



MANUAL DE OPERACIONALIZAÇÃO

**Da ideia
ao negócio de sucesso.
O Sebrae te ensina o caminho.**

Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE





MANUAL DE OPERACIONALIZAÇÃO

WORKSHOP
VALIDAÇÃO DE NEGÓCIOS

NOME:

© 2023. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará– Sebrae/CE

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 de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Ceará– Sebrae/CE

Unidade de Desenvolvimento de Desenvolvimento de Soluções

Fortaleza - CE

Dados Ficha Catalográfica

FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

Nome da Solução (título):

COMECE - Da ideia ao Negócio - Módulo 03: MODELAGEM

Público-alvo:

Futuros empreendedores de micro e pequenos negócios

Formato da Solução:

Programa

Descrição da Solução:

Objetivos da solução:

Validar as ideias construídas durante o módulo antes do investimento inicial do negócio.

Conteúdos tratados na solução:

- Testar o negócio antes de investir por meio de protótipo;
- Analisar e definir o mercado;
- Planejar o lançamento;
- Desenvolver apresentação do negócio

Modalidade:

(☐) Presencial (☐) Distância (☒) Híbrido

Duração:

04h

SUMÁRIO

1. FICHA TÉCNICA DA SOLUÇÃO

2. VENHA CONOSCO NESTA JORNADA

3. APRESENTAÇÃO

4. REFERENCIAIS EDUCACIONAIS

4.1 Aspectos teóricos

4.2 Aspectos metodológicos

5. PERCURSO EDUCACIONAL DA SOLUÇÃO

6. PLANO DE INTERVENÇÃO EDUCATIVA

6.1 Competência Específica 1 - Conhecer os principais comportamentos empreendedores

6.2 Competência Específica 2 - Compreender o posicionamento da mulher empreendedora no mundo digital.

6.3 Competência Específica 3 - Reconhecer as competências que o mercado espera da Empreendedora do Futuro

6.4 Competência Específica 4 - Analisar a necessidade de mudança de postura diante dos novos desafios do mercado e Tomada de Decisões

7. ANEXOS



I. VENHA CONOSCO NESTA JORNADA

Caro(a) Instrutor(a), te convidamos a juntos contribuir no crescimento pessoal e profissional desses futuros empreendedores, é com grande entusiasmo e expectativa que damos as boas-vindas a todos vocês neste programa que visa capacitar o futuro empreendedor para a abertura de seus próprios negócios. É um privilégio tê-los conosco nesta jornada que moldará o futuro de muitos empreendedores em potencial.

O “COMECE - Da ideia ao Negócio” é um programa de desenvolvimento de futuros empreendedores pensado em um formato de jornada empreendedora de forma prática, com o objetivo de capacitar o futuro empreendedor nas competências, habilidades e atitudes para abertura dos seus negócios, identificando oportunidades, até a implantação de suas ideias.

Neste curso, estaremos embarcando em uma jornada de descoberta, inovação e realização. Acreditamos firmemente que o empreendedorismo é uma força transformadora que pode impulsionar economias, criar oportunidades e, acima de tudo, realizar sonhos. E é através de sua orientação e conhecimento que capacitaremos nossos alunos a trilhar esse caminho com sucesso.

Queridos instrutores, acreditamos que vocês são o alicerce deste curso. Com seu conhecimento, experiência e paixão pelo ensino, estamos confiantes de que nossos alunos serão capacitados a se tornarem empreendedores de sucesso, prontos para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que o mundo dos negócios oferece.

Estamos ansiosos para colaborar com vocês e testemunhar o impacto positivo que juntos poderemos criar na vida de nossos alunos. Este é o começo de uma jornada incrível e inspiradora, e estamos gratos por tê-los a bordo.

Vamos capacitar o futuro, um empreendedor de cada vez.

Bem-vindos!

2. APRESENTAÇÃO

Nesse manual, o(a) instrutor(a) encontrará informações que poderão ajudá-lo(a) no planejamento e na aplicação do **“COMECE - Da ideia ao Negócio”**, programa que tem como finalidade atender a futuros empreendedores.

As competências definidas servirão de referência para o(a) educador(a) elaborar o Plano de Aplicação da Solução. O ensino por competências é fundamental para o educando aprender a aprender e a desenvolver-se como pessoa e cidadão, compreendendo o seu papel transformador para o bem-estar social e para o desenvolvimento sustentável do seu negócio e da comunidade onde ele se insere.

Essa solução tem como propósito criar as condições necessárias para o desenvolvimento das seguintes competências:

- Testar o negócio antes de investir por meio de protótipo
- Analisar e definir o mercado
- Planejar o lançamento
- Desenvolver apresentação do negócio

O(a) educador(a) tem liberdade de escolher as estratégias de ensino-aprendizagem e os recursos audiovisuais mais adequados e que ajudem os educandos a desenvolverem essas competências. Pode, também, enriquecer o conteúdo proposto, com seus conhecimentos e práticas relacionados ao tema, basear-se nas indicações bibliográficas e de objetos de aprendizagem que integram o Manual do Participante e/ou nas sugestões que constam neste manual.

3. REFERENCIAIS EDUCACIONAIS

As soluções educacionais de capacitação empresarial e cultura empreendedora do Sebrae tem por finalidade desenvolver competências de naturezas cognitiva, atitudinal e operacional, que permitam aos indivíduos mobilizar conhecimento/ saberes, atitudes e habilidades/procedimentos para um desempenho satisfatório em diferentes situações – pessoais, profissionais ou sociais. Os referenciais educacionais do Sebrae reconhecem os valores da instituição como princípios fundamentais.

De acordo com os Referenciais Educacionais do Sebrae, sua prática educacional está ancorada nas teorias sociocrítica de Paulo Freire e a humanista de Carl Rogers, refletindo em práticas dialógicas, em que tanto os instrutores, quanto os participantes são sujeitos ativos do processo educacional, a exemplo dos círculos de cultura na perspectiva freireana. Com relação às abordagens metodológicas, serão fundamentadas nos princípios andragógicos e subsidiada por Metodologias Ativas da aprendizagem.

3.1 Aspectos teóricos:

- Teoria sócio-crítica - Os processos educativos precisam ser construídos de modo a levar à emancipação dos sujeitos, entendendo-os como parte dos momentos histórico-culturais a que pertencem. Nesta perspectiva teórica os círculos de cultura favorecem o processo dialético, cerne da prática educacional proposta.
- Humanista - O enfoque humanista reconhece a posição afetiva facilitadora do educador, enfatizando o valor humano e a empatia como forma de propiciar, ao indivíduo aprendente, o conhecimento de suas potencialidades e a busca do equilíbrio.
- Andragógica - Segundo Knowles, voltada para o desenvolvimento e aprendizado do público adulto que tem como princípios a autonomia, a experiência, prontidão para a aprender, aplicação da aprendizagem e motivação para aprender.

3.2 Aspectos metodológicos:

- As metodologias ativas como estratégias de ensino que tem o objetivo de incentivar os sujeitos de forma autônoma e participativa por meio de situações reais, são algumas delas: gamificação; sala de aula invertida; design thinking, design sprint, aprendizagem baseada em problemas e aprendizagem baseada em projetos.

Cabe à instrutora identificar as expectativas das participantes, as diferenças existentes entre elas para explicitar o objetivo da solução, as competências que ela pretende desenvolver e os conteúdos que serão abordados visando ao seu alcance.

Na relação instrutora-participante, o diálogo deve ser frequentemente exercitado para

acolhimento e para apresentação, explicação, problematização e instrumentalização para a cultura empreendedora, com vistas a instigar a prática dos temas abordados.

O uso de estratégias de ensino-aprendizagem e recursos tecnológicos adequados à abordagem de cada tema é um cuidado a ser considerado na mediação pedagógica. Recomenda-se que a instrutora, além de conhecer a finalidade das estratégias de ensino-aprendizagem e os recursos tecnológicos previstos, saiba aplicá-los/utilizá-los de forma a garantir que o objetivo da ação seja alcançado e as competências pactuadas sejam desenvolvidas. As ações educacionais da instrutora devem estar organizadas de forma a atender os objetivos de aprendizagem de cada solução.

4. PERCURSO EDUCACIONAL DA SOLUÇÃO

Módulo 03: MODELAGEM
Tema: Workshop 3.1: Validação de Negócios (4h/a)
Objetivo de aprendizagem: Validar as ideias construídas durante o módulo antes do investimento inicial do negócio.
Competências Específicas: <ul style="list-style-type: none">- Testar o negócio antes de investir por meio de protótipo- Analisar e definir o mercado- Planejar o lançamento- Desenvolver apresentação do negócio
Indicadores de aprendizagem: <ul style="list-style-type: none">- Testa o negócio antes de investir por meio de protótipo- Analisa e define o mercado- Planeja o lançamento- Desenvolve apresentação do negócio
Estratégias de ensino aprendizagem Atividade de Abertura: Exposição dialogada - Apresentação da programação e competências do workshop Retomada sobre os CANVAS desenvolvidos: instrutor retoma os canvas, lembrando as ideias desenvolvidas. Testando as ideias de negócio: Vídeo: https://www.youtube.com/watch?v=sQIzZbvw240&t=73s <ul style="list-style-type: none">- Em duplas, cada participante deve apresentar ao colega sua ideia, cada colega deve ouvir sem interrupções, depois o colega faz suas considerações. Analisando o mercado: <ul style="list-style-type: none">- Individualmente pesquisar a região onde o negócio será implantado, região, concorrência, utilizar Google Maps, depois discussão em duplas.- Em grupos utilizar celulares e internet para pesquisa buscando dados sobre o seu segmento, desafios, fornecedores, parceiros, rotas de entregas, concorrentes, diferenciais, presença online, canais de venda, entre outros.

<p>SUGESTÃO:</p> <ul style="list-style-type: none">- Se possível, valide com possíveis clientes, faça pesquisa de mercado, é o momento de ir para a rua, pesquisar na região presencialmente ou online, use suas redes sociais, rede de contatos, família, amigos e possíveis fornecedores. <p>Planejar o lançamento:</p> <ul style="list-style-type: none">- Definir como o negócio será lançado:- Virtual; físico, investimento; data; pré-venda, entre outros. <p>Desenvolver apresentação do negócio:</p> <ul style="list-style-type: none">- PITCH: cada participante deve fazer um PITCH do seu negócio.- Explicar como elaborar um PITCH- Definir tempo- Realizar apresentações.
<p>Avaliação:</p> <p>Refletir sobre as aprendizagens</p> <p>Orientar sobre tarefa individual : Apresentar quadro do modelo de negócios a pessoas de seu relacionamento e coletar sugestões e possíveis ajustes</p>

<p>Módulo 03: MODELAGEM (12h Instrutoria + 6h consultoria)</p>
<p>Tema:</p> <p>Consultoria 3.2 : MODELAGEM DE NEGÓCIOS (3h)</p>



Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE

