



# Módulo 10

## A importância da rede de contactos



**EUROPE**

ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



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

2017-1-PT01-KA204-035759

*This project has been funded with support from the European Commission.*

*This publication [communication] and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*

[www.ngeurope.net](http://www.ngeurope.net)



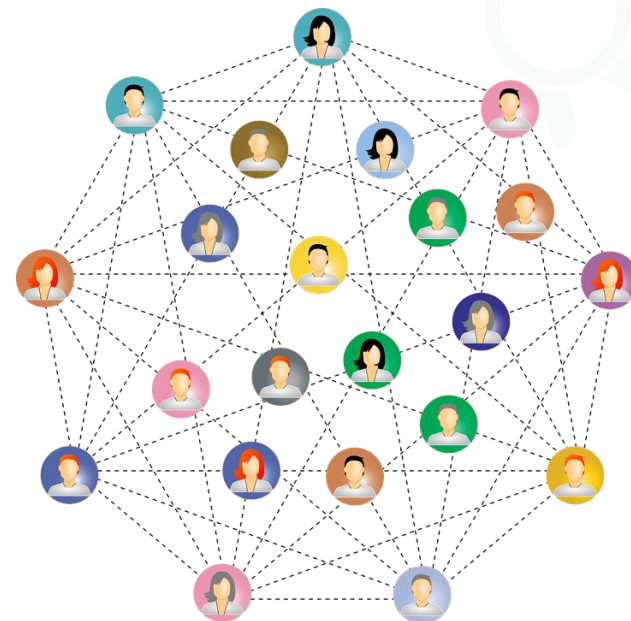
Partners



## Rede de contactos com ONGs

Uma **rede de contactos** é um grupo ou sistema de pessoas interconectadas.

O **trabalho em rede** serve para interagir com outros grupos ou sistemas e assim partilhar informação ou dados com uma finalidade social ou profissional.



# Trabalho em rede nas empresas

- Interagir com as pessoas
- Envolver as pessoas para benefício mútuo
- Uma ferramenta para encontrar investidores, clientes, funcionários, fornecedores e parceiros de negócio.
- Presencial/ Virtual
- Quanto mais potenciar o trabalho em rede, mais fácil se tornará o seu trabalho.
- Pode acontecer naturalmente ou pode adotar uma abordagem estratégica



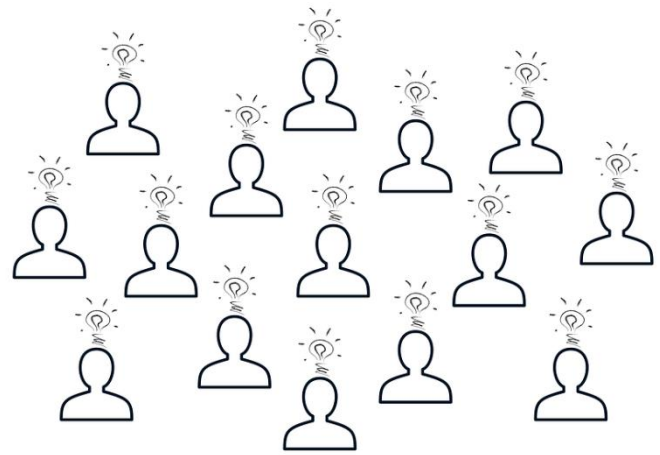
## Tipos de rede de contactos

- **Operacional:** pessoas que apoiam/bloqueiam um projeto, fornecedores, clientes
- **Pessoal:** dá referências, oferece mentoria
- **Estratégico:** dá-lhe a oportunidade para olhar para o panorama geral através de mentoria, ou permite-lhe ter uma perspetiva diferente da sua organização.

Todas sobrepostas vão ter o impacto mais imediato na sua organização. Deve sempre procurar expandir a sua rede uma vez que as oportunidades podem surgir espontaneamente. Uma rede social tem um potencial de referência poderoso que pode expandir cada vez mais a sua rede de contactos.

# Oportunidades de trabalho em rede

- Conferências e eventos
- Contactos de negócios
- Associações
- Grupos em rede
- Trabalho em rede virtual - Redes sociais
- Contacto pessoal e eventos sociais



# Quem deve estar na sua rede de contactos?

- Quem me pode ajudar?
- Quem está atualizado e sabe o que acontece?
- Quem já tem redes de contacto sólidas?
- Quem são os elos críticos na cadeia de fornecimento e informação?
- Quem são as pessoas com um perfil forte?

## Apresenta a tua ideia

Deve-se fazer um resumo de 30-40 segundos apresentado com uma postura confiante e convincente de forma a criar uma boa impressão.



**EUROPE**  
ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



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

## Tirar o máximo proveito da rede de contactos

Aumentar a rede de contactos pode ser tão algo fácil como apresentar-se a alguém que tenha um negócio semelhante ao seu ou que conheça alguém que possa ajudar no seu negócio.

- O que é que as pessoas que quer conhecer fazem?
- O que é que espera/quer deles?
- Saiba quem irá estar nos eventos que participa



## Planear a rede de contactos

É importante fazer da rede de contactos uma parte regular na administração do seu negócio.

- Prioritizar o seu tempo
- Falar sobre o seu negócio
- Ouça os outros falarem dos seus negócios
- Cartões de Negócios
- Dar acompanhamento
- Desenvolver um sistema
- Acompanhar virtualmente

## Usar a rede de contactos

Pode usar as suas redes de negócio para encontrar:

- Funcionários
- Fornecedores
- Voluntários
- Clientes
- Parceiros de negócio, investidores ou patrocinadores
- Um mentor de negócio
- Liderança e referências
- Novas oportunidades
- Informação sobre tendências e desenvolvimentos atuais



EUROPE  
ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES



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

# Prepare uma apresentação (*pitch*) da sua ideia

Finalidade:

- Transmitir a sua missão
- Ajudar no processo de angariação de fundos (ou outro resultado planeado)
- Incentivar os ouvintes a agir

Aproveite sempre que surja a oportunidade! Tem apenas uma pequena janela para mostrar o seu ponto de vista.

## Erros comuns

Fonte/Visite a página web

# A Estrutura

**Início:** 10-15 segundos para captar a atenção.

- Apresente uma introdução sólida onde indique quem é, o valor do seu trabalho e o impacto que tem.
- Encontre um equilíbrio que não sobrecarregue o ouvinte com informações.
- Desenvolva uma breve descrição da sua organização, ou talvez algumas alternativas que possam ser usadas em diferentes situações
  - Exemplo: pode ser vantajoso ter alguns dados estatísticos sobre o impacto que teve.
  - “Ajudamos a proteger a biodiversidade com plantações para polinizadores em todos os parques locais e fazemos *workshops* educativos para os residentes. Até ao momento registámos 45 novas espécies de flores silvestres para os nossos parques.

# A Estrutura

**Desenvolvimento:** 30-60 segundos

Mencionou o valor no início do pitch e agora é tempo de dar provas!

Nesta fase precisa de descrever coisas como o impacto específico que teve.

- O que faz com que a sua ONG seja distinta de outras na sua área de atuação
- Quão eficazes são os seus programas?
- Tem histórias de algum impacto que sejam realmente notáveis?
- O que espera alcançar no futuro?
  
- É importante que o seu ‘desenvolvimento’ não seja ‘nós fazemos isto’. E antes ‘isto é o que fazemos para..... e pode-se envolver desta forma’

# A Estrutura

**Final:** 15-20 segundos

Reuna tudo o que disse com uma pergunta específica.

Isto ajuda a saber o que procura antes de escrever o seu *pitch*.

- Está à procura de apoio financeiro?
- Faz uma doação em géneros?
- Algúem para se juntar aos seus Órgãos Sociais?

**Pode precisar de preparar vários *pitches* para diversas situações!**

# A Estrutura

## A Apresentação:

Ensaie, ensaie, ensaie!

- Fique em frente ao espelho e pratique
- Sorria, pratique fazendo contacto visual consigo mesmo
- Mexa as mãos

As pessoas precisam de ouvir, ver e sentir a sua ligação emocional para ajudar no trabalho que faz.

Lembre-se que ‘curto e simples’ frequentemente supera o ‘longo e complex’.

Adapte continuamente e actualize os seus *itches*, deixe-os evoluir à medida que a sua organização cresce.

O seu *pitch* deve explicar o que faz, porque é importante e como é que o envolvimento de alguém pode ser uma oportunidade para a ONG crescer.



## Exemplos de vídeos

➤ O que não fazer num *pitch*?

**Fonte/ Ver o vídeo**

➤ Exemplos de *pitches*

**Paper Cups**

**Nerds To Go**

**Life Light**



Any  
Questions



# EUROPE

ACTIVE CITIZENS  
THRIVING COMMUNITIES

info@ngeurope.net

**www.ngeurope.net**

2017-1-PT01-KA204-035759

*This project has been funded with support from the European Commission.*

*This publication [communication] and all its contents reflect the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.*

www.ngeurope.net



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

Partners

