

## Formação de Formadores de Empreendedorismo

---

### Objectivos Gerais

Sensibilizar os formandos para a importância, pertinência e utilidade do empreendedorismo no mundo actual, desenvolvendo competências e dotando-os de ferramentas que permitam implementar estratégias para ajustar e fomentar atitudes empreendedores.

### Objectivos Específicos

- Identificar correctamente as condições que se aplicam ao empreendedor, de forma inequívoca.
- Dominar instrumentos de gestão, adquirindo as competências exigíveis para uma avaliação adequada dos respectivos negócios.
- Dominar os passos essenciais para a criação e desenvolvimento dos negócios, garantindo a salvaguarda futura do negócio a desenvolver.
- Ajudar a desenvolver projectos de criação de micro empresas ou pequenos negócios.

### Destinatários

Formadores com Formação Inicial de Formadores, ou experiência formativa no mínimo de 3 anos;

### Conteúdos

#### Módulo 1 - Competências do Empreendedor - Duração: 12 horas

- Introdução ao Empreendedorismo:
  - Conceitos e origem;
  - Principais tipos de empreendedorismo;
  - Debate – o empreendedorismo pode ser ensinado?
- O Processo Empreendedor:
  - Empreendedorismo e desenvolvimento económico e social;
  - Diferença entre ideia e oportunidade;
  - Como avaliar uma oportunidade;
- Competências do Empreendedor e a sua importância em Angola;
  - de conhecimento; de interacção; de inovação; de tomada de decisões;
  - de gestão; de crescimento.



### **Módulo 2 - Competências Digitais básicas - Duração: 20 horas**

- Como a informática pode ajudar um projecto;
- A vantagem da comunicação via mail;
- O Excel ferramenta para planificar e controlar custos;
- **Como Determinar Preço /Valor** (Venda de um Produto)
- Site;
- E-commerce.

### **Módulo 3 – Comunicação e Marketing Digital - Duração: 20 horas**

- Fundamentos de Marketing Digital;
- Alinhar o “Pitch” – Gestão da Comunicação ao Longo do Processo;
- Como **Determinar Preço /Valor** (Venda de um Produto)
- Desenhar o plano de comunicação com clientes e fornecedores;
- Estratégias digitais e exploração das ofertas online para benefício do negócio;
- Conhecer, dentro do Marketing Digital, as plataformas a escolher e que se adequam ao negócio.

### **Módulo 4 - Segmentação e Vendas - Duração: 08 horas**

- Produtos ou serviços e segmentação de clientes;
- O cliente e as bases psicológicas da venda;
- Prospectos e qualificação de clientes;
- Funil e pipeline de vendas;
- Como Determinar Preço /Valor (**Venda de um Produto**)
- Atributos e benefícios do produto ou serviço;
- Técnicas de criação de necessidades;
- As linguagens usadas e os resultados esperados;
- Gestão de objecções e de fecho de venda;
- Criação de Embaixadores.

### **Módulo 5 - Gestão Operacional da Empresa - Duração: 12 horas**

- Operações e serviços core da organização;
- As responsabilidades individuais que concorrem para a Operação;
- O fluxo processual e documental da Operação;
- A logística associada à Operação;
- Compras;
- Vendas e Entregas;
- Relação com parceiros e com clientes;
- O serviço em after-sales.

### **Módulo 6 – Como Criar uma empresa em Angola**

#### **Responsabilidades Financeiras - Duração: 12 horas**

- Como criar uma empresa em Angola, 11 passos fundamentais
- Instituições a contactar
- Documentos necessários
- Despesas e Emolumentos a pagar
- Obrigações Fiscais das Empresas: obrigações mensais, anuais e planeamento fiscal da empresa;
- Fontes de Financiamento;
- Fenómeno das Startup's;
- Importância do networking;

### **Módulo 7 - Da Ideia ao Negócio - Duração: 20 horas**

- Reconhecer a ideia de negócio;
- Inovação e Modelos de Conceção de Produtos/Serviços;
- Entender as Dores/Necessidades do Cliente/Utilizador com o Value Proposition Canvas;
- Transformar a Ideia/Necessidade em Proposta de Valor com o Business Model Canvas;
- Análise de Viabilidade (enquadramento e fundamentos);
- Validação do Modelo de Negócio;
- Gestão de Projectos com o Project Model Canvas;
- Análise de experiências de criação de negócios (**estudo de caso**);
- Trabalho Final (Plano Negócios).

### **Módulo 8 - BootCamp - Duração: 08 horas**

- Desenhar o plano de comunicação com clientes e fornecedores;
- Estratégias digitais e exploração das ofertas online para benefício do negócio.

### **Módulo 9- Apresentação final de Trabalhos - Duração: 12 horas**

Inclui Pitch de 4 minutos

A apresentação e defesa final dos trabalhos construídos ao longo do percurso formativo e desenvolvidos pelos formandos em estreita ligação com os contextos de trabalho e realizados sob orientação e acompanhamento de um ou mais formadores, será validado perante um JURI tripartido, e terá um regulamento próprio a distribuir no início da formação.

### **Avaliação dos Formandos**

Enquanto formandos **os formadores**, serão avaliados em cada módulo, sendo necessária a obtenção de uma nota mínima, garantida de conhecimentos mínimos para que possa exercer a função de multiplicador desse saber.

Será definida a obrigatoriedade de concluir um módulo para iniciar outro, permitindo um acompanhamento uniforme entre os participantes.

O rigor e a transparência na avaliação, serão fundamentais para escolher o formador com maior domínio do saber ao módulo que lhe fôr atribuído.

Os momentos de avaliação, serão encarados como momentos de reforço da aprendizagem, incentivando esta prática no futuro.

As escalas e pautas de avaliação, serão públicas e promotoras do reconhecimento e do esforço em sala e no estudo autónomo.

Os instrumentos de avaliação serão construídos em simultâneo com os Manuais e a sua aplicação durante a formação é obrigatória.

Um formador deve sempre realizar os instrumentos de avaliação, antes de os aplicar.

## Resultados Esperados

Manuais com actualização de conteúdos, mais dinâmicos, com exercícios e simulações para treino em sala.

Acreditamos que esta metodologia de conteúdos encadeados, mais práticos, mais actuais, com a ajuda na preparação do projecto, com a análise das forças, fraquezas e dos pontos críticos, abre portas para maiores taxas de sucesso após a conclusão da formação.

Cada módulo será constituído por uma breve abordagem teórica dos conteúdos, com mais incidência de autovalidação de competências já adquiridas, o treino e desenvolvimento de competências novas e a realização prática de tarefas deverá ser incentivada e treinada.

Cada módulo contribui através de exercícios e práticas em sala para o trabalho final a ser apresentado pelos participantes no último módulo.