



Seminário online

Empreendedorismo acessível para todos

26.03.2021

2018-1-UK01-KA204-048198



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia





A metodologia Access Enterprise e o Programa “Empreendedorismo é comigo?”

Joana Portugal

O projeto Access Enterprise



Inovação social na área da Educação de Adultos



Portugal

Aproximar, CRL



Roménia

CPIP



Espanha

Formacio para el desarrollo e insercion (DEFOIN)



Inglaterra

Merseyside Expanding Horizons Ltd (MEH)



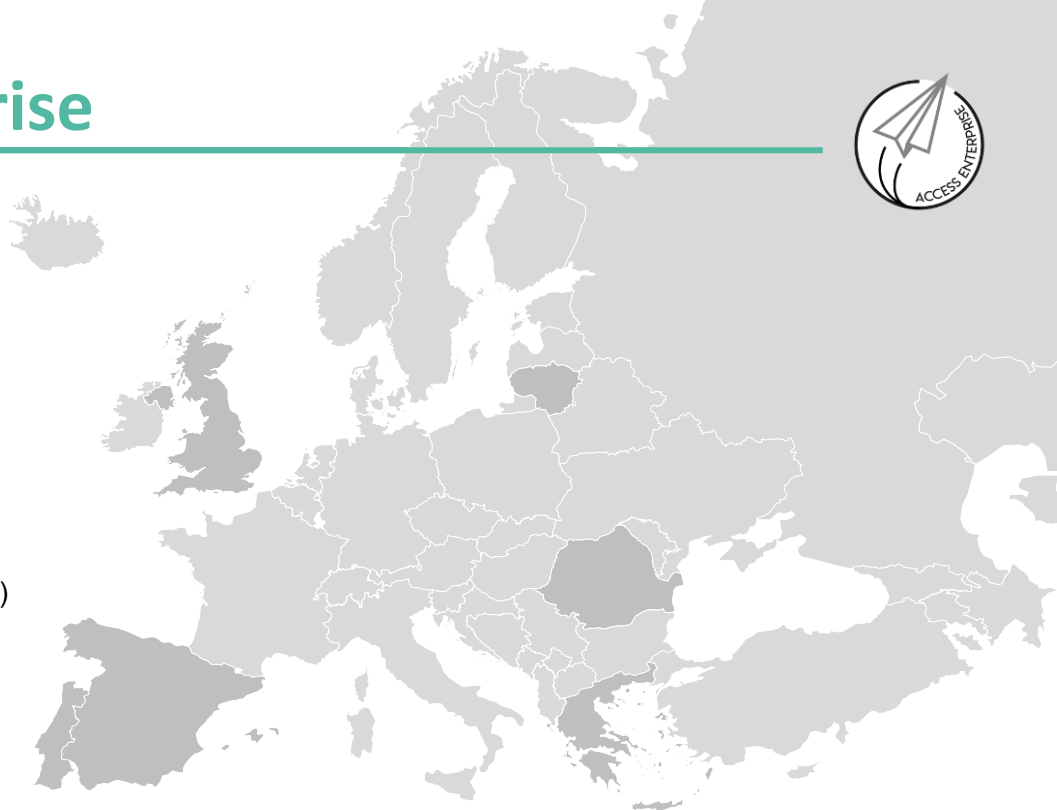
Grécia

Athens Lifelong Learning Institute



Lituânia

Socialiniu Inovaciju Fondas (SIF)



<https://www.accessenterpriseproject.com>



Objetivo



Colmatar a ausência de serviços e programas eficazes que apoiem grupos vulneráveis ao nível do empreendedorismo e criação do autoemprego. A ideia central é desenvolver estes serviços através de uma **abordagem centrada na pessoa** empreendedora.



COM A INICIATIVA ACCESS ENTERPRISE, pretendemos disponibilizar o acompanhamento e apoio apropriados para pessoas de grupos vulneráveis, desenvolvendo, testando e avaliando um **programa de dirigido a profissionais e potenciais beneficiários**



- Desenvolver uma metodologia de aprendizagem coerente e direcionada para as necessidades dos participantes
- **Promover a inclusão** dos participantes no mercado de trabalho através de atividades empreendedoras e do autoemprego

Produtos Intelectuais



IO1 : Revisão do Estado da Arte sobre o apoio e desenvolvimento do Empreendedorismo para grupos vulneráveis em Portugal



IO2 : Programa de aprendizagem: formação de formadores + sensibilização de potenciais empreendedores



IO3 : Impacto e avaliação, análise posicional e relatório de sustentabilidade

O 'estado-da-arte': enquadramento



Apesar de várias iniciativas e programas, **continua a faltar apoio disponível para pessoas de grupos vulneráveis** que os ajude a começar e a fazer crescer o seu próprio negócio.

Metodologias aplicadas:

Pesquisa documental

Grupos de discussão e entrevistas: 36 profissionais e 65 pessoas em desvantagem

O 'estado-da-arte': barreiras percecionadas



Como começar, em particular no que toca a assuntos legais



Medo de falhar (ex. falta de confiança e dificuldade em acreditar que o negócio será diferente, barreiras psicológicas)



Falta de conhecimento



Falta de acesso a aconselhamento útil financeiro, de gestão e de empreendedorismo



Obstáculos financeiros, legais, falta de fundos, alta carga fiscal



Dificuldade em assegurar financiamento e empréstimos



Baixa ambição e falta de confiança



Sentimento que não há expectativas de que sejam bem-sucedidos

O 'estado-da-arte': fatores importantes no apoio



Criação de um **ambiente de aprendizagem amigável**

Uma forte componente ética de aconselhamento honesto acerca da **viabilidade da ideia** de negócio

Métodos inovadores e apropriados para o grupo

Histórias de sucesso de outros grupos vulneráveis como forma de motivação e inspiração para o empreendedorismo

Capacidades **multiculturais** e interculturais dos profissionais

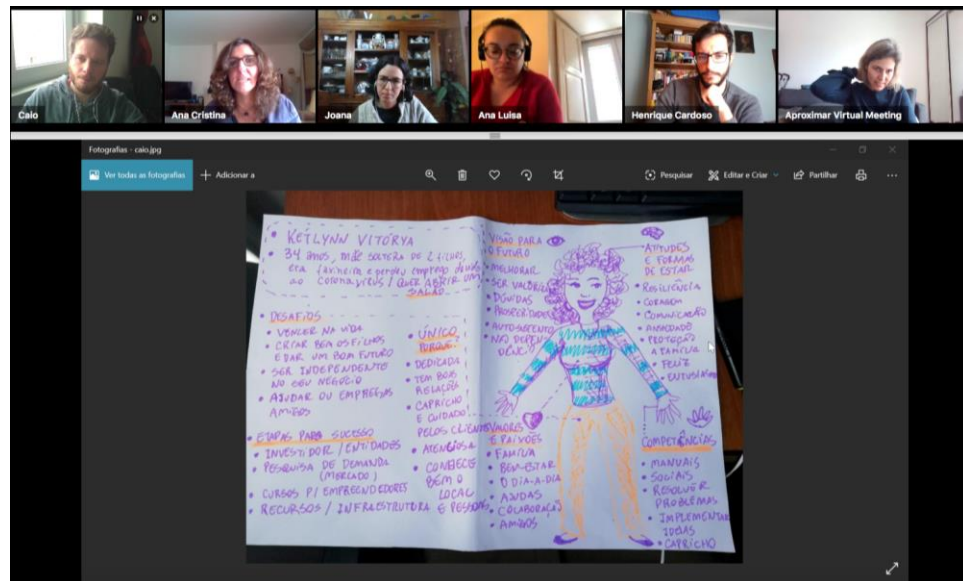
Apoio prático mais **abrangente** (ex. alojamento, aconselhamento de benefícios, complemento para apoio em TIC)

Curso de Formação de Formadores



Objetivo: mobilizar as competências necessárias para aplicar a metodologia desenvolvida no âmbito do projeto

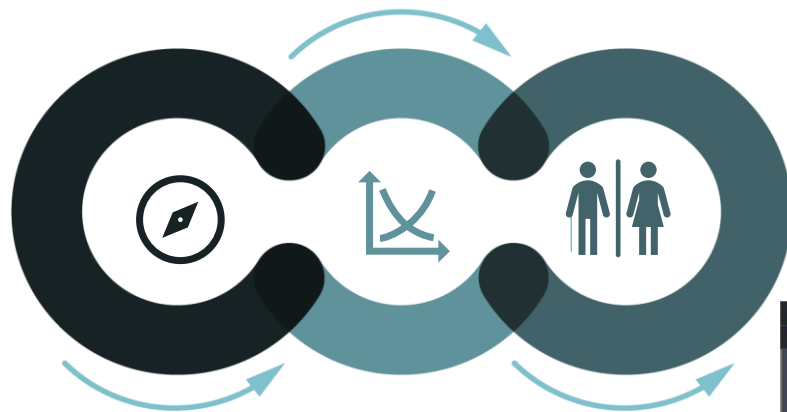
Público-alvo	Formato	Duração
Formadores, Educadores, Mentores	Flexível	18h



Curso de Formação de Formadores

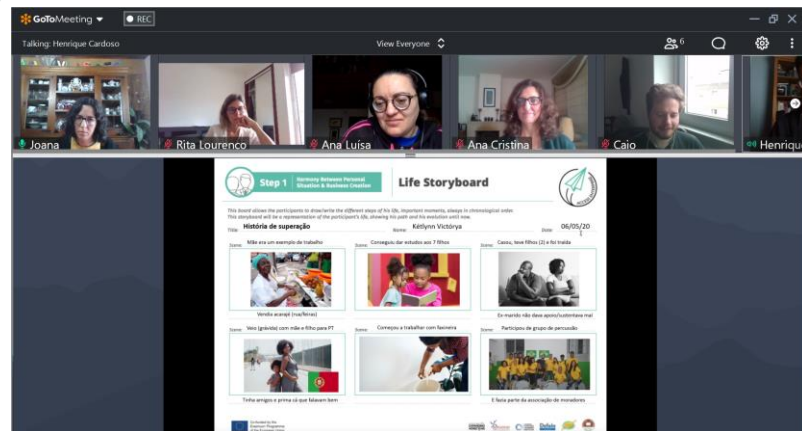


Acesso a conteúdos e atividades à distância

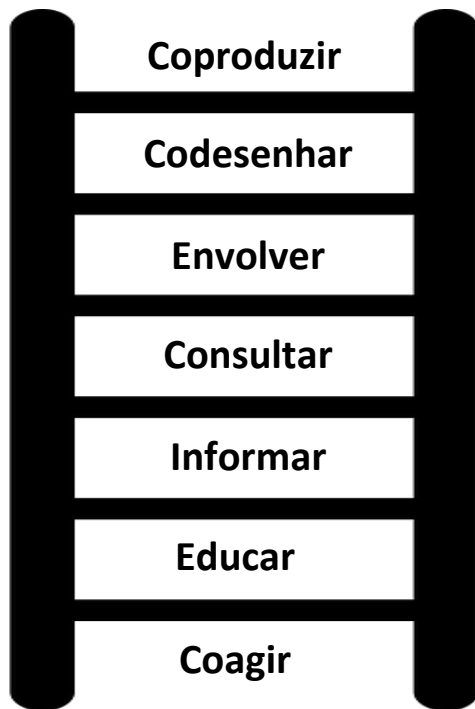


Aplicação na prática

Sessões de mobilização e co-construção



Curso de Formação de Formadores



FAZER COM

FAZER POR

FAZER PARA

Sherry Arnstein, 1969

Curso de Formação de Formadores



Módulos:

1. Princípios da metodologia →
 - Como utilizar os módulos
2. Perfil do técnico de apoio e do empreendedor
 - Métodos de formação adequados
3. Da Ideia à realidade
 - A metodologia Access Enterprise potenciais empreendedores
4. Compreender o planeamento de um negócio
 - Metodologias de acompanhamento, avaliação e reconhecimento das aprendizagens



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Curso de Formação de Formadores



The screenshot shows a Zoom meeting with five participants: Rita Lourenco, Ana Luísa, Caio, Henrique Cardoso, and Ana Cristina. The main window displays a presentation slide titled "PAGE 8" with the following content:

Name: Sangeb Singh
Education: Curso Profissional de Barbeiro
Profile of your business: Barbearia

1 Which relevance did the dream of having your own business have for your start-up plans?
Se o negócio nasce de um sonho significa que é algo importante para nós próprios, é algo de que gostamos verdadeiramente. Eu sempre fiquei fascinado ao ver cortar cabelo. Achava impressionante como o barbeiro pegava na tesoura ou na máquina e transformava completamente o aspeto de uma pessoa, tornando-a mais feliz e confiante porque sentia a mudança de imagem. O meu avô era barbeiro e eu lembro-me de ele dizer que cortar o cabelo é muito mais do que cortar cabelo, é dar alegria.

2 How did you transform your idea into an opportunity/reality? which were the steps you have taken in this regard?
Acho que inicialmente não é fácil, principalmente estamos num país tão diferente do nosso. Bastante portas, foi a muitas instituições ligadas ao apoio a negócios, mas chegou à conclusão que não era aquilo que eu queria fazer, não ao nível do empreendedorismo. Um dia, um amigo me falou sobre a possibilidade de ir para o Reino Unido e que se interessasse pelo nosso sucesso.

3 How did you find out if your business project is likely to enter into the market?
Quando cheguei ao Reino Unido, fui a uma escola de negócios e fui a uma escola de negócios e fui a uma escola de negócios.

4 How did you find out if your business project is likely to enter into the market?
Quando cheguei ao Reino Unido, fui a uma escola de negócios e fui a uma escola de negócios.

5 How did you find out if your business project is likely to enter into the market?
Quando cheguei ao Reino Unido, fui a uma escola de negócios e fui a uma escola de negócios.

6 Which final recommendations can you pass on to future entrepreneurs based on your own experiences?
É importante ter a sorte de encontrar pessoas que se interessam pelo nosso sucesso.

At the bottom of the slide, there is a status bar indicating "Ana Luísa is presenting".



5 participantes
formados



3 participantes
testaram o modelo



Empreendedorismo é comigo?

Este programa pretende sensibilizar para as oportunidades do empreendedorismo e autoemprego, destinado a pessoas que se encontram fora do mercado de trabalho/desempregadas.

Programa para Potenciais Empreendedores



Através do incentivo a atividades empreendedoras e do autoemprego, o programa tem como objetivos principais:



Capacitar os grupos vulneráveis



Promover a (re)inclusão de pessoas em situações de desvantagem no mercado de trabalho



Combater o desemprego, procurando uma maior igualdade de oportunidades

Programa para Potenciais Empreendedores: formato



Modalidade flexível: privilegia-se o presencial, mas pode ser adaptado para ser feito à distância (*online*)



As sessões síncronas são centradas nas necessidades dos participantes:

- Criação do perfil do empreendedor
- Apoio focado na elaboração de um ideia empreendedora
- Kit de ferramentas para empreender



12 horas



Para os participantes que estejam interessados, o programa conta com um módulo adicional de **mentoria**.



O programa também conta com a organização de **workshops** temáticos para apoiar os empreendedores em assuntos específicos (ex., processo jurídico no desenvolvimento de um negócio).

Programa para Potenciais Empreendedores: módulos



Programa para Potenciais Empreendedores: piloto



11 Feminino | 5 Masculino

Maioria 25-54 anos

Maioria Ensino secundário

Maioria Desempregados

Motivações:

Melhor qualidade de vida

Ser independente

Potenciar as competências

Zoom meeting interface showing a presentation of the Lean Canvas tool. The slide content is as follows:

- Problem**
 - Porque não em áreas motoras por ex.)
 - Projeção contactos com empresas locais
 - Projeção conhecimentos em RH
- Solution**
 - Quanto a grande empresa pode ajudar
 - Projetar formação específica
 - Explorar redes sociais (media)
 - Apresentar competências específicas
 - Formação em RH
- Unique Value Propositions**
 - Conhecimentos de estruturas de apoio empregabilidade
 - Contacto directo com beneficiários
- Unfair Advantage**
 - Experiência em gestão de negócios
- Customer Segments**
 - Mulheres
 - Mulheres
 - Crianças
- Key Metrics**
 - NP de respostas
 - NP de entrevistas
 - NP de feedbacks
- Existing Alternatives**
 - Existem alguns salões, mas oferta reduzida
- Cost Structure**
 - Espaco: renda e despesas
 - Produtos (por ser de qualidade)
 - Gasolina
 - Custos logísticos dos músicos
 - Músicos, locais e dissonâncias
- Revenue Streams**
 - Faturação dos serviços

Desafios



Linguagem e comunicação (clareza e empatia)



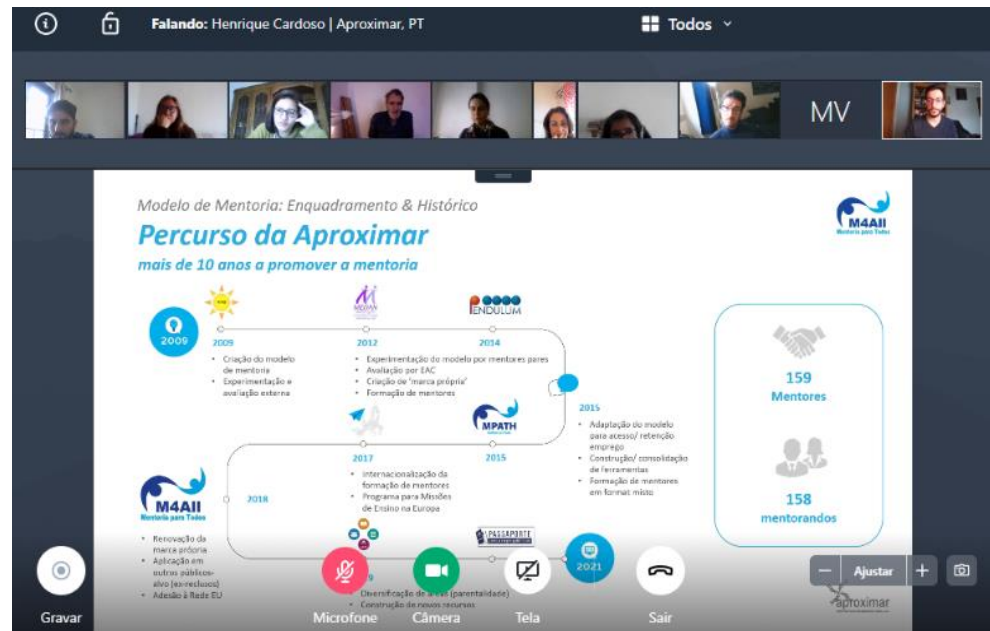
Há **necessidade de adaptar** os instrumentos e recursos existentes, colocando-os num **contexto multicultural**



Formadores como conhecedores das necessidades e motivações dos formandos



Desenvolver uma cultura empreendedora (empreendedorismo além da criação de novos negócios)





Rua do Paraíso, Loja 2 | 2610-136
Alfragide - Lisboa, Portugal



Segunda à Sexta - 9h as 13h | 14h as 18h



+351 211 336 681
+351 966 106 006 (Tiago Leitão)



contacto@aproximar.pt



www.aproximar.pt



[/aproximar](https://www.facebook.com/aproximar)



Cofinanciado pelo
Programa Erasmus+
da União Europeia

