

DESAFIO

Guia do Facilitador



Planeje
sua
atividade
semanal!!!

Preparando a equipe para o Desafio

Este guia tem como objetivo servir como apoio para equipe de facilitadores e coordenadores orientarem-se durante a execução do “Desafio: do Negócio à Inclusão”.

São inúmeras dinâmicas, conceitos e passo-a-passo com fotos, explicações e dicas de como desenvolver cada tarefa e eventos.

É muito importante que todas as indicações de envio de documentos e nomenclaturas de arquivos sejam seguidas para facilitar o acompanhamento dos tutores da Lua Nova, bem como, a leitura dos jurados.

Vamos Lá!





O que
você
precisa
saber...

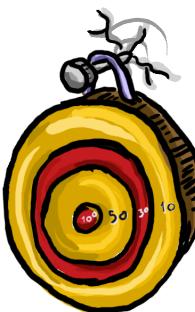
Apresentação

Os processos de inclusão social estão estreitamente relacionados com as oportunidades que a população tem de ser incluída no sistema econômico. Mas, para isso é necessário uma mudança radical de atitude frene aos paradigmas existentes e aceitos socialmente.

Entende-se que para essa mudança acontecer realmente é necessário estabelecer novas relações e vínculos entre setores, entre pessoas, experiências, assim como o reconhecimento das capacidades de cada pessoa e a exaltação de seu ser criativo e capaz.

Princípios





Negócios Inclusivos

São iniciativas economicamente rentáveis, e ambiental/socialmente responsáveis, que utilizam os mecanismos do mercado para melhorar a qualidade de vida de pessoas de baixa renda.

Fundação Avina

O Desafio

- Vivenciamos um passo a cada dia e às vezes dois, um novo desafio a cada semana, novas relações, novas demandas, novas soluções.
- É assim que criamos o Desafio: Do Negócio à Inclusão como uma metodologia de ação grupal e comunitária de desenvolvimento de potenciais e inclusão econômico- social.
- O Desafio é uma proposta que visa “sair” do papel para entrar na “ação”, passando do plano das ideias ao plano da concretização, para criar valor e gerar inclusão. É um convite a sonhar com o direito de realizar.

Objetivo

Promover a criação de negócios inclusivos para a geração de renda fomentando iniciativas que sejam econômica e ambientalmente sustentáveis, social e culturalmente inclusivas, que aproveitam as cadeias de valor geradas pelo mercado e criem o diálogo entre atores, para juntos elaborarem alternativas em prol da melhoria da qualidade de vida.

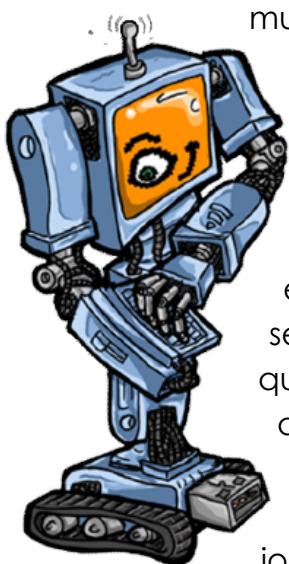
O segredo é experimentar, errar, criar, participar, confiar, apostar e confiar!



Tempo - O desafio está formado por 10 tarefas. Cada tarefa que vocês encontrarem no site terá um prazo de uma semana, 10 dias ou até de duas semanas, para a sua realização, dependendo de cada uma. É importante que vocês como equipe administrem esse tempo.



Tecnologia - O desafio requer uma grande aproximação com a tecnologia. Os que já sabem mexer com ela, se sairão bem! Quem não sabe, aprenderá pois tem do seu lado outras pessoas que sabem, e é com a troca que se aprende! A tecnologia facilita muito os processos (embora às vezes não pareça) e lhes mostrará outra dimensão das coisas e até do mundo! Além dela poder ser um



aliado para a divulgação e a propaganda do seu negócio. Existirá uma plataforma virtual na qual vocês poderão acessar o desafio. Lá encontrarão a tarefa da semana, alguns filmes e histórias que contribuirão com a sua aprendizagem, um material de apoio para realizar a tarefa, frases motivadoras e alguns jogos.

3 T fundamentais no trabalho

Trabajo en equipo - O desafio é coletivo. Ninguém terá que trabalhar sozinho! As equipes serão formadas por vocês mesmos.

O que o grupo tem que ter para ser uma equipe?

- Afinidade entre os participantes
- Compromisso com a tarefa e com os colegas
- Respeito das opiniões diferentes, muita conversa e tolerância
- É fundamental: interesse comum.

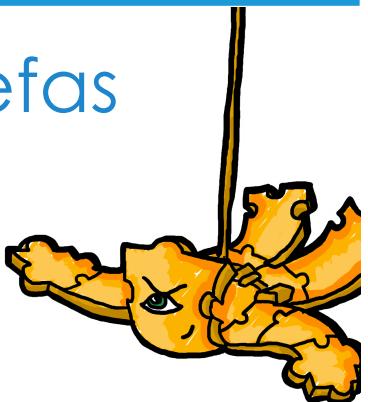
Lembrem que o desafio é só o começo da realização de um sonho. É o ponta pé inicial para vocês desenvolverem um empreendimento que fará com que gerem renda! Não é suficiente serem muito amigos se cada um tem uma ideia muito diferente do que quer fazer... Se for o caso, continuem amigos mas não sejam sócios! Trabalho em equipe significa pessoas trabalhando juntas por um ideal comum!



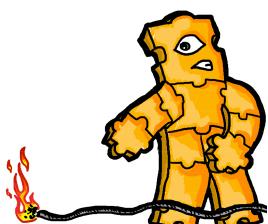


Componentes das Tarefas

Seguem os itens que compõe cada tarefa do Desafio.
Estes itens servem como apoio para que o grupo possa guiar-se na realização de cada etapa do plano de negócio.



Prazo



É o tempo máximo que o grupo tem para concluir cada tarefa.
Este prazo varia de uma semana até duas semanas entre as tarefas.

Era uma vez...

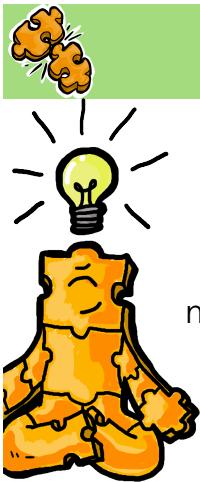


Todas as tarefas contam com uma história para ser lida pelo grupo.
São histórias reais ou fictícias que podem inspirar o grupo com respeito ao tema tratado na tarefa.

Material de Apoio

Trata-se de um material em formato de “cartilha” que aborda os conceitos a serem tratados na tarefa.
O material contém dicas e informações que ajudarão o grupo a concluir os produtos solicitados na tarefa.

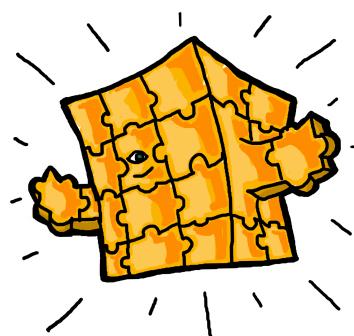




Frase da Semana

Trata-se de uma frase, provérbio ou dito popular que servirá como motivação para o grupo.

O grupo poderá ampliá-la e colocá-la nos locais das reuniões para que fique sempre à vista.



Produto

É a missão da tarefa que o grupo deve entregar no prazo estipulado.

O formato das missões pode ser:

- Texto, Vídeo, Fotonovela, Desenho, Mapa, Apresentação gráfica, Pesquisa.

Filme



Os filmes da tarefa são vídeos, comerciais e curta-metragens indicados para estimular a criatividade em cada tarefa que são encontrados na internet, em especial no site Youtube para que todos os grupos possam encontrá-lo.

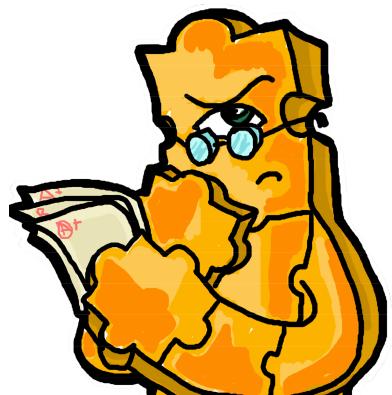
Em algumas tarefas são recomendados, mas não são obrigatórios, alguns longametragens que podem ser encontrados facilmente em locadoras de vídeo ou DVD.

As avaliações são divididas em duas partes:

Avaliações

Avaliação coletiva – é a avaliação feita pelo grupo que realizou a tarefa. Serve para entendermos se os itens de apoio puderam ajudar o grupo a desenvolver a tarefa e também qual o sentimento do grupo ao final da tarefa.

Avaliação dos jurados – são os critérios que os jurados usarão para avaliar cada uma das tarefas. Esses critérios são de conhecimento dos gestores dos grupos para que possam orientar os participantes sobre a qualidade do produto.





1. Grupos

1.1 Quem pode fazer Parte do Desafio?

Qualquer pessoa que tenha interesse em montar seu próprio negócio ou um negócio em grupo pode fazer parte do Desafio. Não é necessário saber ler e escrever, porém é importante que os facilitadores ofereçam todo o apoio necessário ao participante que tiver dificuldades de leitura escrita para evitar constrangimentos e desinteresse do mesmo nas atividades.



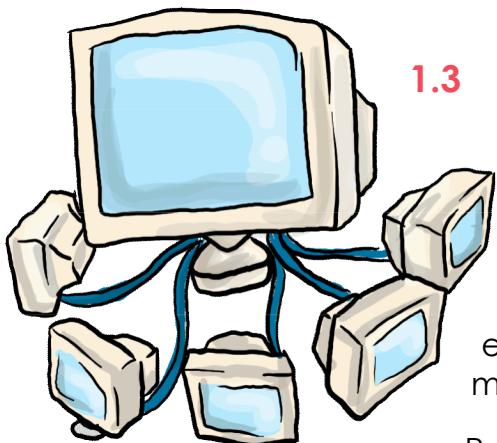
1.2 Onde e quando reunir os grupos?

As tarefas do Desafio duram em média uma semana. É importante que o grupo possa se reunir mais de uma vez na semana para realizar cada atividade da tarefa. Os encontros podem ter duração de 2 a 4 horas, porém fica a critério dos facilitadores regular o tempo de acordo com o perfil do grupo.

É importante reservar um espaço para o encontro do grupo que:

- Seja amplo para acomodar todos os participantes e realizar as dinâmicas;
- Seja livre de perturbações, excesso de ruídos ou qualquer tipo de interferências. Elas tomam tempo e tiram a concentração do grupo.
 - Se possível, realizar o encontro numa estrutura que possa oferecer aos participantes um lanche simples (biscoito, bolacha, suco, pão, café ou leite) durante cada encontro. Muitas vezes os encontros são longos e faz-se necessário oferecer alimentação para garantir a concentração do grupo.





1.3 O que preciso investir para realizar o Desafio?

É muito importante lembrar que nem todas as organizações possuem todo o equipamento necessário para o Desafio, entretanto muitos grupos fazem parcerias com pessoas da comunidade e outras organizações e/ou empresas como os Ciber-Cafés que podem ajudar emprestando ou alugando por preços acessíveis o material necessário para realização de cada tarefa.

- Possuir equipamento áudio visual para a apresentação dos filmes, fotografias, etc.

- Possuir pelo menos um computador para desenvolvimento das tarefas e acesso ao material de apoio;
- Se possível acesso à internet para que os participantes possam acompanhar ou até mesmo realizar a postagem das tarefas e edição das mesmas;
- Um equipamento de gravação de vídeo (algumas máquinas fotográficas possuem essa função).
- Se possível um projetor de vídeos ou apresentações.
- Materiais (papéis, canetas, lápis coloridos, cola, cartolinhas, etc.).



2 Equipe de Apoio

2.1 Quem vai acompanhar o grupo?

O Desafio é uma metodologia que ocorre principalmente no ambiente virtual. Por isso é muito importante que os facilitadores tenham pelo menos alguns dos conhecimentos abaixo ou possam contar com outros membros da equipe que dediquem pelo menos 8 horas semanais para ajudar nas atividades:

- Envio e recebimento de e-mails
- Buscas na Internet (Google ou outro)
- Planilhas Eletrônicas (Excel, Numbers, etc.)
- Editores de Texto (Word, Pages, etc.)
- Apresentação (Power Point, KeyNote, etc.)
- Edição de vídeos, fotos (photoshop, movie maker, etc.).





2.2 Consejos para el Facilitador

OBS: É imprescindível que os itens a seguir sejam entendidos realmente como DICAS de outras experiências que deram certo. A melhor postura, é aquela que deixa o facilitador à vontade e sem amarras.



- **Faça sua apresentação.** Quem é? O que fez de importante? Por que está ali? Quais são seus desejos?
- Dê segurança às pessoas – Mostre a importância de estarem aprendendo juntos.
- **Deixe o grupo fluir** – Não interrompa pensamentos, reflexões, falas, atitudes, atividades.
- **Responda a provocações**, sem ser pessoal
- **Tenha sempre Bom Humor**, bom senso, flexibilidade, humildade, objetividade
- **Não deixe questões em aberto** o Facilitador TEM QUE estar preocupado em dar conta do máximo possível de demandas. Caso contrário, algumas frustrações irão tomar conta do grupo e isso pode causar o desinteresse.
- **Explique o objetivo do encontro** / trabalho quantas vezes forem necessárias.
- **Construam juntos as regras** – o que fazer e como cuidar de horários, celulares, intervalos.
- **Desperte a criança interior dos participantes** – Isso é muito importante para tornar o encontro / trabalho agradável
- **Ajude os integrantes** a perceber o máximo de situações possíveis
 - **Tenha sempre uma programação** por escrito e compartilhe-a com o grupo
 - O Facilitador é o principal responsável em **manter o foco do trabalho**. Dependendo do que estiver sendo abordado, é natural que o grupo “fuja” do assunto, como uma forma de se defender.
 - **Feedback** – Ao final de cada dia/etapa procure dar um retorno sobre expectativas, cumprimento (ou não) dos objetivos e atividades programadas



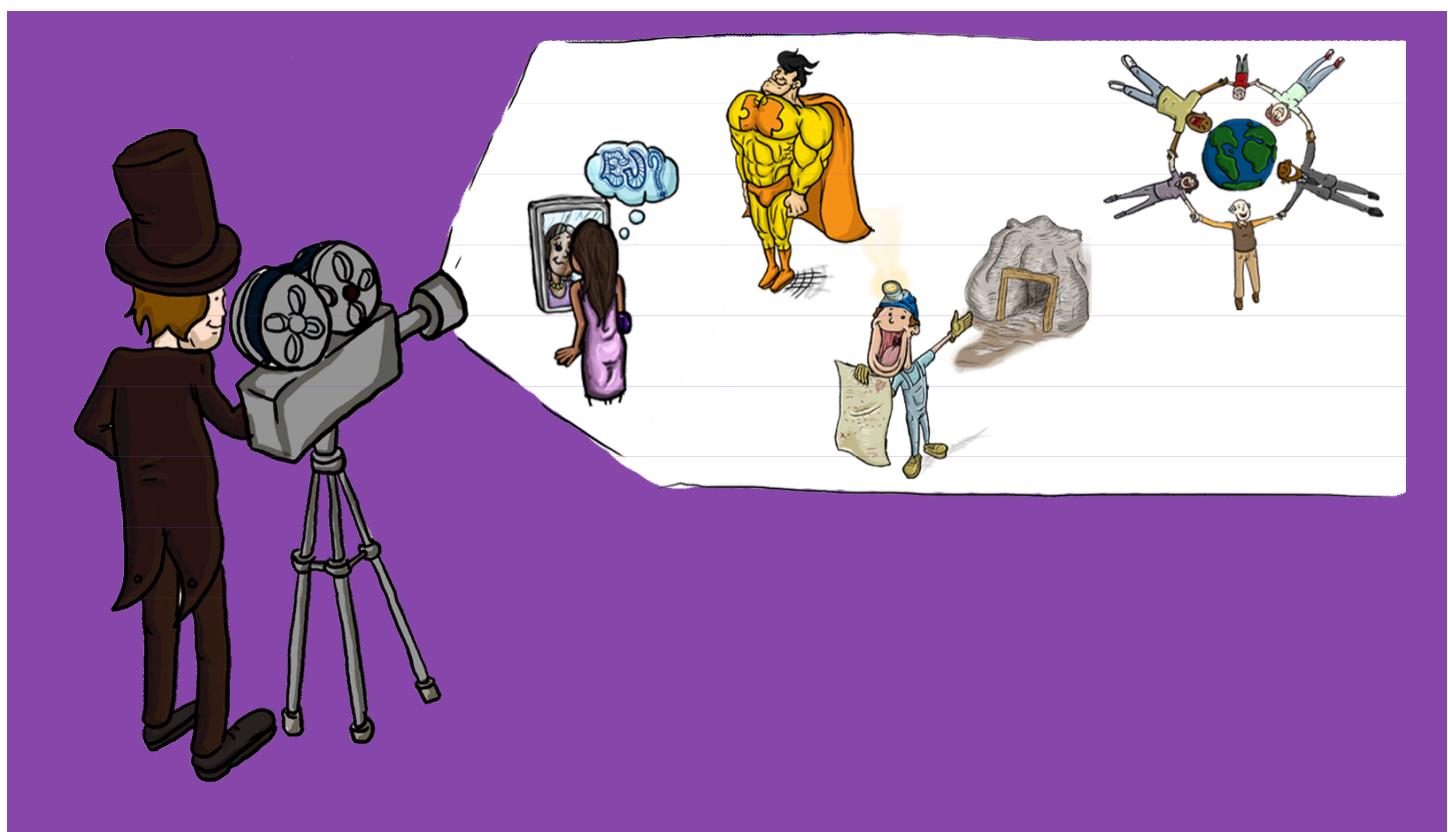


3 Lançamento do Desafio

3.1 Trabalho previo con os grupos

Antes de iniciar o Desafio, é necessário:

- **Quebrar o Gelo** - que as pessoas entre o grupo se conheçam e comecem a interagir entre si;
- **Apresentar o Desafio** - explicar ao grupo o que é, quais os objetivos e como ele vai funcionar (organização, encontros, pessoas, prazos, tempo, etc.);
- **Cadastrar os participantes** - é muito importante manter uma ficha cadastral dos participantes do Desafio. Esse cadastro servirá para sistematizar a experiência e acompanhar o perfil do grupo com o qual se trabalha. (**Vide ANEXO I – Cadastro de Participante**)
- **Realizar uma avaliação prévia de cada participante** – é importante avaliar alguns indicadores de habilidades empreendedoras para conhecer os participantes e após o término de desafio comparar os resultados, medindo assim a evolução dos mesmos (**VIDE ANEXO II – Avaliação de habilidades empreendedoras**).





3.2 Dinamicas Sugeridas

Dinâmica dos Crachás

Dinâmicas dos Crachás

Material Necessário: Papel, Caneta e barbante.

Objetivo: Facilitar o conhecimento do nome de todos os participantes.

- O facilitador anteriormente escreveu o nome de todos os integrantes do grupo em cada crachá
- Então na hora da atividade entrega qualquer crachá para cada um (desde que não seja o próprio)
- Desafio: Cada um deve encontrar o seu crachá e, paralelamente a isso encontrar o dono do crachá que recebeu.
- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, idéias, etc...

OBS: Esse jogo é mais utilizado para grupo de jovens que não se conhecem.

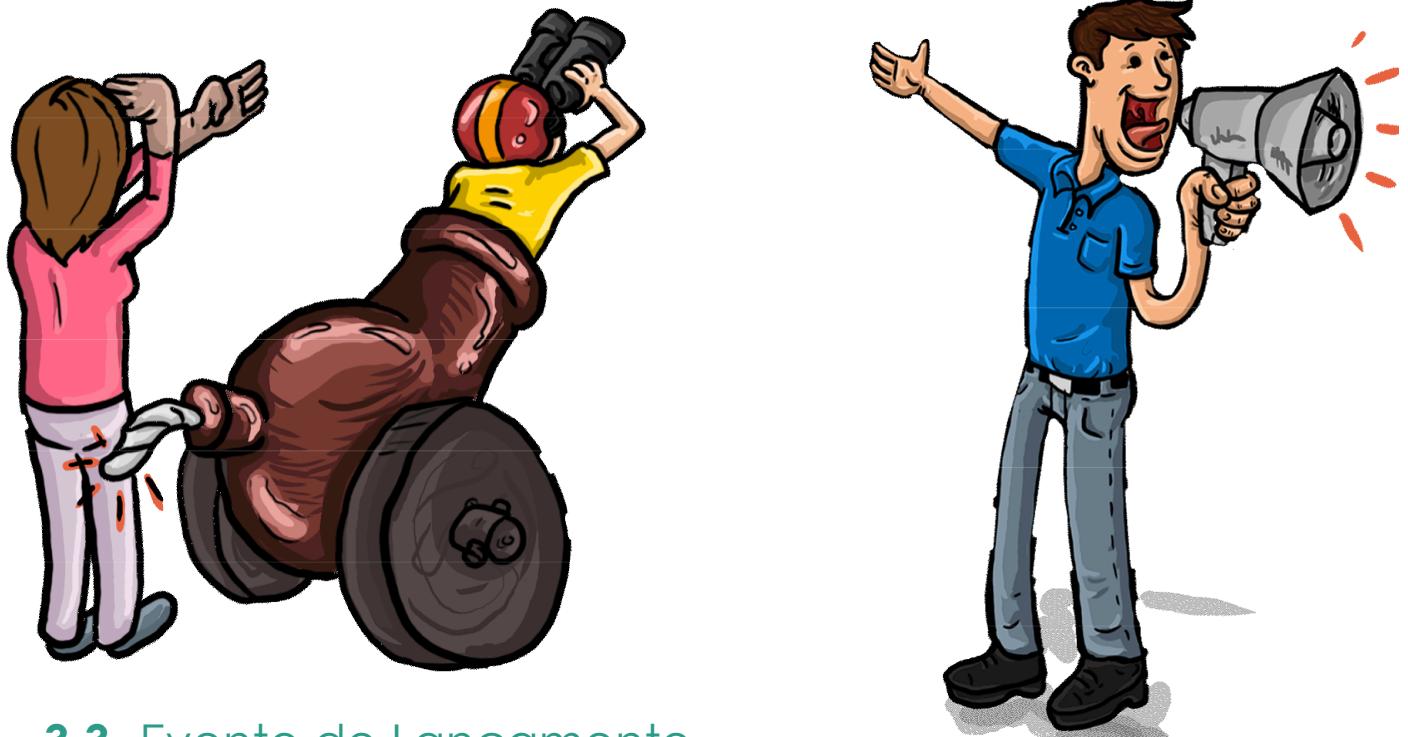
Jogo da Mochila

Material Necessário: Nenhum

Objetivo: Livrar-se das cargas Emocionais não necessárias para aquele momento. O que é importante trazer “emocionalmente” para o grupo e o que devo deixar fora dele?

- Formar duplas
- Facilitador faz as seguintes perguntas:
 - O que tenho na minha mochila que não queremos levar?
 - O que tenho na minha mochila que quero continuar levando?
- Cada um da dupla responde, facilitando que ambos se abram um pouco e contem um pouco de suas histórias.
- Depois que todas as duplas tiverem respondido as perguntas, é aberto um momento de partilha, onde quem se sentir a vontade coloca suas respostas

OBS A “Mochila” nesse jogo simboliza o emocional de cada um.



3.3 Evento de Lançamento

3.3.1 Por que Realizar um Evento de Lançamento?

É muito importante, celebrar o início das atividades do Desafio com um evento que seja marcante para a comunidade. Entre os principais objetivos do evento de lançamento, estão:

- A comunidade toda tomar conhecimento do que é o Desafio e sua finalidade;
- A comunidade em geral e os empreendedores locais “se animarem” a apoiar os grupos nas pesquisas e tarefas;
- Os participantes do grupo poderem estar motivados a participar e perceberem que não estão agindo isoladamente.
- Divulgar o evento para outros jovens ou grupos que possam querer participar;
- Divulgar as atividades do “Drop In” ou “Centro de Escuta” para outras pessoas da comunidade.
- Fazer uma primeira ação, sendo esta o próprio evento, que envolve a participação de toda a comunidade, mostrando assim que é possível realizar um grande evento a partir da disposição individual de cada membro e com recursos da própria comunidade.



3.3.2 A Importância dos Rituais

Ao longo da vida, somos expostos a rituais, como o batizado, a eucaristia, a crisma, o baile de 15 anos, o casamento, as formaturas, eventos solenes e de todos os tipos.

Todos esses rituais tem por finalidade celebrar um início, passagem ou encerramento de uma etapa da vida.

Uma das principais características de um ritual é que ele ocorre fora das atividades cotidianas. Muitas vezes o espaço de sua realização também é diferente dos espaços onde estamos acostumados.

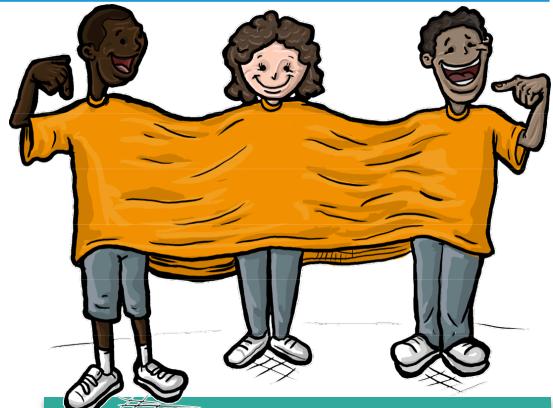
O objetivo do ritual é que ele seja absorvido pelos indivíduos. Mesmo ele sendo um “momento diferente”, ele é incorporado à vida social e praticado sem uma racionalidade aparente.

Os rituais também são importantes por relacionar ação social e comunicação.

Nesse processo é possível observar de que maneira os indivíduos classificam o mundo e constroem representativamente a realidade em que vivem. “Nesse contexto, ritos continuam sendo a contrapartida das representações, mas muitas vezes analiticamente superiores pela dimensão imponderável, aspecto fundamental da vida em sociedade (Peirano, 2002:10).



Por isso, é muito importante que todas as atividades do evento de lançamento sejam decididas e realizadas com parceria e participação direta da comunidade, seus líderes e moradores.



É bem verdade, o que diz a raposa ao Principezinho: «(...) São precisos rituais.

- O que é um ritual? - perguntou o principezinho.

- Também é uma coisa de que toda a gente se esqueceu - respondeu a raposa. -

É o que faz com que um dia seja diferente dos outros dias e uma hora, diferente das outras horas. Os meus caçadores, por exemplo, têm um ritual, à quinta-feira,

vão ao baile com as raparigas da aldeia. Assim, a quinta-feira é um dia maravilhoso.

Eu posso ir passear para as vinhas. Se os caçadores fossem ao baile num dia qualquer, os dias eram todos iguais uns aos outros e eu nunca tinha férias.»





3.3.1 Como Realizar um Evento na Comunidade

Seguem algumas sugestões para organizar o evento de lançamento:

- Formar uma comissão para organizar as atividades e recursos necessários (essa comissão pode ser formada por pessoas da equipe, membros do grupo do Desafio e/ou membros da comunidade);
- Monte um calendário das atividades do eventos com nome da atividade, participantes e horário;
- Chame pessoas da comunidade que desenvolvem atividades artísticas e culturais (grupo de capoeira, alguém que canta, algum músico, um grupo de hip hop, etc.);
- Fomentem a criação de grupos para apresentação (um grupo de pessoas que apresentem uma dança folclórica ou atual, um grupo de crianças que cantem, um coral, etc.);
- Chamem as organizações locais para que participem expondo seus trabalhos;
- Vocês podem organizar uma feira de trocas onde as pessoas podem levar objetos para venda ou troca durante a feira;
- Chamem os empreendedores locais para oferecerem seus produtos e serviços durante o evento;
- Peça patrocínio para os comerciantes locais para a decoração e iluminação da festa.
- Divulguem o evento através de cartazes, rádio local, etc. Quanto mais pessoas participarem melhor.
- Escolham alguém para a apresentação do evento (alguém que tenha facilidade de comunicação com o público).
- Escolham uma praça, campo de futebol, centro esportivo ou outro lugar que acomode um grande número de pessoas e se for necessário solicite autorização de uso previamente com as autoridades locais.
- Se for possível e viável, transmita imagens de outros grupos participantes do Desafio durante o evento. Nesse caso, seria importante conseguir um telão e projetor para o evento.



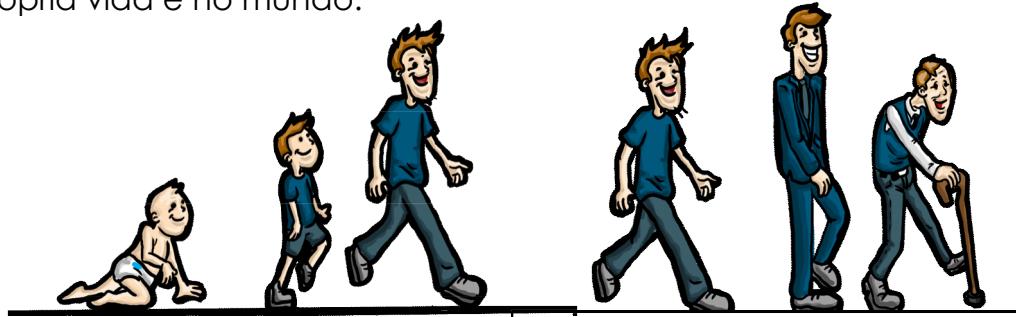
4 TAREAS

4.1 Tarefa 1 – Quem Sou Eu?

- A tarefa “quem sou eu?” é a única tarefa individual que ocorreu durante o desafio;
- Ela é importante para que a pessoa tome um tempinho para pensar em si mesma, na sua vida, nas coisas que gosta de fazer, nas pessoas que gosta de ter por perto;
- A cartilha que está presente no material de apoio foi elaborada para que as pessoas possam ter uma linha a seguir, mas nem todas as perguntas precisam necessariamente ser respondidas. Deixe que as pessoas decidam as perguntas que querem ou não responder.
 - Quando trabalhamos com pessoas em situação de risco ou vulnerabilidade, existem lembranças e histórias que podem ser difíceis de trabalhar sem apoio de um psicólogo ou terapeuta.
 - Para algumas pessoas que vivem na rua ou passaram por problemas durante suas vidas, desenhar uma linha do futuro pode ser uma tarefa muito difícil. Dê o tempo necessário à pessoa para que ela possa situar-se na sua própria vida e no mundo.



linha a



4.1.1 Objetivo

Resgatar a história individual de cada participante, bem como, que cada participante possa começar a pensar em projeções para o futuro (sonhos, desejos, projetos de vida).

4.1.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os



4.1.2.1 Dinâmicas Sugeridas

Jogo dos Iguais

Material Necessário: Fita Crepe

Objetivo: Reconhecer as pessoas. Proporcionar um ambiente seguro e onde as pessoas possam se identificar



- O Facilitador divide o espaço com uma fita crepe no chão
- Fará algumas perguntas, e quem responder SIM, passa para o lado oposto, utilizando a linha de fita crepe como referência. Os demais permanecem no local.

Sugestão de perguntas:

- Quem tem cachorro vai para o outro lado da sala
- quem tem irmãos
- quem tem filhos
- namorados
- avós vivos
- primos doentes
- experiência na área de esporte
- quem sabe andar a cavalo
- outros assuntos, que podem ter relação direta com o trabalho proposto ou não
- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, idéias, etc.

Havendo o “pára-quedas” (lonas coloridas muito utilizadas nos jogos cooperativos), esse jogo poderá ser feito com a utilização do mesmo, ao invés de fita crepe. Neste caso, os participantes ficariam segurando o para quedas pela lateral, e cada vez que o facilitador falar algo (por exemplo, quem tem irmãos”, ou quem sabe nadar...) os integrantes que tiverem respostas positivas passam por baixo do para quedas e separam-se da turma. Caso não haja para quedas, pode-se utilizar fita crepe ou fita amarela.



Jogo do Bingo Humano

Material Necessário: Cartelas (ver anexos)

Objetivo: Proporcionar o maior conhecimento e descontração entre todos.

- Cada participante recebe uma “cartela de bingo” – em anexo
- Ao sinal do facilitador, todos devem procurar preencher sua cartela de maneira mais rápida.
- Quem preencher primeiro grita bem alto uma palavra a ser combinada antecipadamente
- (por exemplo, o seu nome, o nome do projeto, etc...)
- Todos conferem se está certo e com isso divulgam informações deles mesmos, para eles mesmos (por exemplo: Fulano nunca foi para o Rio de Janeiro)
- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, idéias, etc.

Jogo “Se eu fosse um filme, que filme eu seria?”

Material Necessário: nenhum

Objetivo: Trabalhar o Humor e sensação emocional de cada um. Cada um deverá responder a seguinte pergunta: Se eu fosse um filme, que filme eu seria?

Esse jogo serve de quebra gelo além de expressar um pouco como os participantes estão se sentindo.

É importante conversar sobre o filme que cada um identificou e por que?

A Colagem



4.1.3 Criterios de Evaluación

Observaciones:

A tarefa número 1 deve ser realizada individualmente por cada membro do grupo, mas, o compromisso com a elaboração de dita tarefa é assunto de todos.

Neste momento será avaliado unicamente à **elaboração da tarefa** de cada participante, mas o **resultado será coletivo**. Isto significa que o não cumprimento de um dos participantes afetará o resultado final da tarefa de todo o grupo.



Tabela de Avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação		
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar
Tarefa elaborada participante 1	Cartilha preenchida pelo participante 1			
Tarefa elaborada participante 2	Cartilha preenchida pelo participante 2			
Tarefa elaborada participante 3	Cartilha preenchida pelo participante 3			
Avaliação total da tarefa 01				



4.1.4 Productos Esperados

- Um banner ou cartaz individual que seja o portfólio* da pessoa, uma apresentação de quem ela é, das coisas que gosta e das coisas que marcaram sua vida.



4.1.4. Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Fotografia ou scanner de cada banner ou cartaz;
- **Formato do arquivo a ser enviado:** JPG ou JPEG
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T1 - Nome do Grupo - Nome do participante.jpg**
 - o **Por exemplo:**

T1 - Lua Nova - Maria.jpg

T1 - Nós na Rua - Pedro.jpg

T1 - Nós na Rua - Juan.jpg



* Objetivos do Portfolio pessoal

- Promover o desenvolvimento reflexivo dos participantes;
- Estimular a originalidade e criatividade individuais através de vários tipos de narrativa;



- Contribuir para

a construção personalizada do conhecimento que o indivíduo tem de si mesmo;

- Facilitar os processos de auto avaliação, através da compreensão dos seus significados;





4.2 Os Empreendedores que vocês são

Um empreendedor é uma pessoa que imagina, planeja e executa o seu sonho, uma pessoa que identifica e aproveita as oportunidades.

4.2.1 Objetivo

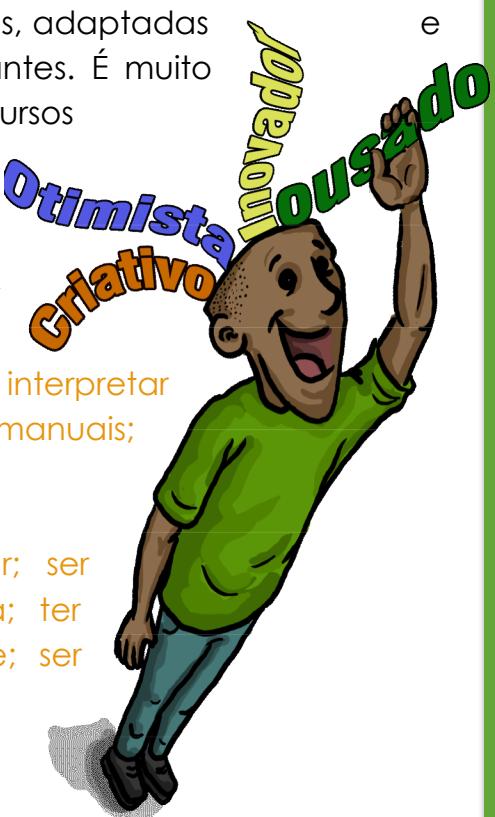
Fortalecer as ideias e desejos dos participantes se identificando com as características do empreendedor e conhecer as responsabilidades que implica na realização, construção e criação de um empreendimento.

4.2.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.

Exemplos de habilidades que o grupo pode trabalhar para identificar-se: saber planejar; saber desenhar; saber cultivar; trabalhar em grupo; saber animar; limpar bem; interpretar sinais; saber mediar; saber calcular; saber fazer trabalhos manuais; saber costurar; saber cozinar; saber concertar; etc.

Exemplos de características: ser ágil; saber perdoar; ser motivador; ser responsável; ser atencioso; ser otimista; ter empatia; ser valente; ser organizado; ter autocontrole; ser carismático; ser atualizado; SER EMPRENDEDOR; etc.





4.2.2.1 Dinâmicas Sugeridas

Jogo “Descubrindo habilidades” (Lua Nova)

Material Necesario: Jogo Descubrindo Habilidades

Objetivo: facilitar o descubrimento de habilidades e competencias, enfocado em que para cada situação ou problema, existe uma solução, e que para encontrá-la é importante fazer acordos.

Seguir as indicações do manual do jogo.

Jogo das Identificações

Material Necessário: Música

Objetivo: Apresentação não verbal. Descontração e Mudança de Hábitos

- Cada participante escolhe um número de 1 a 10 sem contar pra ninguém
- Coloca-se uma música bacana e todos começam a dançar
- Aos poucos as pessoas começam a se cumprimentar somente através dos toques de mão.

Desafio: Devem ser formados 10 sub grupos, de acordo com os apertos de mãos.

- À medida que forem se encontrando as pessoas devem permanecer juntas até que todos os integrantes tenham encontrado seus grupos.
- Formados os grupos, cada integrante (dentro do seu subgrupo) diz o que gostaria de ganhar. (algo que possa se realizar naquele momento). EX: massagem, abraço, beijo, ouvir uma música, sentar em uma cadeira etc...

Regra: Os desejos devem ser realizados sem auxílio/ajuda/apoio de coisas materiais. Somente os integrantes dos grupos servirão de base, apoio, etc...

- Todos os integrantes desse grupo devem se esforçar para realizam o desejo. Por exemplo... se alguém diz que gostaria de sentar em uma cadeira, são os próprios integrantes desse subgrupo que “serão” a cadeira, para que o outro sente-se.
- O Jogo termina quando cada integrante de cada grupo tenha realizado seu desejo.
- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, idéias, etc...



4.2.3 Critérios de Avaliação

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – Filme de apresentação da equipe					
QUANTITATIVOS					
Número de características apresentadas pelos membros	Filme	Toda a equipe incluiu na sua apresentação os requisitos solicitados (3 características, 2 habilidades, motivo da participação)	Metade da equipe incluiu na sua apresentação os requisitos solicitados (3 características, 2 habilidades, motivo da participação)	Menos da metade da equipe incluiu na sua apresentação os requisitos solicitados (3 características, 2 habilidades, motivo da participação)	
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 8)	(de 4 a 7)	(até 3)	
QUALITATIVOS					
Nível de criatividade (elementos usados, fantasias, musica, roteiro, etc.)	Filme				
Originalidade (maneira rara ou incomum de se apresentar);	Filme				
Clareza na linguagem utilizada	Filme				
Relevância da apresentação com relação ao tema do desafio (Inclusão Econômica)	Filme				
Avaliação total da tarefa 02					



4.2.3 Produtos Esperados

Um filme de 7 minutos no qual seja apresentado cada integrante do grupo, mencionando 3 de suas principais características, 2 habilidades que possui e o principal motivo pelo qual deseja participar do grupo.

4.2.4 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Um documento com o caso de sucesso.
- **Formato do arquivo a ser enviado:** WMV ou AVI ou MPEG ou MP4 ou DIVX
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T2 - Nome do Grupo.wmv**
 - o **Por exemplo:**
 - **T2 - Lua Nova.avi**
 - **T2 - Nós na Rua.mpeg**
 - **T2 – Jovens Nova Esperança.mp4**





4.3 A ideia do Negócio

Um negócio é um comércio ou uma empresa dirigido por uma pessoa ou por um grupo de pessoas que produzem bens ou serviços para gerar renda.

4.3.1 Objetivo

Encorajar aos participantes com determinação entusiasmo, para fazer do seu negócio um sucesso, aprendendo a desenvolver ideias e a traçar metas, por exemplo: que negócio eles poderiam ter?; Que precisam saber? Quanto eles querem ganhar?



4.3.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.





4.3.2.1 Dinâmicas Sugeridas

Formação de Conceitos

Material Necessário: papel, canetas, cola, fita crepe

Objetivo: abordar e desenvolver um assunto pela primeira vez

Nesses exemplos iremos trabalhar o conceito cooperação, mas poderá ser feito com qualquer outro tipo.

- Cada integrante desenha o que considera ser cooperação
- Cada integrante escreve 8 palavras que se associam à cooperação
- Cada integrante forma uma frase com essas oito palavras.

Depois disso, formar grupos de 5 pessoas

- Fazer um desenho do grupo sobre o que é cooperação
- Escolher 8 palavras no grupo que se associam a cooperação
- Fazer uma frase no grupo com as oito palavras.

Formar Grupos de 10 e repetir o processo até que estejam todos no mesmo grupo e com uma única definição do termo estipulado.

- Para terminar, abrir para compartilhar sensações, ideias, etc.



Identidade do Grupo

Material Necessário: papel e caneta

Objetivo: reconhecimento dos iguais para formação de grupo. Sintonia do grupo.

- Cada integrante responde as seguintes perguntas em uma folha de papel individualmente:

- 1- se eu pudesse ser vitorioso em alguma profissão (esporte), qual escolheria
- 2- se eu tivesse que viver em alguma estação (primavera, verão, outono e inverno) qual seria?



- 3- Se eu pudesse mandar o meu chefe(ou professor) para algum lugar, para onde seria
- A) SPA
- B) Curso de Atualizações
- C) Viagem no Caribe
- 4- Se eu pudesse ser um instrumento, qual seria?
- 5- Se eu pudesse vencer um desafio atual, qual seria?
- 6- Se eu pudesse curar uma doença, qual seria?
- 7- Pelo que eu estou encantando agora?
- 8- Qual a expectativa em relação a esse trabalho?
- 9- O que eu quero ou preciso resolver?
- 10- Se eu pudesse eliminar um preconceito da face da terra, qual seria?
- Depois disso, cada um vai conferir com os outros a quantidade de respostas iguais.

4.3.3 Critérios de Avaliação

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – O caso de sucesso					
QUANTITATIVOS					
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 8)	(de 4 a 7)	(até 3)	
QUALITATIVOS					
Originalidade da história (peculiaridades)	Caso de sucesso				
Nível de compreensão na organização das idéias	Caso de sucesso				
Clareza na linguagem utilizada	Caso de sucesso				
Capacidade de articular o sonho com as possibilidades reais de sucesso do empreendimento.	Caso de sucesso				
Avaliação total da tarefa 03					



4.3.3 Produtos Esperados

Um caso de sucesso de seu empreendimento coletivo.

Pode ser enviado um texto simples ou também um com figuras, fotos, etc. Quanto mais ilustrado, mais fácil será o entendimento que o jurado terá sobre o material.

4.3.4 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Um documento com o caso de sucesso.
- **Formato do arquivo a ser enviado:** DOC ou DOCX ou PDF
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - **T3 - Nome do Grupo.doc**
 - **Por exemplo:**
 - **T3 - Lua Nova.doc**
 - **T3 - Nós na Rua.docx**
 - **T3 – Jovens Nova Esperança.pdf**

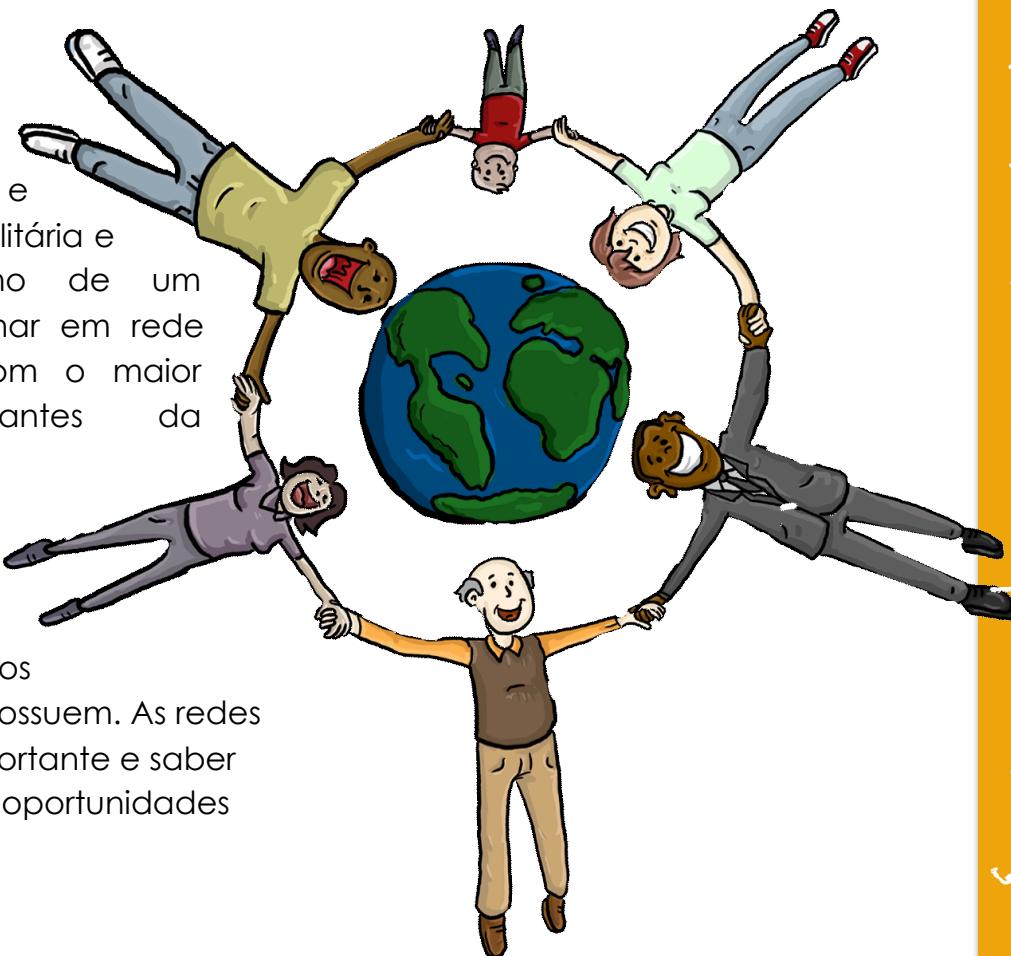




4.4 Vinculados: o mapa das relações

Uma rede é um sistema de nos capaz de organizar pessoas e instituições de forma igualitária e democrática, em torno de um objetivo comum. Trabalhar em rede quer dizer conectar com o maior número de integrantes da comunidade.

Um componente fundamental na construção e criação de um negócio inclusivo são os vínculos que as pessoas possuem. As redes são um recurso muito importante e saber aproveitá-las gera muitas oportunidades



4.4.1 Objetivo

Entender a importância da rede no negócio, identificando aos atores da comunidade que serão peças chave para o empreendimento funcionar, a importância das parcerias, com quem fazer, e descobrir as oportunidades do sucesso mutuo.

4.4.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.



4.4.2.1 Dinâmicas Sugeridas

Jogo dos Bombons

Material: 4 bombons, tipo “Sonho de Valsa”

Desenvolvimento:

- Arrumar os bombons numa mesa. Solicitar 4 voluntários que deverão ficar com os braços abertos, na horizontal.
- Pedir que cada um, sem abaixar os braços, procure apanhar um dos bombons, desembrulha-los e leva-los à boca.
- Qualquer tentativa será válida, desde que os braços não saiam da posição inicial.
- Dicas para o coordenador:
- Nenhum participante conseguirá atender ao proposto sem a ajuda do outro.
- Quando descobrem que cada um tomando um dos bombons com a ajuda da mão desocupada do outro, poderão juntos desembrulhar e alimentarem-se mutuamente, terão encontrado a solução do problema.

Conclusão:

Desenhando a Rede

Objetivos da Dinâmica:

- Identificar um marco zero para a rede local a partir do conhecimento já existente do grupo;

Metas

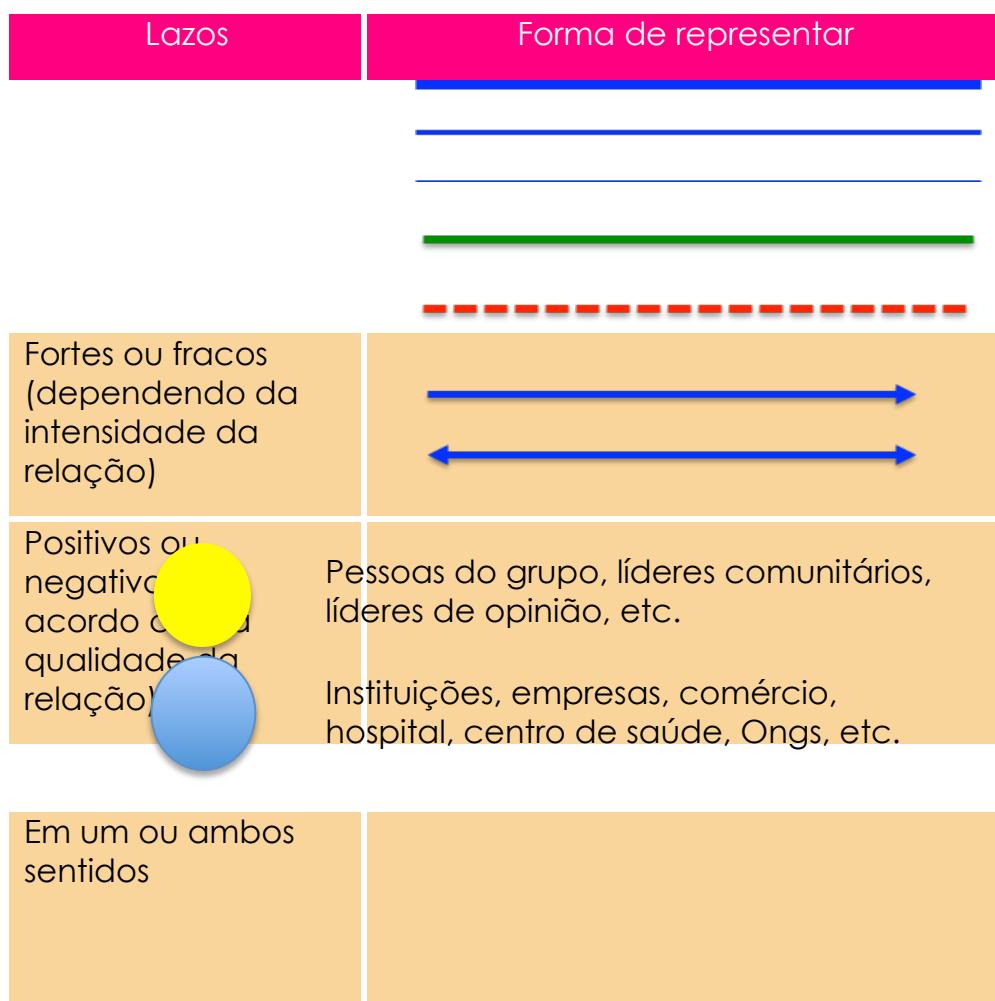
- Desenhar a rede geral local em poucos passos;
- Encontrar alguns déficits e apontar possíveis soluções de melhoria;

Materiais necessários:

- Papel Kraft de rolo ou papel de flipchart (várias folhas emendadas para que fique um painel bem grande);
- Círculos ou cartões de cartolina azul e amarela (15 cm diâmetro);
- Cola, tesoura, fita adesiva, fita crepe;

**Preparação da dinâmica:**

- Montagem do painel (deve ser um tamanho grande, suficiente para colagem de vários círculos);
- Preparar uma legenda para o painel:

**A dinâmica**

1. Distribuir os círculos para os grupos;
2. Pedir que cada um escreva com a caneta piloto em letras grandes e de forma o nome das instituições que identificam que podem trabalhar em conjunto;
3. Todos colocam os círculos prontos sob o painel.



4.4.3 Critérios de Avaliação

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – A rede					
QUANTITATIVOS					
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 8)	(4- 7)	(até 3)	
Número de pessoas identificadas pelo grupo (clientes, fornecedores – Azuis)	Mapa COLETIVO de rede	(>35)	(21 - 35)	(até 20)	
Número de instituições, comércios, serviços – (Verdes)	Mapa COLETIVO de rede	(>10)	(4 - 9)	(até 3)	
Número de pessoas ou instituições que foram identificadas por duas ou mais pessoas – (Laranjas)	Mapa COLETIVO de rede	(> 20)	(10 – 19)	(Até 9)	
QUALITATIVOS					
Densidade da Rede/Mapa (Alta ou baixa conectividade/entrelacamento entre os membros da rede)	Mapa COLETIVO de rede				
Qualidade do desenho (clareza gráfica)	Mapa COLETIVO de rede				
Coerência entre os membros da rede identificados e o seu empreendimento. (Os membros da rede identificados têm a ver com o seu empreendimento?)	Mapa COLETIVO de rede				



4.4.4 Productos Esperados

Mapa das Relações, que conterá nome de pessoas ou instituições as quais serão potenciais aliados no negócio.

4.4.5 Especificações para o envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Um documento com o mapa das relações digitalizado ou fotografia de alta qualidade.
- **Formato do arquivo a ser enviado:** DOC ou DOCX ou PDF ou JPG ou JPEG
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T4 - Nome do Grupo.docx**
 - o Por exemplo:
 - **T4 - Lua Nova.doc**
 - **T4 - Nós na Rua.jpg**
 - **T4 - Jovens Nova Esperança.pdf**





4.5 Desenvolvimento do produto/serviço

Um produto é qualquer coisa que pode ser oferecido a um mercado para satisfazer um desejo ou necessidade. O Desenvolvimento de um produto depende sempre das características e habilidades de quem o desenvolve dando atributos tangíveis e intangíveis (cor, preço, qualidade, marca, etc.).

4.5.1 Objetivo

Definir um produto ou serviço que será vendido, qual será o público alvo para essa venda, porque o produto seria vendido e quanto será o custo desse produto e por quanto pode ser vendido. Aprender a diferenciar a receita do lucro tendo em conta as despesas

4.5.2 Critérios de Avaliação

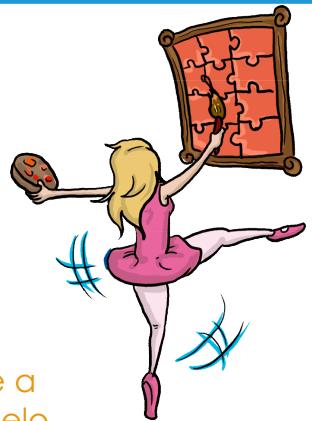
Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação		
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar
PRODUTO 1 – Jornal				
QUANTITATIVOS				
Número de estímulos visuais utilizados no jornal (fotos, quadros, gráficos, desenhos, quadrinhos)	Jornal	(>5)	(3 - 4)	(até 2)
QUALITATIVOS				
Nível de organização das idéias	Jornal			
Qualidade das informações colocadas	Jornal			
Criatividade na elaboração do produto	Jornal			
Estética	Jornal			
Capacidade de sínteses na elaboração do produto	Jornal			



4.5.4 Produtos Esperados

Realização de um jornal explicando como foi o processo de desenvolvimento do produto.

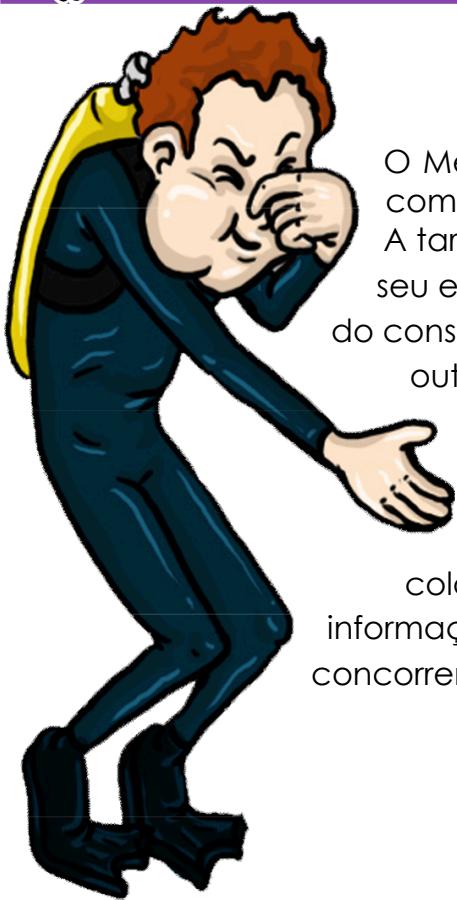


4.5.5 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Um documento com o mapa das relações digitalizado ou fotografia de alta qualidade.
- **Formato do arquivo a ser enviado:** DOC ou DOCX ou PDF
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T4 - Nome do Grupo.docx**
 - o **Por exemplo: T4 - Lua Nova.doc**
 - T4 - Nós na Rua.docx**
 - T4 – Jovens Nova Esperança.pdf**





4.6 Mercado

O Mercado é um espaço no qual se estabelecem relações de compra-venda.

A tarefa do mercado consiste em um “Análise de Mercado” do seu empreendimento, seus clientes, seus concorrentes, o perfil do consumidor, a comunidade na qual ele vai se desenvolver entre outros aspectos importantes

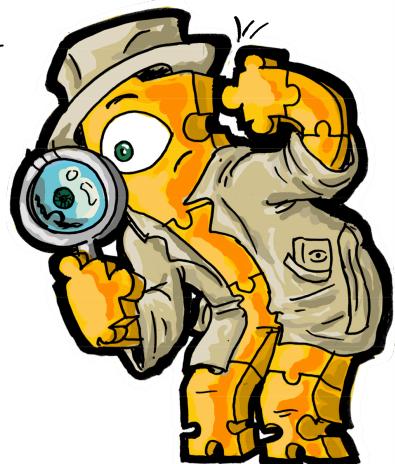
4.6.1 Objetivo

Aprender a fazer um análise de mercado, antes de colocar o produto à venda, a importância de colher informações sobre o que os clientes estão precisando, o que os concorrentes oferecem, e se o produto já existe, como melhorá-lo.

4.6.2 Pesquisa

Esta tarefa de mercado, contém uma pesquisa que deverá ser entregue no formato de apresentação juntamente com o produto. Essa pesquisa poderá ser iniciada ao início do Desafio, mas deverá ser entregue junto com a tarefa 6.

Perguntas orientadoras para a pesquisa:



I – Conhecem pessoas com as características de um empreendedor? Identifique quem são os empreendedores do seu bairro!

Investigue:

- **Quem eles são?**
- **O que eles fazem?**
- **Como eles iniciaram o seu empreendimento?**

Escolha um deles e escreva uma pequena historia ou faça um vídeo sobre ele ou ela!



II - Identifique um negocio no seu bairro e entreviste ao dono/a para saber mais desse empreendimento.

É importante aprender com os que já sabem fazer!

Investigue:

- Qual é a melhor coisa que o empreendedor faz no negocio que se está visitando?
- Quais são os problemas que vocês enxergam no negocio do vizinho?
- Pense em grupo: vocês conseguem imaginar uma forma de eliminar esses problemas? Você tem alguma idéia para melhorar o serviço ou produto que ele oferece?

III - Escolha dois empreendimentos que existe no seu bairro e perguntem para os donos:

- Quem são os seus clientes?
- Quem são os seus fornecedores?
- Por que eles são importantes para o bom funcionamento do empreendimento?



IV – Referencias Econômicas:

- Quanto é o salário mínimo nacional?
- Na sua comunidade, tem muitas pessoas desempregadas?
- O que essas pessoas fazem para gerar renda?

V – Referencias de Escala:

- Qual é a maior empresa do seu país?
- Como ela cresceu?
- Qual é o maior comércio do seu bairro?
- Como ele foi crescendo?
- Qual é o produto mais vendido do seu bairro?

VI - Investigue as formas de organização jurídica de seus empreendimentos:

Hoje o seu empreendimento pode ser pequeno, mas um dia ele pode crescer e vocês terão que saber sobre o tema?

- Como ser inscrito como empreendedor?
- O que é uma cooperativa?

O seu empreendimento adapta-se a essas formas de organização? A qual?



4.6.3 Critérios de Avaliação:

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – Diagnóstico do mercado e estratégia de venda					
QUANTITATIVOS					
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 8)	(4- 7)	(até 3)	
Número de itens pesquisados para o diagnóstico do mercado (baseado no item “o que pesquisar?” desta tarefa)	Ferramenta de apresentação	(>10)	(5 – 9)	(até 4)	
Número de características fundamentais identificadas para que o seu produto faça sucesso	Ferramenta de apresentação	(>3)	(2)	(1)	
QUALITATIVOS					
Criatividade na escolha da ferramenta de apresentação	Ferramenta de apresentação				
Qualidade do diagnóstico de mercado apresentado	Ferramenta de apresentação				
Clareza da informação fornecida no diagnóstico de mercado	Ferramenta de apresentação				
Pertinência da estratégia de venda escolhida	Ferramenta de apresentação				
Articulação entre o diagnóstico elaborado e a estratégia de venda escolhida.	Ferramenta de apresentação				
PRODUTO 2 – Pesquisa da Semana					
QUANTITATIVOS					
Número de participantes envolvidos na pesquisa	Apresentação da pesquisa	(Todos)	(2-3)	(1)	
Número de instrumentos utilizados para realizar a pesquisa da semana (livros, internet, jornal, vizinhos, professores, escola, revistas)	Apresentação da pesquisa	(> 5)	(3-4)	(2)	
QUALITATIVOS					
Clareza no fornecimento da informação solicitada	Apresentação da pesquisa				
Qualidade da informação apresentada	Apresentação da pesquisa				
Comprometimento com a atividade desenvolvida	Apresentação da pesquisa				
Avaliação total da tarefa 06					



4.6.4 Productos Esperados

1 - **Apresentação criativa** da escolha do participante do diagnóstico do mercado no qual será colocado o produto, e estratégia do grupo para vender o produto. Essa apresentação pode ser:

- Um vídeo de cinco minutos;
- Uma fotonovela;
- Um jornal;
- Uma reportagem;
- Um teatro;
- Uma apresentação em Power point.

O importante é usar bastante criatividade para mostrar como foi a atividade.



2 – Apresentação da Pesquisa de mercado.

4.6.5 Especificaciones para el envío del producto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- **Apresentação criativa**
- Formato do arquivo a ser enviado: de acordo com o tipo de apresentação verificar nas outras tarefas as sugestões.
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T6 - Nome do Grupo.???**
 - o Por exemplo:
 - **T6 - Lua Nova.???**
 - **T6 - Nós na Rua.???**
 - **T6 – Jovens Nova Esperança.???**



4.7 Produção

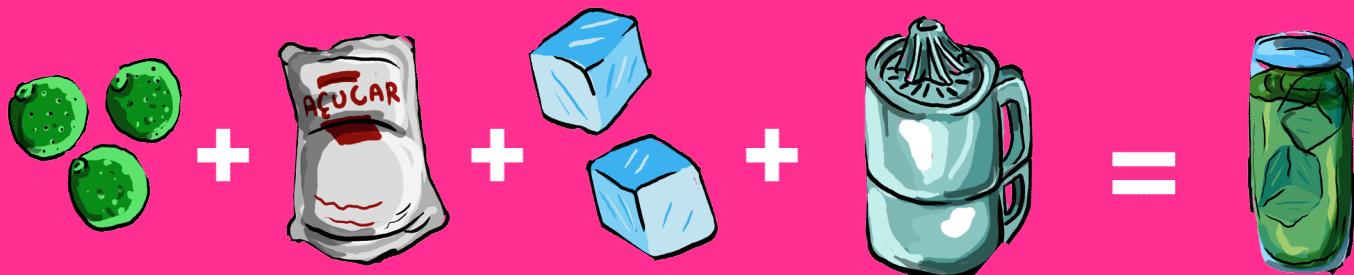
Producir é combinar fatores para obter um produto ou serviço, por exemplo: como nas novelas, a vida real tem diferentes interpretações e diferentes desenlaces, nas mãos do escritor e do produtor esta o destino dos atores e de suas histórias, o resultado dos acontecimentos dará ao produtor o que ele espera.

4.7.1 Objetivo

Identificar a base da produção mediante a “cadeia produtiva”, saber que fatores precisam combinar para que o produto fique pronto (matérias, ferramentas, tempo, etc.).

4.7.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.



4.7.2.1 **Dinâmicas Sugeridas****A Construção da Casa**

Objetivo: Mostrar ao grupo o que é nucleação e quais seus passos.

Destinatários : Grupos de jovens iniciantes

Material : Canudos plásticos, durex, papel e caneta.

Divide-se o grupo em várias equipes, e escolhe-se um secretário para cada equipe. Entrega-se para cada equipe um pacote de canudinhos e ao secretário uma folha de papel e caneta. Pede-se que a equipe construa uma casa, e o secretário deverá escrever tudo o que for dito, todo o planejamento que a equipe fizer ou falar, e não deve dar palpite na construção da casa.

Desenvolvimento:

1- O animador divide o grupo em equipes com igual número de pessoas, entrega o material e pede que construam uma casa. Define um tempo de 15 minutos.

2- O animador chama uma pessoa de cada equipe, entrega uma folha de papel e caneta e lhes pede para escrever tudo o que for dito pelos participantes da equipe durante a construção da casa.

3- Em plenário as casas serão expostas para que todos possam ver as casas construídas.

4- O secretário de cada equipe vai ler para o grupo o que sua equipe discutiu enquanto construía a casa.

Avaliação:

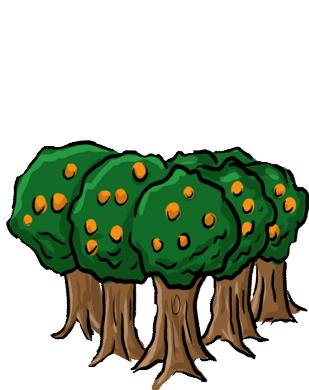
- . Para que serviu esta dinâmica ?
- . Em que fase da construção nosso grupo está ?
- . O que atrapalhou o desenvolvimento da construção da casa?
- . A casa ficou segura?
- . A casa ficou como o grupo desejava?
- . Houve planejamento?
- . Como foi a divisão das tarefas? Houve divisão?



4.1.1 Critérios de Avaliação

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – Fotonovela					
QUANTITATIVOS					
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 8)	(4- 7)	(até 3)	
Número de participantes envolvidos na produção/execução da fotonovela	Fotonovela	(>8)	(4- 7)	(até 3)	
QUALITATIVOS					
Concordância do roteiro elaborado com relação ao processo de produção do seu produto ou serviço	Fotonovela				
Creatividade na elaboração do roteiro	Fotonovela				
Cenografia utilizada	Fotonovela				
Capacidade de sínteses na elaboração do produto	Fotonovela				
Inclusão dos requisitos básicos (processo de produção, atores que intervêm, parcerias, etc)	Fotonovela				
Avaliação total da tarefa 07					





4.7.4 Produtos Esperados

A realização de uma fotonovela de pelo menos 12 quadros na qual seja mostrado como esta sendo realizada a fabricação do produto ou serviço, quais atores estão intervindo, quais parcerias estão sendo feitas, entre outros assuntos de interesse.

4.7.5 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Um Power Point, com os 12 slides da fotonovela
- **Formato do arquivo a ser enviado:** PPT ou PPS
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
- **T7 - Nome do Grupo.ppt**
- Por exemplo:
 - o **T7 - Lua Nova.ppt**
 - o **T7 - Nós na Rua.pps**
 - o **T7 – Jovens Nova Esperança.ppt**





4.8 Divulgação e Marketing

O Marketing do produto baseia-se na propaganda que vamos fazer para divulgar o produto, como queremos chegar a nossos clientes, como queremos chamar a sua atenção, como eles irão se interessar pelo produto. A propaganda é uma técnica utilizada para criar opinião publica sempre em favor de um determinado produto ou serviço, mostrando imagens, sons, e textos que mostram as características mais importantes do produto. A propaganda é um tipo de negociação “Eu te convenço e você compra”.

4.8.1 Objetivo

Despertar a “Criatividade” de cada participante utilizando todos os recursos e habilidades que eles possuem e também entender a importância de fazer propaganda tendo como objetivo convencer o publico que o produto que esta sendo lançado é melhor e para isso terá que conhecer bem o seu produto, como ele esta feito, e a que publico quer chegar (crianças, jovens, adultos) utilizando diferentes médios de comunicação.

4.8.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.

4.8.2.1 Dinâmicas Sugeridas

Escolher 2 dos seguintes anúncios para compartilhar com o grupo de amigos e pessoas da comunidade e depois discutir:

- Quais são os pontos fortes dos anúncios escolhidos?
- Quais são os pontos devis dos anúncios?
- O que foi o que chamou mais a atenção das pessoas?
- As pessoas mudariam de marca, no caso que não usaram a marca do anuncio depois de vê-lo?



4.8.2.1 Dinâmicas Sugeridas

MENSAGEM NO ESCURO

Curso de Oratória

Objetivo: Desenvolver estratégias de comunicação direta.

Material: Vários sacos , contendo objetos como algodão, feijão, pedras, folhas, botões, etc.

Procedimento:

Os componentes do grupo ganham um saco cada um, contendo um dos objetos acima mencionados. Tentam descobrir apenas tateando externamente o que tem em seu saco; quem não conseguir pode colocar a mão dentro do saco para com o tato descobrir seu conteúdo; só em último caso, pode olhar dentro do saco.

É PROIBIDO FALAR O NOME DO QUE ENCONTRAR DENTRO DO SACO.

Após descobrir o que tem dentro do saco, um a um deve passar para o grupo a informação, mas sem falar o nome do objeto. Nesse caso, falar apenas como é o formato, se é de utilidade, ou se é para comer, enfim, dar as informações que qualifiquem o objeto e façam o grupo descobrir o que é.

O grupo deverá descobrir o que tem dentro de cada saco.





4.8.3 Critérios de Avaliação

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – Filme - Propaganda					
QUANTITATIVOS					
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 8)	(4- 7)	(até 3)	
Número de pessoas envolvidas na elaboração da propaganda	Filme - propaganda	(>8)	(4- 7)	(até 3)	
Número de características diferenciais do produto ou serviço	Filme - propaganda	(>5)	(3- 4)	(até 2)	
QUALITATIVOS					
Originalidade (maneira rara ou incomum de apresentar o produto ou serviço)	Filme - propaganda				
Imaginação (utilização de elementos fantasiosos)	Filme - propaganda				
Nível de atração da mensagem	Filme - propaganda				
Capacidade persuasiva da propaganda	Filme - propaganda				
Integração dos conceitos trabalhados nesta tarefa	Filme - propaganda				
Abrangência do público alvo	Filme - propaganda				
Avaliação total da tarefa 08					



4.8.4 Produtos Esperados

Uma propaganda do produto realizado em um filme de no Maximo dois minutos, usando a criatividade, idéias e opiniões.

4.8.5 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- O vídeo deve ser postado no [Youtube](#), (ver capítulo 5.2.1). o link para assistir o video, ou seja, o endereço devera ser copiado e colado em um arquivo de texto (Word, PDF).
- **Formato do arquivo a ser enviado:** DOC , DOCX ou PDF.
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
- **T8 - Nome do Grupo.doc**
- **Por exemplo:**
 - o **T8 - Lua Nova.docx**
 - o **T8 - Nós na Rua.pdf**
 - o **T8 – Jovens Nova Esperança.doc**





4.9 Venda

A venda é a ferramenta utilizada para gerar renda a traves do produto ou serviço.

4.9.1 Objetivo

Aprender os critérios para uma venda ter sucesso, tendo em conta os passos de “como vender”.

4.9.2 Dicas

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.



4.9.2.1 Dinâmicas Sugeridas

Dinâmica de grupo para exercício da CRIATIVIDADE (para seis participantes ou mais)

Material necessário: Cartões coloridos, balões.

Esta dinâmica pode ser aplicada em grupos de profissionais que trabalham com vendas ou atendimento a clientes, como recurso para desenvolvimento da **CRIATIVIDADE, PERSUASÃO e COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL**.

- Para iniciar a atividade, convide os participantes para, de pé, se disporem em um círculo e distribua um balão para cada um;
 - Comente sobre a importância da **CRIATIVIDADE** e da **PERSUASÃO** na comunicação interpessoal e como estes atributos podem contribuir para o sucesso de qualquer profissional, independente da sua atividade.





- Na seqüência, peça para todos encherem seus balões, “descarregando” dentro deles, todos os sentimentos negativos que impedem uma boa comunicação: impaciência, incapacidade de ouvir, etc... e que, após cheios e fechados, todos os balões devem ser colocados no chão da sala utilizada para esta dinâmica.
- Distribua, de acordo com a escolha dos participantes, os cartões coloridos – um cartão por pessoa. Caso você não tenha cartões coloridos, escreva o nome das cores desejadas em cartões em branco: AZUL, VERDE, VERMELHO, AMARELO, etc..
- Instrua os participantes que cada um deve elaborar e realizar uma apresentação, aos demais, sobre a cor que escolheu. Esta apresentação deve ter apenas uma restrição quanto ao tempo disponível (mantenha cada apresentação individual em, no máximo 03 minutos).
- O objetivo de cada “apresentador” é fazer com que o grande grupo **“escolha” a sua cor**. Portanto, cada “apresentador” deve usar de sua **criatividade** e de sua **capacidade de persuasão** para convencer o grande grupo.
- Conceda o tempo adequado para que os integrantes estruturem e ensaiem as suas apresentações. Instrua ao grande grupo que os atributos avaliados são, exclusivamente: **Criatividade** (se a apresentação foi convencional, se foram utilizados recursos audiovisuais diferenciados, etc...), **Persuasão** (se a apresentação foi convincente a ponto do grupo definir pela escolha do apresentador) e **Comunicação** interpessoal (se o “recado” do apresentador foi corretamente interpretado por todos, sem exceção; se foi “claro”).
- Inicie a atividade.
- Cada apresentador será avaliado e aquele que o grupo escolher pode ser merecedor de um prêmio simbólico (todos gostam de ganhar caixas de bombons...).
- Ao concluir as apresentações, convide o grupo para debater sobre a importância destes atributos nas tarefas do dia a dia e como cada um pode desenvolver melhores competência sem **CRIATIVIDADE**, **PERSUASÃO** e **COMUNICAÇÃO** interpessoal.
- **Para encerrar, peça que todos estourem os balões com os pés.**



Ventas

Dividir o grupo em duplas e escolher aleatoriamente uma para iniciar a atividade. Os participantes deverão se sentar de costas um para o outro. Os cartões deverão ser recortados e dobrados.

O facilitador deverá mostrar para um dos participantes, o que ele deverá vender e, para o outro, o comportamento que deverá adotar perante o vendedor.

Os participantes não poderão saber como o outro irá posicionar-se ou que produto irá vender. Durante um minuto o facilitador irá observar como os participantes se comunicam, após essa situação, inverte-se a dupla, quem era cliente passa a ser vendedor e vice-versa, porém a venda deverá ser de outro produto.

Quando atingir o tempo, o facilitador interromperá gentilmente para que os participantes não se sintam constrangidos; depois da primeira dupla, o facilitador solicita outra dupla.

As vendas não deverão se repetir no decorrer da dinâmica. O facilitador utilizará uma situação para cada dupla.

Competências:

Verificar habilidade de negociação, argumentação, flexibilidade, observar atendimento ao cliente, importância de saber ouvir o cliente.

Duração:

2 minutos por dupla.

Material utilizado:

Dois telefones celulares de brinquedo, ou dois aparelhos telefônicos; cartões recortados.

Ambiente físico:

Uma sala com cadeiras universitárias dispostas em círculo e 2 cadeiras ao centro, uma de costas para outra.



Cartões que deverão ser recortados:

Cirugia Plástica	Sou a modelo Giselle Bundchen	Crema anti-rugas	Tenho 18 Años
Grama Artificial	Sou jardinero	Karaoke	Sou Cego
Máquina de Escrever	Sou analista de sistemas	Carne bovina	Sou vegetariano
Vendedor de Loja de Animais	Detesto Animais	Vinhos Nacionais e Importados	Não bebo alcool
Assinatura de jornal	Eu já uso Internet, que tem tudo en tempo real	Perfumes	Tenho Alergia aos perfumes
Revistas Eróticas	Sou freira / padre	Conexão a Internet Gratis	Não tenho Computador
Curso de Ingles	Sou americano	Esteira de correr	Tenho 90 años
Acessorios de Couro de crocodilo	Sou Ecologista	Plano Odontológico	Sou Dentista
Banheira con Hidromassagem	Vivo en uma Kitnet	Produtos Anticoncepcionais	Estou Grávida





4.9.3 Critérios de Avaliação

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação		
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar
PRODUTO 1 – Apresentação da escolha do grupo sobre tarefa de geração de renda				
QUANTITATIVOS				
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 10)	(4- 9)	(até 3)
Número de pessoas participantes da atividade de geração de renda.	Apresentação da tarefa	(>30)	(15 a 29)	(até 15)
Valor arrecadado com a venda do produto durante a ação realizada	Apresentação da tarefa	(lucro maior do que 20% do investimento)	(lucro maior do que 10% do investimento)	(lucro menor do que 9% do investimento)
QUALITATIVOS				
Desenvolvimento da atividade de geração de renda	Apresentação da tarefa			
Nível de organização da equipe para a execução da ação de geração de renda	Apresentação da tarefa			
Criatividade na execução da ação de geração de renda	Apresentação da tarefa			
Forma de exposição e venda do produto durante a ação de geração de renda	Apresentação da tarefa			
Relevância da escolha do tipo de ação de geração de renda na comunidade onde foi desenvolvida	Apresentação da tarefa			
Integração dos conteúdos apreendidos e as experiências obtidas durante o desafio	Apresentação da tarefa			
Originalidade na apresentação dos resultados	Apresentação da tarefa			
Avaliação total da tarefa	09			



4.9.4 Produtos Esperados

Apresentação criativa que conte como foi a realização da ação de geração de renda do seu produto ou serviço.

Essa apresentação pode ser:

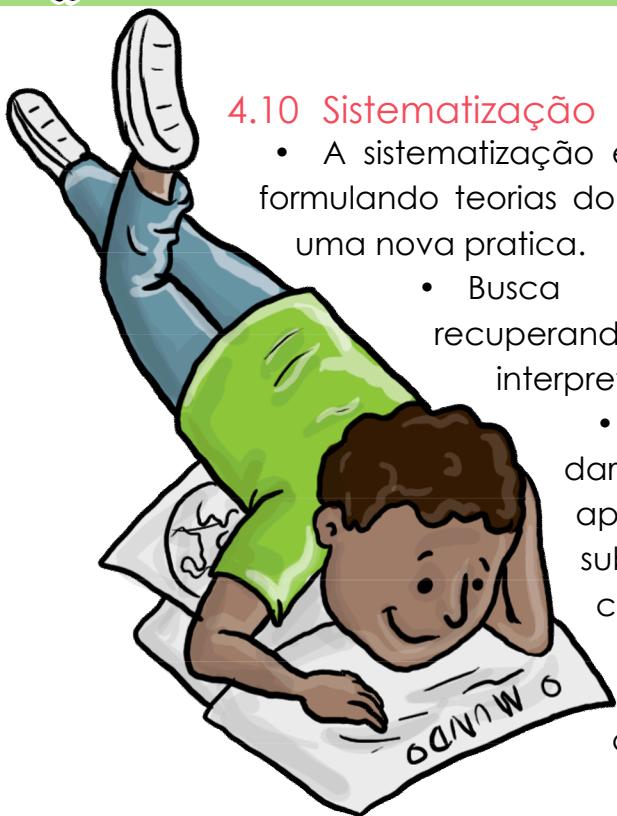
- Um vídeo de cinco minutos;
- Uma fotonovela;
- Um jornal;
- Uma reportagem;
- Um teatro;
- Uma apresentação em Power point.

O importante é usar bastante criatividade para mostrar como foi a atividade.

4.9.5 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Apresentação criativa
- **Formato do arquivo a ser enviado:** de acordo com o tipo de apresentação verificar nas outras tarefas as sugestões.
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T6 - Nome do Grupo.???**
- **Por exemplo:**
 - o **T6 - Lua Nova.???**
 - o **T6 - Nós na Rua.???**
 - o **T6 – Jovens Nova Esperança.???**



4.10 Sistematização

- A sistematização é uma forma de aprender da própria prática, formulando teorias do aprendido na experiência para assim construir uma nova prática.
- Busca reconstruir conceitualmente o processo, recuperando a aprendizagem dos indivíduos, para poder interpretar e comunicar a experiência.
- Sistematizar também é estruturar, organizar, dar forma, fazer com que as coisas que aparentemente são independentes ou subordinadas ganhem uma qualidade relacional, complexa, interativa e dinâmica.
- É um processo de produção de conhecimento a partir das experiências concretas dos atores atuais.

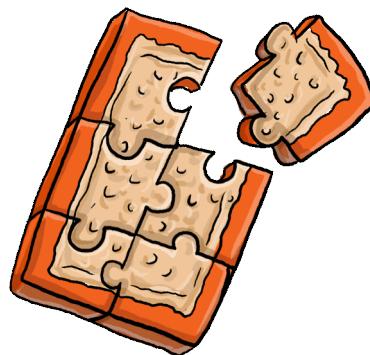
4.10.1 Objetivo

Divulgar o produto desenvolvido mediante o recurso mais utilizado e barato que é a internet, com a criação de um blog o que ajudaria a uma inclusão digital dos participantes, aproveitando ao máximo as ferramentas que oferece a internet.

4.10.2 Conselhos

Seguem algumas dicas e sugestões que podem ser usadas, adaptadas e melhoradas conforme o perfil do grupo e dos participantes. É muito importante que os facilitadores utilizem o máximo de recursos lúdicos e dinâmicas para que o grupo possa praticar alguns conceitos e ideias.

A sistematização de experiências é frequentemente confundida com avaliação de projetos e pesquisa. Sem desmerecer nenhum destes métodos é importante estabelecer a diferença entre eles.





Avaliação de Projetos



Centra-se em um projeto

Interessam resultados em relação às metas programadas inicialmente

Interessa-se em medir e comparar

O conhecimento surge a partir das avaliações

Fica a cargo de especialistas

As fontes de informação são internas e externas

Sistematização



Centra-se em uma experiência

Interessam os processos, o procedimento e o contexto

Preocupa-se em refletir e aprender

O conhecimento surge a partir da prática

Fica a cargo de promotores e pessoas que vivenciaram a experiência prática

A fonte de informação é internas ao sujeito

Pesquisa



Centra-se em um problema

Seu interesse depende do sujeito da análise

Preocupa-se em analisar e comparar

O conhecimento surge a partir da discussão teórica

Fica a cargo de especialistas

A fonte de informação é externa ao sujeito

Como já vimos no quadro, a sistematização de experiências tem como fundamento que os próprios sujeitos envolvidos na experiência participem ativamente no ato de sistematizar.

As aulas assimiladas em uma experiência podem ser interpretadas como conhecimentos novos, bem fundamentados e adquiridos a traves das experiências práticas dos grupos. Estas ações podem ser generalizadas para outros grupos e também podem reforçar a ação dos próprios agentes envolvidos na experiência (Gijit, 2002).





4.10.3 Critérios de avaliação:

Tabela de avaliação:

Indicador	Meio de verificação	Avaliação			
		Muito bom	Bom	Precisa melhorar	
PRODUTO 1 – Blog					
QUANTITATIVOS					
Número de parcerias estabelecidas para desenvolver a tarefa	Cartão fidelidade	(> 10)	(4- 9)	(até 3)	
Número de pessoas as quais foi enviado o link do blog	Lista de contatos	(>30)	(15 - 29)	(até 15)	
Número de pessoas que deram opiniões e sugestões durante a elaboração do blog	Lista de pessoas que deram opiniões	(>20)	(10 - 19)	(até 9)	
QUALITATIVOS					
Estética do blog	Blog				
Organização dos conteúdos	Blog				
Capacidade de sínteses na apresentação dos conteúdos	Blog				
Clareza na linguagem utilizada	Blog				
Criatividade na sistematização do processo	Blog				
Inclusão de todos os itens solicitados	Blog				
Integração dos conteúdos apreendidos e as experiências obtidas durante o desafio	Blog				
Avaliação total da tarefa 10					



4.10.4 Produtos Esperados

Realização de um blog na internet, que sistematize o processo do aprendido, e deverá conter fundamentalmente a apresentação da equipe; apresentação do negócio; especificação da estratégia de vendas; produtos ou serviços oferecidos; locais de vendas e contatos e parceiros.

4.10.5 Especificações para envio do produto

É muito importante que as especificações sejam seguidas conforme a orientação para facilitar a identificação do produto com o grupo pelo jurado.

- Um documento o link do Blog.
- **Formato do arquivo a ser enviado:** DOC, DOCX o PDF
- **Nomenclatura do arquivo para enviar:**
 - o **T10 - Nome do Grupo.DOC**
 - o **Por exemplo:**
 - **T10 - Lua Nova.DOCX**
 - **T10 – Nós na Rua.DOC**
 - **T10 – Jovens Nova Esperança.PDF**





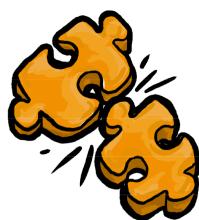
Coordenação
Raquel Barros

Elaboração/Layout
Manuel Coll

Colaboração
Fabio Augusto Martins
Maysa Mazzon Camargo



Lua Nova
Dando forças para quem tem vontade
www.luanova.org.br



DESAFIO