



Empreendedorismo
na prática

EMPREENDEDOR POR UM DIA

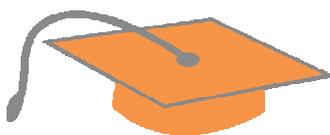


IN.AVE

Rede de
Empreendedorismo
do Ave



ENSINO SECUNDÁRIO / PROFISSIONAL



Ensino Secundário / Profissional

| | |
|--|--|
| | <p>Breve descrição Este é um momento alto, em que se implementam os negócios preparados pelos alunos. Tratam-se de mini-negócios, a realizar durante uma manhã ou uma tarde, mas são negócios reais, realizados fora da escola.</p> |
| | <p>Competências a desenvolver Autonomia, Capacidade de correr riscos, Espírito empresarial, Interação com os outros, Organização, Resiliência, Responsabilidade, Trabalho em equipa</p> |
| | |
| | <p>Duração 3 a 4 horas</p> |
| | <p>Complexidade ● ● ● ● ●</p> |

Direitos de Autor

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste guião pode ser reproduzida ou utilizada para fins comerciais, por qualquer modo ou por qualquer meio – eletrónico, mecânico (incluindo fotocópia), de gravação ou qualquer outra forma copiada – sem autorização prévia, por escrito, do Editor.

É concedida permissão aos participantes do Projeto *Empreendedorismo nas Escolas da CIM do Ave* (ano letivo 2014/2015) para reproduzirem páginas deste guião apenas para fins não comerciais.

Qualquer solicitação para fotocópia, gravação, transmissão e/ou reprodução de qualquer parte deste trabalho deve ser dirigida por escrito à GesEntrepreneur – Empreendedorismo Sustentável, Lda. (Rua 7 de Junho de 1759, Nº 1, Lagoal, 2760-110 Caxias).

GUIA DA ATIVIDADE



MATERIAL:

- ▶ Documento: “Empreendedor por um dia” (preenchido na atividade “Preparação do Empreendedor por um dia”)
- ▶ Máquina Fotográfica (opcional)



OBJETIVOS:

- ▶ Desenvolver um negócio real em pequenos grupos.



PREPARAÇÃO:

- ▶ Analise a tabela presente no documento “Empreendedor por um dia”, preenchida anteriormente, a qual contém a informação referente a todos os negócios da turma.
- ▶ Verifique onde se situam todos os grupos (caso os alunos não estejam todos na mesma zona) e veja qual o melhor roteiro a efetuar para os visitar a todos.



IMPLEMENTAÇÃO:

- ▶ Desloque-se a cada um dos locais onde os alunos estão a implementar os seus negócios, sabendo que deve visitá-los a todos.
- ▶ Pergunte aos alunos como se estão a sentir e como está a correr o negócio.
- ▶ Em cada negócio observe durante algum tempo o que o grupo está a fazer, nomeadamente:
 - Como os encontra (satisfeitos, motivados, desmotivados, inquietos, etc)?
 - Quais os produtos que vendem ou os serviços que prestam?
 - Qual a variedade e quantidade de produtos?
 - Quais os preços praticados?
 - Quais as tarefas que cada elemento desempenha?
 - Quais as técnicas escolhidas para abordar o cliente?
 - Qual a publicidade existente (cartazes, folhetos, etc)?
 - Quais os pormenores interessantes que observa (vestuário específico, ofertas realizadas, embalagens cuidadas, etc)?

- Como funcionam enquanto equipa?
 - Outros aspetos que considere relevantes.
- ▶ Se possível, fotografe o desempenho dos alunos no decorrer do negócio, não esquecendo de tirar uma fotografia de cada grupo (todos os elementos do grupo junto do respetivo negócio).
 - ▶ Poderá optar por efetuar uma compra em cada negócio para motivar os alunos, sobretudo aqueles que estejam a ter menor sucesso.
 - ▶ Deseje-lhes boa sorte para a continuação da atividade e prossiga para outro negócio.

**NOTAS:**

- ▶ Não permaneça demasiado tempo em cada negócio, para conseguir visitá-los a todos, apesar de a tendência às vezes ser essa.
- ▶ Observe e esteja atento ao que os alunos fazem, para que a reflexão e análise desta atividade prática não se baseie apenas no testemunho dos alunos. Na reflexão é importante que, mesmo perante casos de insucesso, consiga transmitir aos alunos quais os pontos positivos e quais as aprendizagens a retirar desta experiência.
- ▶ Caso os negócios não estejam a correr muito bem, procure motivar os alunos e incentivá-los a procurarem soluções para os seus problemas, tentando melhorar o negócio ou passar para um “plano B”, ao invés de desistirem.
- ▶ No caso de o negócio estar a correr bem e os alunos terem vendido todo o stock antes de terminar a atividade, incentive-os a comprarem/realizarem mais produtos (se for possível reabastecer o stock no momento) e a continuarem o seu negócio por mais algum tempo.
- ▶ Tente desafiar os alunos, pois assim estará a incentivá-los a aplicarem-se mais e, consequentemente, conseguirem ter um melhor desempenho.
- ▶ Tenha presente que o sucesso desta atividade não é o lucro que os alunos fazem nos seus negócios, mas sim o que eles aprendem, já que todo este processo é uma oportunidade de aprendizagem.