

Módulo 6: Ferramentas para Criar ONGs

Plano de Sessão NGEurope

Resultados de aprendizagem: No final deste módulo, os formandos devem ser capazes de:

- ❖ Compreender a importância da criatividade
- ❖ Utilizar ferramentas propostas para criar uma ONG
- ❖ Avaliar a viabilidade das ideias
- ❖ Avaliar os parâmetros básicos na criação de um novo empreendimento social

Conteúdos	Método de Instrução	Duração	Materiais/ Equipamento Necessário	Orientações/Dicas para o formando	Qualificação/ Avaliação	Leituras futuras/ Link para recursos disponíveis
<p><i>Ferramenta 1: Testa a tua ideia</i></p> <p>Ter uma ideia para uma ONG ou para uma empresa social é ótimo, mas é necessário testar e desenvolver essa ideia num projeto viável. Antes de mais é importante compreender a importância da criatividade e da inovação neste processo. A criatividade é a capacidade de produzir novas ideias enquanto a inovação tem a ver com a capacidade de implementá-las.</p> <p>Depois, testar a ideia inicial é importante para responder a algumas questões básicas. Utilizando a modelo de “Descrição da Ideia”, proposto por MacMillan and Thompson (2013), será possível definir o problema, especificar a solução proposta e compreender os determinantes socioculturais. Esta ferramenta fornece questões sobre o problema/ solução proposta e o panorama sociopolítico. Utilizar esta ferramenta irá ajudar a avaliar a viabilidade de uma ideia.</p>	Apresentação formal	60 minutos	<ul style="list-style-type: none"> • Projetor e computador • Slides PPT • Videos com conexão à internet 	<ul style="list-style-type: none"> • Sugerir que os formandos participem com base na sua experiência profissional no seu contexto social • Continuar a questionar os formandos no sentido de os manter interessados e envolvidos com o curso 	Os formandos vão perceber como usar o modelo de “Descrição da Ideia” como ferramenta para avaliar a viabilidade de uma nova ideia para um empreendimento social ou ONG.	<ul style="list-style-type: none"> • MacMillan, I. C. and Thompson, J. D. (2013). The Social Entrepreneur’s Playbook: Pressure Test, Plan, Launch and Scale Your Enterprise. Wharton Digital Press, USA. • https://creative-entrepreneurs.eu/

<p>Ferramenta 1: Descreve a tua ideia - exercício Depois de apresentar o modelo de “Descrição da Ideia” e explicar como funciona, é tempo de praticar. O formador apresenta a atividade como descrita no Anexo 5.</p> <p>Depois do exercício, o formador organiza uma pequena reflexão para perceber o que é que os formandos acharam da experiência. Para realizar esta atividade, é importante garantir que os participantes compreenderam o exercício e como funciona, para que o possam aplicar no futuro.</p> <p>Como forma de enfatizar a ideia deste exercício, o formador deve mostrar um pequeno vídeo, presente no Power Point do Módulo 6, que discute os 5 fatores chave para o sucesso dos empreendedores sociais.</p>	<p>Apresentação e Exercício Individual/ Grupo</p>	<p>60 minutos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Projetor e computador • Slides PPT • Vídeos com conexão à internet • Papel e caneta • Anexo 5 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantir que foram levantadas perguntas aos formandos acerca das suas dúvidas sobre o exercício ou sobre os resultados • Comentar os contributos dos grupos e gerar um debate acerca dos assuntos levantados durante o exercício. 	<p>Os formandos vão ser capazes de utilizar esta ferramenta no futuro quando planearem os seus próprios projetos.</p>	
<p>Ferramenta 2: Business Model Canvas No sentido de introduzir este tópico, os formadores mostram 4 pequenos vídeos (+/- 10 minutos no total) que descrevem como transformar uma ideia num modelo de negócio, como criar um protótipo e como completar a um business model canvas.</p> <p>Depois desta breve introdução, o formador irá então explicar a o Business Model Canvas abrangendo 3 tópicos principais: o que é, porquê que precisamos desta ferramenta e quais são as diferenças entre novos empreendimentos tradicionais e sociais. Os 9 elementos (elementos construtivos) do Business Model Canvas estão agrupados em 3 categorias relacionadas com o <i>marketing</i>, com as finanças e com a estratégia.</p>	<p>Apresentação formal</p>	<p>90 minutos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Projetor e computador • Slides PPT • Vídeos com conexão à internet 	<ul style="list-style-type: none"> • Sugerir que os formandos participem com base na sua experiência profissional e no seu contexto social • Continuar a questionar os formandos no sentido de os manter interessados e 	<p>Os formandos vão perceber como usar o Business Model Canvas como ferramenta para avaliar a viabilidade de uma nova ideia para um empreendimento social ou ONG.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Osterwalder, A. & Pigneur, Y., (2010), Business Model Generation, John Wiley & Sons • Um guia de planeamento de um negócio para desenvolver uma empresa social (http://www.forths.ectordevelopment.org.uk/documents/New_BusPlanGuide.pdf)

<p>O formador deve discutir os 9 elementos em detalhe, explicando qual a importância de cada um deles e como interagem uns com os outros.</p>				<p>envolvidos com o curso</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantir que foram levantadas perguntas aos formandos acerca das suas dúvidas sobre o exercício e os resultados 	<ul style="list-style-type: none"> • Um guia de planeamento de um negócio para empresas sociais; Juntar as peças (http://socialventures.com.au/assets/Business_Planning_Guide_for_Social_Enterprise.pdf) • https://creative-entrepreneurs.eu/
<p><i>Ferramenta 2: Business Model Canvas – exercício</i> Depois de apresentar o Business Model Canvas e explicar como funciona, é tempo de praticar. O formador apresenta a atividade como descrito no Anexo 6.</p> <p>Depois do exercício, o formador organiza uma pequena reflexão para perceber o que é que os formandos acharam da experiência. Para realizar esta atividade, é importante garantir que os participantes compreenderam o exercício e como funciona, e assim o possam aplicar no futuro.</p>	<p>Apresentação formal e Exercício Individual/ Grupo</p>	<p>60 minutos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Projetor e computador • Slides PPT • Vídeos com conexão à internet • Papel e caneta <p>Anexo 6</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Garantir que foram levantadas perguntas aos formandos acerca das suas dúvidas sobre o exercício e os resultados • Comentar os contributos dos grupos e gerar um debate acerca dos assuntos levantados durante o exercício. 	<p>Os formandos vão ser capazes de utilizar esta ferramenta no futuro quando planearem os seus próprios projetos.</p>

				<ul style="list-style-type: none"> • Garantir que são dados materiais de leitura extra aos formandos para possam aprender mais fora das formações 		
			Duração Total:	4h30		