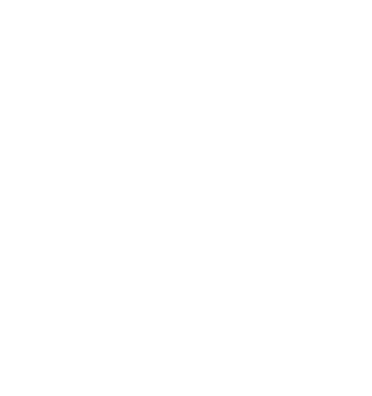


MANUAL DE OPERACIONALIZAÇÃO



**MANUAL DE OPERACIONALIZAÇÃO**

**WORKSHOP**

**MODELAGEM DE NEGÓCIOS**



**© 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

Workshop 01: Modelagem de negócios - 8h

**Público-alvo:**

Futuros empreendedores de micro e pequenos negócios

**Formato da Solução:**

Workshop

**Descrição da Solução:**

**Objetivos da solução**: Vivenciar uma experiência de capacitação envolvendo competências, habilidades e atitudes para abertura dos seus negócios, com autonomia e proatividade na gestão eficaz de novos empreendimentos.

***Conteúdos tratados na solução****:*

*Ferramentas de empatia, definição de personas e modelagem de negócios;*

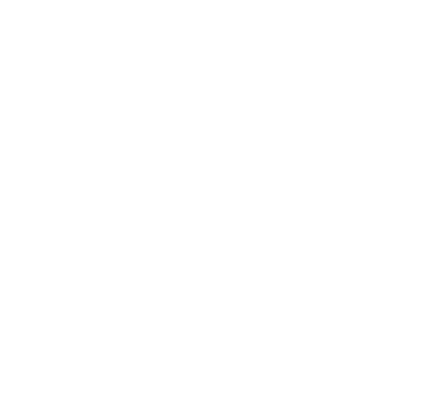
*Proposta de valor e elaborar um projeto empreendedor com potencial inovador*

**Modalidade**:

(   ) Presencial (   ) Distância ( X ) Híbrido

**Duração:**

8h

**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**

**1. 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:

* Aplicar os conhecimentos sobre empreendedorismo e inovação adquiridos, por meio de práticas inovadoras;
* Aplicar ferramentas de empatia, definição de personas e modelagem de negócios;
* Definir proposta de valor e elaborar um projeto empreendedor com potencial inovador.

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 (8h Instrutoria)** |
| **Tema:**  Workshop 3.1: Modelagem de Negócios (8h/a) |
| **Objetivo de aprendizagem:**  Conhecer e aplicar ferramentas para definição de proposta de valor, modelagem do negócio e desenvolvimento do protótipo. |
| **Competências Específicas:**   * Aplicar os conhecimentos sobre empreendedorismo e inovação adquiridos, por meio de práticas inovadoras; * Aplicar ferramentas de empatia, definição de personas e modelagem de negócios; * Definir proposta de valor e elaborar um projeto empreendedor com potencial inovador. |
| **Indicadores de aprendizagem:**   * Aplica os conhecimentos sobre empreendedorismo e inovação adquiridos, por meio de práticas inovadoras; * Aplica ferramentas de empatia, definição de personas e modelagem de negócios; * Define proposta de valor e elabora um projeto empreendedor com potencial inovador. |
| **Estratégias de ensino aprendizagem**  **Atividade de Abertura:** Promover integração e aquecimento para as atividades  Apresentar a programação e competências do workshop  Recursos: Slides; Flip chart ou quadro  **Definindo Personas**  Caracterizar as personas dos clientes-alvo.  Vídeos sobre persona:  <https://www.youtube.com/watch?v=PiUU-RUc1Nk>  <https://www.youtube.com/watch?v=E1NhWerCx4g>  **Exercício individual:**  Faça levantamento do seu potencial cliente:   * Nome: * Idade: * Gênero: * Profissão: * Renda: * Casado: * Filhos: * Onde mora: * Outros dados relevantes   Papel, canetas, post it, folha de trabalho  **Atividade 1 – Descobrindo personagens**  Identificar diferentes perfis de potenciais clientes.  Atividade em duplas.  Preencha o Mapa da Empatia (VER ANEXO)  Papel, canetas, post it, folha de trabalho  **Atividade 2 – A proposta de valor**  Vídeo mobilizador: VALOR X PREÇO  <https://www.youtube.com/watch?v=8t7mwD5q2CA>  <https://www.youtube.com/watch?v=hfWReUx9DAM>  Aprofundar o entendimento sobre o valor da sua oferta:  **PERGUNTA GERADORA:** QUAL O DIFERENCIAL DA SUA EMPRESA?  QUAL SUA PROPOSTA DE VALOR?  Atividade em grupo: círculo de cultura – cada participante faz seu relato tentando responder ao questionamento.  **Construindo o Canvas do Modelo de Negócios – Para Quem?**  Compreender a importância da definição do modelo de negócios e estrutura do CANVAS.  Definir as estratégias de relacionamento com clientes, segmentos de clientes e canais  Exercício em duplas: conhecendo o CANVAS  <https://sebraecanvas.com/>  Cartilha O Quadro Modelo de Negócios  **ENCONTRO 2**  **Retomando a atividade da aula anterior: PREENCHENDO MEU CANVAS**  **Construindo o Canvas do Modelo de Negócios – Como?**  Definir as estratégias de parcerias, atividades e recursos principais.  Exercício em duplas  <https://sebraecanvas.com/>  Cartilha O Quadro Modelo de Negócios  **Construindo o Canvas do Modelo de Negócios – Quanto?**  Definir as estratégias de estrutura de custos e fontes de receita  Exercício em duplas  <https://sebraecanvas.com/>  Cartilha O Quadro Modelo de Negócios  **Elaboração do protótipo / MVP**  Compreender a importância do propósito  Exercício em duplas: avaliando os CANVAS e transformando em protótipo.  Papel, canetas, post it, folha de trabalho, peças de Lego  **Meu Modelo de Negócios**  Aplicar conceitos e aprendizados ao projeto individual  Exercício individual: Finalizar CANVAS  Papel, canetas, post it, folha de trabalho |
| **Avaliação:**  Refletir sobre as aprendizagens  Orientar sobre tarefa individual : Apresentar quadro do modelo de negócios a pessoas de seu relacionamento e coletar sugestões e possíveis ajustes |

**5. ANEXOS**

**MAPA DA EMPATIA:**

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

**CANVAS:**

Calendário

Descrição gerada automaticamente

