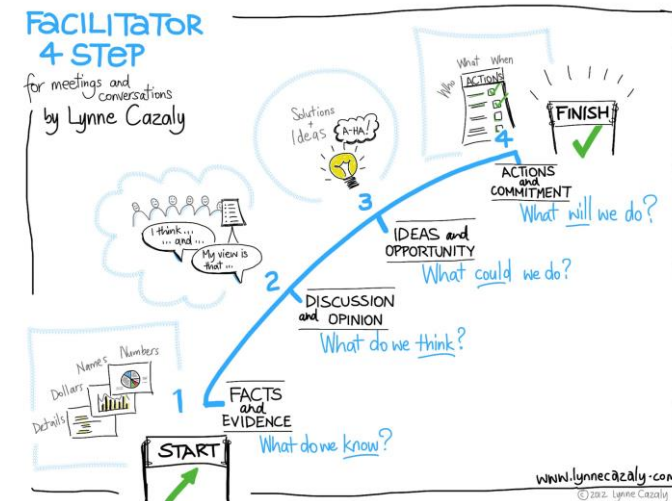
# 5

# Mentor versus consultor



## Sugestões para facilitar a aprendizagem de adultos

- esclarecer como a aprendizagem ajudará os formandos no seu **trabalho/negócio**
- as lições/atividades devem **desafiar o pensamento** dos formandos e incentivá-los a vislumbrar novas maneiras de ver as coisas
- as lições/atividades devem ser **relacionadas com a sua experiência**
- permitir que os participantes sejam **ativos** e **aprendam uns com os outros**
- fazer **perguntas abertas** e **ouvir atentamente**
- pedir **ideias, novas perspectivas**
- encorajar a **construção de opiniões diferentes**
- entender que as pessoas **aprendem de maneiras diferentes**
- **resumir** e **deixar tempo para reflexão e auto-avaliação**
- obter exemplos do **local de trabalho**
- usar o **humor**; os adultos gostam de se divertir tanto quanto as crianças
- pedir **feedback** e valorizá-lo
- ser **respeitador** perante os formandos; a aprendizagem precisa de um ambiente de conforto e respeito



5

# Mentor versus consultor



## O que evitar enquanto facilitador e mentor

Discurso excessivo dos facilitadores e mentores, ao invés de assumirem uma atitude de ouvir ativo; falar demasiado pode trazer informação em excesso

Ensinar conteúdos sem um racional de utilidade

Não aplicar na prática os assuntos discutidos

Apoiar-se fortemente nas lições teóricas como o método de ensino primário

Enfatizar informação abstrata

Afastar oportunidades de auto-aprendizagem

Saturação com informações não relevantes

Impor a participação em discussões

Discussões contraditórias relacionadas com a interpretação de diferentes situações

Comentários impróprios relacionados com questões delicadas

Usar jogos psicológicos

Repetição da atividade até que tudo corra bem

Análise exhaustiva das questões discutidas



## CONSULTORES

Profissionais de uma **área de especialização específica** que **aconselham** os gestores nas áreas de ação que visem **melhorar a competitividade** da empresa

*Fases da missão de consultor:*

- ✓ entrada e contratação
- ✓ recolha de dados e diagnóstico
- ✓ plano de ação
- ✓ acompanhamento
- ✓ finalização



PERGUNTAS a colocar:

- Qual problema que quer resolver?
- O que espera de mim?
- Como vamos trabalhar juntos?

<i>Consultor</i>	<i>Mentor/facilitador</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Análise por um especialista</b></li> <li>▪ <b>Não neutro</b></li> <li>▪ <b>O consultor oferece conteúdo na forma de consultoria especializada e recomendações para a ação</b></li> <li>▪ <b>O consultor pode estar envolvido na implementação</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Análise pelo cliente</b></li> <li>▪ <b>Neutro</b></li> <li>▪ <b>O mentor/facilitador convida a uma troca de experiências na forma de processo, envolvendo o grupo a manter o foco e no ponto; não se envolverá como especialista em recursos</b></li> <li>▪ <b>As recomendações para ação são feitas pelo cliente</b></li> <li>▪ <b>O cliente é responsável pela implementação</b></li> </ul>

## EXERCÍCIO

Identifique qual o papel necessário (consultor ou mentor/facilitador) nas seguintes situações:

<i>Necessidade do cliente</i>	<i>CONSULTOR OU MENTOR/FACILITADOR</i>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Pesquisa sobre a concorrência</li><li>▪ Orientar um grupo para realizar o planeamento estratégico</li><li>▪ Aconselhar sobre assuntos de negócios</li><li>▪ Permitir que um grupo de pessoas faça a formação de equipas</li><li>▪ Análise do projeto de investimento</li><li>▪ Recomendação sobre a política de recursos humanos</li></ul>	



# 6 Como elaborar um Programa Inovador para uma formação prática em competências para o empreendedorismo



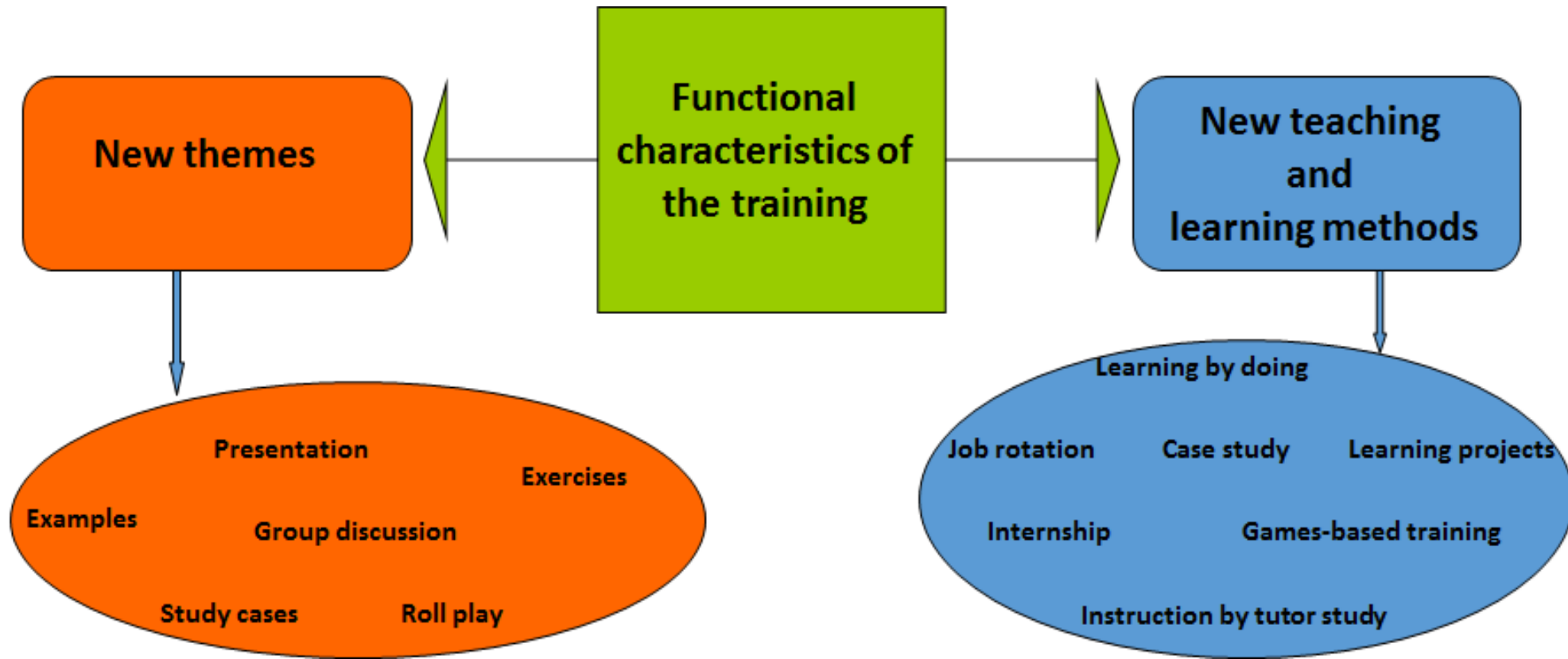
## FPIMM

A inovação como um processo de negócios consiste em identificar oportunidades de mercado que conduzem à introdução de novos produtos, serviços, processos ou à alteração dos atuais.

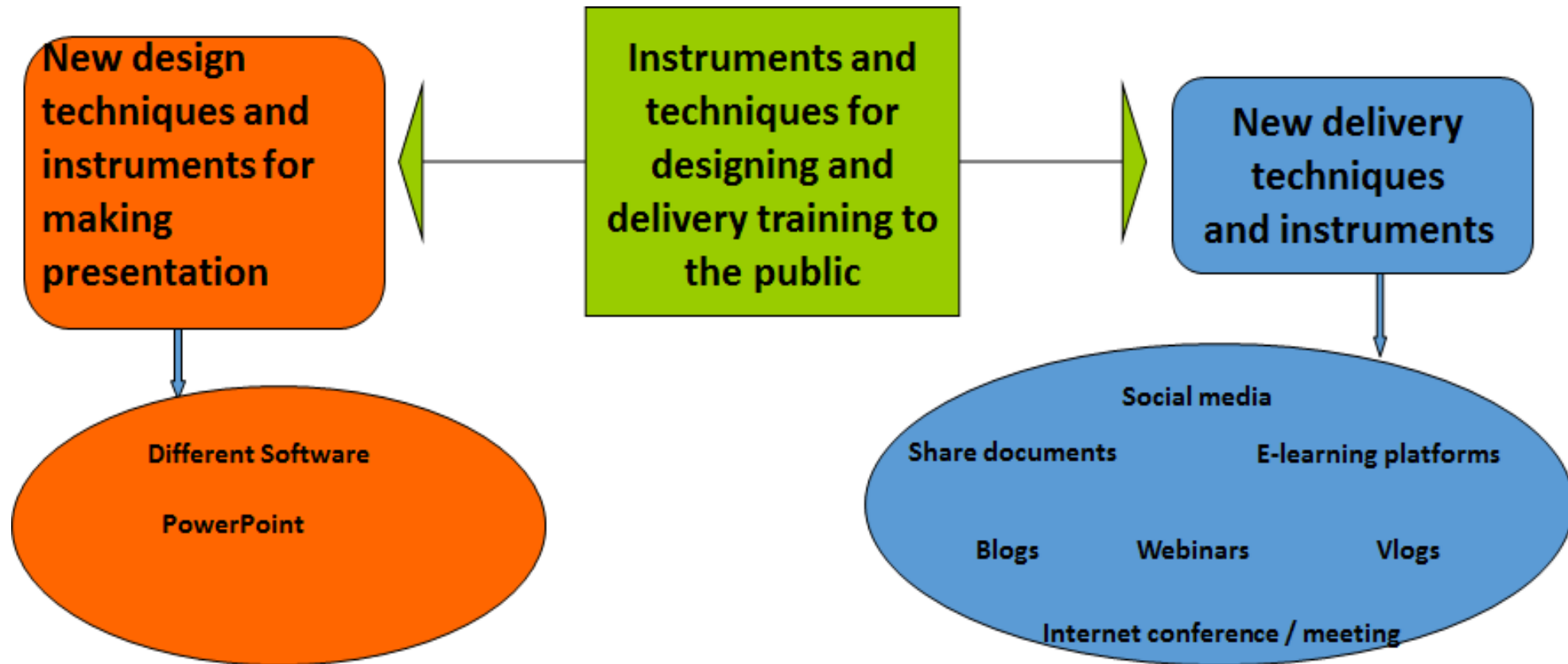


6

# Como elaborar um Programa Inovador para uma formação prática em competências para o empreendedorismo



# 6 Como elaborar um Programa Inovador para uma formação prática em competências para o empreendedorismo



# 7 Promover competências empreendedoras através das TIC



## Storytelleme

As TIC no empreendedorismo incluem:

- Acesso aos mercados
- Coordenação virtual e eficiente dos negócios
- Comunicação e Marketing
- Aumento dos fluxos de receita e economia de tempo / dinheiro
- Teleconferência



# 7 Promover competências empreendedoras através das TIC



As TIC no empreendedorismo incluem:

**Acesso aos mercados:** O e-commerce tem minimizado muito a necessidade de infra-estruturas físicas para o comércio.

**Coordenação virtual e eficiente dos negócios:** A tecnologia revolucionou completamente a forma como as empresas operam. Há empresas baseadas exclusivamente em aplicativos e muitas vezes não exigem a presença física do empresário e podem ser executadas com eficiência virtualmente, como é o caso do Uber.

**Comunicação e Marketing:** A comunicação pode ser eficiente e impactar os seus públicos através de um twitter ou Facebook, vídeos no Youtube, etc a preços muito mais competitivos.

**Aumento dos fluxos de receita e economia de tempo / dinheiro:** A tecnologia forneceu novas e excitantes oportunidades para aumentar a receita.

**Teleconferência:** As reuniões podem ser realizadas por meio de sistemas de tecnologia de videoconferência que permitem que várias pessoas em locais diferentes comuniquem através de transmissões simultâneas de áudio e vídeo bidirecionais, eliminando a logística de viagens,

# 7 Promover competências empreendedoras através das TIC



## As TIC no desenvolvimento das competências empreendedoras

A utilidade das ferramentas de TIC é um aspeto importante para influenciar as perceções do utilizador e a frequência de uso das mesmas:

- 1 – Na fase de criação da ideia,** As ferramentas mais úteis são as bases de dados das empresas, relatórios de mercado e os softwares para elaboração de planos de negócios.
- 2 – Na fase de planeamento do negócio,** o software para elaboração do plano de negócios assume o papel mais importante na prova de conceitos.
- 3 – Na fase final,** de financiamento e marketing as ferramentas mais importantes são também softwares de plano de negócios.

**Software de Plano de negócios:** *Uma boa gestão requer a definição de objetivos específicos e, em seguida, o acompanhamento e validação, portanto, um plano de negócios é uma ferramenta importante para gerir e desenvolver os negócios.*

# 7 Promover competências empreendedoras através das TIC



## As TIC no desenvolvimento das competências empreendedoras - EXEMPLOS

Productivity tools	Email management tools	Project management tools	Save you time	Tools for information collectors and note takers	Invoicing, accounting, and payroll tools	Marketing tools	Monitor and build your brand
Office (Excel, Word, Powerpoint)	<b>Boomerang for Gmail</b> <a href="http://boomeranggmail.com">boomeranggmail.com</a> <i>write and schedule your emails</i>	<b>Trello</b> <a href="http://trello.com">trello.com</a>	<b>LastPass Password Manager</b> <a href="http://lastpass.com">lastpass.com</a>	<b>Google Keep</b> <a href="http://keep.google.com">keep.google.com</a>	<b>Invoice Xpress</b>	Google Analytics	<b>Google Alerts</b> <a href="http://google.com/alerts">google.com/alerts</a>
<b>Diagrams creation</b>	<b>Streak</b> <a href="http://streak.com">streak.com</a> <i>Affordable CRM tool to manage your contacts, deals, projects, and messages</i>	<b>Asana</b> <a href="http://asana.com">asana.com</a> <i>Project and team management</i>	<b>Google Dictionary extension</b>	<b>List.ly</b> <a href="http://List.ly">List.ly</a> <i>This is Pinterest for "word people." Collect content from all over the web and organize it into lists</i>	<b>SAP</b>	<b>MailChimp</b> <a href="http://mailchimp.com">mailchimp.com</a>	<b>HARO</b> <a href="http://helpareporter.com">helpareporter.com</a>
<b>Virtual drives</b> (Dropbox, ...)			<b>AdBlock extension</b>	<b>Goodreads extension</b> <i>It allows to unload your brain and toss the Post-it notes reminding you to buy this or that book</i>	...	<b>LinkedIn</b> <a href="http://linkedin.com">linkedin.com</a>	



# 7 Promover competências empreendedoras através das TIC



## Barreiras ao crescimento das empresas

Internal Barriers	External Barriers
Psychological / Motivational Factors	Labour Market Conditions
Management Capability	Market Structure / Competition
Funding	Government Policy
Shortage of Orders	Economic Climate
Sales / Marketing Capacity	Legislation B
Poor Product / Service	Access to Markets



# 7 Promover competências empreendedoras através das TIC



Competências gerais para o desenvolvimento do perfil empreendedor

**Competências técnicas:** competências para produzir o produto ou serviço da empresa;

**Competências de gestão:** capacidades para a gestão e administração do dia-a-dia;

**Competências de empreendedorismo:** que envolve a ação de identificação e estado de maturidade pessoal (relacionadas com autoconsciência, responsabilidade, competências emocionais e competências criativas).

# 8

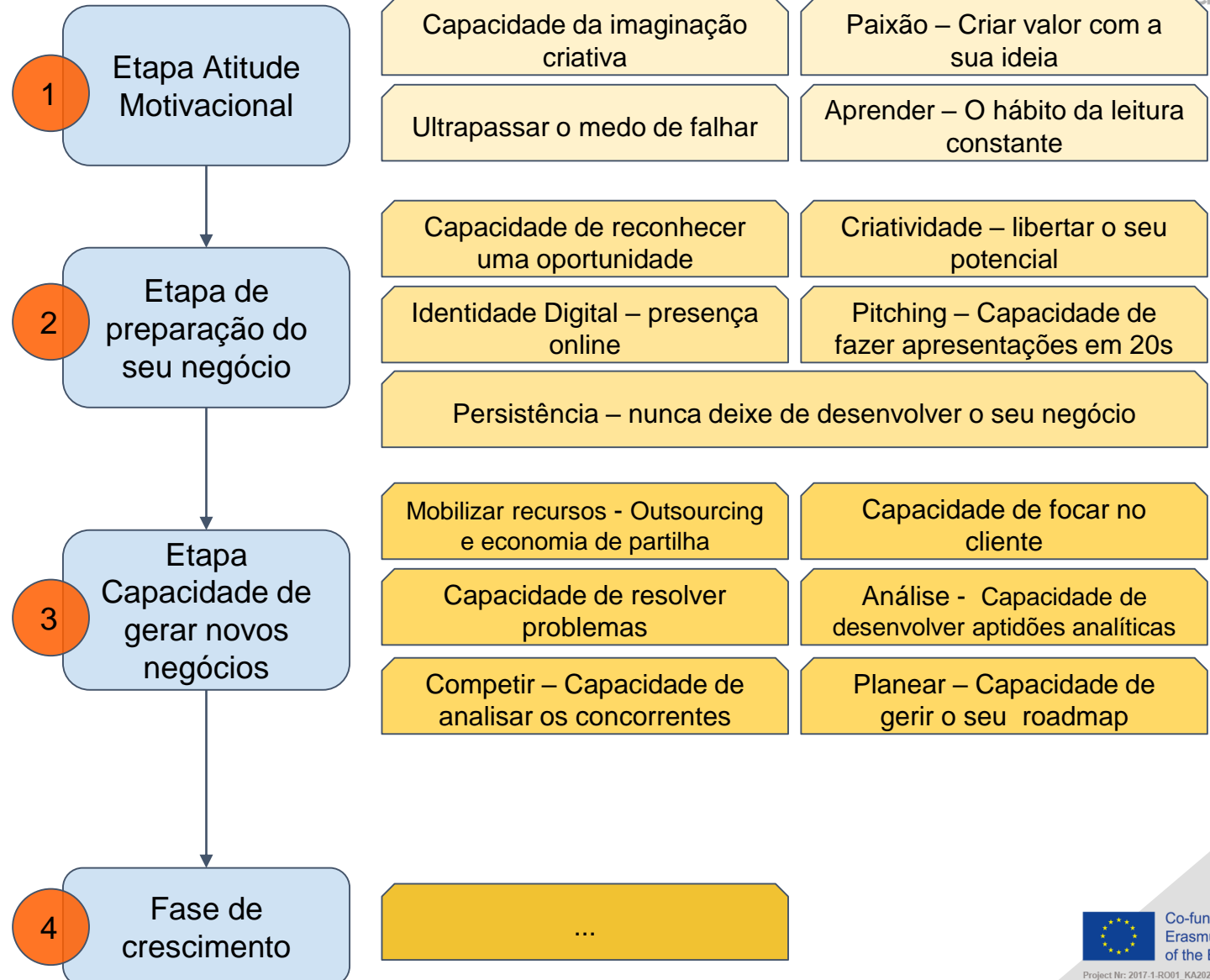
## Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



GrantXpert& PIA

Cada etapa de negócios requer o seu próprio conjunto de soft skills, que se baseia nas anteriores e interliga-se com outras.

Envolve aprendizado constante e mudança de mentalidade.



# 8

## Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



1

Etapa Atitude Motivacional

Soft skills na preparação de um empreendedor

- ✓ Um jovem empreendedor necessita de:
  - Uma preparação mental
  - Um hábito de aprendizagem permanente
  - Capacidade de ver o que queremos alcançar
  - Vontade de fazer mudanças positivas

Capacidade da imaginação criativa

Paixão – Criar valor com a sua ideia

Ultrapassar o medo de falhar

Aprender – O hábito da leitura constante



# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

1

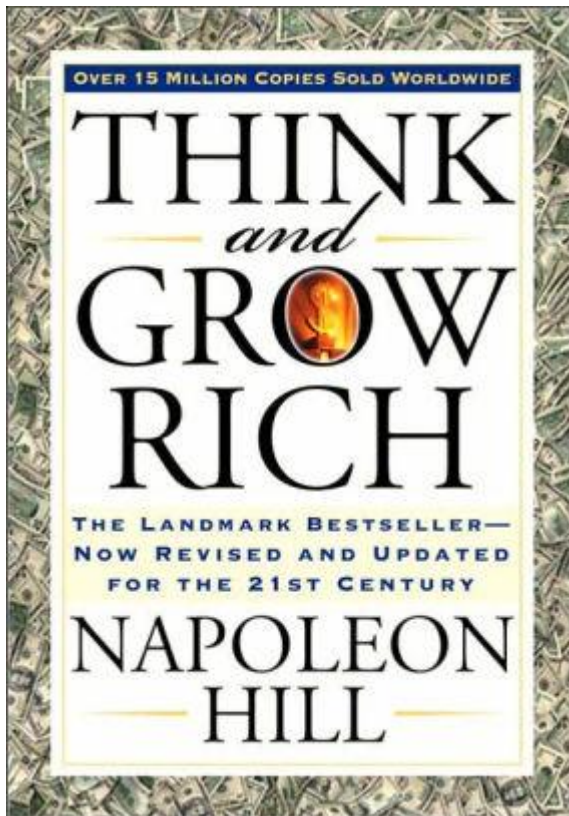
Etapa Atitude  
Motivacional

**Capacidade  
da  
imaginação  
criativa**

- Todos as pessoas de alta performance sabem da importância da imaginação e de se imaginarem a ter sucesso em suas mentes antes de ser real.
- Imaginar um futuro desejado pode aumentar a motivação e o esforço para alcançá-lo.
  - Ensina o cérebro a reconhecer os recursos necessários para ajudá-lo a alcançar os seus objetivos
  - Cria uma motivação interna para lutar pelos seus objetivos e sonhos
  - Promove o pensamento positivo, que o ajudará a permanecer no caminho certo para ter sucesso a longo prazo
- A imaginação criativa significa também abandonar os maus hábitos de se queixar, especialmente sobre dinheiro

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Capacidade da imaginação criativa



*“um dos livros com maior influência no mundo dos negócios desde sempre”*

Capítulo 2:

“Todos os pensamentos, que foram tornados em emoções (dados sentimentos) e misturados com fé, começam imediatamente a traduzir-se em seu equivalente físico ou contrapartida”.

Por outras palavras:

- Precisa de visualizar aquilo que pretende alcançar
- Precisa de acreditar na sua visão

Este é o poder da imaginação criativa.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Capacidade da imaginação criativa

1

Etapa Atitude  
Motivacional

## Visão de enquadramento (30 minutos)

### Preparação

- Todos recebem papel A3 e um cada conjunto de lápis de cor

### Exercício

- Tenha uma ideia clara do que é o seu “momento de sucesso”
- Desenhe no centro do papel o seu objetivo final. Desenhe o maior número de detalhes possível: cores, emoções, expressões das pessoas, cheiros, ambiente
- Imagine o impacto que terá nas pessoas: veja o efeito causado ao seu redor - um público que aplaude, um cliente satisfeito
- Adicione onde você quer estar depois desse objetivo alcançado

**Exercício**

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

1

Etapa Atitude  
Motivacional

**Ultrapassar  
o medo de  
falhar**

*“Há apenas uma coisa que torna um sonho impossível de realizar: o medo de falhar” - Paulo Coelho*

- Para ser capaz de superar o medo, os jovens empreendedores precisam de uma preparação mental.
- É importante estar tão entusiasmado com o fracasso assim como com o sucesso.
- Deve analisar todos os possíveis resultados, mesmo que não esteja ciente da superação; aprenda a pensar mais positivamente; identificar o pior cenário possível; ter um plano de contingência; concentre-se no que é possível controlar e reduzir o risco tomando medidas incrementais.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Ultrapassar o medo de falhar



Exemplos de pessoas de sucesso que ultrapassaram o medo de falhar:

- Albert Einstein – Não falou até aos 4 anos e os seus professores diziam que ele “nunca chegaria longe”.
- Michael Jordan – Depois de ser excluído da equipa de basketball da escola, foi para casa, fechou-se e chorou.
- Walt Disney – Despedido de um jornal por “falta de imaginação” e “não ter ideias originais”.
- Steve Jobs – Aos 30 anos de idade ficou devastado e deprimido depois de ser dispensado, sem qualquer reconhecimento, da empresa que tinha começado.
- Oprah Winfrey – Foi despromovida no seu trabalho porque “não tinha perfil para televisão”.
- The Beatles – Rejeitados pela Decca Recording Studios, que disseram “não gostamos da música – não têm futuro no mundo do espetáculo”.



# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

1

Etapa Atitude  
Motivacional

**Paixão –  
criar valor  
com a sua  
ideia**

*O dinheiro não é um objetivo – é uma consequência. O significado é essencial para os seres humanos. — Fritjof Capra*

- Porquê ser um empreendedor se o dinheiro não é o motivo?
- Se procura algo relacionado apenas com o potencial do dinheiro, todos os empreendedores podem garantir uma coisa – “você irá falhar”!
- Quando se começa algum projeto estritamente por dinheiro, o seu coração não está nele, o que torna impossível perseverar nas dificuldades e desafios que enfrentará.
- Com o seu negócio, precisa de prever como se vai diferenciar - e precisa de acreditar nisso.

Estatísticas:

- As empresas com "ideais mais elevados" - aquelas voltadas para a melhoria da vida das pessoas - cresceram três vezes mais rapidamente que seus concorrentes.
- O diretor de marketing global da P&G, Jim Stengel, reuniu 10 anos de dados de 50.000 marcas, e descobriu uma relação direta entre a capacidade de uma marca servir um propósito maior e seu desempenho financeiro.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Criar valor com a sua ideia

Etapa Atitude  
Motivacional



## Objetivo do negócio (15 minutos)

### Preparação

- Todos recebem papel A3 e um cada conjunto de lápis de cor

### Exercício

- Todos os participante devem desenhar o seu esquema no centro do papel (ver exemplo ao lado)
- Por cada uma das 4 partes devem definir os tópicos para os seus negócios ou ideias de negócio

Exercício

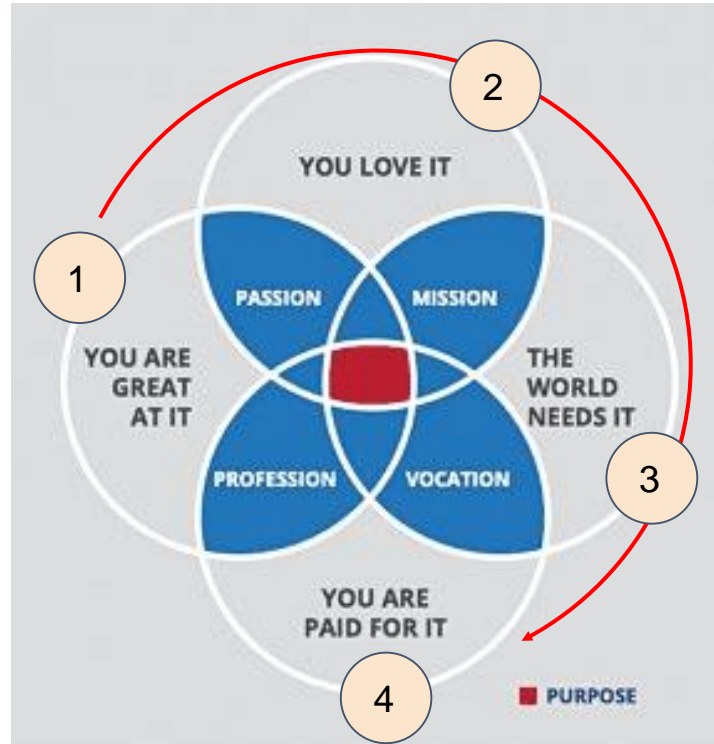
8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



Criar valor com a sua ideia

Etapa Atitude Motivacional



- Somos excelentes no que fazemos aos olhos de nossos clientes?
- O que fazemos torna o mundo um lugar melhor aos olhos de nossos netos?
- Você e os seus colaboradores gostam daquilo que fazemos e o modo como o fazemos?
- Recebe (ou receberá) um valor sustentável pelo seu trabalho?

Exercício

## APRENDER – O HÁBITO DE LEITURA CONSTANTE

*“A capacidade de aprender mais rápido que os seus concorrentes pode ser a única vantagem competitiva sustentável” – Arie de Geus*

Os maiores empreendedores do mundo têm uma coisa em comum: não é um QI alto nem é uma sorte incrível, mas a sua valorização pelas aprendizagens constantes através da leitura e da prática.

O mundo está repleto de aprendizagem!

- Há milhões de livros de negócios
- 3 000 TED talks
- 10 000 MOOCs
- Centenas de milhar de cursos de e-learning
- Milhões de auto-publicações em plataformas como o LinkedIn e Medium.

O aluno moderno tem muito pouco tempo para aprender - menos de 1% do seu tempo (Bersin, Deloitte).

**Aprender – o hábito de leitura permanente**

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



A **auto-aprendizagem** é necessária **para avançar no trabalhos!**

**As técnicas de aprendizagem varia** dependendo das competências de cada pessoa!

- O empresário de tecnologia Elon Musk supostamente aprendeu a construir foguetões lendo livros.
- Warren Buffett, um dos investidores mais bem sucedidos nos EUA, afirma que gasta 80% do tempo do seu dia lendo.
- Bill Gates, um dos homens mais ricos do mundo, é um leitor de livros para toda a vida; lê cerca de 50 livros por ano, mas estritamente não-ficção.
- Roosevelt era o que poderíamos chamar de "aprendiz vitalício". A aprendizagem tornou-se para ele um modo de prazer pessoal e um caminho para o sucesso profissional.

**A aprendizagem contínua e persistente deve tornar-se um hábito e como tal requer ser cultivado cuidadosamente.**

**”Desaprende” tudo o que aprendeste para explorar alternativas!**

# 8

## Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



2 Etapa de preparação do seu negócio

Soft skills para quando está a desenvolver os seus serviços ou protótipo e quando se prepara para registar uma nova empresa

- Estabeleceu o seu negócio e começa a vender os seus serviços ou produtos
- Nesta fase terá sobretudo dois objetivos:
  - Apresentar-se aos clientes
  - Detalhar e desenvolver ainda mais a sua ideia de negócio

Capacidade de reconhecer uma oportunidade

Criatividade – libertar o seu potencial

Identidade Digital – presença online

Pitching – Capacidade de fazer apresentações em 20s

Persistência – nunca deixe de desenvolver o seu negócio

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

2

Etapa de  
preparação do  
seu negócio

Capacidade  
de  
reconhecer  
uma  
oportunidade

## CAPACIDADE DE RECONHECER UMA OPORTUNIDADE

*“Existe uma capacidade vital que todos precisam no planeta, que é a capacidade de pensar com objetividade crítica.” - Josh Lanyon*

A oportunidade é um desvio entre as expectativas atuais e uma situação potencialmente melhor, uma circunstância mais favorável ou vantajosa ou combinação de circunstâncias.

As **SEIS RAÍZES** da oportunidade são:

1. Problemas que seu negócio poderia resolver;
2. Mudanças nas leis, situações e tendências;
3. Invenções de produtos ou serviços totalmente novos;
4. Concorrência;
5. Avanços tecnológicos: como os cientistas podem inventar a tecnologia, os empreendedores descobrem como vender a tecnologia;
6. Um conhecimento único.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



No centro de um coração empreendedor estão **3** coisas:

- A capacidade de **identificar** ou **reconhecer** uma oportunidade,
  - A capacidade de **rever** ou **avaliar** uma oportunidade,
- A capacidade de **executar** e **perceber** uma oportunidade com sucesso.

O ponto de partida de qualquer negócio é uma **IDEIA** poderosa!!!

*Uma ideia que vale a pena pensar, uma ideia que vale a pena aperfeiçoar e desenvolver, uma ideia que vale a pena converter num negócio.*

Os líderes das empresas mais inovadoras estão a entregar soluções progressivas aos seus clientes.

- Steve Jobs - APPLE *reconheceu a oportunidade de tornar a Apple uma inovadora empresa em tecnologia móvel.*
- Amazon.com fundador Jeff Bezos - reconheceu o poder das vendas de livros on-line muito antes dos vendedores de livros tradicionais.

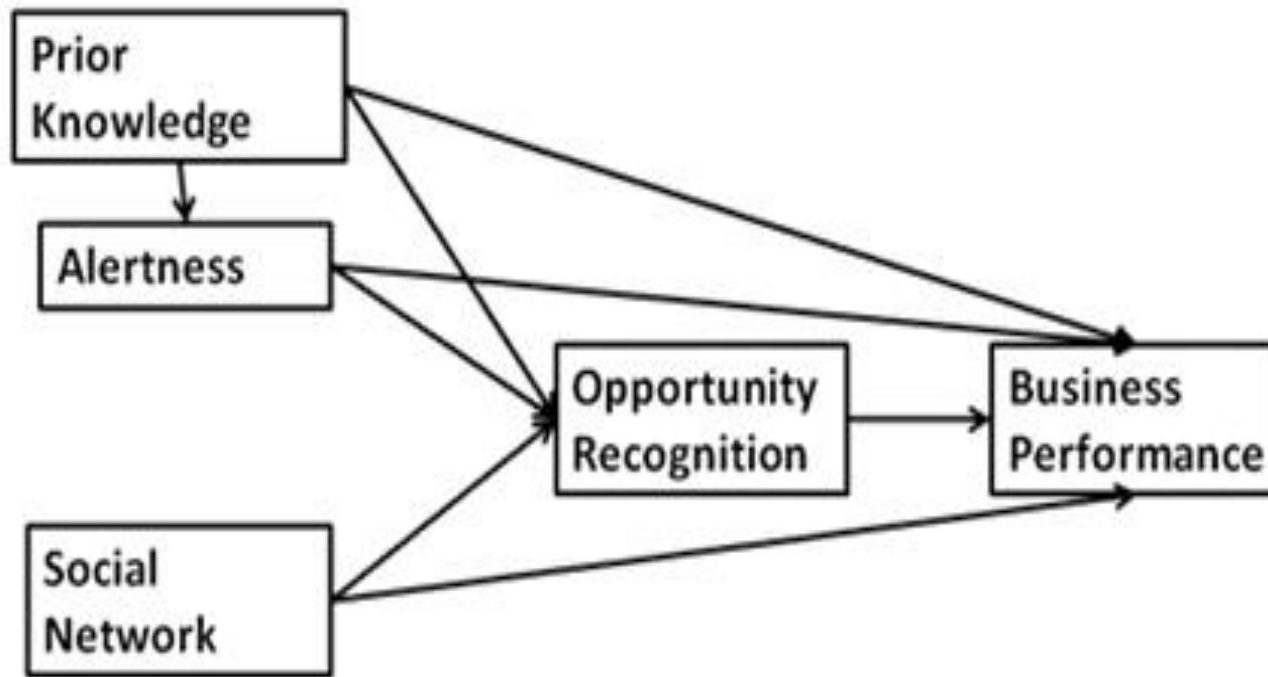


8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



**Porque é que algumas pessoas vêm oportunidades empreendedoras e outras não?**



8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



**Exercício** - Jogo das alternativas de utilização

*Tempo estimado: 2 minutos para cada objeto*

*Materiais: Canetas e papel*

*Descrição:*

## Usos alternativos

Pensa em todos as utilizações possíveis para objetos de uso diário

- Clips
- Cadeira
- Chávena
- Tijolo
- Mesa
- Colher Etc.



# 8 Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

2 Etapa de preparação do seu negócio

**Criatividade  
– libertar o  
seu  
potencial**

- O potencial criativo está geralmente em dois campos:
  - Na paixão e naquilo que gosta de fazer
  - Na dúvida da existência
- A criatividade não pode ser forçada!
- Criatividade é sinónimo de pensamento livre, não julgamento, mente aberta, ilimitado, sem regras.
- A criatividade está no lado oposto à sistematização, padrões, tempos e regras rigorosos.

Criatividade

Sistematização,  
standards, regras e  
tempo rigorosos

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Criatividade – libertar o seu potencial

2

Etapa de  
preparação do  
seu negócio

## Encontre os talentos que desconhece (5 minutos)

### Preparação

- Todos recebem papel A3 e um cada conjunto de lápis de cor

### Exercício

- Permite que os participantes façam um mapa mental com seu nome e a palavra "TALENTOS" no meio

### Questões para ajudar:

- Existem coisas que goste de fazer e outras pessoas elogiam?
- Há algo que gostaria de fazer, mas que não fez por alguns motivos?
- Observe quando você perde a noção do tempo ou o que detesta parar de fazer - essa é sua paixão e precisa ser feita com mais frequência.
- Pense no que adorava fazer quando era criança; antes dos adultos chegarem com as suas ideias, a maioria de nós sabia exatamente quem era e o que nos fazia felizes.

**Exercício**

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

2

Etapa de  
preparação do  
seu negócio

**Influência  
nos outros**

## INFLUÊNCIA NOS OUTROS CONSTRUA UMA IDENTIDADE DIGITAL E TORNE-SE NUM INFLUENCIADOR

*“Nada constrói melhor a sua marca do que uma boa história”. - Susan Chritton*

Para criar uma **identidade digital profissional** → primeiro precisa de **compreender o que o torna VOCÊ.**

Precisa saber quem você é, qual é a sua história e, o mais importante, ficar com essa história.

Para criar a sua **marca pessoal**, terá de:

- Identificar o seu público-alvo,
- distanciar-se dos seus concorrentes,
- sintetizar claramente o que você representa.

Escolha as **FERRAMENTAS** para o ajudar a desenvolver a sua identidade!

**Uma vez que sabe o que quer dizer,  
E se já escolheu as suas ferramentas,  
É tempo para contar a sua história.**

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Exercício - BRAND U

De Young Leaders Programme (LLP 2012-2014)

Tempo estimado: 40 minutos

Materiais: Folhas A3 para cada participante, revistas, tesouras e colas.

### Descrição:

1. Pense nas seguintes perguntas e crie uma sequência (colagens) que descreva as suas capacidades como pessoa e como profissional (futuro).
2. Adicione uma **tag** (descrição) à sua marca pessoal (imagine esta atividade como parte da criação da sua identidade digital para a promoção do seu negócio)
3. Pode usar fotos das revistas, desenhos ou qualquer objeto que possa descrever melhor sua personalidade.

Identifique o "**produto**" principal que tem para oferecer (serviços, recursos, capacidades especiais, etc.)

- Identifique os seus **valores** principais. O que realmente importa para você?
- Identifique as suas **paixões**. Que coisas ou ideias o motiva?
- Identifique os seus **talentos**. Por que você sempre foi reconhecido?
- O que você faz **melhor** do que a maioria das outras pessoas? Quais as capacidades que as pessoas parecem notar em si?

4. Finalmente, dê 1-2 minutos para apresentação da sequência (colagem).

# 8 Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



## PITCHING

### CAPACIDADE DE FAZER UMA APRESENTAÇÃO DE 20 SEGUNDOS DAQUILO QUE ESTÁ A FAZER

2

Etapa de preparação do seu negócio

## Pitching

*“As ideias sozinhas não são escaláveis.*

*Somente quando uma ideia é transformada em palavras é que as pessoas a podem entender claramente; uma ideia pode inspirar ação”.*

Simon Sinek (Autor inglês/americano, orador motivacional e consultor de marketing)

#### ▪ O que entende por Pitch?

Um Pitch é uma história ou uma comunicação entre duas partes, com o objetivo principal de vender, influenciar, educar ou informar.

- Quais são os critérios de um bom Pitch?
- Quais são as capacidades de um bom apresentador?
- Está a apresentar uma habilidade ou um talento (desenvolver vs inato)?

Os melhores apresentadores são aqueles que dominam a arte através da prática



# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Mini Pitches & Cativadores de atenção: Condense a sua mensagem

- Pitch de “elevador”: [https://www.youtube.com/watch?v=5\\_wc7agBSZA](https://www.youtube.com/watch?v=5_wc7agBSZA)
- Cabeçalho de Hollywood (cativador de atenção)

Pitch de “elevador” e cabeçalhos de Hollywood são ferramentas que permitem às pessoas instantaneamente comunicar ou transmitir uma mensagem a outra pessoa





# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Estrutura do Pitch	Linguagem	Linguagem Corporal & Tom de voz
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Conhecer o objetivo da sua apresentação</li> <li>▪ Pontos-chave e mensagens chave</li> <li>▪ Estrutura: Introdução, Corpo, Conclusão</li> <li>▪ Conhecer a história</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nem todos são cientistas / engenheiros</li> <li>▪ Não fale demais, faça pausas</li> <li>▪ Linguagem de investidor</li> <li>▪ Memorize o começo e o fim</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ O poder das pausas</li> <li>▪ Contacto visual (grandes ou pequenos grupos de pessoas)</li> <li>▪ Use adereços</li> <li>▪ Confiante, mas não arrogante</li> <li>▪ Ênfase</li> </ul>

8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



**Exercício – Pitch de um minuto.**  
**Tempo estimado: 15 MINUTOS**

Exemplo 1: <https://www.youtube.com/watch?v=i6O98o2FRHw>

Exemplo 2: <https://www.youtube.com/watch?v=3xn88qYx0OQ>

*Este exercício contempla duas secções.*

- Dar a cada pessoa ou grupo (2 pessoas) um produto e o nome de um negócio. Primeiro, a pessoa ou grupo deve pensar sobre o produto durante 3 minutos e depois pensar o que quer dizer sobre ele.
- De seguida a pessoa ou grupo faz uma apresentação de pé e perante todos, sobre o produto. Fala durante um minuto. Faz o mesmo para a ideia de negócio. Neste Pitch não se espera que se fale em detalhe sobre o produto ou negócio. O único objetivo é falar durante esse período e contar uma história.

# 8 Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



2 Etapa de preparação do seu negócio

**Persistência-  
nunca parar  
de  
desenvolver  
o seu  
negócio**

Mudanças nas atitudes dos clientes, mudanças de tecnologias, mudanças nos canais de comunicação. Os empresários também devem mudar seus negócios!

- Teste tradicional de produto
  - Gastar meses ou anos e dinheiro para chegar ao produto perfeito;
  - Gastar mais dinheiro para comercializá-lo e esperar que as pessoas comprem;
  - Então saberá se você é bem-sucedido ou não.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

- *“Growth hacking é um processo de experimentação rápida em canais de marketing e desenvolvimento de produtos para identificar as formas mais eficazes e eficientes de desenvolver um negócio.”*

Grow Hack - É importante que não precise obrigatoriamente de usar canais padrão ou de alto custo para obter feedback num teste de um produto.

O processo de Growth hack:

- Criar um “Produto Mínimo Viável” que poderá ser apreciado pelos consumidores;
- Testar esse produto com clientes finais. Os consumidores gostam de dar feedback se o produto for útil para eles;
- Fazer alterações no produto a partir do feedback;
- Repetir os passos até ter um produto perfeito.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Persistência

2

Etapa de  
preparação do  
seu negócio

**Obter feedback** (10 minutos de brainstorming, 5 minutos de feedback)

### Preparação

- Faça grupos de cinco pessoas; cada grupo recebe papel A3 e uma caixa de lápis de cor

Passos para o exercício:

Tem trabalhado com uma suposição não testada? Quais são os pequenos testes que poderá criar para obter um feedback rápido sobre essas suposições?

- Selecione produtos ou serviços comuns que você deseja testar (por exemplo - vender lembranças locais exclusivas pela Internet)
- Brainstorm, como obter feedback gratuito sobre o produto ou serviço
- Cada grupo apresenta os resultados do brainstorming
- Comentários sobre as ideias

**Exercício**

# 8

## Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



3  
Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

Soft skills quando o seu negócio está estabelecido e a funcionar

- Neste momento o seu foco estará no comprador, para obter feedback e analisando-o para planear um novo modelo e abordagem.
- Também deverá verificar o desempenho da concorrência e tentar melhorar o serviço / produto.

Mobilizar recursos - Outsourcing e economia de partilha

Capacidade de focar no cliente

Capacidade de resolver problemas

Análise - Capacidade de desenvolver aptidões analíticas

Competir – Capacidade de analisar os concorrentes

Planear – Capacidade de gerir o seu roadmap

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

**Mobilizar  
recursos -  
Outsourcing  
e economia  
partilhada**

- Não tente fazer tudo sozinho - você não tem todas as competências para fazer um trabalho perfeito
- Outsourcing/terceirização - obter (bens ou serviços) por contrato de um fornecedor externo
- Existem muitos sites que ligam clientes a freelancer (um freelancer é alguém em geral autônomo e que tem conhecimentos especializados), que fornecem serviços por uma fração do dinheiro que iria gastar ao desenvolvê-lo você mesmo
- Quando começa a pensar em outsourcing/terceirização, começa a assumir mais um papel de gerente e não operacional. Você tem uma visão geral e terceiriza partes do desenvolvimento.

O que é bom e mau nos serviços de outsourcing/terceirização?

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Mobilizar Recursos

3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

**Partes geríveis** (10 minutos brainstorming, 5 minutos feedback)

### Preparação

- Faça grupos de cinco pessoas; cada grupo recebe papel A3 e uma caixa de lápis de cor

### Passos para o exercício:

- Selecione uma tarefa única que precisa ser desenvolvida pela equipa em outsourcing/terceirizada (por exemplo, website). Deverá ser a mesma tarefa para todos os grupos, para que, no final, todos os grupos possam comparar os resultados
- Cada grupo apresenta o seu trabalho, outros grupos comentam

**Exercício**



# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## CAPACIDADE PARA RESOLVER PROBLEMAS

*“Problemas são apenas oportunidades na indústria das roupas”*

*Henry Kaiser (Industrial Americano)*

### 4 passos básicos para a resolução de um problema

Resolver problemas é um ato de:

- definir um problema;
- determinar a causa do problema;
- identificar, priorizar e selecionar alternativas para uma solução;
  - e implementar uma solução.

O uso de **ferramentas e técnicas estabelecidas** ajudá-lo-ão a melhorar a abordagem para solucionar os problemas enfrentados pela sua equipa e sua organização.

Você terá mais sucesso na resolução de problemas e, por isso, terá mais sucesso no que faz!

3  
Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

Capacidade  
de resolver  
problemas

8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



## Exercício – Torre de esparguete (Desafio de MARSHMALLOW)

*Tempo estimado: 45 minutos*

*Materiais:*

Cada equipa tem os mesmos materiais:

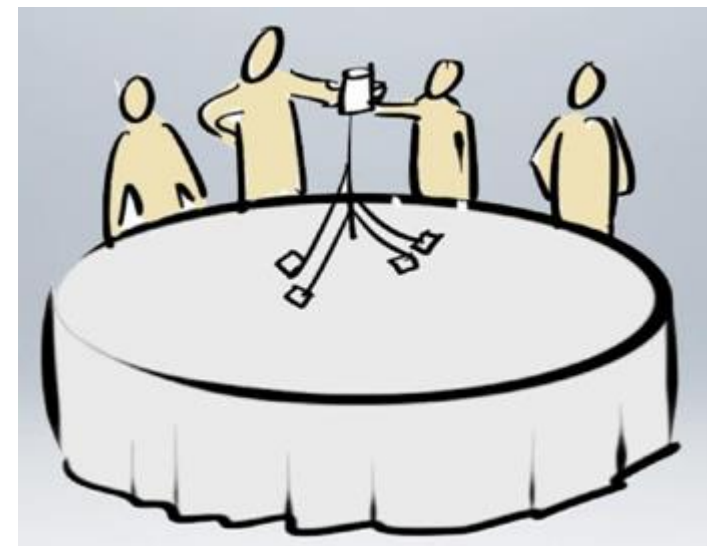


# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Exercício – Torre de esparguete (Desafio de MARSHMALLOW)

### Descrição:

- Tem que construir uma estrutura o mais alta possível
- O marshmallow tem que estar no topo (para não ser cortado / comido)
- Pode usar a quantidade dos materiais que quiser dados a cada grupo
- É possível cortar ou partir materiais (exceto o marshmallow)
- Definir um cronómetro para 20 minutos
- Quando concluído, ninguém pode segurar a estrutura
- No final, deve medir-se as estruturas, e a mais alta é a equipe vencedora



*A equipa vencedora será a única a construir uma torre independente, o mais alta possível, em 20 minutos que suportará o marshmallow.*

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## CAPACIDADES DE CONSTRUIR AS SUAS COMPETÊNCIAS ANALÍTICAS

Recolher, organizar, analisar e interpretar os dados desempenham um papel fundamental na execução bem-sucedida de um negócio!

**Competências analíticas** é a capacidade de visualizar, articular e resolver problemas e conceitos complexos, descomplicando-os.

Existem muitos exemplos de competências analíticas. Alguns exemplos incluem:

- **Capacidade de análise:** capacidade de obter grandes volumes de dados e analisar tendências e produzir resultados
- **Enfrentando problemas:** dê exemplos da solução de problemas no trabalho
- **Programação:** Escreva um programa com resultados precisos
- **Relatório:** Um relatório escrito sobre a eficácia de um evento específico, como uma campanha política
- **Atribuir tarefas de forma eficaz:** descobrir uma maneira mais eficiente e produtiva de concluir uma determinada tarefa de trabalho.
- **Processo:** criar um conjunto de etapas para implementar um processo, com um resultado “sim” ou “não”.
- **Manusear problemas:** identificar um problema e, em seguida, criar uma estratégia de ação para evitar que se torne um problema maior

3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

Competências  
analíticas

# 8

## Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



### Exercício de grupo - O jardim problemático

de Young Leaders Programme (LLP 2012-2014)

*Tempo estimado:* 45 minutos

#### *Descrição:*

- Existem 25 cartões que explicam uma situação específica. Os cartões serão partilhados entre os membros de cada equipa (com um máximo de 5-6 membros).
- Cada equipa terá de escrever: **a definição do problema** (causas, limitações, população-alvo e objetivo), com base nas informações descritas nos cartões.
- As equipas têm 30 minutos para discussão e 5 minutos para criar a definição escrita do problema.
- No final do exercício, cada equipa descreverá como funcionou (comunicação entre os membros, formas de analisar o problema, etc.)

#### **Regras do exercício:**

- Não pode trocar os seus cartões com os outros membros da equipa.
  - Não pode mostrar os seus cartões aos outros membros da equipa.
- A comunicação será verbal. Pode repetir os seus pensamentos, se necessário.
  - Não pode levar anotações.
- Qualquer informação considerada desnecessária pela equipa, permanecerá cativa na mesa e não será usada.



8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



**Exercício de grupo - O jardim problemático**  
*Glossário*

Greensward



Mounds/  
Molehills



Mole



Lawn mower



Larvae

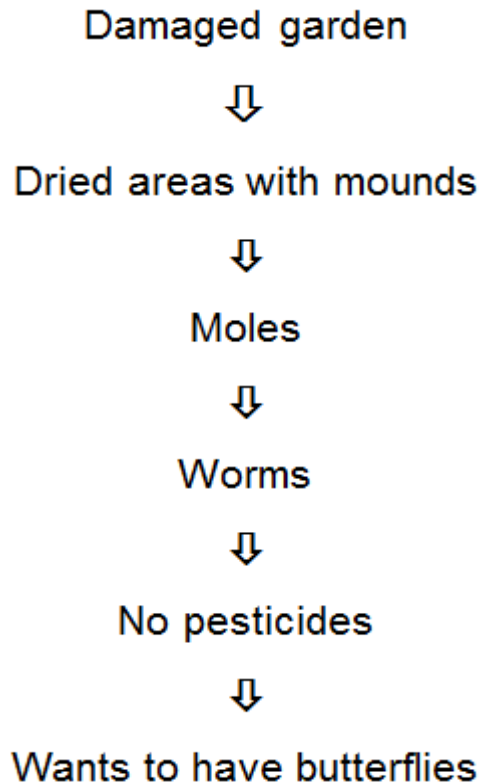


# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



**Exercício de grupo - O jardim problemático**  
*Glossário*

## Causa – Efeito de sequência



**Target goal:**  
To have a nice garden with butterflies  
(as to avoid neighbour's comments)

**Limitation:**  
To keep the worms (larvae)

**Definition of the problem:**  
How to get rid of the moles!



# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## COMPETÊNCIA PARA COLOCAR O FOCO NO COMPRADOR AQUANDO DO DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO OU SERVIÇO

O que faz a sua startup/empresa?

A quem se dirige e como se diferencia ou fornece algo único?

*Duas respostas diferentes a estas questões relacionadas a uma abordagem inicial diferente:*

- A. Por que um cliente deve comprar o meu produto? - desenvolvimento de produtos
- B. O que diferencia o meu produto dos concorrentes? - abordagem ao cliente

**Qual o próximo passo?**

- Esteja confiante em identificar os problemas e expectativas, não apenas os relacionados com as questões funcionais, mas também com as expectativas sociais/pessoais/emocionais.
- Responda a estas perguntas com rapidez e eficácia. Caso contrário, os públicos-alvo (consumidores, parceiros, investidores, etc) seguirão em frente.
- Construa uma forte proposta de valor
- Coloque-se na perspetiva do cliente

3  
Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

**Competência  
para colocar  
o foco no  
comprador**



8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



## COMPETÊNCIA PARA COLOCAR O FOCO NO COMPRADOR AQUANDO DO DESENVOLVIMENTO DO PRODUTO OU SERVIÇO

Qual é a sua proposta de valor?

Uma proposta de valor é uma promessa de valor para ser entregue.  
- É a razão principal para um potencial cliente comprar o seu produto ou serviço.

É uma afirmação clara e tem três componentes :

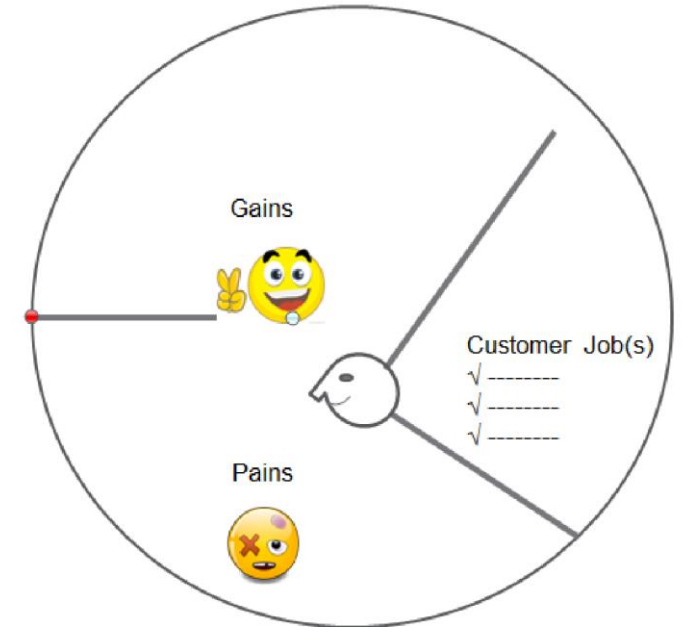
- Indica qual é o problema que seu produto/serviço resolve ou qual é o ganho que pode criar para seu cliente.
- É perceptível, tangível ou quantificável.
- É diferente dos concorrentes.

# 8

## Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



Você conhece bem seus clientes?	Perfil do segmento de cliente
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Quanto bem você conhece seus negócios e/ou as agendas diárias?</li><li>▪ O que os mantém acordados à noite?</li><li>▪ O que está no topo da sua lista de prioridades?</li><li>▪ O que é que eles considerariam “o valor do dinheiro”?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Descreva as características do seu cliente em mais detalhes</li><li>▪ O perfil é composto por:<ul style="list-style-type: none"><li>▪ As <b>tarefas</b> que os clientes estão a tentar fazer no seu trabalho ou vidas.</li><li>▪ As <b>dificuldades</b> relacionadas, delineando os aspetos negativos que gostariam de evitar.</li><li>▪ Os <b>ganhos</b>, descrevendo os resultados e benefícios positivos que os seus clientes gostariam de ter.</li></ul></li></ul>
<p><i>Tentar combinar um produto ou serviço com um segmento de cliente é como descobrir uma solução e depois procurar um problema para resolver!</i></p>	



- **Funcional:** complete uma tarefa, resolva um problema
- **Emocional:** tarefas para estados emocionais: sentir-se seguro, ser um ser humano melhor, útil, etc.
- **Social:** Refere-se a empregos e atividades através dos quais os clientes tentam ganhar poder ou status, etc.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Análise competitiva

3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

### **Análise competitiva Offline** (5 minutos)

#### Preparação

- Grupos de 4 pessoas; cada grupo recebe papel A3 e em todas as mesas há lápis de cor

#### Exercício

Permita aos participantes fazer um mapa mental com o plano de análise competitiva:

- A empresa não se promover na internet
- Está a fazer artesanato exclusivo e geralmente vende itens nas feiras

**Exercício**

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

## Análise competitiva



3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

### Solução possível

- Compre no seu concorrente. Obtenha uma lista de preços.
- Fale com os seus clientes: o que eles gostam ou não gostam? Porquê e como os clientes decidem comprar?
- Quando os concorrentes são locais, veja as listas telefónica ou outro diretório - para contar os anúncios das empresas concorrentes.
- Analise o que as outras empresas dizem dos seus anúncios, quais pontos eles enfatizam. Verifique também os jornais locais, especialmente se estiver num negócio destinado ao público em geral (como instalações de condições de ar).

## Exercício

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

**Planear –  
Capacidade  
de planear o  
roadmap**

- Como será o seu negócio daqui a três anos? Você tem um roadmap com o roteiro de hoje para dia de amanhã?
- Estratégia significa escolher de forma clara e consciente a direção da sua empresa

Business plan – <b>O que</b> fazer para ganhar dinheiro	Strategic plan – <b>Como</b> alcançar os objetivos de negócio
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Defina o objetivo do seu negócio</li> <li>▪ Crie uma estrutura para a ideia principal</li> <li>▪ Descreva sua ideia para um potencial investidor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Defina as oportunidades de mercado a explorar</li> <li>▪ Forneça foco e direção para passar de um plano para outro</li> <li>▪ Priorize as necessidades financeiras</li> <li>▪ Ajude a construir a sua vantagem competitiva</li> <li>▪ Forneça marcos e benchmarking</li> </ul>

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

**Planear –  
Capacidade  
de planear o  
roadmap**

- Crie algo a partir de seus sonhos e ideias - pode ser um dos processos mais estimulantes e gratificantes.
- A realidade é que você já tem um plano estratégico - mesmo que seja apenas na sua cabeça. Então, avance e escreva-o (pode ser tão rápido quanto um par de horas de trabalho).

Os elementos para o plano estratégico (strategic plan) devem ser:

- Uma frase sobre a missão e uma frase sobre a visão
- Metas e objetivos de longo prazo
- Estratégias usadas para atingir esses objetivos
- Planos de ação para realizar essas estratégias

Na realidade, o planejamento estratégico estruturado não é algo mais a fazer; é uma maneira estruturada de fazer algo que já está em ação.

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso

Capacidade de planear o roadmap



3

Etapa  
Capacidade de  
gerar novos  
negócios

## Visão e Missão, Valores (10 minutos)

### Preparação

- Cada participante recebe papel A3 e em todas as mesas há lápis de cor

**Visão e Missão, Valores** são importantes para a direção estratégica. Sem criá-los antes de desenvolver uma estratégia, uma organização não pode identificar, distinguir ou explicar-se a seus colaboradores e clientes.

**Exercício**

# 8

# Soft skills necessárias para se tornar um empreendedor de sucesso



Capacidade de planejar o roadmap

3 Etapa  
Capacidade de gerar novos negócios

Visão (o SONHO)	Missão (a REALIZAÇÃO)	Valores (O que sua empresa representa e o que é importante para você)
<p><b>Oceana:</b> Procura tornar os oceanos tão ricos, saudáveis e abundantes como no passado.</p> <p><b>Alzheimer's Association:</b> Um mundo sem a doença de Alzheimer</p>	<p><b>Zappos:</b> fornecer o melhor serviço possível ao cliente.</p> <p><b>CVS:</b> Seremos o retalho de farmácia mais intuitivo para o cliente.</p>	<p><b>Adidas:</b> O desporto é a base de tudo o que fazemos e a excelência na execução é um valor fundamental do nosso Grupo.</p>

**Exercício**



9

# O processo de coaching para o desenvolvimento das soft skills



## PIA & FPIMM

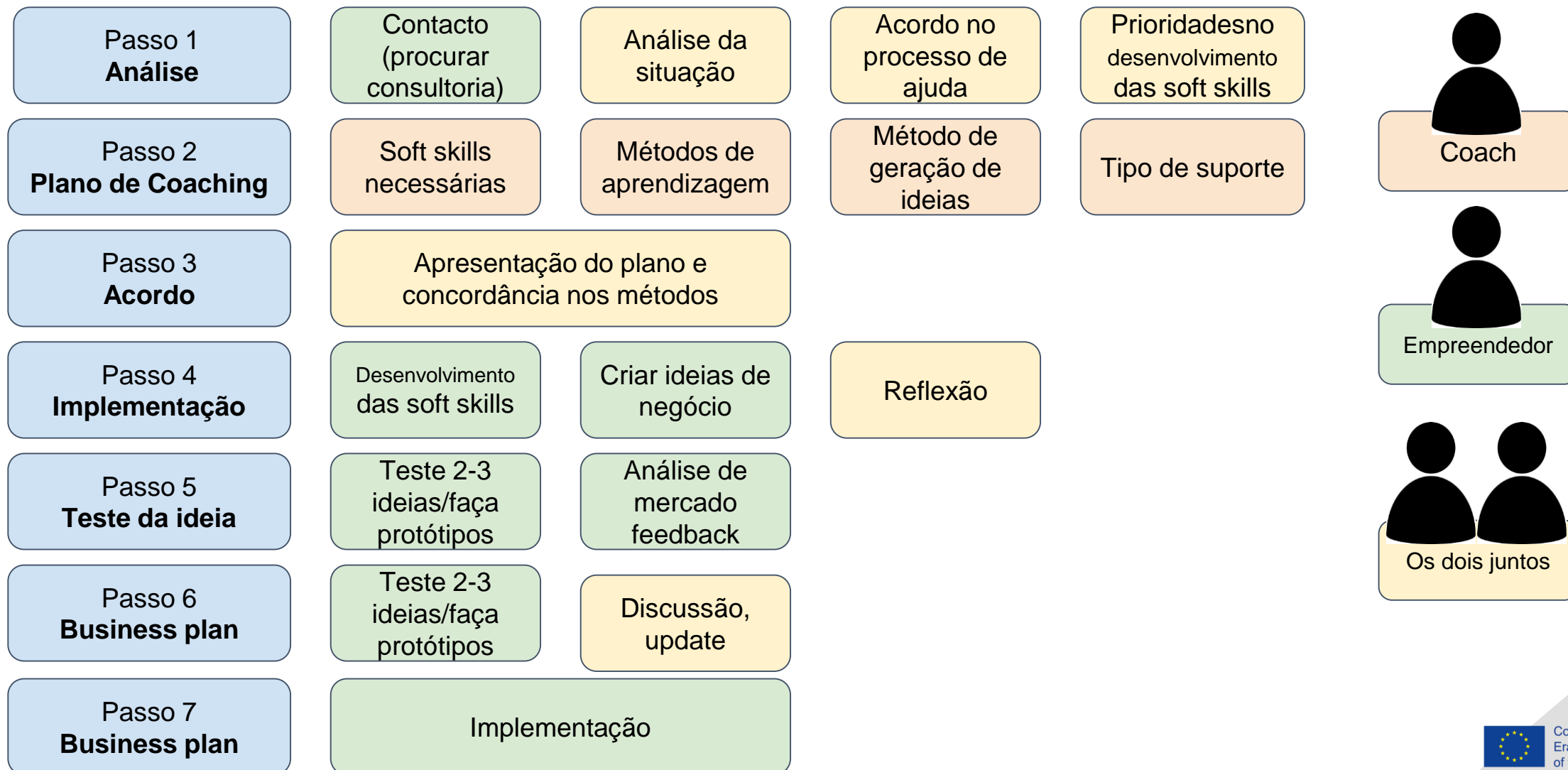
Os coaches podem, com o empreendedor, ver onde estão as lacunas de competências e propor diferentes métodos para adquirir e desenvolver soft skills.

- o empresário que gere uma empresa com menos de 5 anos
- os empresários querem encontrar soluções facilmente práticas para os problemas que encontram
- o papel do formador é
  - ajudar o empreendedor a aprender como aplicar métodos diferentes, para descobrir, por si mesmo, a melhor solução,
  - motivá-los a refletir sobre a situação/problema e não fornecer respostas rápidas ou soluções

# O processo de coaching para o desenvolvimento das soft skills



## Passos para o coach e empreendedor para o desenvolvimento das soft skills



# Multi nt Coach

Customize design  
more than 5000 products



## WINS

Design:

- beautiful components are to be
- good ability of our team in very demanding task

Development:

- easy to maintain
- we don't have to worry