

Digital and Face-to-Face course

**What, Why & How.
Your Road to Entrepreneurship**

PROGRAMME GUIDE

Curso Digital e Presencial

“O quê, porquê e como. O caminho do Empreendedorismo” GUIA DO PROGRAMA

Data da publicação: agosto 2019

Escrito por Isabel Rocha (Universidade Nova de Lisboa) e José Carlos Ceballos (Centro Internacional Santander Emprendimiento - CISE)

apoio Avaliado por Antonio Picciotti (Universtità degli Studi di Perugia) e Carla Portela (Universidade Nova de Lisboa)

Este documento foi produzido como parte integrante do “Work Package 7 do programa BLUES – consórcio Europeu com pilotos em quatro instituições de ensino superior”, coordenado pelo Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE), com o apoio da Universidade Nova de Lisboa, Universtità degli Studi di Perugia, Universidade de Ljubljana e Universidade de Cantabria.

Aviso Legal

Qualquer divulgação dos resultados reflecte apenas a visão dos autores e a Comissão Europeia não é responsável por qualquer uso que possa ser feita das informações nele contidas.

Mensagem de copyright

O conteúdo do texto está sujeita à licença Creative Commons Attribution-NoDerivatives pelo projeto BLUES.

Este material contém trabalhos originaies, exceto onde claramente indicado o contrário. O reconhecimento do material já publicado e do trabalho de terceiros é feito através de citação apropriada. A reprodução é permitida desde que devidamente citada e creditada.

Os materiais gráficos relacionados ao programas apresentados neste guia, incluindo quaisquer logotipos ou fotos são de propriedade dos respectivos programas e não podem ser reproduzida em qualquer forma sem a autorização expressa dos programas.



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

ÍNDICE

1. Introdução ao projeto BLUES

2. Manual para coordenadores de curso

- 2.1 Metodologia blended-learning do BLUES
- 2.2 Estrutura do curso
- 2.3 Orientações sobre a gestão e o set-up do curso
- 2.4 Resultados e competências de aprendizagem
- 2.5 Acreditação

3. Os participantes

- 3.1 Seleção de participantes
- 3.2 Requisitos

4. Fase de treino digital

- 4.1 Introdução ao MOOC do BLUES
- 4.2 Como usar MiriadaX
- 4.3 Conteúdos do MOOC
- 4.4 Sistema de Avaliação
- 4.5 Avaliação de satisfação

5. Fase presencial (Face-to-face)

- 5.1 Objetivos do ensino presencial
- 5.2 Perfis dos mentor de negócios
- 5.3 Itinerário formativo do face to face
- 5.4 Actividades de aprendizagem e métodos
- 5.5 Sistema de avaliação
- 5.6 Avaliação de satisfação

6. Conclusões e recomendações

7. Anexos

1 INTRODUÇÃO AO PROJETO BLUES



O Blues - Blended Learning International Entrepreneurship Skills (programa Europeu de aprendizagem mista em competências empresariais para estudantes universitários) é uma iniciativa que nasceu dentro do programa ERASMUS+. O seu objetivo é fornecer aos jovens europeus as competências necessárias e a mentalidade empresarial para ter sucesso no século XXI e aumentar as suas opções de carreira tanto como colaborador como na criação das suas próprias empresas.

É um projeto que visa projetar, testar e disseminar uma metodologia de ensino inovadora internacional de blended-learning em empreendedorismo, que aumenta a qualidade e a relevância das competências do aluno e promove a internacionalização, inovação e criatividade através de uma abordagem transdisciplinar e o envolvimento activo dos setores empresariais regionais.

O BLUES combina a experiência de 5 universidades europeias, 3 Câmaras de Comércio & Associações Empresariais, a Tecnologia de 1 Parque Científico e 1 Centro Internacional de Empreendedorismo. Os membros da equipa envolvidos têm experiência em treino on-line, design de currículos, educação para o empreendedorismo, apoio a Startups, promoção de PME, etc.



Metodologia Blended-Learning

Criamos uma metodologia de treino inovador que combina estrategicamente o treino presencial com o treino on-line para proporcionar uma experiência empresarial internacional para os estudantes, para que eles possam adquirir competências-chave transversais.

Material de treino Digital

Produzimos materiais de formação digital de código aberto, interativos e dinâmicos que visam envolver os alunos em actividades de aprendizagem complementares.

Material de treino presencial

Elaboramos materiais de educação para o empreendedorismo com foco em como envolver ativamente empresários e da comunidade empresarial na educação para o empreendedorismo nas universidades.

Todas estas ferramentas são explicadas neste guia, e ele irá ajudá-lo a desenvolver um curso de formação de blended learning inovador que irá ajudar os seus alunos a reforçar as suas competências empreendedoras e impulsionar suas carreiras.

2 MANUAL CURSO PARA COORDENADORES

2.1 Metodologia blended learning BLUES★

O “modelo virtual Enriquecido”^{1 2 3 4} é o modelo seguido na metodologia BLUES. O conceito foi escolhido porque contém elementos da aprendizagem tradicional, presencial que os alunos já estão acostumados e a melhor característica de aprendizagem baseada em tecnologia, que é o conteúdo disponível on-line, independentemente do tempo ou lugar.

Ele está estruturado em 10 módulos (6 on-line, 4 módulos presenciais) que são ligados aos ecossistemas das empresas e os novos ambientes empresariais que as pessoas podem encontrar quando mudam de trabalho ou optam por um novo desafio.

O objetivo de treino neste programa é ajudar os participantes a desenvolver as suas competências básicas para que se tornem mais independentes, dinâmicos, ativos nas interações sociais, bem como em relação às tarefas que desempenham nos locais de trabalho. Isso só será possível através da aprendizagem, que é mais intimamente relacionado com a organização do trabalho, planeamento de carreira e desenvolvimento pessoal.

2.2 Estrutura do curso★

A estrutura do curso BLUES é duplo:

1. aprendizagem on-line ocorre na forma de um MOOC que inclui 6 módulos para treinar estudantes nas competências essenciais através de vídeos e materiais multimédia complementares. A componente MOOC do curso dura no máximo 6 semanas com um volume de trabalho de 4 horas por semana. O MOOC é proporcionado na plataforma MiriadaX (<https://miriadax.net>) e contém 6 módulos de aprendizagem. Cada módulo MOOC inclui uma ampla gama de vídeos e treino multimídia. A formação digital visa promover a reflexão dos estudantes sobre questões-chave, incluindo perguntas em vídeos e trabalho individual do aluno na forma de reflexão e investigação pessoal (PRRP).
2. O treino presencial ocorre após a conclusão do MOOC, é aberto a estudantes que completaram com sucesso o MOOC e é oferecido na Universidade de Perugia (Itália), Universidade NOVA de Lisboa (Portugal), Universidade de Cantabria (Espanha) e Universidade de Ljubljana (Eslovénia). A formação presencial tem lugar sob a forma de

¹Bergmann, J., & Sams, A. (2012). *Flip your classroom: reach every student in every class every day*. Eugene, Or: International Society for Technology in Education.

²Horn, MB, e Staker, H. (2014).). *Blended: Using Disruptive Innovation to Improve Schools*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

³Flaherty, J., & Phillips, C. (2015). The use of flipped classrooms in higher education: A scoping review. *The Internet and Higher Education*, 25, 85–95.

⁴Thai, NTT, De Wever, B., & Valcke, M. (2017). The impact of a flipped classroom design on learning performance in higher education: Looking for the best “blend” of lectures and guiding questions with feedback. *Computers & Education*, 107, 113–126.

um treino intensivo de 2 semanas ou um curso mais prolongado dividido em 6-8 semanas, com uma duração total de 24 horas de contacto. Nesta parte da aprendizagem presencial, os alunos trabalham em grupos para aplicar o conhecimento teórico que eles adquiriram no MOOC. Os métodos de ensino são focados em trabalho de grupo, interpretação e estudos de caso. Os materiais são baseados em aprendizagem experimental.

Os principais objetivos do curso são os seguintes:

- capacitar os alunos a experimentar os princípios e práticas do empreendedorismo,
- desenvolver uma mentalidade empreendedora,
- desenvolver novas capacidades e competências necessárias ao empreendedorismo,
- fornecer uma mistura equilibrada de conhecimentos e atividades dentro do domínio empresarial para que os alunos sejam capazes de aplicar os conhecimentos e habilidades adquiridas dentro de seu contexto organizacional,
- desenvolver capacidade de trabalho em equipa, de comunicação e de detectar oportunidades de negócios.

2.3 Orientações sobre a gestão e set-up do curso ★

Dependendo do método presencial intensivo ou prolongado escolhido, a duração total do curso será de 8 ou 12-14, respectivamente. Uma vez que os estudantes só se podem inscrever na parte presencial se completarem com sucesso o MOOC, o curso completo deve ser anunciado antes do lançamento do MOOC, idealmente com mais de 2 meses de antecedência. Além disso, a seleção de estudante deve ser feito antes do início do MOOC.

O curso deve ser gerido localmente por um professor cujo perfil é melhor descrito abaixo. Esta pessoa tem a responsabilidade de recrutar os mentores restantes e os especialistas e coordenar com eles a seleção dos alunos e todas as tarefas descritas abaixo.

Em termos de recursos, uma sala de aula normal, com instalações multimídia é necessário para a aprendizagem presencial, juntamente com espaço de estudo normalmente disponíveis em cada campus das Universidades. Recursos adicionais podem ser necessárias para cobrir os custos de visitas às incubadoras e para trazer convidados para falar com a turma.

2.4 Resultados de aprendizagem ★

Ao concluir o programa BLUES, os alunos deverão ser capazes de:

1. se familiarizar com conceitos básicos ligados ao empreendedorismo,
2. desenvolver a compreensão da essência da perspectiva empreendedora,
3. se familiarizar com o papel do empreendedorismo na economia,

4. analisar oportunidades de negócios,
5. construir uma equipa empreendedora,
6. examinar a evolução do empreendedorismo,
7. contrastar empreendedorismo e gestão num cenário internacional,
8. analisar uma empresa específica do ponto de vista de seu benefício para as principais partes interessadas,
9. propor uma empresa na prática.

2.5 Acreditação

Recomenda-se que o curso deva ser certificado pelas Universidades e creditado com 3 a 4 ECTS.

Isto corresponde a uma carga de trabalho de 90-110 horas aproximadamente, que inclui 25-30 horas para a parte MOOC além de 26-37 horas de horas de ensino presencial, mais cerca de 40-45 horas de desenvolvimento do projeto e trabalho de investigação.

O processo de creditação deve ser tido em conta em cada universidade participante de acordo com seus procedimentos específicos.

3.1 Seleção dos participantes ★

A pré-selecção dos participantes para as turmas presenciais deve ser realizada antes do início do MOOC. Os alunos selecionados são incentivados a completar com sucesso o MOOC dentro do cronograma exigido.

No processo de seleção, os professores devem ter em mente que o grupo final deve ser tão academicamente diversificado e multicultural quanto possível e deve incluir as pessoas com menos oportunidades. Uma classe presencial deve ter entre 20 e 30 alunos.

Para classificar os alunos, os seguintes critérios devem ser considerados

- Motivação para se envolver num curso de empreendedorismo - expressa por uma carta de motivação e / ou entrevista
- Currículo. Este critério não deve ser apenas com base na formação académica, mas também levar em consideração temas como passatempos, atividades escolares extra, participação em atividades de empreendedorismo ou programas.
- Disponibilidade para completar todo o treino presencial.

Somente os estudantes que tenham concluído o MOOC pode concorrer. Estes podem ser de qualquer nível universitário ou alunos externos.

Um formulário de pré-inscrição, incluindo a motivação, informações pessoais, formação, nacionalidades, apresentações de vídeo será disponibilizado on-line (anexo 1).

3.2 Requisitos ★

O programa foi inicialmente concebido para estudantes universitários envolvidos num programa de licenciatura ou de Mestrado em Ciências, Engenharia, Ciências Sociais, Gestão / Economia ou quaisquer outros estudos, que demonstrem motivação para as atividades empresariais.

Os seguintes requisitos serão tidos em conta:

- Ser um estudante de graduação (todos os cursos elegíveis)
- Ter concluído com êxito a fase de treino digital (MOOC) do BLUES antes do início do treino presencial
- Ter feito o pré-registo na página do BLUES durante um período definido.
- Ter um forte interesse em empreendedorismo e pensamento inovador.
- Ser extrovertido, proativo, comunicativo e criativo.
- Estar comprometidos com o trabalho em equipa e gosta de trabalhar com os outros.
- Ser capaz e estar disposto a dedicar algumas horas por semana para o treino.

4 A FASE DE TREINO DIGITAL

4.1 Introdução ao MOOC do BLUES ★

O MOOC proposto para o projecto BLUES consiste em 6 módulos mais um módulo de introdução 0. Cada módulo corresponde a uma semana, com uma carga de trabalho para os estudantes de cerca de 5 horas por semana, exceto para o módulo de 0 a qual é dada na mesma semana em que módulo 1. No entanto, é importante esclarecer que todos os módulos estão totalmente disponíveis para os alunos desde o primeiro dia até o último dia do MOOC, e que o único requisito para ser capaz de passar para o próximo módulo é ter concluído o anterior, independentemente do tempo gasto para completá-lo. O MOOC terá portanto, uma carga horária total de 30 horas para os alunos. Estas horas levam em conta não apenas ler as informações contidas nos módulos e assistir os vídeos, mas também as leituras complementares.

4.2 Como usar a plataforma MiriadaX ★

Os recursos para a formação digital do BLUES estão totalmente disponíveis em formato open source na webpage do BLUES (eblues.eu), para que qualquer instituição ou indivíduo interessado no uso e replicação dos materiais, o possa fazer.

Além disso, o nosso curso digital em formato MOOC, é fornecido na plataforma MiriadaX. Esta plataforma foi criada em 2012 num acordo entre Telefónica (a maior empresa de telecomunicações da Espanha) e Universia (Fundação Educacional do Banco Santander), embora agora só pertença à Telefónica, através da sua subsidiária Telefónica Educação Digital (TED). É desenvolvido e inclui características semelhantes a outras plataformas como Coursera, EDX ou Future Learn; isto é: páginas de conteúdo, vídeos incorporados, atividades de avaliação, fóruns, perguntas mais frequentes, questionários, etc.

Hoje, a MiriadaX é a plataforma MOOC líder nos países de língua Espanhola e Portuguesa. A plataforma tem 85 parceiros universitários e centenas de cursos em Espanhol, Português e Inglês. Até 2018, a plataforma estava disponível apenas em espanhol, mas agora está também disponível em Inglês e Português.

O primeiro passo a realizar pelos alunos é registrarem-se na plataforma MiriadaX, no link <https://miriadax.net/home> e clicando em "Registrar-se".

Um guia detalhado sobre como usar MiriadaX está disponível no site do BLUES ("Guia Rápido Treino Digital Multimedia"), e há também um vídeo tutorial <https://youtu.be/Banv-k9kgPw> para ajudar os participantes a registar no MOOC .

4.3 Estrutura MOOC ★

O MOOC está estruturado nos seguintes módulos:

Módulo 0. Introdução

- "O quê, porquê e como. O caminho do Empreendedorismo". Breve descrição da metodologia, conteúdo e atividades que compõem o MOOC.
- Roteiro curso
- Grupo de Experts
- Questionário inicial

Módulo 1. Empreendedorismo e Inovação para Tempos Turbulentos

- 1.1 Por que é importante aprender empreendedorismo?
- 1.2 Introdução ao Design Thinking (parte 1)
- 1.3 Introdução ao Design Thinking (parte 2)
- 1.4. Tendências tecnológicas para o empreendedorismo

Módulo 2. Teoria geral e Contexto do Empreendedorismo

- 2.1 Principais teorias do empreendedorismo.
- 2.2 Modelos conceituais de cada teoria
- 2.3 Estudos de caso.

Módulo 3. Análise de Negócios e Gestão Estratégica

- 3.1 Análise de mercado e de clientes. Técnicas principais.
- 3.2 Lean Start-up. Business Model Canvas.
- 3.3 Gestão do Ciclo de Vida de uma iniciativa empresarial. Técnicas principais.

Módulo 4. Desenho Organizacional

- 4.1 Fundamentos das estruturas organizacionais.
- 4.2 Delegar. Como delegar tarefas para os colegas de trabalho.
- 4.3 Transformação digital.
- 4.4 Formas Contemporâneas de Organização.

Módulo 5. Competir no mercado

- 5.1 Definição do produto e da marca (partes 1 e 2).
- 5.2 Definindo o contexto: concorrentes, clientes e outras partes interessadas (partes 1 e 2).
- 5.3 Definindo a estratégia para chegar ao mercado: o marketing mix.
- 5.4 Oportunidades em marketing digital.

Módulo 6. Gestão de Recursos Humanos e Função do Líder

- 6.1 identificação de liderança. Diferentes tipos de liderança.
- 6.2 Fontes de poder numa negociação.
- 6.3 Gestão de pessoas.
- 6.4 As competências transversais.

4.4 Sistema de Avaliação

Os participantes do MOOC deverão preencher um questionário inicial (Anexo 2.1), considerado como uma linha de base, incluído no Módulo 0 na plataforma MiriadaX.

Uma vez concluído cada módulo do MOOC, uma avaliação obrigatória será apresentada que pode consistir num teste ou uma atividade.

No final de cada módulo do MOOC há igualmente um teste de auto-avaliação.

Os testes são o tipo mais comum de atividade de avaliação. No início do teste, os alunos são informados sobre o número mínimo de respostas corretas que devem dar e o número de tentativas que eles terão.

A fim de concluir com êxito o curso, os alunos devem estudar todos os módulos e passar todas as tarefas obrigatórias.

Há uma pergunta no final de cada módulo e sub-módulo relativo ao vídeo correspondente e conteúdo textual pedindo aos alunos sobre a sua opinião, relativamente a uma parte específica do curso. Se os alunos quiserem, podem responder a esta pergunta no fórum específico e compartilhar seus pontos de vista com os seus pares e os peritos.

4.5 Avaliação de Satisfação ★

No Módulo 6 do MOOC, juntamente com o conteúdo do módulo final, há um questionário de satisfação ou questionário final (Anexo 2.2). Aqui, os alunos são convidados a fornecer as suas opiniões ou responder perguntas em uma escala de Baixo, Médio ou Alto, a fim de obter informação estatística.

5 A FASE PRESENCIAL

5.1 Objetivos da Fase Presencial ★

Os principais objectivos das actividades presenciais são as seguintes:

- Consolidar os conhecimentos adquiridos durante a fase de MOOC
- Compreender o ambiente empresarial e estruturas de apoio
- Desenvolver uma ideia de negócio em equipas
- Aplicar o canvas de Modelo de Negócios a uma ideia de negócio a ser desenvolvida
- Compreender as questões legais associadas com um novo negócio
- Compreender os principais conteúdos de um plano de negócios
- Realizar uma análise financeira preliminar para uma ideia de negócio
- Explorar os diferentes cenários de financiamento para uma empresa startup
- Preparar e executar um Pitch para uma platéia de empresários, investidores e especialistas em negócios

5.2 Perfis dos mentor de negócios ★

Para o treino presencial, os alunos irão trabalhar em equipas. Cada equipa terá um ou mais mentores alocados ao longo do desenvolvimento do projeto que irá ajudar a equipa, fornecendo conselhos sobre objectivos principais. Mais especificamente, os mentores vão orientar a equipa depois do módulo 8 na definição de sua ideia de negócio, análise de mercado, técnicas de Business Model Canvas e SWOT, análise dos requisitos legais e IP; análise financeira e ajudando com o Pitch final e relatório.

Os perfis ideais desses mentores empresariais são os seguintes:

- Experiência no lançamento de empresas e capacidade para guiá-los até um Exit ou para entrar em novos mercados;
- Disponibilidade para fazer mentoria
- Know-how em gestão, incluindo análise financeira, Business Model Canvas e metodologias SWOT

Pistas e dicas para orientar o apoio dos mentores:

- Deixe que os alunos encontrar o seu caminho
- Evitar orientação direta; mas sim através de partilha de experiências e fazê-los pensar e investigar dados e informações
- Colocar os estudantes em contato com pessoas relevantes na rede

Além dos mentores, os organizadores do curso deverão criar uma pool de especialistas. Esta seria uma lista de pessoas com contatos a serem fornecidos aos estudantes, especialistas em áreas específicas (IP, análise financeira, uma determinada tecnologia, etc.) que estão abertos a ser contactado remotamente por estudantes para entrevistas curtas.

5.3 Itinerário formativo do treino presencial ★

A formação presencial é composta por 4 módulos (Módulos de 7 a 10). Os objectivos e resultados dos módulos estão listados abaixo, e na seção 5.4 deste guia, onde encontrará uma ampla descrição de cada módulo e o calendário sugerido (o mínimo e o que consideramos ideal) para por em prática.

Objetivos de aprendizagem:

1. Como construir uma equipa
2. Como trabalhar uma mentalidade empresarial e rodear-se de ambiente propício
3. Como escolher uma incubadora, programa, ou mentor
4. Desenvolvimento de um ambiente empreendedor

Resultados de Aprendizagem:

Após a conclusão do Módulo 7, os alunos serão capazes de:

- Formar uma equipa
- Entenda o perfil do empreendedor
- Experimentar o contexto local do empreendedorismo

Módulo 8: FASE DE IDEACÃO

Objetivos de aprendizagem:

1. Conhecer ferramentas diferentes para fazer modelos de negócios
2. Compreender os diferentes conceitos de uma análise SWOT

Resultados de Aprendizagem:

Após a conclusão do Módulo 8, os alunos serão capazes de:

- Identificar as ferramentas aprendidas no MOOC
- Use o canvas de modelo de negócio como uma ferramenta valiosa
- Aplicar a análise SWOT

Módulo 9: APLICAÇÃO DE IDEIA DO NEGÓCIO

Objetivos de aprendizagem:

1. Aprender a fazer uma análise financeira do negócio
2. Conhecer as diferentes ferramentas para financiar o negócio
3. Desenvolver conhecimentos em questões legais
4. Passo a passo do plano de negócios

Resultados de Aprendizagem:

Após a conclusão do Módulo 9, os alunos serão capazes de:

- Fazer a sua análise financeira do negócio
- Conhecer empresas de financiamento e investimento de impacto, competições e prémios
- Compreender as questões jurídicas de empreendedorismo
- Preparar um plano de negócios modelo para uma ideia de negócio

Módulo 10: FERRAMENTAS E TÉCNICAS PARA UM PITCH DE SUCESSO

Objectivos de aprendizagem / Conteúdo:

1. Como fazer uma apresentação?
2. Como escrever um modelo de negócios?
3. Como fazer um Pitch?

Resultados de Aprendizagem:

Após a conclusão do Módulo 10, os alunos serão capazes de:

- Escrever um modelo de negócios e apresentar o Pitch
- Entregar o trabalho final do projeto
- Fazendo um Pitch final de 3 a 5 minutos
- Receber feedback de investidores e empresários

5.4 Actividades de aprendizagem e métodos

Módulo 7: Experimentar o empreendedorismo e o contexto empresarial local

Sessão 7.1 Team Building (2 horas)

A classe será dividida em equipas de 3-4 alunos que irão trabalhar numa ideia de negócio ao longo das aulas presenciais. A formação da equipa inclui uma atividade ice-breaking para ajudar aos alunos a se conhecerem.

Ice breakers e as actividades de Team Building pode ser baseada em abordagens e ambientes muito diferentes e são sempre uma boa maneira de começar uma convivência em equipa. Exemplos destas actividades são receitas culinárias em equipas com um número limitado de

ingredientes; a criação de uma rede com um novelo de lã ou speed dating dinâmico. Para exemplos específicos de atividades, ver Anexo 8 “Ferramentas”.

No processo de construção de equipa, as equipas deve ter perfis tão diversos quanto possível tanto ao nível de formações académica, sociais e regionais dos alunos. Idealmente, a oportunidade de criar as equipas por conta própria deve ser dada aos alunos, com orientação sobre alguns parametros a seguir, como a diversidade mencionado anteriormente.

Sessão 7.2 - Contato com Empresários (mínimo: 1 hora / Ideal: 2 horas)

Esta classe terá a presença de 2 empresários que irão partilhar a sua experiência com os alunos durante cerca de 1 hora. Eles serão convidados a partilhar as suas experiências sobre como eles começaram a sua empresa, como eles conseguiram o financiamento inicial, como eles recrutaram a primeira equipa e definiram o seu modelo de negócio a partir de uma ideia inicial, além de apresentar as principais conquistas e dificuldades até os dias atuais. Um dos empresários deve ser de uma empresa baseada em tecnologia, enquanto a outra de uma sociedade não-tech.

O trabalho de investigação - Consolidação - Perfil do empreendedor e incubadoras (4 horas)

Em equipas, os alunos receberão e procurar informações sobre programas de incubação e aceleração e irão realizar uma avaliação comparativa desses programas. Além disso, eles também irão analisar as importantes características que um empreendedor deve ter e fazer uma entrevista informal a um empreendedor de sua escolha.

Leituras:

- documentos internos das empresas, materiais dos palestrantes convidados / empreendedor, incubadoras locais, o site das empresas, etc .;
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). *Small Business Management and Entrepreneurship (5th ed.)*. London: Thomson Learning.
- Article: “Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark” by Joe Hadzima, Boston Business Journal (available at <http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>)

Metodologias de ensino

- Contato com oradores convidados (empreendedoress)
- Trabalho da equipa: avaliação de diferentes programas de incubação e aceleração para casos startups não-tech e startups de base tecnológica (formulário 1 no anexo 3)
- Trabalho individual: café com pelo menos um empreendedor selecionado pelo estudante. Trabalho escrito (máximo 6 páginas) sobre as atitudes empresariais, comportamento e capacidades comparando o que foi aprendido no módulo 1 e as características dos empreendedores que entrevistaram ou conheceram nas incubadoras.

Metodologias de avaliação

- Avaliação baseada no trabalho de equipa (formulário 1 preenchido) e trabalho escrito individual (“café com um empreendedor”)

Módulo 8: FASE IDEACÃO

Neste módulo, os alunos irão trabalhar em equipas e cada equipa terá alocado um mentor com experiência como empreendedor.

Sessão 8.1 - Seleção de Ideia de Negócio (mínimo 2 horas / Ideal 3 horas)

A partir do questionário inicial (se os alunos têm uma ideia ou não, querem estar numa equipa ou não), criar equipas de 3 a 4 elementos. Se necessário, o professor pode fornecer uma lista de problemas para resolver ou oportunidades de negócio que os alunos podem resolver em seus projetos como ideias de negócio. Podem ainda ser desafios colocados por empresas, ambientais, sociais, entre outros.

Cada equipa irá debater sobre o potencial de diferentes alternativas de mercado, utilizando as ferramentas aprendidas no Módulo 3 do MOOC na avaliação do mercado. A validade de suas suposições será testado através da realização, como investigações individuais, entrevistas a pelo menos 10 pessoas diferentes do mundo dos negócios que podem ser clientes potenciais. Um guia para a entrevista está disponível no anexo 4.

Sessão 8.2 - Proposta de Valor // BMC & SWOT (mínimo 3 horas / Ideal 6 horas)

Qual é a proposta de valor da sua ideia? Após a seleção da ideia de negócio, cada equipa irá aplicar a técnica Business Model Canvas (ou qualquer outra ferramenta para esse efeito) para auxiliar no processo de caracterização da ideia, apoiada pelo mentor e por vários exemplos fornecidos. O Business Model Canvas será distribuído em formato A1 e os alunos poderão preencher de acordo com as instruções, exemplos e as características específicas do projeto.

Uma análise SWOT será também realizada no mesmo formato. Cada equipa deve listar pelo menos 4 pontos fortes, 4 pontos fracos, 4 oportunidades e 4 ameaças para o seu projecto. Como sugestão, cada membro da equipa deve fazer a sua própria análise SWOT, para ajudá-los a compreender as suas melhores skills e como isso pode ser útil para suas equipas.

Leituras:

- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons.
- <https://strategyzer.com/platform/resources> (free registration needed)

Metodologias de ensino

- Trabalho de equipa: Sessão de reflexão para a identificação de uma ideia de negócio através da realização de uma avaliação de mercado.
- “Trabalho de Campo”: Entrevistas a pelo menos 10 clientes/parceiros/experts e relatório/análise relacionada com as tendências da indústria. Relatório sobre os resultados das entrevistas (máximo de 10 páginas). Como guia de apoio, ver anexo 4 deste documento.
- Trabalho em equipa: Business Model Canvas e análise SWOT para a ideia de negócio selecionada.

Metodologias de avaliação

Avaliação baseada no trabalho em equipa (relatório das entrevistas); Business Model Canvas e Análise SWOT preenchidos.

Módulo 9: IMPLEMENTAÇÃO DA IDEIA DO NEGÓCIO

Sessão 9.1 – Plano de Negócios (2 horas)

Nesta aula, numa primeira parte, um investidor ou um representante de uma incubadora com experiência significativa na avaliação de Planos de Negócios deverão ser convidados para partilhar a sua experiência durante 1 hora, orientando sobre o conteúdo mais importante que deve conter num Plano de Negócios.

De seguida, as equipas serão expostas a exemplos de planos de negócios focado em diferentes projetos de empreendedorismo e discutir criticamente os conteúdos adequados a cada caso, com a ajuda do mentor de negócios (1 hora).

Sessão 9.2.1 - Análise Financeira I (mínimo 1,5 horas / Ideal 3 horas)

Trabalho num caso de estudo: Apresentação de um caso de estudo para explicar como uma análise financeira funciona, porque é que ela é importante e como se devem interpretar os resultados.

Sessão 9.2.2 - Análise Financeira II (mínimo 1,5 horas / Ideal 3 horas)

Hands-on da análise financeira da ideia de negócio de cada Equipa: Cada equipa irá realizar, com a ajuda do mentor, a análise financeira da sua ideia de negócio. Pretende-se que identifiquem os principais custos e fontes de receita para um período de 3 anos e façam uma análise financeira simplificada usando uma folha de Excel disponível no site de e-learning. Isso permitirá calcular alguns indicadores financeiros do projeto.

Sessão 9.3 - Financiamento Empresas (2 horas)

Nesta aula, o tema sobre como financiar uma empresa serão abordados.

Diferentes tipos de mecanismos serão apresentados e quando eles devem ser escolhidos. Prós e contras de cada estratégia também será apresentado:

- Venture Capitals
- Business Angels
- FFF (Friends-Family-Fools | Família-Amigos-Tontos)
- Bancos

Finalmente, como trabalho de casa, cada equipa irá realizar uma análise sobre os melhores instrumentos de financiamento para o seu projeto específico e justificar a escolha com base no guia disponível no anexo 6.

Sessão 9.4 - Questões legais do empreendedorismo (Mínimo 2 horas / Ideal 3 horas)

O módulo começará com um especialista na prestação de apoio jurídico a empresários. Ela/ele irá abranger os temas das obrigações legais gerais de uma empresa e questões genéricas de Propriedade Intelectual, proporcionando também alguns exemplos de obrigações específicas para estudos de casos que abrangem, por exemplo, empresas baseadas em serviços e empresas de base tecnológica.

Depois, cada equipa irá identificar, com a ajuda do professor, os principais tópicos das obrigações legais para os seus projectos, em cada etapa. Os alunos, deverão então, fazer um roteiro dessas obrigações e custos estimados associados. Deverão também identificar as principais questões relacionadas com a Propriedade Intelectual na sua ideia. Um guia para apoiar esta análise está disponível no Anexo 5.

Leituras:

- Hirsch, R.D., Peters, M.P., Shepherd, D.A. (2013). Entrepreneurship (9th ed.), Part 2, Chapter 6: Protecting the idea and other legal issues for the entrepreneur (pp. 150-177); Part 4, Chapter 11: Sources of capital (pp. 289-290). New York: McGraw Hill.
- The Technology Entrepreneurs Handbook. Nasdaq; Indian CEO High Tech Council, US Chamber of Commerce.
- Available at <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- Intellectual Property for Entrepreneurs - U.S Basics and Strategy (Video). Available at https://youtu.be/-pbz_MLNgR8

Metodologias de ensino

- Trabalho de equipa: um roteiro das diferentes obrigações legais e estratégia de IP para cada projecto empresarial e seus custos associados (guia no Anexo 5)
- Trabalho em equipa - análise financeira da ideia de negócio, utilizando o formulário excel disponível no site de e-learning
- Mesa Redonda com os convidados
- Trabalho em equipa: prós e contras de cada tipo de instrumento de financiamento e justificação do escolhido para o projeto de cada equipa (guia no anexo 6)

Metodologias de avaliação

Avaliação com base nos relatórios da equipa sobre o roteiro de obrigações legais e estratégia IP e tipo de financiamento, bem como o Excel da análise financeira preenchido.

Módulo 10: ferramentas e técnicas para um SUCESSFUL APRESENTAÇÃO

Sessão 10.1 - Relatório de Projeto (mínimo 1 hora / Ideal 2 horas)

Nesta aula os alunos, com a ajuda do mentor, irão terminar o seu projeto com os resultados compilados anteriormente e preparar um relatório sobre os tópicos listados no anexo 7.

Sessão 10.2 Preparação do Pitch (mínimo 2 horas / Ideal 3 horas)

A aula contará com empreendedores convidados que tiveram de fazer vários Pitches conseguindo conquistar concursos de ideias ou obtiveram um financiamento significativo ou já estão no mercado com seu produto. Nessa aula os alunos irão aprender como se faz um bom pitch e qual é a informação fundamental que deverá conter num pitch. No final, deverão fazer um pitch trial para a turma. Cada equipa receberá o feedback de melhoria.

Sessão 10.3 - Visita às Incubadoras (mínimo 2 horas / Ideal 4 horas)

Os estudantes vão visitar pelo menos uma incubadora geral e uma incubadora de empresas de base tecnológica. Durante estas visitas, os alunos terão a oportunidade de compreender os serviços normalmente oferecidos pelas incubadoras e como estes podem facilitar o início da actividade empresarial. Durante as visitas, os alunos também serão expostos a diferentes programas de incubação/aceleração, para perceberem as diferentes características e como elas se encaixam em diferentes projetos.

Sessão 10.4 - Pitches Preparação (2 horas)

As equipas farão o seu pitch-teste para os mentores e colegas por forma a obterem comentários e sugestões antes do Pitch final.

Sessão 10.5 - Pitches finais (2 horas)

As equipas farão o seu pitch a uma plateia de convidados, incluindo os mentores das classes anteriores e palestrantes convidados

Leituras:

- Gallo, C. (2009). *The Presentation Secrets of Steve Jobs*. USA: McGraw-Hill Education.
- Readings: Coughter, P. (2012). *The art of the pitch*. New York: Palgrave

Metodologias de ensino

- Palestrantes convidados
- Trabalho em equipa: relatório (baseado no anexo 7)
- Trabalho em equipa: slides e preparação do Pitch
- Equipa: Pitch final.

Metodologias de avaliação

Avaliação com base no relatório final e slides para o pitch final

Avaliação baseada nos pitches finais.

5.5 Sistema de Avaliação

Cada aluno será avaliado de acordo com o desempenho da sua equipa e uma pontuação individual.

Para ser avaliado, o participante deve ter:

1. A participação mínima de 80% das sessões. Em caso de ausência, é obrigatório fornecer documentação para justificar a ausência.
2. Entregar os trabalhos individuais, bem como participar ativamente na entrega dos trabalhos de equipa.
3. Colaborar com a equipa.
4. Completar o treino digital (MOOC) do programa BLUES.

A pontuação da equipa corresponderá a 60% da nota final, enquanto que a componente individual irá contabilizar os restantes 40%.

Avaliação Trabalho em equipa:

60%	Avaliação do trabalho em equipa será composta pelos trabalhos de cada módulo	
	10%	Módulo 7 - Avaliação de programas de incubação (Anexo 3)
	30%	Módulo 8 - relatório sobre entrevistas (Anexo 4); Business Model Canvas e Análise SWOT
	30%	Módulo 9 - Guias das obrigações legais e estratégia IP (anexo 5). Relatório sobre tipos de financiamento (anexo 6) e análise financeira (excel)
30%	Módulo 10 - Relatório final (anexo 7) e pitch	

Avaliação do trabalho individual:

40%	Trabalho individual	
	30%	Módulo 7 - entrevista “café com um empresário”
	70%	Cada membro da equipa irá avaliar os seus pares em termos de contribuição para o desenvolvimento do projeto. Esta avaliação contará 70% da nota indivíduo

5.6 Avaliação de Satisfação ★

A qualidade do programa BLUES é avaliada com o propósito de melhoria contínua e, com essa finalidade, o programa incorpora uma série de questionários especificamente projetados para esse fim. Estes questionários são agrupadas em dois blocos: o primeiro com o objetivo de avaliar cada uma das sessões de formação desenvolvidos nos quatro pilotos, e a segunda para a avaliação dos aspectos globais dos programas.

FORMAÇÃO DE AVALIAÇÃO

A recolha de informações será feita utilizando os formulários fornecidos (Anexo 2.3), pois consideramos que facilita uma maior taxa de resposta dos participantes. Sem uma alta taxa de resposta, nenhuma análise ou conclusões confiáveis podem ser extraídas das avaliações. É por isso que é extremamente importante enfatizar este aspecto.

Os responsáveis pelo curso de formação em cada instituição implementadora será responsável pela recolha da informação. Eles terão à sua disposição o questionário correspondente em formato Word e será responsável por fornecê-la aos participantes no final de cada sessão de

treino. Posteriormente, o coordenador deverá colocar essas informações num formulário on-line que será enviada ao CISE.

A língua em que este questionário on-line estará disponível será o Inglês. Mesmo que o treino seja feito em línguas locais, e os participantes responderem os questionários de avaliação na sua língua nativa, por decisão da instituição organizadora, o upload das informações no questionário online deverá ser feita em Inglês.

AVALIAÇÃO GLOBAL DOS PROGRAMAS PILOTO

Complementar à avaliação das diferentes sessões de treino, um questionário da avaliação global do piloto é proposto.

Não só é importante para avaliar a qualidade das sessões de treino do programa, mas muitos outros aspectos e variáveis que contribuem, ou não, para o bom desenvolvimento do programa e que deverão ser considerados. Aspectos como a organização ou o desenvolvimento pessoal que o programa significa para os participantes, entre outros.

Tal como acontece com os questionários de avaliação de treino, neste caso, a coleta de informações também será feito em papel, utilizando o formulário fornecido (Anexo 2.4) e os responsáveis pelo curso de formação em cada instituição implementadora será responsável pela recolha da informação.

No final de cada um dos pilotos, o questionário final será fornecido a todos os participantes para a conclusão. Uma vez que a informação é recolhida, o responsável por cada piloto deverá fazer o upload num formulário online fornecido pelo CISE para a avaliação global.

Mais uma vez, a língua em que as informações deverão ser enviadas será em Inglês, embora os participantes podem usar seus idiomas locais.

7 ANEXOS

ANEXO 1: BLUES FACE-TO-FACE FORMULÁRIO PRÉ-REGISTRO

ANEXO 2.1: FORMAÇÃO DIGITAL QUESTIONÁRIO INICIAL

ANEXO 2.2: FORMAÇÃO DIGITAL QUESTIONÁRIO FINAL

ANEXO 2.3: FORMULÁRIO DE FACE-TO-FACE SESSÃO DE AVALIAÇÃO

ANEXO 2.4: FORMULÁRIO DE FACE-TO-FACE AVALIAÇÃO FINAL DO CURSO

ANEXO 3: AVALIAÇÃO INCUBADORAS

ANEXO 4: ENTREVISTA AO CLIENTE

ANEXO 5: QUESTÕES LEGAIS E QUESTÕES IP PARA UM NEGÓCIO

ANEXO 6: TIPOS DE INSTRUMENTOS FINANCEIROS

ANEXO 7: CONTEÚDO DO RELATÓRIO FINAL

ANEXO 8: MATERIAIS DE APOIO

ANEXO 1: BLUES FACE-TO-FACE FORMULÁRIO PRÉ-REGISTRO

Este é o formulário de pré-registo que projetamos para os quatro pilotos. Baseia-se nas recomendações e comentários feita pelo Conselho Consultivo Europeu BLUES em Lisboa, sobre o processo de seleção, em Novembro de 2018. Após a imagem, você pode encontrar as seções em um formato editável.

PRE-REGISTER

1. Your Name *

2. Surname *

3. Your Email *

4. Phone *

5. I'm a *

University Undergraduate Student Recent Graduate

6. Where do you live?

6.1 Town/City *

6.2. Country *

7. Are you fluent in English? (B2 level or above) *

YES NO

8. Do you have entrepreneurship studies? *

YES NO

9. How did you hear about the BLUES pilot training experience? *

Social Media Internet University Friends/Acquaintances Other

10. Where do you want to be part of the Face-to-Face training phase? * (Select one)

University of Cantabria / CISE (Spain) University of Ljubljana (Slovenia) University of Perugia (Italy) University Nova of Lisbon (Portugal)

11. Upload your CV *

Nenhum arquivo selecionado

12. Upload a motivation letter in English

We are not only interested in your academic background, and we will take into consideration also topics like hobbies, extra scholar activities, participation in entrepreneurship activities or programmes.

Nenhum arquivo selecionado

1. Nome *
2. Sobrenome *
3. Email *
4. Número de telefone
5. Eu sou um * Estudante Universidade de Graduação Recém formado
6. Onde vive?
6.1 Localidade * 6.2 País *
7. É fluente em inglês? (Nível B2 ou mais) *
 SIM NÃO
8. Tem estudos de empreendedorismo? *
 SIM NÃO
9. Já tem uma ideia de negócio ou gostaria de se juntar a uma ideia? *
 Já tenho uma ideia de negócio Estou à procura juntar uma ideia
10. Como ficou a saber sobre o piloto BLUES?
 Mídia social Internet Universidade Amigos / conhecidos
 Outros
11. Onde deseja participar da formação presencial? * (Apenas uma opção)
 Universidade de Cantabria / CISE (Espanha)
 Universidade de Ljubljana (Eslovénia)
 Universidade de Perugia (Itália)
 Universidade Nova de Lisboa (Portugal)
12. Envie seu CV*
13. Carregar uma carta de motivação *
(Nós não estamos apenas interessados na sua formação académica, e vamos levar em consideração também temas como passatempos, atividades escolares extra, participação em atividades de empreendedorismo, etc...)

Ao enviar este formulário de pré-registo eu compreendo que é um requisito obrigatório completar com sucesso a formação digital online (MOOC) do BLUES, a fim de ser elegível para participar na fase de treino Face-to-Face.

Eu também compreendo que, no caso de ser pré-selecionado, que posso ser contactado pelo consórcio BLUES, a fim de realizar uma entrevista pessoal online.

Selecione esta caixa se aceitar as condições

ANEXO 2.1: QUESTIONÁRIO INICIAL FORMAÇÃO DIGITAL

Para facilitar a compreensão do presente anexo, reproduzimos abaixo as perguntas do questionário, mas omitimos as respostas.

O questionário completo pode ser encontrado no <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

Por favor, preencha este pequeno questionário inicial, que nos irá ajudar a entender os perfis de estudantes com o objectivo de melhor responder às expectativas dos alunos. Este questionário não é uma atividade de avaliação, mas deve ser concluído, a fim de passar para o módulo 1.

ESCOLHA UM DOS SEGUINTE:

Idade:

Género:

De onde é?

Nível de educação completo ou a concluir:

Já participou em Empreendedorismo Formação / Educação antes?

ATÉ QUE PONTO AS SEGUINTE AFIRMAÇÕES O DESCRIVEM NA ESCALA, BAIXA - MÉDIA - ALTA?

Eu tenho novas ideias que também podem ser benéficas para outras pessoas (por exemplo, dar alegria ou valor).

Eu tenho novas ideias que podem ser transformadas em projetos empreendedores.

Eu muitas vezes gosto de fazer as coisas de forma diferente do que é habitual.

Eu experimento coisas novas com uma mente aberta (para criar valor ou alegria).

Eu tenho objetivos na vida que quero alcançar.

Eu tenho uma visão de como eu poderia realizar minhas ideias através de minhas próprias ações.

Eu acredito em mim e as minhas próprias habilidades.

Eu reconheço minhas próprias necessidades, desejos e vontades no curto e longo prazo.

Eu posso identificar minhas habilidades próprias / pontos fortes, mesmo em situações incertas.

Eu esforço-me com determinação para completar tarefas que eu acho interessantes.

Eu esforço-me para alcançar os meus objetivos, mesmo quando eu enfrento dificuldades.

Mesmo se falhar, vou tentar alcançar o meu objetivo novamente e novamente.

Eu sou capaz de tomar uma decisão de forma independente, mesmo quando eu não tenho certeza do resultado.

Eu ultrapasso situações difíceis ou incertas.

Eu trabalho com rapidez e flexibilidade em situações exigentes.

Eu gosto de trabalhar em uma equipa com pessoas diferentes para resolver os desafios, desenvolver ideias e transformá-las em valor.

Gosto de resolver problemas e fazer parte de atividades desafiadoras.

Descrever brevemente, nas suas próprias palavras, o que empreendedorismo significa para si e o que mais você gostaria de aprender sobre empreendedorismo.

Muito obrigado por suas respostas!

Embora este MOOC seja um curso completo por si mesmo, os BLUES projeto oferece-lhe uma metodologia de duas etapas: este MOOC e atividades presenciais em quatro universidades europeias ([mais informações aqui](#)). Você estaria interessado em participar das atividades presenciais após a conclusão do MOOC?

ANEXO 2.2: FINAL QUESTIONÁRIO FORMAÇÃO DIGITAL

Para facilitar a compreensão do presente anexo, reproduzimos abaixo as perguntas do questionário, mas omitimos as respostas.

O questionário completo pode ser encontrado no <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>

Por favor, preencha este pequeno questionário final, que vai ajudar a entender os perfis de estudantes para responder às suas expectativas melhor. Este questionário não é uma atividade de avaliação, mas deve ser concluído, a fim de terminar o curso.

ATÉ QUE PONTO AS PROXIMAS DECLARAÇÕES DESCRVEEM A SUA OPINIÃO RELATIVAMENTE A ESTE CURSO NUMA ESCALA, BAIXA – MÉDIA – ALTA?

Eu achei todo o curso muito útil e prático.

Eu achei a informação destes Módulos difícil.

Eu achei a informação deste curso inspirador e motivador.

Na minha opinião, estes módulos cobriram a maior parte dos temas necessários para quem se quer tornar um empreendedor.

Concordo que blended learning é uma maneira boa de ensinar/aprender.

Qual é a probabilidade de procurar mais informações sobre como se tornar um empreendedor?

Qual a probabilidade de recomendar este curso para outra pessoa?

Descreva brevemente nas suas próprias palavras, o que empreendedorismo significa para si atualmente e o que mais gostaria de saber sobre EMPREENDEDORISMO (máximo 300 palavras).

Muito obrigado pelas suas respostas!

ANEXO 2.3: FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DE SESSÃO FACE-TO-FACE

Este questionário visa recolher a sua opinião sobre a contribuição desta sessão do curso BLUES para a sua aprendizagem.

A confidencialidade de suas respostas é assegurada. Agradecemos a sua colaboração.

Dia:

Número da sessão BLUES Presencial: _____

Instrutores (se aplicável): _____

Colaboradores (se aplicável): _____

Género:

Feminino

Masculino

Idade:

Área de estudo:

Artes e Humanidades

Ciências da Saúde

Ciência

Ciências Sociais e Jurídicos

Engenharia e Arquitetura

Ano de Estudo:

Universidade:

Antes de participar, foi-me dada informação clara sobre esta unidade curricular. Esta informação apoiou plenamente a minha escolha

sim

Não

Por favor, vire a página

Se a sua resposta foi não, por favor, explique o que poderia ser melhorado:

(máximo de 1000 caracteres)

O seguinte foi útil na minha aprendizagem durante a sessão

Marque com um X, de 1 a 5, a opção mais adequada em cada caso (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

	1	2	3	4	5	Sem resposta / Não sei
a) palestras						
b) as apresentações dos alunos (se aplicável)						
c) discussões em sala de aula						
d) projectos em equipa						
e) trabalhos de investigação (se aplicável)						
f) o material do curso oferecido online (se aplicável)						
g) outros meios de educação (se aplicável)						

Os recursos / instalações disponibilizadas foram adequados

sim

Não

Se a sua resposta foi não, por favor, explique o que poderia ser melhorado:

(máximo de 1000 caracteres)

Os professores

Marque com um X, de 1 a 5, a opção mais adequada em cada caso (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

	1	2	3	4	5	Sem resposta / Não sei
a) Foi organizado e preparado para as aulas						
b) Tempo de aula usados eficazmente para ensinar o material de curso						
c) incentivou perguntas e participação em aula						
d) respondeu às perguntas e forneceu uma explicação completa						
e) estimulou o meu pensamento e meu interesse no assunto						

Por favor, vire a página

No geral

Marque com um X, de 1 a 5, a opção mais adequada em cada caso (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

	1	2	3	4	5	Sem resposta / Não sei
a) A duração da sessão foi adequada						
b) Estou satisfeito com a qualidade da experiência de aprendizagem nesta sessão						
c) Ganhei uma boa compreensão do assunto						
d) O conhecimento adquirido será útil para mim no meu: d.1 desenvolvimento pessoal d.2 desenvolvimento profissional						
e) Esta sessão cumpriu minhas expectativas						
f) Vou recomendar esta sessão a outras pessoas						

Comentários adicionais que deseje fazer

1. Identifique até três aspectos da unidade curricular que mais o ajudaram na aprendizagem
(máximo de 1000 caracteres)

2. Sugera até três mudanças da unidade curricular que iria melhorar a sua aprendizagem
(máximo de 1000 caracteres)

Este questionário visa recolher a sua opinião sobre a contribuição desta unidade curricular para o seu aprendizagem.

A confidencialidade das suas respostas é assegurada. Agradecemos a sua colaboração.

Ano de nascimento:

Género

1. Feminino
2. Masculino

Universidade:

Grau:

O curso BLUES

Marque com um X, 1-5 (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

	1	2	3	4	5	DN / DA
As sessões de formação têm sido úteis e ajudaram a trabalhar melhor em equipa.						
A formação recebida permitiu-me resolver melhor o problema						
A duração da formação é adequada						
O contacto com empresários é útil						
A visita a Incubadoras ajuda a conhecer melhor este modelo						
"Speed dating" com mentores é útil						
O trabalho de campo é adequado (entrevistas e análise)						
O formato de apresentação final é adequada						

Como podemos melhorar a formação?

(Por exemplo, gostaria de alguma formação específica, expandir o conhecimento em algum campo, remover algumas das sessões ...)

O que podemos melhorar para edições futuras?

(Indicar quaisquer comentários ou sugestões que você tem sobre o programa, a campanha de divulgação, o tempo ...)

O programa e você

Marque com um X, 1-5 (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

1	2	3	4	5	DN / DA
---	---	---	---	---	---------

Estou satisfeito com a minha participação no programa dos azuis						
Meu tempo no programa é uma característica diferencial para o meu CV						
O programa me permitiu melhorar minhas habilidades de comunicação						
O programa me permitiu melhorar minhas habilidades de trabalho em equipa						
Considero que o programa melhorou as minhas oportunidades profissionais						
Eu acredito que a minha atitude empreendedora foi reforçada						

Trabalho em equipa

Marque com um X, 1-5 (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

	1	2	3	4	5	DN / DA
O trabalho e o envolvimento do resto da minha equipa tem sido adequada						
O trabalho e envolvimento de meu mentor tem sido adequada						
É positivo que as equipas são multidisciplinares						

Organização

Marque com um X, 1-5 (1: Discordo totalmente, 5: Concordo totalmente)

	1	2	3	4	5	DN / DA
O tratamento que recebi do coordenador do curso foi adequada						
Que pontuação geral daria para a coordenação do curso?						

Como ficou a saber sobre o programa BLUES?

1. Universidade
2. Internet
3. Redes sociais
4. CISE
5. Outras

Satisfação geral com o programa

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Comentários gerais

(Indicar quaisquer comentários ou sugestões que tenha sobre o programa, a organização, os mentores, empresários ...)

ANEXO 3: AVALIAÇÃO INCUBADORAS

Este formulário está relacionado com Módulo 7: Experimentar o empreendedorismo em contexto empresarial, e é projetado para as equipas caracterizarem diferentes programas de incubadoras / aceleração.

Pelo menos 4 programas devem ser selecionados, incluindo os visitados durante a sessão “Visita a Incubadoras, e as equipas devem obter informações que os ajude a compreender os diferentes tipos de incubadoras e programas que melhor se adequam ao seu próprio projeto.

INCUBAÇÃO PROGRAMA 1:

Os seguintes critérios devem ser incluídos:

- Informação sobre a Incubadora (localização, pessoas contactadas, informações de contato, ano de fundação ...)
- Tipo de empresas (com base em tecnologia / sem base tecnológica);
- Estágio das empresas apoiadas (pré-incubação / fase inicial / ...);
- Modelo de negócio da incubadora (taxa por serviço / ações da empresa);
- Serviços oferecidos (incubação física, administrativa, jurídica, IP, suporte de negócios);

INCUBAÇÃO PROGRAMA 2:

Os seguintes critérios devem ser incluídos:

- Informação sobre a Incubadora (localização, pessoas contactadas, informações de contato, ano de fundação ...)
- Tipo de empresas (com base em tecnologia / sem base tecnológica);
- Estágio das empresas apoiadas (pré-incubação / fase inicial / ...);
- Modelo de negócio da incubadora (taxa por serviço / ações da empresa);
- Serviços oferecidos (incubação física, administrativa, jurídica, IP, suporte de negócios);

INCUBAÇÃO PROGRAMA 3:

Os seguintes critérios devem ser incluídos:

- Informação sobre a Incubadora (localização, pessoas contactadas, informações de contato, ano de fundação ...)
- Tipo de empresas (com base em tecnologia / sem base tecnológica);
- Estágio das empresas apoiadas (pré-incubação / fase inicial / ...);
- Modelo de negócio da incubadora (taxa por serviço / ações da empresa);
- Serviços oferecidos (incubação física, administrativa, jurídica, IP, suporte de negócios);

INCUBAÇÃO PROGRAMA 4:

Os seguintes critérios devem ser incluídos:

- Informação sobre a Incubadora (localização, pessoas contactadas, informações de contato, ano de fundação ...)
- Tipo de empresas (com base em tecnologia / sem base tecnológica);
- Estágio das empresas apoiadas (pré-incubação / fase inicial / ...);
- Modelo de negócio da incubadora (taxa por serviço / ações da empresa);
- Serviços oferecidos (incubação física, administrativa, jurídica, IP, suporte de negócios);

ANEXO 4: RESUMO DA ENTREVISTA AO CLIENTE

Este formulário está relacionado com o Módulo 8: Visão geral do empreendedorismo, **Sessão 8.1 - Seleção de ideia de negócio** e é projetado para ajudar as equipas no processo de entrevistas.

Cada equipa irá debater/discutir sobre os mercados potenciais usando as ferramentas aprendidas no Módulo 3 (BLUES MOOC) sobre avaliação do mercado. A validade das suas suposições será feita através da realização de entrevistas a pelo menos 10 pessoas diferentes do mundo dos negócios que podem ser potenciais clientes, parceiros ou especialistas do grupo de peritos.

Este anexo 4 é um guia de entrevistas a clientes / parceiros / peritos e também para fazer um relatório / análise relacionada com as tendências da indústria.

A equipa irá fazer um relatório sobre os resultados das entrevistas (máximo de 10 páginas), incluindo pelo menos os seguintes tópicos:

- O que estão atualmente a fazer os clientes / usuários?
- Por que é que o serviço / produto seria valioso?
- Como é que os clientes poderiam usá-lo?
- Quais os principais atributos que precisaria ter para os clientes comprarem / usá-lo
- Qual o valor económico do produto / serviço para o usuário ou cliente
- Quais os concorrentes para este produto / serviço
- Como é que o novo produto / serviço é melhor do que o anterior?
- Quanto é que o cliente precisa o novo produto / serviço?
- Qual é atualmente o processo de compra do cliente?
- Quaisquer produtos / serviços complementares que justifique mencionar

ANEXO 5: ANÁLISE DAS QUESTÕES LEGAIS E DE IP DE UMA IDEIA DE NEGÓCIO

Este formulário está relacionado com o Módulo 9: implementação prática do Empreendedorismo, **Sessão 9.1 - Questões legais do empreendedorismo**, e é projetado para ajudar as equipas a compreender as obrigações legais relacionadas com o seu projecto / ideia.

Após a sessão 9.1 - “Questões legais do empreendedorismo”, cada equipa irá identificar nos seus projectos, as principais obrigações legais em cada etapa, o desenvolvimento de um plano dessas obrigações e custos estimados associados.

Identificar também as principais questões relacionadas com a Propriedade Intelectual da sua ideia.

No Anexo 5 os principais tópicos que devem ser levado em consideração para esta análise estão detalhados.

Análise jurídica:

- constituição formal da empresa - passos, tempo e custos
- obrigações fiscais - o tipo de impostos e prazos
- A contratação de funcionários - o tipo de contratos e obrigações
- outros contratos

Análise IP

- É essencial a proteção IP para o negócio?
- A PI já existe?
- Ela pode ser protegida?
- A quem ela pertence?
- Existe liberdade para operar?
- Principais etapas para a proteção e âmbito geográfico.

ANEXO 6: INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

Este formulário está relacionada com Módulo 9: implementação prática Empreendedorismo, **Sessão 9.4 - Financiamento de Empresas**, e é projetado para para ajudar as equipas a analisar diferentes instrumentos de financiamento para o seu projecto / ideia.

Depois de “Sessão 9.4 - Financiamento de Empresas”, como trabalho de investigação, cada equipa irá realizar uma análise de cada instrumento para o seu projeto específico e por que deverão escolher um ou outro.

O anexo 6 irá servir de guia.

Para seleccionar qual tipo de instrumento de financiamento é melhor para financiar uma determinada empresa, os seguintes fatores devem ser considerados:

- Risco de sucesso
- Montantes necessários
- Estratégia de saída prevista
- Tempo de mercado

Os seguintes instrumentos devem ser analisados:

- Amigos e família
- Business Angels
- Capital de risco
- Empréstimos bancários
- Subsídios estatais

ANEXO 7: CONTEÚDO DO RELATÓRIO FINAL

Este formulário está relacionada com todos os módulos, mas é uma entrega do Módulo 10: teoria Empreendedorismo e visão prática, **Sessão 10.1 - Relatório de Projeto**, e é projetado para ajudar as equipas a consolidar os resultados de todas as sessões.

Durante a Sessão 10.1 - Relatório do Projeto, as equipas, com a ajuda de seus mentores, irão terminar os seus projectos usando os resultados compilados nas aulas anteriores e preparar um relatório sobre os tópicos listados no anexo 7.

O relatório ter entre quinze e vinte e cinco páginas, e deverá incluir:

- Sumário executivo
- Produto / descrição do serviço
- Análise de mercado
 - Problema abordado
 - Tamanho do mercado
 - Análise competitiva
 - Dinâmica da indústria
 - Análise da cadeia de valor
- Modelo de Negócios
- Estratégia comercial
- Próximos passos e Conclusões
- Apêndice
 - Fontes
 - Resumo de entrevistas com clientes

ANEXO 8: FERRAMENTAS

De seguida, são disponibilizadas diferentes ferramentas e modelos que poderão ser usados durante as sessões presenciais. Sinta-se livre para modificar e adaptá-las às necessidades específicas da sua sala de aula.

- 8.1 Canvas Modelo Negócios
- 8.2 Análise SWOT
- 8.3 Processo Design Inovativo
- 8.4 Canvas Proposta de Valor
- 8.5 Mapa Empatia
- 8.6 Board de Validação
- 8.7 Atividades quebra-gelo e de desenvolvimento de equipa
- 8.8 Guia para mentores e formadores
- 9.9 Folha de controlo / Registo

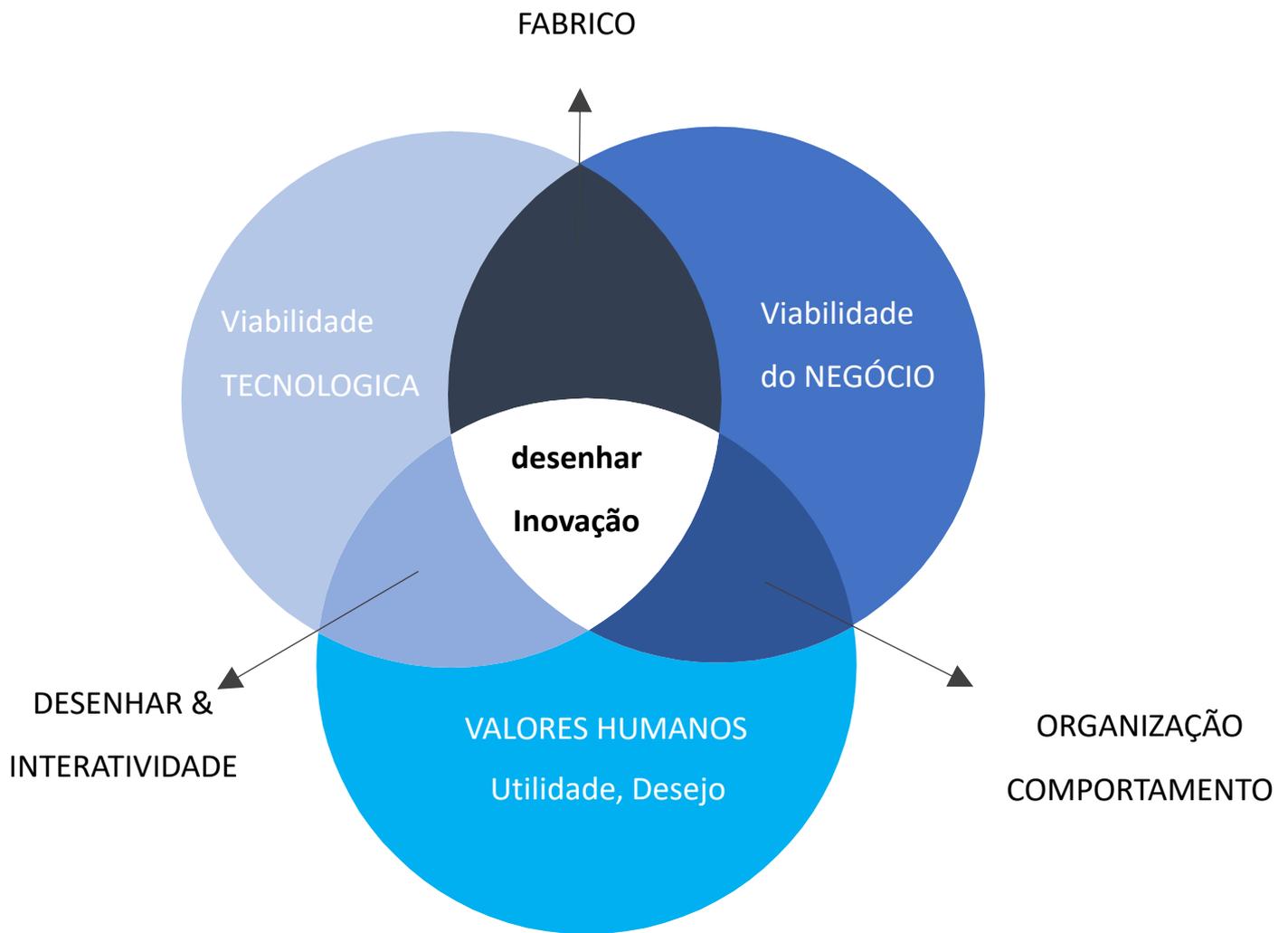
8.1 Canvas Modelo Negócios

<p>Parceiros Chave</p>	<p>Atividades-chave</p>	<p>Proposta de valor</p>	<p>Relações com consumidor</p>	<p>Segmentos de clientes</p>	<p>Estrutura de custos</p>
<p>Principais recursos</p>		<p>canais</p>		<p>fluxos de receita</p>	

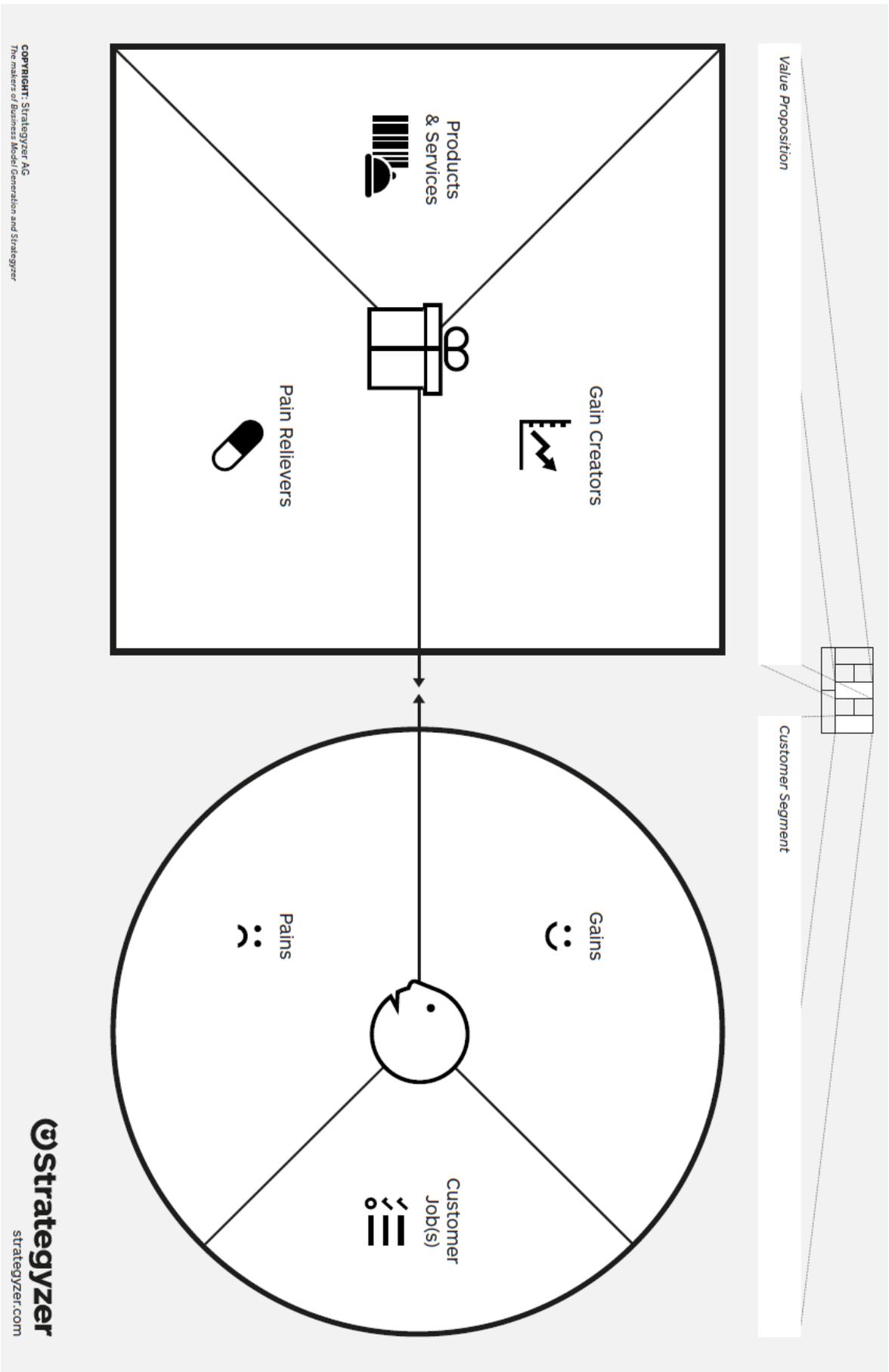
8.2 Análise SWOT

<p>S</p> <p>FORÇAS</p> <p>(O que você faz bem?)</p>	<p>W</p> <p>FRAQUEZA</p> <p>(Onde é que você precisa de melhorar?)</p>	<p>O</p> <p>OPORTUNIDADES</p> <p>(Quais são seus objetivos?)</p>	<p>T</p> <p>AMEAÇAS</p> <p>(Que obstáculos vocês enfrentam?)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • As coisas que você faz bem. • Qualidades que separam você de seus concorrentes. • Recursos internos, como hábil, experiente equipa. • Ativos tangíveis, tais como a propriedade intelectual, capital, tecnologias proprietárias, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coisas que você não tem. • Coisas que seus concorrentes fazem melhor do que você. • Limitações de recursos. • Proposta de valor clara. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados mal preparados para produtos específicos. • Poucos concorrentes na sua área. • A necessidade emergente para seus produtos ou serviços. • Imprensa / cobertura da mídia para sua empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Concorrentes emergentes. • Ambiente regulador em constante mudança. • Cobertura da imprensa / mídia negativa. • Mudanças de atitudes do cliente em relação à empresa.

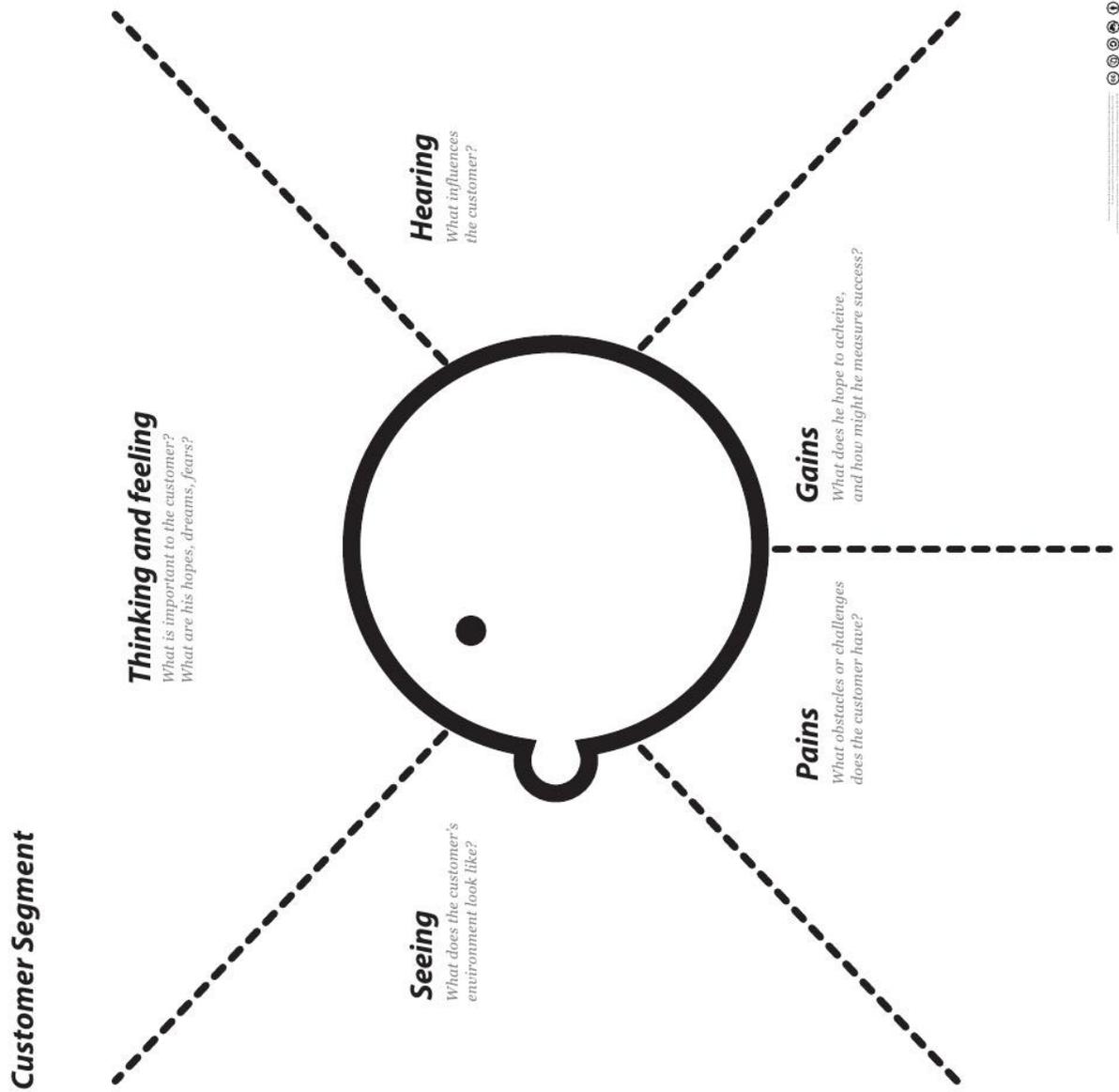
	<p>Útil</p> <p>para alcançar o objectivo</p>	<p>Prejudicial</p> <p>para alcançar o objectivo</p>
<p>origem interna</p> <p>(Atributos da organização)</p>	<p>S</p> <p>FORÇAS</p>	<p>W</p> <p>FRAQUEZA</p>
<p>origem externa</p> <p>(Atributos do ambiente)</p>	<p>O</p> <p>OPORTUNIDADES</p>	<p>T</p> <p>AMEAÇAS</p>



8.4 Proposta de Valor Canvas



8,5 Empathy Map



8.6 Validação Board



leanstartu**pm**achine

Validation Board

Project Name:

Team Leader Name:

Track Pivots	Start	1st Pivot	2nd Pivot	3rd Pivot	4th Pivot
Customer Hypothesis	<i>Tip: For two-sided markets, always validate the riskier side first</i>				
Problem Hypothesis		<i>Remember: Limit one sticky-note per box. Write in ALL CAPS. Do not write more than 5 words on any sticky-note</i>			
Solution Hypothesis	<i>Tip: Do NOT define a solution until you've validated the problem</i>				

Design Experiment

Tip: Clear all post-its from this area after each experiment is completed

Core Assumptions

Any assumption that, if invalidated, will break the business

Riskiest Assumption

Which Core Assumption has the highest level of uncertainty?

Method

What is the lowest cost way to test the Riskiest Assumption?

Choose: Exploration, Pilot, or Convergence

Minimum Success Criterion

What is the weakest outcome we will accept as validation?

Results

	Invalidated		Validated	
	<small>If Invalidated, pivot at least one Core Hypothesis</small>	<small>If Validated, brainstorm and test the next Riskiest Assumption</small>		
<p>Invalidated</p> <p>Only put the Riskiest Assumption from an experiment in these boxes</p> <p>Record date & learnings separately</p>	1	2	1	2
	3	4	3	4
	5	6	5	6

GET OUT OF THE BLDG



8.7 atividades quebra-gelo e de teambuilding

8.7.1. Detectives

Um exemplo de quebra-gelo e atividades teambuilding (há vários exemplos on-line), é o “Detectives”.

Cada participante recebe uma cópia deste documento, e durante 5 minutos, eles devem tentar encontrar entre os colegas os que têm uma ou mais das seguintes características. A mesma pessoa pode ser preencher mais do que uma opção.

Esta informação irá ajudá-los a conhecer algo sobre uns e outros de e que será útil para construir as equipas. Tente incluir competências que considere interessante para uma equipa multidisciplinar e diversificada.

Encontrar alguém que ...	assinaturas
... nasceu no mesmo mês que você	
... é fã de comics	
... usa meias diferentes (verifique 😊)	
... foi ao mesmo concerto	
... gosta de números	
... tire uma foto com você, publique no Instagram e use os #eBLUES hashtag	
... parece-lhe familiar	
... come couve-flor ... porque ele / ela gosta !!!	
... adora fotografia	
... gosta de passear na natureza	
... sempre vê o “Forged in Fire”	
... iria novamente em Erasmus sem hesitação!	
... usa o mesmo telemóvel que você	
... tem estudos empresariais	
... é celíaca	

... tem dois irmãos ou irmãs

... tem um animal de estimação

... surfa



creative
innovative
entrepreneurial
skilled
digital

**GUIA PARA MENTORES E FORMADORES DURANTE O
FACE A FACE**

Santander // 30 Março – 25 Maio, 2019

Este é o guia para mentores e professores que foi usado no piloto implementado em Santander durante 2019, uma das quatro experiências do projeto BLUES desenvolvido para testar e melhorar a metodologia proposta. Incluímo-lo aqui como um exemplo do conteúdo que deverá fornecer às pessoas que participam na sua iniciativa de formação.

Muito obrigado novamente pelo seu interesse em participar do treino que desenvolvemos a partir do programa BLUES. A sua colaboração é muito importante para nós.

No caso da participação de formadores e empresários, os diferentes papéis são claros pois eles irão dar uma determinada sessão, ou de contar sua experiência às equipas.

Este documento, portanto, pretende focar nos mentores das equipas que vamos criar para esta experiência, e com quem irá começar a trabalhar directamente a partir de 3 de maio.

Princípios básicos

Para nós no CISE, a figura do mentor é o de uma pessoa de referência com experiência na empresa ou no campo profissional em que os participantes do curso querem progredir, e têm uma trajetória vital e valores humanos para transmitir ...

Os princípios básicos que movem a relação entre o mentor e sua equipa, aplicável a ambas as figuras, são:

- Respeito e consideração mútua.
- Colaboração. Ambos devem vê-lo como parceiros, com objetivos de desenvolvimento concreto.
- Espírito construtivo para partilhar os pontos fortes e fracos.
- A sensibilidade e receptividade em relação aos objectivos, necessidades e perspectivas do outro.
- Reforçar a confiança no cumprimento dos acordos estabelecidos.
- Criar um ambiente seguro para favorecer a abordagem de conversas "difíceis".
- Ter iniciativa e ser proativo.
- Estabelecer uma relação de empatia, confiança e relacionamento.

Compromisso dos mentores

Nós nos comprometemos a tentar "roubar" dos mentores tão pouco tempo quanto possível, e por isso, deixamos à coordenação futura entre mentor e equipa como e quando a organizar o trabalho, de acordo com as agendas, embora seja importante definir algumas questões a ter em conta:

1. Assistência a pelo menos as seguintes sessões:

Sessão: **3 - CONSOLIDAÇÃO. PERFIL DE EMPREENDEDORES E INCUBADORAS**

Encontro: 03/ 05/2019

Tempo: 16:00-18:30

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Vid. Planta 1. Aula 17

Sessão: **10 - RELATÓRIO DE PROJETO**

Encontro: 18/05/2019

Tempo: 11:30-14:00

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Vid. Planta 1. Aula 17.

Sessão: **12 – APRESENTAÇÕES FINAIS**

Encontro: 25/05/2019

Tempo: 11:30-14:00

Lugar: Facultad de CC. Económicas y Vid. Planta 1. Aula 17.

Claro, o mentor está convidado a participar de todas as sessões livremente. As sessões listadas são aquelas em que a equipa vai trabalhar diretamente com mentor na sala de aula ea sessão final em que eles vão fazer a apresentação pública da sua ideia.

2. As reuniões com a equipa:

- Disponibilidade para reunir com a equipa, pelo menos uma vez por semana.

3. Atividades com sua equipa:

- Compartilhe sua visão, suas experiências, seus contatos ...

- Desafiar e questionar e não liderar.

4. Acompanhamento:

- A comunicação com a equipa CISE para ver a evolução e possíveis ajustes necessários.

FORMADORES FOLHA:**Módulo 7**

Sessão: **0 - TEAM BUILDING**
Instrutor / es: José C. Ceballos & José I. Rodríguez
Encontro: 30/ 03/2019
Hora: 9: 00 - 11:30
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

A turma será dividida em equipas de 3-4 alunos que irão trabalhar numa ideia de negócio ao longo das aulas presenciais. A formação da equipa inclui uma atividade quebra-gelo idealmente geridos usando gabinete de psicologia para identificar papéis de comportamento.

Quebra-gelos e as actividades de Team Building podem ser baseadas em abordagens muito diferentes e ambientes e são sempre uma boa maneira de começar uma convivência equipa. Exemplos destas atividades são receitas culinárias em equipas com um número limitado de ingredientes; a criação de uma rede com um novelo de lã ou speed dating dinâmica. Para exemplos específicos de atividades, ver Anexo 8 “Ferramentas”.

No processo de construção de equipa, as equipas devem ser tão diversas quanto possível em relação às formações académicas, sociais e regionais dos alunos. Idealmente, a oportunidade de criar as equipas por conta própria deve ser dada aos alunos, com orientação sobre alguns parâmetros a seguir, como a diversidade mencionado anteriormente.



Sessão: **1 - CONTATO COM EMPREENDEDORES**
Instrutor / es: José C. Ceballos & José I. Rodríguez // **empreendedores:** Sergio Pesquera & Marián Sánchez
Encontro: 05/ 04/2019
Hora: 16:00-18:30
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 16.

Esta aula terá a presença de 2 empresários que irão partilhar a sua experiência com os alunos durante cerca de 1 hora. Eles serão convidados a partilhar suas experiências sobre como eles começaram a sua empresa, como eles conseguiram o financiamento inicial, como eles recrutaram a primeira equipa e definiram o seu modelo de negócio a partir de uma ideia inicial, além de apresentar as principais realizações e dificuldades até os dias atuais.

Um dos empresários deverá ser de uma empresa baseada em tecnologia, enquanto a outra de uma empresa sem base tecnológica.



Sessão: **2 - VISITA A INCUBADORAS**
Instrutor / es: José C. Ceballos & José I. Rodríguez // **colabora:** Binary Box, CDTUC & SODERCAN
Encontro: 11/04/2019
Hora: 18:30-21:00
Localização: CISE: CDTUC (ETS Caminos, Canales y Puertos). piso 3

Os estudantes vão visitar pelo menos uma incubadora de uso geral e uma incubadora de empresas de base tecnológica. Durante estas visitas, os alunos terão a oportunidade de compreender os serviços normalmente oferecidos pelas incubadoras e como estes podem facilitar estágios iniciais de actividade empresarial. Durante as visitas, os alunos também serão expostos a diferentes programas de incubação / aceleração, entendendo suas características e como elas se encaixam nos diferentes projectos.



Sessão: **3 - CONSOLIDAÇÃO. INCUBADORES E PERFIL DE EMPREENDEDORES**
Instrutor / es: Trabalho em equipa
Encontro: 03/05/2019
Hora: 16:00-18:30
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17

Em equipas, os alunos receberão e procurarão informações sobre programas de incubação e aceleração adicionais e irão realizar uma avaliação comparativa desses programas para estudos de casos selecionados de empresas. Além disso, eles também irão analisar diferentes características importantes num empreendedor com base nos contactos com diferentes empreendedores. Eles também irão escolher um empresário para fazer uma entrevista informal.

Metodologia:



- Contacto com oradores convidados (empresários)
- Visita de campo (2 incubadoras)
- Trabalho de investigação em equipa: avaliação de diferentes programas de incubação e aceleração de acordo com critérios definidos para diferentes estudos de caso de start-up, incluindo startup de base tecnológica e outro sem base tecnológica ([Formulário 1, anexo 3](#))
- Trabalho de investigação Individual: café com pelo menos um empreendedor selecionado pelo estudante. Relatório curto (máximo 6 páginas) sobre as atitudes empresariais, comportamento e competências comparando o que foi aprendido no módulo 1 e as características dos empresários convidados e outros empresários que entrevistaram.

Sugestões de leitura:



- Documentos internos das empresas, materiais dos palestrantes convidados / empreendedores, incubadoras locais, webpage, etc .;
- Stokes, D., & Wilson, N. (2006). Small Business Management and Entrepreneurship (5th ed.). London: Thomson Learning.
- Article: "Pinpointing That Critical Entrepreneurial Spark" by Joe Hadzima, Boston Business Journal. Available at:
<http://www.mitef.org/s/1314/interior-2-col.aspx?sid=1314&gid=5&pgid=5818>)

Avaliação:



- Avaliação com base no trabalho em equipa ([Formulário 1, anexo 3](#))
- Relatório Individual ("café com um empreendedor ")

NOTAS:

A large empty rectangular box intended for taking notes.

FORMADORES FOLHA:**Módulo 8**

Sessão: 4 - SELEÇÃO DE SOLUÇÃO / IDEA
Instrutor / es: Pablo de Castro
Encontro: 2019/09/05
Hora: 18:30-21:00
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

Os ideias iniciais podem ser apresentadas por um elemento da equipa que tem de convencer os outros. Além disso, o professor irá fornecer uma lista de problemas para resolver ou oportunidades de negócio que os alunos podem resolver no seu projeto como ideias de negócio. Isso poderão ser problemas colocados por empresas, ambientais, sociais, entre outros.

Cada equipa irá debater sobre o potencial de diferentes alternativas de mercado, utilizando as ferramentas aprendidas no Módulo 3 do MOOC na avaliação do mercado. A validade de suas suposições será testado através da realização, como trabalho de investigação, de entrevistas a pelo menos 10 pessoas diferentes do mundo dos negócios que podem ser potenciais clientes, parceiros ou especialistas do grupo de peritos. [Um guia para a entrevista está disponível no anexo 4.](#)



Sessão: 5 - MODELO DE NEGÓCIO CANVAS E ANÁLISE SWOT
Instrutor / es: Francisco Lena
Encontro: 2019/10/05
Hora: 16:00 - 18:30
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

Após a seleção da ideia de negócio, cada equipa irá aplicar a técnica Business Model Canvas para melhor caracterizar a sua ideia, apoiada pelo mentor e por vários exemplos fornecidos. O Business Model Canvas será distribuído em formato A1 e os alunos irão preencher de acordo com as instruções, exemplos e suas próprias características do projeto.

Uma análise SWOT será também realizada na mesma configuração. Cada equipa tem a lista de pelo menos 4 pontos fortes, pontos fracos 4, 4 oportunidades e 4 ameaças para o seu projeto.

Metodologia:



- Trabalho em equipa: Sessão de brainstorming para a identificação de uma ideia de negócio promissora baseada na realização de uma avaliação de mercado.
- Trabalho de campo - Entrevistas a pelo menos 10 clientes / parceiros / peritos, e relatório / análise relacionada com as tendências da indústria. Relatório sobre os resultados das entrevistas (máximo de 10 páginas). Como guia, [usar Anexo 4 com perguntas sugeridas](#).
- Trabalho em equipa: Business Model Canvas e análise SWOT para a ideia de negócio identificados.

Sugestões de leitura:



- Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley and Sons.
- Resources: <https://strategyzer.com/platform/resources>

Avaliação:



- Avaliação baseada nas entrevistas ([Guia em anexo 4](#)); e no Business Model Canvas e Análise SWOT.

FORMADORES FOLHA:**Módulo 9**

Sessão: 6 - MODELO DE NEGÓCIO PLANO
Instrutor / es: Manuel Redondo
Encontro: 16/05/2019
Hora: 11: 30 - 14:00
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

Nesta aula, em primeiro lugar, um investidor ou um representante de uma incubadora com experiência significativa na avaliação de Planos de Negócios serão convidados a partilhar a sua experiência, orientando sobre o melhor conteúdo de um Plano de Negócios.

Em seguida, as equipas serão expostas a exemplos de planos de negócios para diferentes projectos de empreendedorismo e irão discutir criticamente os conteúdos corretos para cada caso.



Sessão: 7 - ANÁLISE FINANCEIRA
Instrutor / es: Ignacio Irastorza
Encontro: 16/05/2019
Hora: 18:30-20:00
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

Cada equipa irá realizar, com a ajuda do mentor de negócios, uma análise financeira da sua ideia de negócio.

Eles vão identificar os principais custos e fontes de receita para um período de 5 anos e fazer uma análise financeira simplificada utilizando o formulário excel fornecido.

Isso permitirá calcular alguns indicadores financeiros do projeto.



Sessão: **8 - Empresas de Financiamento**
Instrutor / es: Ignacio Irastorza
Encontro: 16/05/2019
Hora: 20:00-21:00
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

Nesta aula, o tema do financiamento de uma empresa serão abordados. Na primeira etapa, uma mesa redonda será organizada com pessoas com diferentes perfis (organismos públicos, capitalista de risco, business angels, investidores corporativos e bancários). Cada um irá fornecer a sua visão sobre o tipo de projectos financiados e como eles selecionam um projeto para financiamento, incluindo dicas para os alunos.

Finalmente, como trabalho de investigação, cada equipa irá realizar uma análise de cada instrumento para o seu projeto específico e justificar por que eles devem escolher um ou o outro ([Guia de apoio no anexo 6](#)).



Sessão: **9 - questões jurídicas de EMPREENDEDORISMO**
Instrutor / es: Cristina Cano
Encontro: 17/05/2019
Hora: 18: 30 - 21:00
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

O módulo começará com um especialista convidado expert na prestação de assistência jurídica aos empreendedores. Ela / ele vai cobrir, em 2 horas, os temas das obrigações legais gerais de uma empresa e questões genéricas de Propriedade Intelectual, proporcionando também alguns exemplos de obrigações específicas para estudos de casos que abrangem, por exemplo, as empresas baseadas em serviços ou empresas tecnológicas com especialidade nas ciências da vida.

Depois, cada equipa irá identificar, como trabalho de investigação, para os seus projectos, as principais obrigações legais em cada etapa, o desenvolvimento de um plano dessas obrigações e custos estimados. Eles irão também identificar as principais questões relacionadas com a Propriedade Intelectual em sua ideia. Os principais tópicos para esta análise estão no [anexo 5](#).

Metodologia:



- trabalho de investigação da equipa: um plano das diferentes obrigações legais e estratégia de IP para cada projecto empresarial e custos associados ([Guia de apoio no anexo 5](#))
- Trabalho em equipa - análise financeira da ideia de negócio, utilizando o formulário excel disponível no site de e-learning
- Mesa-redonda com convidados
- trabalho da equipa: prós e contras de cada tipo de instrumento de financiamento e justificação do escolhido para o projeto de cada equipa (guia de apoio no anexo 6)

Sugestões de leitura:



- Hirsch, RD, Peters, MP, pastor, DA (2013). Empreendedorismo (9ª ed.), Parte 4, capítulo 11: fontes de capital (pp 289-290.). New York: McGraw Hill.
- A tecnologia Empresários Handbook. Nasdaq; CEO indiano Conselho Tech High, Câmara de Comércio dos EUA. Disponible en: <http://nutsandbolts.mit.edu/resources/Guidebook.pdf>
- Propriedade Intelectual para Empreendedores - US Basics e Estratégia (Video). Disponível em https://youtu.be/-pbz_MLNgR8

Avaliação:



- Avaliação com base nos relatórios da equipa sobre o plano de obrigações legais e estratégia IP e tipo de financiamento, bem como a a análise financeira

NOTAS:

A large empty rectangular box with a black border, intended for taking notes.

FORMADORES FOLHA:**MÓDULO 10 e 11**

Sessão: 10 - RELATÓRIO DE PROJETO
Instrutor / es: mentores
Encontro: 18/05/2019
Hora: 11:30-14:30
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

Nesta aula, os alunos, com a ajuda do mentor de negócios, irão terminar o seu projeto com os resultados compilados das aulas anteriores e preparar um relatório sobre os tópicos listados no [anexo 7](#).



Sessão: 11 – PREPARAÇÃO PITCH
Instrutor / es: Paula Capparelli
Encontro: 23/05/2019
Hora: 18:30-21:00
Localização: Business School (UC, Santander). Piso 1, Classe 17.

A aula vai começar por uma sessão de pitches de empreendedores que ganharam um concurso de empreendedorismo / tem um financiamento significativo garantido ou já estão no mercado com seu produto. Depois serão dados aos alunos os conteúdos que deverão estar presentes num bom pitch. Cada equipa irá fazer um pitch de teste e receberá o feedback depois do ensaio.



Sessão: 12 - PITCHES FINAIS
Instrutor / es: Elena García & Celestino Güemes
Encontro: 25/05/2019
Hora: 11:30-14:00
Localização: Business School (UC, Santander). González quarto Laa.

As equipas farão o seu pitch em frente a uma plateia de convidados, incluindo os mentores das aulas anteriores e palestrantes convidados

Metodologia:



- Palestrantes convidados
- Trabalho em equipa: relatório (baseado no anexo 7)
- Trabalho em equipa: slides e preparação do pitch
- Trabalho em equipa: pitch final

Sugestões de leitura:



- Gallo, C. (2009). The Presentation Secrets of Steve Jobs. USA: McGraw-Hill Education.
- Coughter, P. (2012). The art of the pitch. New York: Palgrave

Avaliação:



- Avaliação com base no relatório final e apresentação pitch.
- Avaliação com base pitch final

8.10 Controle de Presenças

LISTA DE CHAMADA

NOME SESSÃO: Sessão #_: _____		
DIA: __ / __ / 2019		
LUGAR:		HORA:
FORMADORES	# HORAS	ASSINATURA

participantes presentes

	NOME E SOBRENOME	ID #	ASSINATURA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

8.11 Formulário compromisso participação

BLUES PROGRAMA FACE-TO-FACE IN _____

COMPROMISSO DE PARTICIPAÇÃO DO ESTUDANTE

O propósito deste documento é regular o compromisso do aluno no programa piloto desenvolvido no âmbito do programa europeu BLUES, coordenado pelo Santander de Empreendedorismo Internacional Center (CISE) da Fundação UCEIF em conjunto com a Universidade de _____, no âmbito do programa Erasmus + " KA2 Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices " da União Europeia.

O curso de formação presencial do piloto terá lugar entre _____ de 2019 e _____ de 2019 na Universidade de _____

Sr / Sra .: _____
morada _____,
localidade _____ e ID / Passaporte # _____

A estudar Graduado em:

na Universidade de _____

DECLARA que,

Os dados pessoais fornecidos neste documento, bem como os fornecidos no processo de registro são verdadeiros e igualmente aceita a sua seleção para participar como um estudante no Programa BLUES

DESCRIÇÃO GERAL

BLUES é um projecto europeu coordenado pela UC (Universidade de Cantabria) e CISE, com co-financiamento da União Europeia e com a colaboração de 8 parceiros de 5 países.

Esta iniciativa ajuda a melhorar a empregabilidade dos jovens europeus, bem como desenvolver seu espírito empreendedor, fornecendo-lhes através de blended learning as habilidades que as empresas procuram.

Para isso, as melhores práticas em matéria de educação para o empreendedorismo serão identificados, e uma experiência piloto será projetado para estudantes universitários de vários países da União Europeia.

CONDIÇÕES GERAIS DE PARTICIPAÇÃO

- I. A duração e horário do programa, bem como os peritos que colaboram com ele, pode ser encontrada em <http://eblues.eu/face-to-face/>
- II. O participante deve ter concluído previamente a fase digitais previsto no curso <https://miriadax.net/web/what-why-how-your-road-to-entrepreneurship>
- III. A organização irá proporcionar aos alunos formação/workshops sobre empreendedorismo. Com isso, os alunos irão adquirir conhecimentos e terão ferramentas úteis para empreender e / ou melhorar seus currículos.
- IV. Cada aluno, independentemente das atividades e treino fornecido pelo programa BLUES, será responsável por dedicar o tempo necessário para o desenvolvimento favorável do projeto.
- V. Cada participante será responsável por completar os objectivos do programa, assistir e participar em diferentes actividades.
- VI. O aluno está empenhado em participar e colaborar com a máxima diligência em todas as atividades e tarefas agendadas no desenvolvimento do programa.
- VII. As equipas criadas terão o apoio e aconselhamento de um mentor, que irá guiá-los nos projetos que propõem e servirá como um estímulo para valores criativos, em todos os tipos de circunstâncias, bem como outras atividades que possam surgir.
- VIII. Os estudantes devem comparecer a um mínimo de 80% das sessões programadas, justificando ausências.
- IX. Os alunos são obrigados a colaborar com suas equipas e fazer todas as entregas programadas.
- X. Os estudantes devem participar activamente no desenvolvimento de projetos.
- XI. A organização pode mudar alguma data das atividades programadas. Neste caso, os participantes serão notificados com antecedência.
- XII. A organização irá conceder certificados de participação a todos os alunos de acordo com os compromissos adquiridos, após a validação desta e do seu envolvimento no desenvolvimento do projeto com sua equipa.

COM A MINHA ASSINATURA EU ACEITOAS CONDIÇÕES DEFINIDAS NESTE DOCUMENTO PARA PARTICIPAR NO PROGRAMA BLUES

Assinado em _____, data: ____ / _____ / 20__

Em nome do participante

Em nome da Universidade

Senhor/Senhora.: _____

ID / Passaporte: _____

Assinatura:

Este documento, devidamente preenchido, deve ser enviado para _____ antes _____, às 12h00.
Caso contrário, o participante perderá a opção de fazer parte desta formação