

VII JORNADAS DE SECRETARIADO E ASSESSORIA

Empreendedor por um dia em secretariado e assessoria

Vitor Gonçalves (vg@ipb.pt)

Escola Superior de Educação, Instituto Politécnico de Bragança (IPB)

Resumo

As unidades curriculares de **Educação para o Empreendedorismo** de diversos Cursos Técnicos Superiores Profissionais (CTeSP) do IPB visam fomentar nos alunos um espírito empreendedor. A componente prática destas unidades curriculares incide na apresentação e experimentação de pequenas ideias de negócio ou de projetos, durante um dia, que permitam favorecer a sustentabilidade e a ecocidadania.

O processo de aprendizagem incide na aquisição das seguintes competências:

- Melhorar as **competências essenciais de empreendedorismo**;
- Conhecer os **instrumentos de geração de ideias** e os aspetos relacionados com a **gestão de projetos**;
- Planear o processo de acordo com o **Modelo Criativo Walt Disney** para explorar a ideia de negócio a partir de vários pontos de vista complementares;
- Elaborar o **plano de projeto**, incluindo se necessário o **Business Model Canvas** proposto por Alexander Osterwalder;
- **Executar o projeto ou micronegócio por um dia.**

Primeiramente, os alunos são convidados a (auto)descobrir o seu **perfil e as características de empreendedor** com o intuito de melhor compreender o papel dos empreendedores na sociedade.

Após criarem as equipas de trabalho, os alunos são desafiados a gerar ideias criativas, inovadoras, viáveis e sustentáveis, financeira e ambientalmente. Previamente são adquiridos os conhecimentos ao nível de **estudos de mercado e oportunidades, aspetos legais e outras formalidades** no processo de criação de uma empresa, bem como os **modelos de financiamento e outros incentivos** para facilitar a geração de modelos de negócio. Não menos importantes, são os aspetos relacionados com a **gestão de projetos**.

Finalmente, após a execução dos projetos ou modelos de negócio, é importante refletir sobre a experiência com o intuito de minimizar problemas e enfatizar os benefícios para os clientes, contribuindo para melhorar a sua qualidade de vida e das futuras gerações.

Processo de aprendizagem

Inicialmente é clarificada a noção de empreendedor, desmistificando os **principais mitos do empreendedor**:

- Ser empreendedor é uma capacidade inata!
- Ser empreendedor depende da região!
- Ser empreendedor é só para homens!
- Um empreendedor é um jogador!
- Um empreendedor é um sabichão!
- Um empreendedor é um mágico!
- Um empreendedor detesta chefes e é um lobo solitário!
- Um empreendedor trabalha muito e paga com a saúde e stress!
- Um empreendedor tem que ser rico!
- Um empreendedor nunca falha!



Fig.1 – Os mitos do empreendedor

Afinal quem pode ser empreendedor?

TODOS

Empreendedor é aquele que aquele que aproveita as oportunidades para criar as mudanças...

Como pode ser empreendedor?

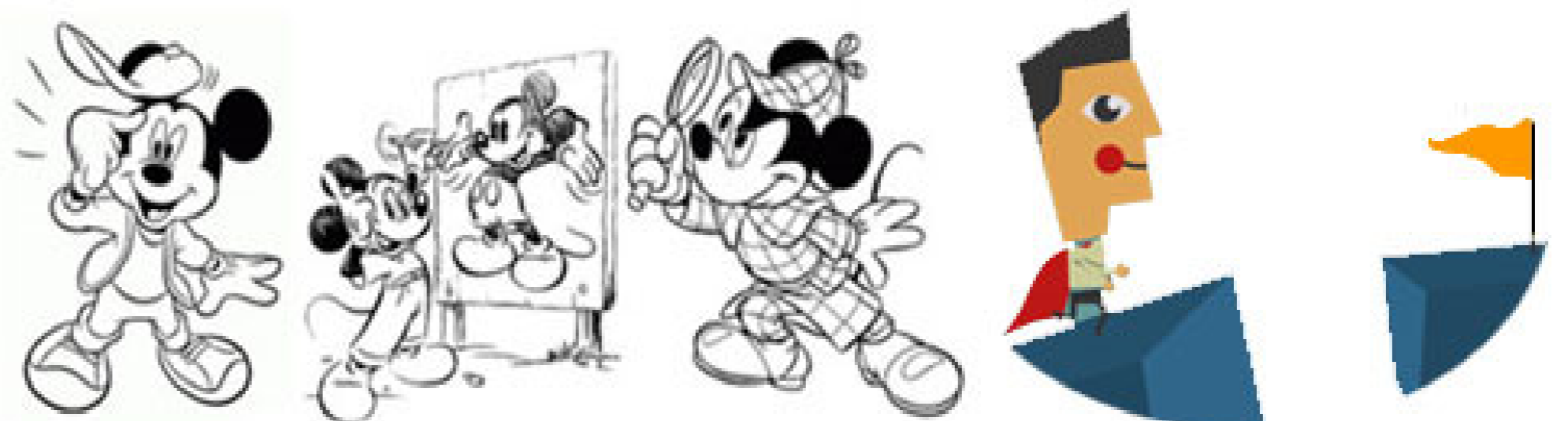
Empreendedorismo do negócio (Empreendedor start-up)

Empreendedorismo corporativo (Intra-empendedor)

Empreendedorismo social (maximizar retornos sociais em vez de maximizar o lucro)

Empreendedorismo feminino (impulsionar os empreendimentos criados por mulheres)

Empreendedorismo ambiental (maximizar o lucro com responsabilidade ambiental).



Sonhar - Desenhar - Analisar -> Empreender

Fig.2 – Modelo Criativo Walt Disney

Modelo Criativo Walt Disney

Explorar algo a partir de vários pontos de vista (três Disneys diferentes):

- O **Sonhador** é necessário a fim de formar novas ideias. É a criança que existe dentro de nós. Vê as oportunidades em detrimento dos problemas. Nenhuma ideia é uma má ideia. Pensa “fora da caixa”. O **brainstorming** é uma das técnicas para facilitar a geração de ideias onde os participantes sugerem o maior número de ideias originais e estimulam as ideias dos outros. A partir da lista de ideias decorrente da técnica anterior, o **SCAMPER** é uma técnica para trabalhar ideias.
- O **Designer** é necessário como uma forma de transformar essas ideias em coisas concretas. É o criador inovador que existe dentro de nós. Analisa ideias com a atitude de que “é possível”. Centra-se no projeto ou concepção das coisas, perguntando: “Como posso tornar isto possível?”. Os **mapas mentais ou de conceitos** correspondem à forma gráfica de representar a ideia de negócio e respetivos produtos ou serviços. O **mapa de empatia** é o instrumento usado para identificar o ponto de vista do cliente.
- O **Minucioso** é necessário como um filtro e um estímulo para analisar ou apurar cada vez mais a ideia de negócio. É o analista e solucionador que existe dentro de nós. **Avalia as ideias**, acreditando que todas as ideias têm de ser avaliadas e analisadas. Considera potenciais problemas e possíveis soluções para os mesmos.

Resultados

No âmbito desta comunicação em poster destacam-se algumas ideias de negócio ou de projeto ensaiadas pelos alunos:

- Protótipo de um secretário remoto;
- Seminário de formação de ensino da língua gestual;
- Línguas da Educação: a multiculturalidade na comunidade internacional IPB.

Após a sua apresentação através do **Business Model Canvas** proposto por Alexander Osterwalder, as ideias de negócio ou de projeto foram implementadas com sucesso.

Conclusões

O discurso do empreendedorismo pode parecer algo novo, mas o fenómeno não é. Empreendedores sempre existiram!

Seja empreendedor:

Sonhe: Não mate as ideias à nascença!
 Projete: Passe as ideias para o papel!
 Analise: Calcule o risco das suas ideias!
Mas seja um verdadeiro Empresário:
 Desenvolva o seu negócio ou projeto!
 Caso contrário, seja empreendedor no negócio ou projeto de outrem...

Referências

Leitão, J.; Nabeiro, I. & Gomes, D. [Coord.] (2014). Manual para Jovens Empreendedores: Comportamentos e Competências dos 13 aos 18 anos. Coração DELTA Editor.

Project Management Institute. (2004). A guide to the project management body of knowledge (PMBOK guide). Newtown Square, Pa: Project Management Institute.

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. 1st ed. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc..