

# MAKING SPACE 365 KIT DE FERRAMENTAS PARA FORMAÇÃO DE JOVENS EM COMPETÊNCIAS CRIATIVAS E DE EMPREENDEDORISMO

Maximizar o Potencial dos Jovens  
Através do Empreendedorismo  
Criativo e Cultural na Comunidade

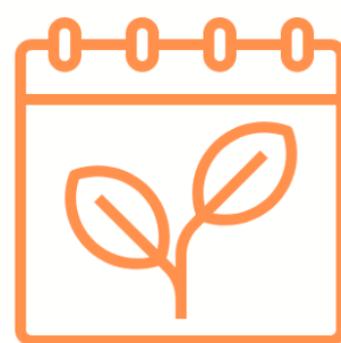
Competências de  
empreendedorismo

Módulo T5

Planeamento e gestão



MAKING  
SPACE



365



2020-1-PT02-KA227-YOU-007635

## Módulo T5: Planeamento e gestão

Neste módulo, irá encontrar um compêndio de recursos e atividades modulares e ativas de aprendizagem ativa e atividades que irão apoiá-lo e aos seus alunos no desenvolvimento de competências de planeamento e gestão.

Nomeadamente, este módulo contém:

- Descrição de uma atividade de aprendizagem presencial de 3 horas
- Atividades para uma aprendizagem autónoma de 2 horas
- Ficha de informação
- Folheto de apoio
- Exercícios de autorreflexão

### Finalidade e objetivos de aprendizagem deste módulo

O principal objetivo deste módulo é desenvolver as capacidades empreendedoras e criativas dos jovens, fornecendo um conjunto de ferramentas que apoiam o desenvolvimento de competências em planeamento e gestão.

Através deste módulo, espera-se que os alunos desenvolvam os seguintes conhecimentos, aptidões e atitudes:

TÓPICO	CONHECIMENTOS	APTIDÕES	ATITUDES
Planeamento e Gestão	<ul style="list-style-type: none"><li>• Conhecimento básico do que é a gestão de projetos e dos seus aspetos básicos</li><li>• Conhecimento de ferramentas e métodos que facilitam o desenvolvimento de uma boa gestão de projetos, bem como de um bom plano de negócios</li><li>• Compreensão de como criar indicadores de desempenho que permitam monitorizar o progresso do plano de gestão e apoiar a tomada atempada de medidas/adaptações a fim de assegurar o sucesso de um esforço</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capacidade de desenvolver um plano de gestão de projeto compreensivo que reflita os objetivos/objetivos</li><li>• Capacidade de gerir eficazmente situações inesperadas e adaptar o plano em conformidade</li><li>• Capacidade para definir prioridades</li><li>• Capacidade de desenvolver indicadores de desempenho que facilitarão o acompanhamento do progresso</li><li>• Capacidade de adaptar e alterar o plano, de acordo com os resultados da monitorização, bem como de comunicar com sucesso as razões das alterações a outras partes interessadas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Flexibilidade</li><li>• Adaptabilidade</li><li>• Capacidade para lidar com a ambiguidade</li></ul>

## Parte 01: Planeamento e gestão f2f Atividade de aprendizagem

Nesta parte do módulo, encontrará uma atividade de aprendizagem abrangente que foi concebida para a formação presencial em grupo. A duração desta atividade de aprendizagem é de cerca de 3 horas. O objetivo desta atividade é apoiar os formadores/facilitadores no fornecimento de uma experiência de aprendizagem integral a grupos de alunos que os apoiará no desenvolvimento da sua competência de planeamento e gestão.

A atividade utiliza diferentes ferramentas que podem ser utilizadas com diferentes grupos-alvo e adaptadas às necessidades de cada grupo de alunos.

### Sumário

Nome da ferramenta / tempo estimado		Tipo de ferramenta	objetivo da ferramenta
<b>Part 01</b>			
1	Conhecer-se uns aos outros. 20 mins	Quebra-gelo / Conhecer-se uns aos outros.	Os participantes conhecem-se uns aos outros e o facilitador. Atividade para construção e consolidação de equipas que será necessária para os trabalhos a desenvolver em grupo.
2	Fazer perguntas preparatórias e convidar respostas / apresentação teórica. 30 mins	Brainstorming / Apresentação pelo facilitador e participação ativa.	Reconhecer o estado dos conhecimentos dos participantes e encorajá-los a pensar fora da caixa. Introdução de conceitos teóricos necessários para a parte prática.
3	Apresentação com base num modelo de plano de negócios. 40 mins	Apresentação pelo facilitador / "brainstorming"	Familiarizar os participantes com os passos/etapas/fases para criar o seu próprio plano de negócios.
<b>Pausa</b>			
<b>Parte 02</b>			
4	Preparação de um plano de negócios em grupos. 50 mins	Desenvolvimento de ideias e participação ativa em grupos.	Aplicação dos conhecimentos teóricos na criação do seu próprio plano de negócios. Distribuição de tarefas no seio do grupo, identificação de um possível líder.
5	Apresentação do projeto 25 mins	Apresentação do plano de negócios de cada grupo.	Conhecer os projetos e ideias dos outros participantes.
6	Discussão e reflexão final. 15 mins	Discussão, partilha e resolução de problemas.	Dar tempo para refletir sobre potenciais problemas e encontrar soluções.

## Detailed Description:

Parte 01	
Título da sessão	“Se não planear, planeia para falhar”
Duração aproximada	1 hora 30 minutos
Tamanho do grupo	6 – 36 dependendo do ambiente de aprendizagem
Equipamento, materiais e espaço necessário	<ul style="list-style-type: none"><li>• Espaço para trabalhar em pares ou grupos</li><li>• Uma bola pequena</li><li>• Quadro ou flipcharts</li><li>• Marcadores ou giz</li></ul>
Objectivos	<p>Os participantes irão:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ aprender a trabalhar em grupo</li><li>❖ pensar fora da caixa</li><li>❖ expressar a sua opinião e discutir com outros</li><li>❖ discutir ideias sobre planeamento e gestão</li><li>❖ adquirir um conhecimento teórico básico de planeamento e gestão, incluindo como desenvolver o seu plano de negócios</li></ul>
Descrição detalhada	<p>Sejam todos bem-vindos!</p> <p>Já alguma vez imaginaram como seria ser Elon Musk? Gostarias de criar uma empresa tão próspera como o Facebook? O workshop de hoje sobre planeamento e gestão irá aproximar-te da realização dos teus objetivos. Gostaríamos de começar por apresentar-te os conceitos básicos, e os conhecimentos que irá adquirir serão úteis na parte prática.</p> <p>Parte 1 - Vamos conhecer-nos uns aos outros!</p>

## Descrição detalhada

1.1. Jogo da bola – pedir a todos os participantes para se colocarem num círculo. Dar a uma pessoa uma bola pequena e pedir-lhe que a atire a outra pessoa do círculo. A pessoa que atira a bola deve dizer o seu nome. Após várias rodadas, a pessoa que atira a bola deve dizer o nome da pessoa a quem está a atirar a bola.

1.2. Sobrevivência na ilha - ativar a tua imaginação enquanto te levamos numa viagem a uma ilha deserta. Só podes levar contigo 5 coisas, pense no que serão?

Depois divide-se os participantes em grupos (dependendo do tamanho do grupo, 2 a 5 pessoas). Os participantes nos grupos têm de discutir e escolher apenas 3 coisas que levarão com eles para a ilha deserta. Cada grupo tem de apresentar e justificar a sua escolha.

### Parte 2 – Introdução

2.1. Brainstorming:

- A que associam a gestão?
- Que efeitos tem o planeamento?

Este é o momento de avaliar o estado dos conhecimentos dos participantes e encorajá-los a pensar fora da caixa sobre os tópicos do workshop. Os participantes podem ir além do tema dos negócios - as associações podem estar correlacionadas com a vida quotidiana, a escola, etc. (por exemplo, gestão dos tempos livres, estudos, tarefas domésticas). Escrever as respostas dos participantes no quadro ou flipchart.

2.2. Explicação dos conceitos básicos:

- O que é um projeto?
- O que é a gestão?
- Quais são as etapas básicas na gestão de projetos?
- Descrição das fases do projeto (início, planeamento, execução, conclusão, monitorização do progresso do projeto).

	<p>Para além da palestra teórica, tentar envolver ativamente o grupo. Pergunte-lhes se alguma vez se interessaram pelo tema, se conhecem os termos dados ou com o que os associam. No entanto, tente transmitir de forma simples e clara os conhecimentos factuais de que os participantes necessitarão para a parte prática do workshop. Não hesite em utilizar o quadro, criar mapas mentais e anotar ideias.</p> <p>Parte 3 – Plano de negócios - carta de projeto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• O que é o plano de negócios?</li> <li>• Explique como fazer o seu próprio plano de negócios baseado no modelo de negócio canvas.</li> <li>• Mostrar um modelo de plano de negócios e explicar cada passo</li> </ul> <p>Nesta secção, tente mostrar o mais claramente possível como criar o seu próprio plano de negócios com base no modelo escolhido. Utilize um modelo de plano de negócios, tenha em conta que para alguns participantes esta pode ser a sua primeira experiência com planeamento e gestão.</p>
<p>Dicas, recomendações para o facilitador</p>	<p>Estimular os participantes a pensarem fora da caixa. Certifique-se de que todos têm a oportunidade de expressar uma ideia ou opinião. Esta parte do workshop pode ser dirigida por um facilitador, mas recomenda-se mais uma pessoa para ajudar, especialmente com grupos maiores.</p>
<p><b>Pausa</b></p>	
<p><b>Parte 02</b></p>	
<p><b>Título da sessão</b></p>	<p><b>Cria o teu próprio negócio!</b></p>
<p><b>Duração aproximada</b></p>	<p>1 hora 30 minutos</p>
<p><b>Tamanho do grupo</b></p>	<p>6 - 36 dependendo do ambiente de aprendizagem</p>
<p><b>Equipamento, materiais e espaço necessário</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espaço para trabalhar em pares ou grupos</li> <li>• Flipcharts</li> <li>• Marcadores</li> </ul>
<p><b>Objectivos</b></p>	<p>Os participantes irão:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ aprender a preparar o seu plano de negócios com base no modelo de negócio canvas</li> <li>❖ aprender a trabalhar em grupo e a tomar decisões em conjunto</li> <li>❖ apresentar a sua ideia a outros</li> <li>❖ encontrar potenciais problemas e ser criativo na procura de soluções</li> </ul>

### **Parte 1 – Vamos planejar este negócio!**

Os participantes juntam-se em grupos, os mesmos em que trabalharam durante a "sobrevivência na ilha". A tarefa de cada grupo será a de criar o seu próprio negócio e desenvolver um plano de acordo com o modelo de negócio apresentado anteriormente. As ideias podem ser pouco convencionais, por isso não se sintam restringidos e deixem a vossa imaginação correr à solta!

Quando ao tentar criar um negócio, sugerir que o grupo utilize o método de "brainstorming" para escolher em conjunto a melhor ideia. Sugerir que cada grupo possa identificar um líder e distribuir responsabilidades entre si. Relembrar aos participantes para se lembrarem dos nove componentes do modelo de negócio e tentar descrevê-los com o máximo de detalhes possível.

Durante a atividade, não hesite em abordar cada grupo, dar indicações e certificar-se de que todos participam e podem expressar as suas opiniões.

Pode também sugerir que os grupos pensem no nome de uma empresa e criem um logótipo.

### **Parte 2 – Apresentação do projeto**

Nesta parte do workshop, cada grupo apresenta o seu negócio e o seu plano em frente dos outros. Antes da apresentação, peça a cada participante do grupo (não só ao líder) para tomar parte ativa na discussão do seu projeto. O tempo de apresentação de cada grupo depende da dimensão de todo o grupo do workshop.

Pedir a todos os participantes que ouçam atentamente cada grupo. Pode também sugerir que tomem notas. Avise-os de que haverá uma discussão no final sobre potenciais problemas que possam surgir no processo de criação de cada projeto e possíveis soluções.

### **Parte 3 – Discussão final e resolução de problemas**

Depois de ouvir todas as apresentações, pergunte que comentários têm sobre os outros rascunhos. Será que notaram que potenciais problemas poderão surgir durante a implementação dos planos de negócios dos seus colegas? Então, façam um "brainstorming" sobre possíveis soluções. Saliente que, apesar do plano, nem tudo pode ir de acordo com este e é preciso ser flexível e criativo na sua gestão e planeamento.

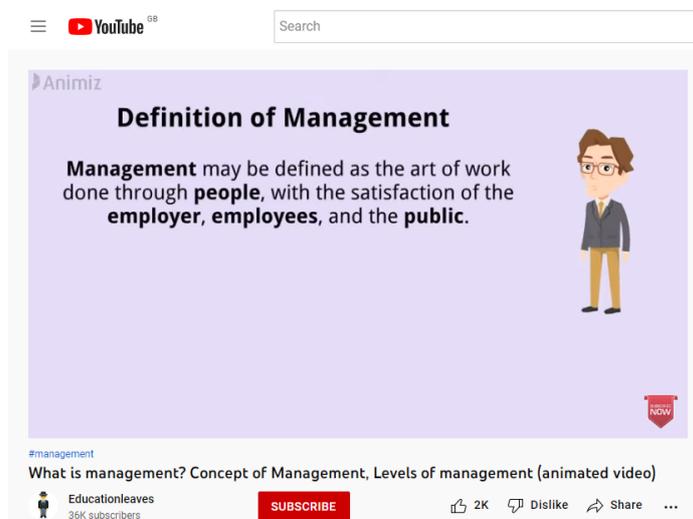
<p><b>Dicas, recomendações para o facilitador</b></p>	<p>Estimular o pensamento fora da caixa. Certifique-se de que todos têm a oportunidade de expressar uma ideia ou opinião. Esta parte do workshop pode ser dirigida por um facilitador, mas recomenda-se mais uma pessoa para ajudar, especialmente com grupos maiores. Tentar abordar cada grupo e dar apoio quando em dúvida.</p>
<p><b>Fontes/bibliografia</b></p>	<p>Planeamento de Projetos para Principiantes - Formação em Gestão de Projetos  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ZWmXi3TW1yA">https://www.youtube.com/watch?v=ZWmXi3TW1yA</a></p> <p>O que é a gestão? Conceito de gestão, níveis de gestão (vídeo animado)  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=GZ2dmbDmB5I">https://www.youtube.com/watch?v=GZ2dmbDmB5I</a></p> <p>Guia Prático de Formação em Empreendedorismo - Apoio ao Empreendedorismo dos Jovens (AEJ)  <a href="https://yesbiz.eu/wp-content/uploads/ROHU_YES_Practical-guide_final_en.pdf">https://yesbiz.eu/wp-content/uploads/ROHU_YES_Practical-guide_final_en.pdf</a></p> <p><a href="https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/">https://www.businessmodelsinc.com/about-bmi/tools/business-model-canvas/</a></p>

## Parte 02: Planeamento e gestão - atividades para uma aprendizagem autónoma

Nesta parte do módulo, encontrará um conjunto de atividades de autoaprendizagem que apoiarão os alunos/utilizadores a consolidar os seus conhecimentos sobre Planeamento e Gestão. As tarefas desenvolverão as competências dos participantes no workshop através do pensamento criativo e ajudá-los-ão a aplicar os conhecimentos adquiridos em atividades da vida real.

### Actividade 01

Depois de observar os seguintes materiais, coloca-te no papel de um empresário/gestor e pensa no que é importante para liderar uma equipa/projeto.



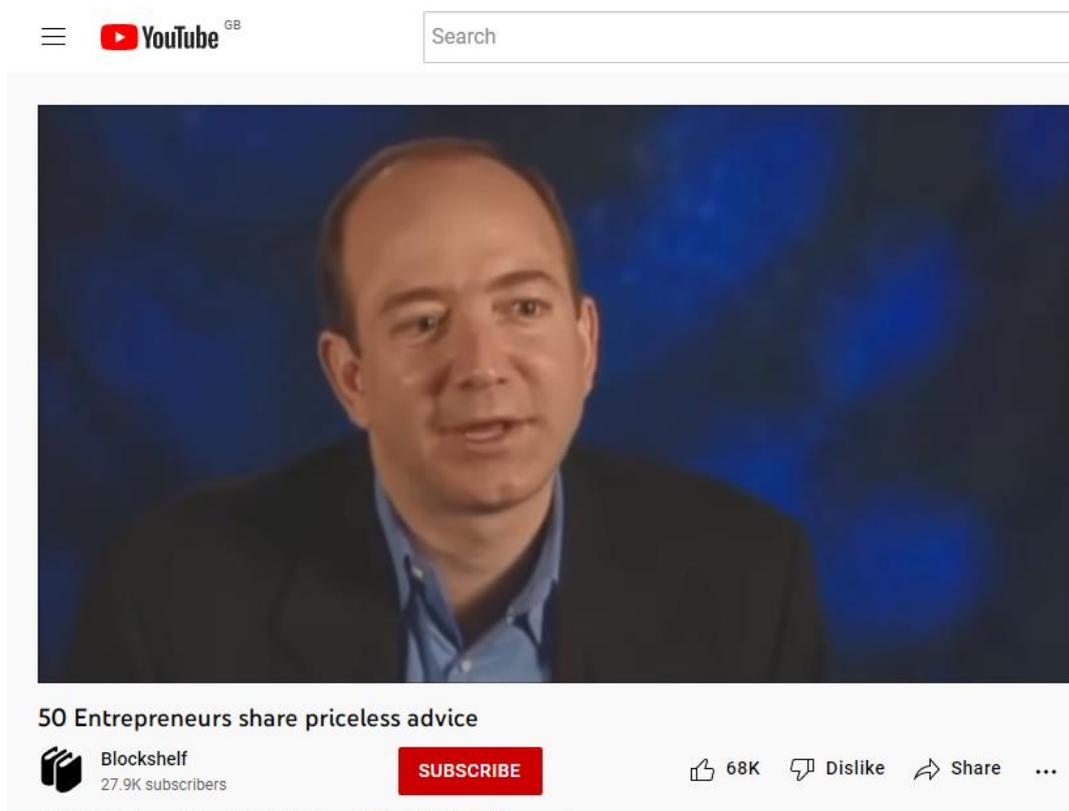
Vídeo link 1 - <https://www.youtube.com/watch?v=GZ2dmbDmB5I>



Vídeo link 2 - <https://www.youtube.com/watch?v=f60dheI4ARg>

Que impacto tem a partilha de tarefas e uma boa comunicação de equipa numa gestão empresarial eficaz?

Depois de ver o vídeo seguinte, considera as qualidades que um empresário de sucesso deve ter..



Vídeo link - <https://www.youtube.com/watch?v=QoqohmccTSc>



Anota o que é importante na gestão para aqueles que estão a falar no vídeo e reflete sobre isto

# Modulo T5: Planeamento e Gestão

## Ficha Informativa

**Gestão** é o conjunto de atividades (incluindo planeamento, decisões, organização, liderança, encaminhamento de pessoas e controlo) direcionado aos recursos das organizações (humanos, financeiro, físico e informação) com o intuito de atingir os objetivos da organização de forma eficiente e efetiva.

As cinco fases de desenvolvimento do projeto são:

### 0.1 Iniciação ao Projeto

#### 1.1. Planeamento do Projeto

#### 2.1. Execução do Projeto

#### 3.1 Monitorização e Controlo do Projeto

#### 4.1. Conclusão do Projeto

**Planeamento** é essencialmente traçar objetivos e atividades correspondentes. Pode ser entendido como um projeto para o futuro e a seleção de meios apropriados para a organização. Podemos considerar o planeamento como parte do processo de porquê, o quê, quando, quem e como?



<http://www.gmacinnes.co.uk/management/planning-management-services>

<http://www.gmacinnes.co.uk/management/planning-management-services>

**Plano de negócios** é um plano a longo termo, explícito sobre as atividades de uma empresa, o seu propósito e objetivos e de que forma e meios irá alcançá-los. Um plano de negócios é um conjunto de documentos e análises de diversas aplicações dentro e fora de uma organização. É o ponto de partida na preparação e implementação de projetos, permite a aquisição de recursos financeiros e ainda tem o papel significativo na tomada de decisões. Graças ao plano de negócios, é possível verificar a validade do que foi assumido anteriormente.

**Modelo de negócios do Canvas** é um modelo de negócio desenvolvido por Alexander Osterwalder. Consiste em nove elementos: Segmentos do cliente, valor da proposta, canais de vendas e serviços, relações com os clientes, atividades-chave, recursos-chave, parceiros-chave, fluxos de receita e custo da estrutura. Estes elementos representam os diferentes aspetos de como uma organização opera na criação de um produto ou serviço particular.

# BMI • Business model canvas

<p>● <b>Key partners</b> Who are your most important partners? Which key resources do you acquire from partners? Which key activities do your partners perform?</p> <p>8</p>	<p>● <b>Key activities</b> What are the activities you perform every day to create &amp; deliver your value proposition?</p> <p>6</p>	<p>● <b>Value propositions</b> What is the value you deliver to your customer? Which of your customer's problems are you helping to solve? What is the customer need that your value proposition addresses? What is your promise to your customers? What are the products and services you create for your customers?</p> <p>2</p>	<p>● <b>Customer relationships</b> What relationship does each customer segment expect you to establish and maintain?</p> <p>5</p>	<p>● <b>Customer segments</b> For whom are you creating value? What are the customer segments that either pay, receive or decide on your value proposition?</p> <p>1</p>
<p>● <b>Cost structure</b> What are the important costs you make to create &amp; deliver your value proposition?</p> <p>9</p>	<p>● <b>Key resources</b> What are the resources you need to create &amp; deliver your value proposition?</p> <p>7</p>	<p>● <b>Revenue streams</b> How do customers reward you for the value you provide to them? What are the different revenue models?</p> <p>3</p>	<p>● <b>Channels</b> How does your value proposition reach your customer? Where can your customer buy or use your products or services?</p> <p>4</p>	

# Módulo de EXERCÍCIOS DE AUTO-REFLEXÃO T5: Planeamento e Gestão

Agora que já participou num workshop sobre planeamento e gestão, reflete:

- ❖ Os conhecimentos adquiridos podem ajudar-te a planear e a gerir tarefas de forma mais eficaz (não só nos negócios, mas também na vida quotidiana)?
- ❖ Sentes-te mais confiante a trabalhar em grupo?
- ❖ A informação que aprendeste sobre como criar um plano de negócios pode ajudar-te com o teu projeto?
- ❖ A gestão requer determinadas competências, se sim, quais?
- ❖ O planeamento estruturado pode aumentar as hipóteses de sucesso de um projeto?
- ❖ Qual é o papel da flexibilidade e adaptação em situações em que podes encontrar problemas durante a execução do projeto?



# MAKING SPACE



365



With the support of the Erasmus+ Programme of the European Union

This publication has been produced with the support of the Erasmus+ Programme of the European Union. The contents of this publication are the sole responsibility of the Making Space Project consortium and can in no way be taken to reflect the views of the NA and the Commission

2020-1-PT02-KA227-YOU-007635