

Programa de
Formação em Serviço
Parte A
Manual para tutores



LEARNING CIRCLE

Índice

Índice	2
Introdução	3
Contexto	3
Estrutura e objetivos do programa	3
Estruturação da Formação em Serviço	4
Módulo 1: Empreendedorismo e Empreendedorismo Social	6
Módulo 2: Economia Circular vs Economia Linear	11
Módulo 3: Modelos de Negócios Circulares	14
Módulo 4: Melhores práticas em Economia Circular e Empreendedorismo Social	19
Módulo 5: Pesquisa de Mercado: Métodos e Ferramentas	23
Módulo 6: Como desenvolver um plano de negócios	25
Módulo 7: Financiamento para Empresários de Economia Circular	28
Módulo 8: Encontrar Colaboradores - Expansão de Networks	31

Introdução

Contexto

A situação atual no mundo, afetada pela pandemia COVID-19, trouxe desafios significativos a todos os setores da sociedade e da economia, muitos dos quais nunca teriam sequer sido considerados apenas há 12 meses atrás em toda a Europa. A transição quase imediata da prestação "normal" de serviços de EFP, com base em percursos de aprendizagem tradicionais para um novo trabalho socialmente distante e remoto revelou lacunas significativas nas competências pedagógicas e digitais dos tutores de EFP, que minam a mudança para a prestação de serviços online de qualidade, que é agora essencial.

No contexto atual, desenvolver as competências dos tutores de EFP para (1) permitir-lhes trabalhar eficazmente online; (2) adotarem novos modelos de instrução como facilitadores da aprendizagem; (3) desenvolverem e produzirem recursos de aprendizagem robustos para uso online; é agora uma prioridade chave e um foco do projeto Learning Circle.

Além disso, existem também os desafios contínuos do desenvolvimento de serviços de EFP para enfrentar novas oportunidades que surgem em toda a economia devido aos avanços da tecnologia. O aproveitamento do emprego, criação de emprego e oportunidades de negócio que a economia circular oferece agora apresenta um desafio para os tutores de EFP.

Os prestadores de EFP têm lutado no passado para satisfazer as necessidades dos alunos nativos digitais de recursos e oportunidades de aprendizagem acessíveis, ágeis e a pedido. Embora o Covid-19 tenha apresentado um desafio aos prestadores de EFP, isto também pode ser considerado uma oportunidade de tornar os serviços de EFP sensíveis às necessidades das empresas.

Estrutura e objetivos do programa

Este programa de formação em serviço para tutores de EFP foi desenvolvido por uma parceria de organizações e formadores, trabalhando para apoiar o desenvolvimento profissional contínuo dos profissionais de EFP, como parte do projeto Learning Circle.

O Learning Circle fornece um programa abrangente de formação em serviço para tutores EFP, compreendendo 2 partes distintas como se segue:

A Parte A centra-se em (a) construir um espírito empreendedor dentro do grupo-alvo do tutor do EFP; (b) uma compreensão da economia circular. Isto irá apoiar os tutores do EFP a fornecer apoio apropriado ao desenvolvimento empresarial sustentável aos empreendedores inovadores da economia circular.

A Parte B centra-se na construção das competências digitais e pedagógicas dos profissionais de EFP para lhes permitir fornecer um serviço de EFP de qualidade através de ambientes online acessíveis e interativos enquanto constroem a sua autoconfiança para trabalharem em ambientes de aprendizagem à distância.

Este programa visa proporcionar aos tutores de EFP uma visão aprofundada de alguns dos principais tópicos relacionados com a construção de um espírito empreendedor e compreensão da economia circular para introduzir estes tópicos na sua prática de trabalho. Além disso, este programa visa formar os prestadores de EFP para desenvolver, aplicar e integrar algumas abordagens e atividades educativas inovadoras na sua prática de trabalho.

Portanto, o programa em serviço aborda 3 papéis-chave dos tutores de EFP, como se segue:

- 1) tutores como os próprios alunos – para construir um espírito empreendedor e uma compreensão da economia circular;
- 2) tutores como facilitadores da aprendizagem online – para construir as suas competências pedagógicas para o ensino online;
- 3) tutores como criadores e produtores de conteúdos de aprendizagem digital ricos em media – para construir as suas competências digitais para desenvolver recursos de ensino digital.

Estruturação da Formação em Serviço

Ao desenvolver o programa de formação em serviço, os parceiros do projeto Learning Circle produziram um conjunto de materiais de aprendizagem compreendendo 70 horas de formação. A formação foi concebida e desenvolvida tendo em mente os tutores do EFP, com o objetivo de fornecer uma mistura de fundamentos teóricos específicos e relevantes que os apoiem na compreensão do espírito empreendedor e da economia circular a partir de uma gama de diferentes perspetivas, para desenvolver atividades e projetos, de modo a que possam transferir o que aprenderam para os estudantes nos seus grupos e também para desenvolver a sua compreensão e aplicação de atividades de aprendizagem baseadas em desafios à sua prática de trabalho.

O programa de formação em serviço compreende 70 horas de aprendizagem: 21 horas de instrução presencial, workshops e discussão e 14 horas de autoaprendizagem para cada uma das duas partes (A e B).

Este documento compreende a Parte A da formação:

- 21 horas de instrução presencial abordando os seguintes tópicos:
 - ✓ 3 horas - Módulo 1: Empreendedorismo e Empreendedorismo Social
 - ✓ 3 horas - Módulo 2: Economia Circular vs Economia Linear
 - ✓ 3 horas - Módulo 3: Modelos de Negócios Circulares
 - ✓ 3 horas - Módulo 4: Melhores práticas em Economia Circular e Empreendedorismo Social
 - ✓ 2 horas - Módulo 5: Pesquisa e Teste de Mercado
 - ✓ 3 horas - Módulo 6: Como construir um plano de negócios
 - ✓ 2 horas - Módulo 7: Financiamento para Empresários de Economia Circular
 - ✓ 2 horas - Módulo 8: Encontrar Colaboradores - Expansão de Networks

Este conteúdo para aprendizagem presencial é apresentado como uma série de planos de aula com slides PowerPoint, folhetos e atividades que compõem workshops práticos

e teóricos. Estes recursos estão incluídos como anexos do manual para apoiar os formadores na prestação desta formação presencial.

- 14 horas de autoaprendizagem que os tutores de EFP deverão completar como parte da sua aprendizagem autónoma e que visa melhorar ainda mais a sua compreensão dos mesmos tópicos:
 - ✓ 2 horas - Módulo 1: Empreendedorismo e Economia Social
 - ✓ 2 horas - Módulo 2: Economia Circular vs Economia Linear
 - ✓ 2 horas - Módulo 3: Modelos de Negócios Circulares
 - ✓ 2 horas - Módulo 4: Melhores práticas em Economia Circular e Empreendedorismo Social
 - ✓ 1 hora - Módulo 5: Pesquisa e Teste de Mercado
 - ✓ 2 horas - Módulo 6: Como construir um plano de negócios
 - ✓ 2 horas - Módulo 7: Financiamento para Empresários de Economia Circular
 - ✓ 1 hora - Módulo 8: Encontrar Colaboradores - Expansão de Networks

Este conteúdo é apresentado na segunda secção deste manual como uma série de módulos de autoaprendizagem, que incluem conteúdos teóricos chave, estudos de caso, materiais de leitura adicionais e links para pequenos recursos de vídeo introdutórios que fornecerão uma breve visão geral dos tópicos para tutores de EFP e que se destinam a ser vistos por tutores de EFP antes de iniciarem os módulos de autoaprendizagem.

Módulo 1. Empreendedorismo e Empreendedorismo Social

objetivos do Módulo

Os objetivos de aprendizagem são:

- Conhecer o conceito de empreendedorismo
- Identificar as competências e aptidões-chave dos empreendedores
- Compreender a diferença entre empreendedorismo e empreendedorismo social
- Conhecimento sobre empresas sociais
- Identificar os problemas na sua comunidade
- Saber como desenvolver uma árvore de problemas
- Identificar a visão e a missão de uma empresa social
- Utilizar toda a informação e materiais da formação para os aplicar a todos os grupos-alvo.

Título do módulo	Módulo 1: <i>Empreendedorismo e Empreendedorismo Social</i>
Sessão 1	
Tempo	60 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none">● Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes● Flipchart e marcadores● Folha de presenças● Canetas e material de tomada de notas para os participantes● Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint● Cópia de PPT para o tutor
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none">● Palestra
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes. Eles dão uma breve visão geral do projeto "Learning Circle" e distribuem a lista de presenças da sessão pedindo aos participantes para se inscreverem.</p> <p>Atividade 1: Empreendedorismo e empreendedorismo social</p> <p>O facilitador apresenta os objetivos da atividade (slide 3). Depois, o facilitador introduz o tema (diapositivo 4). No slide 5, o facilitador pergunta aos tutores de EFP se eles podem definir os termos 'empreendedorismo' e 'liderança'. Isto permitirá aos participantes envolver os seus conhecimentos esquemáticos. O facilitador escreverá a terminologia comumente recebida no flip chart para que esta possa ser usada para comparar com a definição.</p> <p>Usando as definições de 'empreendedorismo' e 'liderança' que são fornecidas no slide 6, o facilitador pedirá aos participantes para adivinhar a definição de 'liderança empreendedora'.</p>

Finalmente, o facilitador mostra a definição de 'liderança empresarial' fornecida no slide 7.

Usando o slide 8, o facilitador explicará as aptidões e competências de um empresário.

Depois, nos slides 9, 10 e 11, o facilitador descreve os diferentes tipos de competências empresariais.

Através do slide 12, o facilitador irá explicar o que os empresários da economia circular têm que mudar.

No slide 13, os participantes vão assistir ao vídeo "Explicando a Economia Circular e como a sociedade repensa o progresso", que fala sobre repensar o próprio sistema operativo.

No slide 14, os participantes podem aprender sobre 3 exemplos de empreendedorismo de economia circular.

Antes de passar ao slide 15, o facilitador irá pedir aos participantes para responderem às seguintes perguntas:

- Já ouviu falar sobre empreendedorismo social?
- O que acha que isso significa?

Quando os participantes tiverem dado as suas respostas, o facilitador explicará a definição e as características do empreendedorismo social (slide 15).

O facilitador convida os participantes a ver um vídeo do YouTube no slide 16. Antes de assistir ao vídeo, o facilitador irá pedir aos alunos que prestem atenção ao vídeo para responder às seguintes perguntas sobre as diferenças entre uma empresa e uma empresa social:

- Como são usados os lucros? (missão)
- Quem está a investir no seu Empreendedorismo?
- Como é medido o desempenho? (responsabilização)

Depois de ver o vídeo, o facilitador apoia a discussão e escreve os pontos-chave no quadro do flip-chart.

Depois, o facilitador explicará os pontos-chave no diapositivo 17.

O facilitador introduz o conceito de empresa social no diapositivo 18 e as dimensões chave de uma empresa social no diapositivo 19.

No slide 20, o facilitador explica o que uma empresa social faz e o que não faz.

O facilitador irá explicar os princípios principais que uma empresa social pode adotar no slide 21.

Através do slide 22 o facilitador irá mostrar o que pode fazer uma empresa social para gerar rendimentos e resultados.

Finalmente, os participantes irão ver um estudo de caso, a empresa Recreate (slide 23). Eles visitarão o website e terão de responder às perguntas incluídas no diapositivo. O facilitador irá escrever as respostas no flipchart.

Usando o slide 24, o facilitador irá apresentar aos participantes 3 exemplos de empreendedorismo social:

- Banco Grameen <https://grameenbank.org/>
- TOMS <https://www.toms.com/>, e
- Seventh Generation <https://www.unilever.com/brands/home-care/seventh-generation/>

Sessão 2	
Tempo	90 Minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none"> • Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes • Flipchart e marcadores • Folha de presenças • Canetas e material de tomada de notas para os participantes • Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint • Cópia de MX.PPT1 para o tutor
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none"> • Por exemplo, Palestra, Pesquisa, Estudo de caso, trabalho em grupo, trabalho individual, etc.
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p><i>Atividade 2: Definição de Problemas Sociais na sua comunidade - Árvore de problemas</i></p> <p><i>Identificar os problemas</i></p> <p>O facilitador irá introduzir os principais objetivos da sessão (slide 3)</p> <p>O facilitador apresentará aos participantes o slide 4: O que você quer fazer pela sua comunidade?</p> <p>Então, o facilitador explicará o que é uma comunidade (slide 5).</p> <p>Através dos slides 6 e 7, o facilitador fará uma série de perguntas aos participantes a fim de desenvolver a visão e a missão de uma empresa social. Os participantes passarão 15 minutos a pensar e a falar sobre estas questões em grupo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quais são os limites da comunidade em que quer agir? • Que grupos de pessoas existem na sua comunidade? • Algum destes grupos têm necessidades especiais? • Quem são os líderes e comunicadores na sua comunidade? <p>Após determinar a comunidade e identificar os grupos específicos e as suas necessidades, é tempo de investigar quais são os principais problemas que estes grupos ou a comunidade estão a enfrentar. Os participantes terão de passar 30 minutos a pensar e a falar em grupo sobre estas questões:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quais são os principais problemas na sua comunidade? Por exemplo, problemas de integração, problemas ambientais, etc. • Qual é o problema mais urgente? • Qual é o problema que obtém a maior cobertura mediática? • Qual acha que é o problema mais difícil de resolver na sua comunidade? • Qual acha que é o mais fácil de resolver? • Há algum problema a longo prazo? • Há algum problema que tenha surgido recentemente? <p>Finalmente, o facilitador irá listar os problemas que os participantes identificaram e todo o grupo irá escolher um para trabalhar sobre ele.</p>

	<p>Agora que os participantes escolheram o problema, eles terão de fazer uma "Árvore de Problemas"</p> <p>A "árvore dos problemas"</p> <p>O facilitador introduz aos participantes o conceito de "árvore de problemas" (slide 8).</p> <p>Depois, no slide 9, o facilitador mostra a árvore de problemas gráfica e dá aos participantes uma página em branco para desenharem a árvore de problemas, mostrando o problema central no meio, os efeitos do problema na secção superior e as causas de raiz por baixo.</p> <p>Através dos slides 10, 11 e 12, o facilitador explica aos participantes os passos para desenvolver uma árvore de problemas. Depois, os participantes terão 30 minutos para trabalhar na árvore de problemas por grupos. Depois, discutirão em comum e o facilitador escreverá no gráfico quais são as causas e efeitos do problema em que têm estado a trabalhar.</p>
--	---

Sessão 3

Tempo	30 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none"> ● Flipchart e marcadores ● Canetas e material de tomada de notas para os participantes ● Folha de presenças
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none"> ● Trabalho de grupo
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p><i>atividade 3: Compreender a visão e a missão de uma empresa social</i></p> <p>O facilitador irá introduzir os objetivos da atividade (slide 3)</p> <p>Então, o facilitador apresentará um exemplo de um negócio de sucesso com um propósito, uma empresa social chamada Patagonia (slide 4).</p> <p>Através dos slides seguintes, os participantes irão observar diferentes aspetos desta empresa.</p> <p>No slide 5, o facilitador irá introduzir os valores centrais da empresa.</p> <p>Nos slides 6, 7 e 8, os participantes irão ver 4 vídeos curtos</p> <p>Champion of the Earth 2019 - Patagonia (2'55") https://www.youtube.com/watch?v=dyoIB19vSE4</p> <p>How to Build a Mission-Driven Company Like Patagonia (2'44") https://www.youtube.com/watch?v=VPt0InbY6RA</p> <p>The Patagonia story: Bringing trends to life (3'17") https://www.youtube.com/watch?v=g9aOn5yUTFs</p> <p>Através do slide 9, o facilitador irá visitar o website da Patagonia onde os participantes podem ver diferentes projetos:</p>

- Cadeia de fornecimento e responsabilidade social
- Ligar as pessoas à ação ambiental
- Manter o equipamento em jogo
- Repensar a nossa cadeia alimentar
- Financiar a próxima geração de negócios sustentáveis

Depois disso, eles também irão observar a secção "Quão limpos são os seus panos" que mostra às pessoas o custo escondido das roupas que estamos a comprar.

No link seguinte, os participantes podem ver como a empresa está a fazer mudanças.

No slide 10, os participantes irão assistir a um vídeo onde a empresa mostra o "Action Works" para ligar indivíduos empenhados a organizações que trabalham em questões ambientais na mesma comunidade.

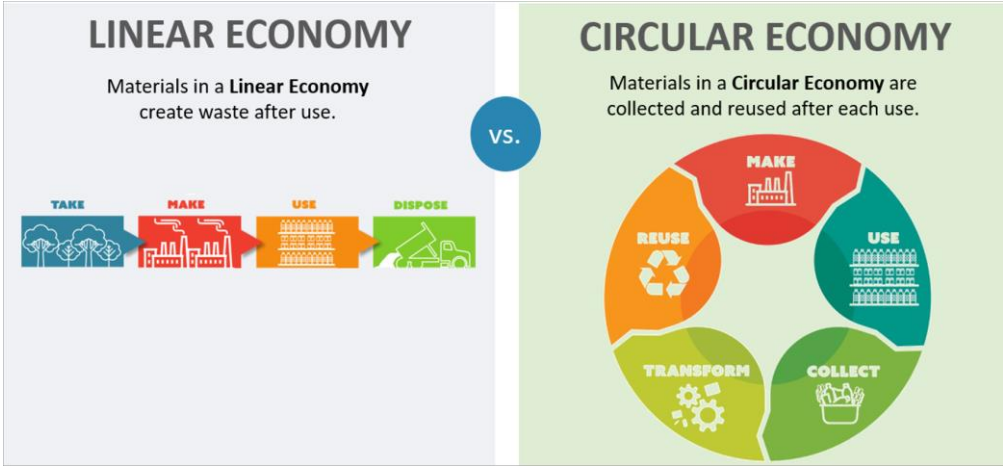
O facilitador irá apresentar o slide 11 como um slide de reflexão para os participantes. Eles terão de discutir sobre as seguintes questões:

- Como é que os nossos hábitos de consumo podem influenciar a produção de resíduos? Dê alguns exemplos.
- Como pode uma empresa social comunicar aos seus clientes para que eles compreendam o impacto que estão a causar?
- Acha que o proprietário de uma empresa também pode ser um ativista ambiental?

Para encerrar esta sessão de formação, o facilitador irá pedir aos participantes para se envolverem numa curta sessão de feedback verbal. Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam na sessão de hoje e a identificar um facto novo que aprenderam.

O facilitador irá então agradecer aos participantes e encerrar o workshop.

Módulo 2: Economia Circular vs Economia Linear

Título do módulo	Módulo 2: <i>Economia Circular vs Economia Linear</i>
Sessão 1	
Tempo	60 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none">● Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes● Flipchart e marcadores● Folha de presenças● Canetas e material de tomada de notas para os participantes● Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides de PowerPoint● Cópia de MX.PPT1 para o tutor
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none">● Palestra
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes. Eles dão uma breve visão geral do projeto "Learning Circle" e distribuem a lista de presenças para a sessão pedindo aos participantes para se inscreverem.</p> <p>atividade 1:</p> <p>No ecrã de TV ou projetor, o formador pode mostrar o seguinte diagrama:</p>  <p>Figura. 1. De uma economia linear para uma economia circular, Fonte: Website do Governo dos Países Baixos, O Tópico da Economia Circular.</p>

	<p>Fonte: De uma economia linear para uma economia circular Economia circular Governo.nl</p> <p>Com base nesta tabela, o formador pode perguntar aos participantes o que é a economia circular e a economia linear.</p> <p>O formador pode então mergulhar no material fornecido na autoaprendizagem, explicando quais são as diferenças entre Economia Linear e Circular, concentrando-se na definição de Economia Circular, elementos básicos, porque é importante, outros conceitos (escola de pensamento) e qual é a situação atual na UE.</p>
Sessão 2	
Tempo	40 Minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none"> • Computador portátil, papel, manual
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Atividade 2: Trabalho de grupo</p> <p>Estudo de caso: Como o empreendedorismo social pode contribuir para a Economia Circular</p> <p>O facilitador partilhará o CS2 e o caso da Sonian Forest Co-op.</p> <p>O facilitador pode partilhar diretamente o link ou dar o texto do website desta empresa social. Depois, apresenta uma introdução sobre como esta empresa decidiu concentrar-se na produção local de madeira, dando o desafio tal como apresentado no estudo de caso.</p> <p>Os participantes precisam de visitar o website da Cooperativa Sonian Wood para saber mais sobre este projeto:</p> <p>https://sonianwoodcoop.be/</p> <p>Perguntas chave que precisam de ser capazes de responder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como é que este empreendimento contribui para o fortalecimento da economia local? • Identifique os desafios económicos que esta empresa social pode ter. • Como é que as empresas familiares protegem este modelo cooperativo de ser assumido por grandes investidores? • Dê 3 exemplos da vida real de como esta madeira é usada localmente. • Como é que este projeto contribui para a economia circular?
Sessão 3	
Tempo	20 minutos

Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none">• papel, caneta ou um quadro branco
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p><i>Atividade 3: O papel dos consumidores</i></p> <p><i>Encerramento do Workshop</i></p> <p>O facilitador irá pedir aos participantes que se envolvam numa curta sessão de feedback verbal para encerrar esta sessão de formação. Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam na sessão de hoje e a identificar pelo menos um facto sobre qual é o papel dos consumidores na economia circular e como contribuimos para reforçar a importância dos consumidores na conservação do ambiente para o centro, como a forma de abordarmos a protecção e a restauração de um planeta mais saudável.</p>

Módulo 3: Modelos de Negócios Circulares

Título do módulo	Módulo 3: <i>Modelos de Negócios Circulares</i>
Sessão 1	
Tempo	55 Minutos
Materiais Necessários	<i>Para as Partes 2 e 4, irá precisar de cartazes/papel/papel/lápis ou marcadores.</i>
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none">• Trabalho em grupo e individual.
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>Esta atividade está dividida em quatro partes, destacando um dos quatro Rs. O tempo total deve ser de aproximadamente 45 minutos.</p> <p style="text-align: center;">Atividade 1: Reduzir, Reutilizar, Reciclar, Restaurar</p> <p>Parte 1: Reduzir (15 mins)</p> <ul style="list-style-type: none">- Coloque os alunos em grupos e dê a cada grupo um cartaz que resuma o conceito de REDUZIR.- Peça a cada grupo que discuta brevemente o tópico.- Peça a cada grupo que partilhe o seu cartaz e as respostas com a turma. <p>Parte 2: Reutilizar (15 mins)</p> <ul style="list-style-type: none">- Dê a cada grupo uma cópia da página sobre REUTILIZAR.- Dê aos alunos 3-4 minutos para escreverem o maior número possível de usos alternativos para cada produto. Permita-lhes escrever nesta página ou providencie um lugar separado para registar as respostas.- Troque cartazes entre grupos e peça aos alunos para aceitarem ou rejeitarem os usos (os usos devem ser possíveis, funcionais, etc.) e anote as respostas aceites. Peça também aos estudantes para escolherem os mais criativos em cada página.- Partilhe qual o grupo que teve mais utilizações para cada categoria.

Parte 3: Reciclar (10 mins)

- Coloque os cartazes de Facto e Ficção em lados opostos da sala.
- Peça aos participantes para começarem no meio da sala
- Leia a declaração da tabela de Facto ou Ficção sobre Reciclagem e peça a cada aluno que se desloque para o local que achar correto.
- Diga aos participantes se eles estavam corretos ou não e elabore, se necessário.

Parte 4: Restaurar (5 mins)

- Pergunte aos participantes o que eles podem mudar nas suas vidas para reduzir o desperdício.
- Se desejar, peça aos participantes para assinarem uma promessa num cartaz. Um juramento está incluído no ficheiro do cartaz, mas pode querer considerar a possibilidade de ter os alunos a fazer o seu próprio juramento específico para a turma.

Parte 5: Facto ou Ficção de Reciclagem (aproximadamente 10 min.)

Declaração	Facto ou Ficção
Reciclar é difícil.	Ficção - As latas, garrafas e papel podem ir todas no mesmo recipiente.
Pode embalar um almoço sem desperdício, reutilizando recipientes e reciclando.	Facto
80% do seu lixo pode ser reciclado ou transformado em composto.	Facto

	<p>A reciclagem é a solução para todos os nossos problemas de resíduos.</p>	<p>Ficção - reduzir o desperdício, recusar itens e repensar o nosso comportamento ajuda a desempenhar um papel na resolução dos nossos problemas de desperdício.</p>
	<p>Eu não faço assim tanto lixo.</p>	<p>Ficção - na UE, cada pessoa desperdiça em média 505 kg por ano</p>
	<p>Reciclar poupa dinheiro.</p>	<p>Facto - O lixo é caro para aterrar. Para além disso, a reciclagem poupa energia e requer menos recursos.</p>
	<p>As garrafas de plástico podem ser recicladas e transformadas em tapetes, calças de ganga e t-shirts.</p>	<p>Facto - o poliéster é muitas vezes feito de plástico reciclado.</p>
	<p>Reciclar uma lata de alumínio poupa energia suficiente para fazer funcionar a sua televisão durante 3 horas.</p>	<p>Facto</p>
	<p>Você pode fazer a diferença através da Redução, Reutilização, Reciclagem e Restauração.</p>	<p>Facto</p>
Sessão 2		
Tempo	60 Minutos	

Materiais Necessários	Depende do que irão usar na Parte 2 (lápis/caneta/cor de papel/A3 ou computador/acesso a Wi-Fi/PowerPoint).
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none"> ● Trabalho de Grupo, Estudo de Casos e Pesquisa.
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>Para esta atividade, divida os alunos em grupos de 4-5 alunos. O objetivo desta atividade é transformar o seu negócio do Modelo Tradicional num Modelo de Negócio Circular. A atividade é dividida em três partes com o terceiro e último passo sendo uma apresentação de cada plano de grupo para o Modelo de Negócio Circular. O tempo total deve ser de aproximadamente 60 minutos.</p> <p>Abaixo pode encontrar algumas fontes que os estudantes podem utilizar para esta atividade, tais como um vídeo com um exemplo, alguns websites que descrevem brevemente as empresas que utilizam o Modelo de Negócio Circular e outro website do cálculo da pegada.</p> <p>Primeiro, os estudantes têm de decidir os papéis que irão desempenhar no grupo. Por exemplo, alguém pode ser responsável por pesquisar o Produto como um método de serviço, etc.</p> <p>Atividade 2: Transformação do Modelo Tradicional para o Modelo de Negócio Circular</p> <p>Parte 1: (15 mins)</p> <p>Os estudantes têm 15 minutos para discutir e decidir alguns dos seguintes assuntos: o tipo de negócio, o nome, porque é o querem transformar num negócio circular, como o podem fazer e quais são os seus próximos passos. <i>Por exemplo</i>, podem alugar máquinas do negócio X e evitar comprar máquinas novas, mas também como negócio podem alugar as suas carrinhas a outros negócios também.</p> <p>Parte 2: (30 mins)</p> <p>Nesta parte, os estudantes têm 30 minutos para criar um poster ou uma apresentação, etc., a fim de mostrar como o seu negócio será circular. Cada um dos estudantes tem de fazer uma pesquisa sobre o método pelo qual é responsável e discutir com o seu grupo os diferentes passos que podem dar ou as mudanças que o negócio deve fazer. Além disso, podem incluir como a sua pegada como negócio será reduzida.</p> <p>Parte 3: (15 mins)</p> <p>Esta parte é a apresentação do seu plano. Cada grupo tem 5 minutos para fazer a apresentação. Depois, o resto dos grupos pode fazer perguntas.</p> <p>Fontes:</p>

- Consulte este website sobre "Como calcular uma Pegada de Carbono Corporativa":
<https://www.climatepartner.com/en/services/corporate-carbon-footprint-ccf>
- Veja este vídeo sobre o Grupo H&M explorando novos modelos de negócios circulares:
<https://www.youtube.com/watch?v=KaJXOwLo2zc>
- Também pode inscrever-se gratuitamente neste website: <https://greenfeet.com/> e depois, adicionar dados e informações para ter uma análise de quanto é a sua pegada empresarial. (Os dados e as informações serão, naturalmente, aplicáveis).
- Consulte este website sobre os "Scottish Businesses Leading the Way" para o Modelo de Negócio Circular:
<https://www.zerowastescotland.org.uk/circular-economy/in-action>
- Consulte este website sobre "Estas 11 empresas estão a liderar o caminho para uma economia circular":
<https://www.weforum.org/agenda/2019/02/companies-leading-way-to-circular-economy/>
- Use este website como exemplo para iniciar o seu plano de transformação: <https://ellenmacarthurfoundation.org/fashion-business-models/overview>

Módulo 4: Melhores práticas em Economia Circular e Empreendedorismo Social

Objetivos do Módulo

Os objetivos de aprendizagem destes módulos são:

- Conhecer as boas práticas das empresas sociais na economia circular
- Compreender o valor acrescentado da empresa social
- Compreender os modelos de negócio circulares

Título do módulo	Módulo 4: <i>Melhores práticas em CE e Empreendedorismo Social</i>
Sessão 1	
Tempo	60 minutos
Materiais Necessários	<p>Materiais:</p> <ul style="list-style-type: none">• Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes• Flipchart e marcadores• Folha de presenças• Canetas e material de tomada de notas para os participantes• Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint• Cópia de M4.PPT1 para o tutor
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none">• Boas práticas
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes. Eles dão uma breve visão geral do projeto "Learning Circle" e distribuem a lista de presenças para a sessão pedindo aos participantes para se inscreverem.</p> <p>Atividade 1: Boas práticas no setor da produção alimentar: Espigoladors e Karakeleko Organic Farm</p> <p>Nesta atividade, 2 boas práticas no setor da produção alimentar são mostradas.</p> <p>No slide 3, o facilitador irá introduzir os objetivos desta atividade.</p> <p>No slide 4, o facilitador irá explicar os papéis dos empreendedores sociais na economia circular.</p>

	<p>Nos slides 5 e 6, o facilitador explicará o objetivo principal de fazer a ponte entre a economia circular e o empreendedorismo social.</p> <p>Os slides 8 a 12 apresentam uma boa prática de economia circular + empresa social no setor da produção alimentar: Espigoladors.</p> <p>O facilitador apresentará o que são os Espigoladors e a sua missão (diapositivo 8), como eles abordam a sua missão (diapositivo 9), a atividade de recolha de dados da empresa (diapositivo 10), vários compromissos com os objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), a economia circular e os produtores locais (diapositivo 11) e finalmente o impacto social da empresa (diapositivo 12).</p> <p>Depois, os participantes verão um vídeo dos Espigoladors (https://www.youtube.com/watch?v=6W9ec1HK4UE) e terão de debater e responder às seguintes perguntas (slide 13). Para isso, eles terão de visitar o seu website.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como é que os Espigoladors envolvem a comunidade local? • Porque é uma empresa social? • Como é que eles aplicam a economia circular? <p>Então, o facilitador lembrará as lições aprendidas deste empreendimento social.</p> <p>A segunda boa prática é o Good Edi que é apresentado nos slides 15-17.</p> <p>O facilitador irá apresentar o que é o Good Edi (slide 15). Então, através do slide 16-17, o facilitador apresentará uma entrevista com os fundadores do Good Edi. É também fornecido um podcast. Depois, o facilitador fará as seguintes perguntas aos participantes para debater e responder (diapositivo 18). Para isso, eles terão primeiro que visitar o seu website e ler ou ouvir a entrevista.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porque é considerado uma empresa social? • Como é que é aplicada a economia circular? • Que outros benefícios oferece o Good Edi?
Sessão 2	
Tempo	60 minutos
Materiais Necessários	<p>Materiais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes • Flipchart e marcadores • Folha de presenças • Canetas e material de tomada de notas para os participantes • Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint • Cópia de M4.PPT2 para o tutor
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Atividade 2: Boas práticas de produto como um serviço: Inwit e Repack</p> <p>Nesta atividade, são mostradas 2 boas práticas de produto como modelo de negócio de serviço.</p> <p>No slide 3, o facilitador irá introduzir os objetivos desta atividade.</p>

	<p>No slide 4, o facilitador irá explicar os papéis dos empreendedores sociais na economia circular.</p> <p>A primeira boa prática é apresentada através dos slides 5 a 8.</p> <p>O facilitador apresentará o Inwit, uma empresa que fornece recipientes reutilizáveis entre empresas e consumidores de alimentos (slide 5).</p> <p>Depois, o facilitador apresentará a sua missão (slide 6).</p> <p>No slide 7, o facilitador fará aos participantes as seguintes perguntas para debate:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Isto é uma empresa social? Explique porquê. • Como é que eles aplicam os princípios da economia circular? <p>A segunda boa prática é a empresa Repack, que é apresentada através de slides 9-13.</p> <p>O facilitador apresentará a empresa (slide 9), o seu modelo de negócio circular (slide 10), o seu impacto ambiental positivo (slide 11), a diferença entre reutilização e uso único (slide 12) e como mediram o seu impacto social e ambiental (slide 13).</p> <p>No slide 14, o facilitador fará aos participantes as seguintes perguntas para debate. Para isso, eles terão de visitar o seu website.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porque é melhor reutilizar do que reciclar? Considere o efeito do transporte na devolução das embalagens • Isto é uma empresa social? Explique porquê. • Como é que eles medem o seu impacto positivo? Que dimensões é que eles consideraram?
--	--

Sessão 3

Tempo	60 minutos
Materiais Necessários	<p>Materiais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes • Flipchart e marcadores • Folha de presenças • Canetas e material de tomada de notas para os participantes • Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint • Cópia de M4.PPT3 para o tutor
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Atividade 3: Boas práticas no setor da energia e recuperação de recursos: Energy4all, Dycle e Retalhar</p> <p>Depois de apresentar os objetivos da atividade (slide 3) e uma breve introdução às energias renováveis (slide 4), o facilitador apresentará a boa prática sobre energias renováveis "Energy4all", uma cooperativa de energia verde através de slides 6-9.</p>

Depois de apresentar a empresa social (slide 6), o facilitador apresenta a sua missão e como eles trabalham (slide 7). Depois, o facilitador explicará o envolvimento de paisagistas e promotores na comunidade (slide 8) e alguns exemplos de projetos que eles desenvolveram, com os seus resultados (slide 9).

No slide 10, os participantes irão visitar o seu website e o facilitador irá fazer as seguintes perguntas para debate:

- Como é que a empresa envolve a comunidade local?
- Porque é uma empresa social?
- Como é que aplica a economia circular?
- Que outros benefícios tem este sistema?

A seguinte boa prática é a Dycle, uma empresa que é analisada em slides 12-14, uma nova forma de negócio circular de fraldas.

No slide 12, o facilitador apresentará a empresa, depois o desafio e a solução, um modelo de negócio circular que a empresa quer implementar (slide 13). No diapositivo 14, o facilitador apresentará as estimativas da empresa para reduzir o impacto das fraldas no ambiente.

Através do slide 15, o facilitador irá colocar as seguintes questões aos participantes para debate:

- Como é que a empresa envolve a comunidade local?
- Como é que aplica a economia circular?
- Qual pode ser o seu impacto social e ambiental?

A última boa prática, Retalhar, é apresentada através de slides 17-20. Primeiro, o facilitador apresenta o modelo circular de negócio da empresa social (slide 17), o impacto social (slide 18) e o propósito, visão, missão e valores (slide 19). No diapositivo 20, são apresentados os resultados da empresa.

Os participantes visitarão o website da empresa e o facilitador fará as seguintes perguntas para debate:

- Como é que a empresa envolve a comunidade local?
- Como é que aplica a economia circular?
- Qual é o impacto social e ambiental?

Para encerrar esta sessão de formação, o facilitador irá pedir aos participantes para se envolverem numa curta sessão de feedback verbal. Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam na sessão e a identificar um facto novo que aprenderam. O facilitador irá então agradecer aos participantes e encerrar o workshop.

Módulo 5: Pesquisa de Mercado: Métodos e Ferramentas

Título do módulo	Módulo 5: <i>Pesquisa e Teste de Mercado</i>
Sessão 1	
Tempo	100 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none">● Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes● Flipchart e marcadores● Folha de presenças● Canetas e material de tomada de notas para os participantes● Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint● Cópia de MX.PPT1 para o tutor
Tipo de atividade	Trabalho de grupo
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p><i>Abertura do Workshop:</i></p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes. Eles dão uma breve visão geral do projeto "Learning Circle" e distribuem a lista de presenças para a sessão pedindo aos participantes para se inscreverem.</p> <p><i>Atividade 1: Compreender a importância dos Estudos de Mercado</i></p> <p>Exemplo da vida real: Peça aos participantes para partilharem a compra mais recente que fizeram e se procuraram outras opções antes de procederem à compra.</p> <p>Peça aos participantes que formem grupos e façam um brainstorming sobre quando e porque conduzimos a pesquisa de mercado.</p> <p>O facilitador precisa de concluir sobre os pontos partilhados pelo grupo e fornecer o seu conhecimento e teoria sobre o tópico.</p> <p><u>Atividade</u></p> <p>Peça aos participantes para identificarem uma ideia de produto/serviço sobre o qual gostariam de explorar oportunidades de mercado.</p> <p>Por onde começar? – Mostre no ecrã o Processo de Pesquisa de Mercado em Seis Passos.</p> <p>Mas antes de começar com os objetivos de acordo com o diagrama, um elemento importante precisa de ser identificado primeiro! Este é o "cliente ideal".</p>

	<p>Identifique o perfil do grupo-alvo da ideia e comece a construir a persona usando o modelo abaixo:</p> <p>https://br.hubspot.com/make-my-persona</p> <p>Como abordar o grupo-alvo:</p> <p>Com base na pessoa identificada, decida sobre os métodos de pesquisa de mercado mais apropriados (veja “autoaprendizagem”) - O facilitador precisa de delinear e explicar os diferentes métodos.</p> <p>Após os métodos serem decididos, os facilitadores devem partilhar informações sobre as ferramentas de mercado disponíveis (tanto a opção gratuita como a opção com subscrição)</p> <p>No final, cada grupo precisa de apresentar a sua ideia, o seu grupo-alvo e os métodos e ferramentas utilizados.</p> <p>Dicas de Facilitação</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desafie os participantes durante o processo de identificação do grupo-alvo, com base no panorama do mercado. - Desafie os participantes durante o processo de escolha dos métodos e ferramentas de mercado relevantes.
Sessão 2	
Tempo	20 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none"> ● Portáteis, etc.
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p><i>Encerramento do Workshop</i></p> <p>Para encerrar esta sessão de formação, o facilitador irá pedir aos participantes para se envolverem numa curta sessão de feedback verbal. Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam na sessão e a identificar uma coisa nova que aprenderam.</p>

Módulo 6: Como desenvolver um plano de negócios

Título do módulo	Módulo 6: <i>Como desenvolver um plano de negócios</i>
Sessão 1	
Tempo	120 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none">● Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes● Flipchart e marcadores● Folha de presenças● Canetas e material de tomada de notas para os participantes● Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint
Tipo de atividade	Trabalho de grupo
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p><i>Abertura do Workshop:</i></p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes. Comece com uma breve apresentação do projeto "Learning Circle" e distribua a lista de presenças para a sessão pedindo aos participantes para assinarem.</p> <p><i>Atividade 1: O que é um plano de negócios e a importância do mesmo (35 mins)</i></p> <p>Introdução - Peça aos participantes para fazerem uma tempestade de ideias sobre o conceito do plano de negócios (o que é isto, quando é que o fazemos, porque é importante).</p> <p>Os facilitadores são aconselhados a mostrar aos participantes um dos vídeos abaixo:</p> <p>What is a Business Plan? - Bplans Explains Everything Harvard i-lab Developing a Social Enterprise Business Plan with Allen Grossman</p> <p><i>Atividade 2: Por onde devem começar então? (30 mins)</i></p> <p>Peça aos participantes para formarem grupos e apresentarem uma ideia de negócio que eles estariam interessados em apresentar. Por onde devemos começar então? A elaboração de um negócio pode ser um processo assustador.</p>

Introduzir o conceito de Modelo de Negócios Circular ou Modelo de Negócios Social. Reproduza os vídeos abaixo:

[The Business Model Canvas - 9 Steps to Creating a Successful Business Model - Startup Tips](#)

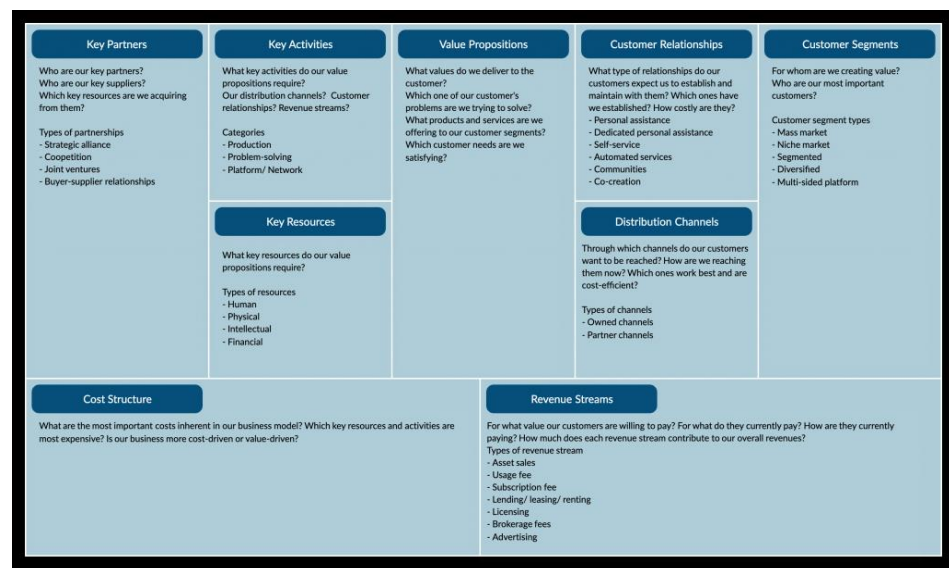
[Overview of the Social Business Model Canvas](#)

Os facilitadores devem mencionar que devido à emergência de empreendedores sociais, a Tela de Modelo de Negócios Sociais evoluiu. Assim, se os participantes têm uma ideia que tem um impacto social é aconselhada a utilização deste modelo.

A fim de proporcionar mais conhecimentos práticos, o facilitador deve levar os participantes através de um estudo de caso.

<https://socialbusinessdesign.org/recyclepoints-business-model-case-study/>

Os participantes devem começar a responder às perguntas do Canvas Social e começar a completar o diagrama.



Os participantes devem começar a responder às perguntas do Modelo de negócio social e começar a completar o diagrama.

É importante que os participantes sigam a ordem em que os blocos de construção aparecem. Os facilitadores devem consultar as dicas partilhadas no kit de ferramentas de auto-aprendizagem para as partilhar com os participantes durante o workshop.

No final, os grupos precisam de apresentar a sua tela do modelo de negócio social num formato de poster ao resto dos grupos. Todos os grupos devem votar para as 3 ideias que acham mais viáveis.

Tempo	40 Minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none"> ● Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes ● Flipchart e marcadores ● Folha de presenças ● Canetas e material de tomada de notas para os participantes ● Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint ● Cópia de MX.PPT1 para o tutor
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes e apresentando brevemente o projeto "Learning Circle". Depois, distribui a lista de presenças para a sessão pedindo aos participantes que a assinem.</p> <p>Atividade 1: Elaboração de um plano de negócios</p> <p>Usando a mesma ideia que eles tiveram na sessão anterior, os participantes serão agora solicitados a elaborar um plano de negócios.</p> <p>Eles têm toda a informação sobre os objetivos, as metas, o mercado alvo, o produto e/ou serviço, os canais (o plano de marketing e vendas), as finanças (fluxos de receitas e estrutura de custos).</p> <p>Portanto, agora é o momento de colocar tudo no chão de uma forma profissional e estruturada.</p> <p>Use o modelo ao elaborar o plano de negócios: Modelo do Plano de Negócio doc.docx</p> <p>No final, peça aos grupos para apresentarem os seus planos de negócios e aos restantes grupos para representarem os investidores e decidirem se gostariam de prosseguir com a ideia.</p>
Sessão 3	
Tempo	20 minutos
Materiais Necessários	<ul style="list-style-type: none"> ● Portáteis, etc.
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Encerramento do Workshop</p> <p>Para encerrar esta sessão de formação, o facilitador irá pedir aos participantes para se envolverem numa curta sessão de feedback verbal. Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam na sessão, e a identificar um facto novo que tenham aprendido.</p>

Módulo 7: Financiamento para Empresários de Economia Circular

Objetivos do módulo:

Os objetivos de aprendizagem destes módulos são:

- Conhecer o conceito e os tipos de Green Investing
- Conhecer o conceito de Greenwashing
- Conhecer os conceitos de Social Investing e Impact Investing
- Compreender o papel dos diferentes atores no financiamento de um negócio
- Analisar o potencial financeiro de um projeto empresarial
- Compreender os critérios que os investidores podem usar para avaliar uma ideia
- Conhecer as diferentes fases de desenvolvimento de uma empresa e a relação com o financiamento
- Conhecer as diferentes fontes de financiamento a que uma empresa pode aceder

Título do módulo	Módulo 7: <i>Financiamento para Empresários de Economia Circular</i>
Sessão 1	
Tempo	120 minutos
Materiais Necessários	<p>Materiais:</p> <ul style="list-style-type: none">• Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes• Flipchart e marcadores• Folha de presenças• Canetas e material de tomada de notas para os participantes• Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint• Cópia de M7.PPT1 para o tutor
Tipo de atividade	<ul style="list-style-type: none">• Palestra
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>O facilitador começa o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes, faz uma breve apresentação do projeto "Learning Circle" e distribui a lista de presenças, pedindo aos participantes que assinem.</p> <p>Atividade 1: Financiamento do empreendedorismo da economia circular</p> <p>O facilitador introduz os principais objetivos da sessão (<i>slide 3</i>).</p> <p>Nos <i>slides 4 e 5</i>, o facilitador apresenta uma introdução ao tópico.</p>

No *slide 6*, os participantes irão assistir a um vídeo sobre "como as principais empresas de serviços financeiros veem a oportunidade da economia circular".

<https://youtu.be/u7GvAptjV2I>

Através dos *slides 7 e 8*, o facilitador vai explicar o que é o Investimento Verde e quais os tipos que existem.

No *slide 9*, o facilitador apresentará aos participantes o conceito de greenwashing, versus green investing. Os participantes irão assistir a um trailer do documentário "The Green Lie". <https://youtu.be/Kon48ssPfCU>

O facilitador usará o *slide 10* para explicar algumas definições: estrutura de capital, dívida, equidade e maximizar o valor de mercado.

O *slide 11* irá fornecer aos participantes os critérios que os investidores podem usar para avaliar uma ideia ou um projeto. Depois disso (*slide 12*), o facilitador vai colocar algumas questões que precisam de ser respondidas para analisar o potencial financeiro de um projeto, a fim de planejar como obter financiamento.

Slide 13: O facilitador explicará as quatro fases que devem ser distinguidas a fim de encontrar os melhores investidores em cada fase de desenvolvimento de uma empresa.

Slides 14-15: O facilitador irá obter a definição de investidor social dos participantes e fará as seguintes perguntas, a serem respondidas após o vídeo:

- O que é um investidor social?
- O que é que os investidores sociais querem?

O facilitador irá reproduzir um breve vídeo no YouTube para os participantes para identificar algumas das questões-chave relacionadas com o investimento social.

O facilitador irá apresentar uma definição de investidor social a partir do slide 15, encorajando os participantes a debater a definição e perguntando o que os investidores sociais querem. Para fornecer mais informações para o debate, o facilitador irá reproduzir um pequeno vídeo para compreender qual é o custo do capital. <https://youtu.be/f6E4POki8vg>

Slide 16: O facilitador irá obter a definição de investimento de impacto dos participantes. O facilitador irá colocar as seguintes questões sobre as quais os participantes devem prestar atenção durante o vídeo.

- O que é investimento de impacto?
- Que tipos de investimento são explicados no vídeo?
- Qual é o objetivo de qualquer tipo de investimento?
- Dê um exemplo de investimento sustentável

O facilitador irá reproduzir um breve vídeo no YouTube para os participantes, de modo a identificar algumas das questões-chave relacionadas com o investimento de impacto. <https://youtu.be/jv3oKGUjCPo>

Slide 17: Depois de terem visto o vídeo, os participantes irão discutir as questões. Para encorajar um maior debate sobre esta questão, o facilitador irá pedir aos participantes para darem alguns exemplos de investimento sustentável e de impacto do investimento.

Slide 18: Para melhor se envolver com os participantes, o facilitador irá pedir-lhes que pensem sobre que tipo de fontes de financiamento uma empresa social

pode aceder. No *slide 19*, o facilitador mostrará a lista de fontes e o grupo discutirá sobre ela.

Slide 20-21: No seguimento da discussão, o facilitador convidará os participantes a conhecerem um tipo específico de financiamento privado, o Crowdfunding. Eles falarão sobre os diferentes tipos de crowdfunding e visitarão algumas das plataformas Crowdfunding e Crowdlending. Os participantes irão debater sobre as diferenças entre este 2 tipos de crowdfunding.

O *slide 22* dará aos participantes um exemplo de organização de investimento, RSF. O facilitador irá reproduzir um pequeno vídeo no YouTube.

O *slide 23* fornece um exemplo de empresa de aceleradores tecnológicos que fornecem financiamento e validam soluções.

O *Slide 24* apresenta o Ashoka, uma organização sem fins lucrativos, que identifica, liga e acompanha os líderes da inovação social.

No *slide 25*, o facilitador irá apresentar aos participantes alguns programas europeus onde as PMEs podem ter acesso a financiamento público.

Para encerrar esta sessão de formação, o facilitador irá pedir aos participantes para se envolverem numa curta sessão de feedback verbal (*slide 26*). Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam nas sessões e a identificar os pontos-chave.

O facilitador irá então agradecer aos participantes e encerrar o workshop.

Módulo 8: Encontrar Colaboradores - Expansão de Networks

Objetivos do Módulo:

- Compreender o conceito de parte interessada.
- Compreender a importância de identificar as partes interessadas.
- Apreciar a importância de distinguir entre os grupos de intervenientes.
- Compreender a influência que as partes interessadas têm sobre uma empresa social.
- Saber como desenvolver a análise de uma parte interessada.
- Compreender a importância de medir o impacto social.

Título do módulo	Módulo 8: <i>Encontrar Colaboradores - Expansão de Networks</i>
Sessão 1	
Tempo	90 minutos
Materiais Necessários	<p>Materiais:</p> <ul style="list-style-type: none">• Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes• Flipchart e marcadores• Folha de presenças• Canetas e material de tomada de notas para os participantes• Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint• Cópia de M8.PPT1 para o tutor• Cópias do modelo da Rede Eléctrica para os participantes <p>https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM_07.htm?download=1</p>
Tipo de atividade	Trabalho de grupo
Descrição das atividades de Aprendizagem	<p>Abertura do Workshop:</p> <p>O facilitador inicia o workshop dando as boas-vindas a todos os participantes. Depois, faz uma breve apresentação do projeto "Learning Circle" e distribui a lista de presenças para a sessão, pedindo aos participantes que a assinem.</p> <p>Atividade 1: Intervenientes na Empresa Social</p> <p>O facilitador irá introduzir os principais objetivos da sessão (slide 3).</p>

O facilitador irá apresentar aos participantes o slide 4: Intervenientes de uma empresa social. O facilitador irá explicar que vai guiar os participantes através da ideia do que é uma análise de stakeholders e a metodologia para fazer a análise. Aplique o conceito a um caso real, para que eles possam ver como se desenrola. Depois fale um pouco sobre como fazer uma análise das partes interessadas e convertê-la naquilo a que chamamos uma Tabela de Impacto de Stakeholders.

No slide 5, os participantes vão assistir a um vídeo para compreender porque é que as partes interessadas são importantes. Depois, debaterão em grupo as questões apresentadas no diapositivo.

<https://www.youtube.com/watch?v=WjxvP5eitzk>

Depois disso, o facilitador explicará algumas definições: stakeholder, análise de stakeholders e envolvimento e gestão de stakeholders (slide 6).

Em seguida, o facilitador explicará a diferença entre stakeholders internos, externos e principais (slide 7).

Através dos seguintes slides, os participantes terão de desenvolver uma análise das partes interessadas. No diapositivo 8, é explicado o que é uma análise de stakeholders, com 3 passos.

No passo 1 (slide 9-10), os participantes terão de escolher uma das boas práticas do Módulo 4 e imaginar que se trata de um empreendimento social na sua comunidade local. Eles terão de identificar as partes interessadas que este empreendimento social poderá ter.

Os participantes farão um brainstorming, pensando em todas as pessoas que são afetadas pelo empreendimento social ou que têm algum interesse nele.

No slide 10, há algumas dicas que o facilitador pode explicar aos participantes a fim de facilitar a identificação. O facilitador anotará no flipchart o mapa de stakeholders.

Através dos diapositivos 11 e 12, os participantes trabalharão na segunda etapa da análise de stakeholders, ou seja, dar-lhes-á prioridade.

Para isso, os participantes terão de preencher a matriz de poder e interesse. O facilitador fornecerá o modelo e as canetas aos participantes e estes terão de dar prioridade aos intervenientes que identificaram.

No slide 13, o facilitador fará algumas perguntas aos participantes para que eles identifiquem as motivações de cada stakeholder, o seu perfil, o seu potencial interesse no seu projeto, as relações, a oposição, etc.

Quando os participantes finalizam a análise, o facilitador pergunta aos participantes quais são os pontos-chave da análise de stakeholders (slide 14). Depois, complementarás as respostas dos participantes com o diapositivo 15.

Para concluir a sessão, o facilitador fará algumas perguntas aos participantes (diapositivo 16), eles debaterão sobre isso e o facilitador complementarás as respostas com as do diapositivo 17.

Sessão 2

Tempo

30 minutos

<p>Materiais Necessários</p>	<p>Materiais:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Local de formação com equipamento informático e espaço para todos os participantes • Flipchart e marcadores • Folha de presenças • Canetas e material de tomada de notas para os participantes • Portátil e ecrã de TV ou projetor para o facilitador apresentar os slides do PowerPoint • Cópia de M8.PPT2 para o tutor
<p>Descrição das atividades de Aprendizagem</p>	<p>Atividade 2: Medir o impacto social</p> <p>O facilitador irá introduzir os objetivos desta atividade (slide 3).</p> <p>Através do slide 4, o facilitador irá dar uma definição de impacto social.</p> <p>No slide 5, o facilitador irá explicar o que é medir o impacto social e qual é a importância de o medir.</p> <p>Depois, os participantes assistirão a um vídeo (2:34') sobre o envolvimento das partes interessadas, mostrado no slide 6 (https://www.youtube.com/watch?v=VHGTSewbOJY). Depois de ver o vídeo, os participantes trabalharão em grupo para responder a estas perguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • O que é o envolvimento de stakeholders? • Porque é fundamental envolver stakeholders? <p>Com o slide 7, o facilitador irá adicionar algumas informações a estas respostas. Após este debate, os participantes assistirão a um segundo vídeo sobre como medir o impacto social (https://www.youtube.com/watch?v=KDCYc_Oh13g). Depois de verem o vídeo, terão de debater e responder a estas questões:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Porque é que é importante medir o impacto social? • Como podemos medir o impacto social? Quais são os principais passos? • Como pode compilar os dados? • Como pode avaliar esses dados? • Como pode partilhar eficazmente os seus resultados com os públicos certos? <p>Através dos slides 9 e 10, o facilitador fornecerá 2 dicas importantes relativas à medição do impacto social.</p> <p>Para encerrar esta sessão de formação, o facilitador irá pedir aos participantes para se envolverem numa curta sessão de feedback verbal. Aqui, os participantes serão convidados a refletir sobre o que aprenderam na sessão e a identificar um facto novo que tenham aprendido. O facilitador irá então agradecer aos participantes e encerrar o workshop.</p>



LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



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

"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435