



Manual de Treinamento em Empregabilidade e Empreendedorismo

Para Raparigas de 18-24 Anos
do Programa DREAMS

MUVA

pensa à frente, faz diferente



**Manual de Treinamento
em Empregabilidade e
Empreendedorismo**
Para Raparigas de 18-24 Anos
do Programa DREAMS

FICHA TÉCNICA

EDITOR:

MUVA - Associação para o Empoderamento da Rapariga

Título: Manual de treinamento em empregabilidade e empreendedorismo para raparigas de 18-24 anos do Programa DREAMS.

Projecto implementado no programa:



Financiadores:



Autoras:

BARENBOIM, Iana: Economista especialista em empreendedorismo e inclusão económica

TAÍMO, Nelia: Consultora para formação e mentoria de facilitadores em metodologia Freiriana e de Aprendizagem Activa com perspectiva transformadora de género

Equipa de facilitadores responsáveis pela testagem do material em campo

ARMANDO Mathombe, Cecília – distrito de Manhiça, Província de Maputo

CAVE, Paula – distrito de Limpopo, Província de Gaza

DA SILVA, Den – distrito de Moamba, Província de Maputo

ISAC XÁ Assumane, Momade – distrito de Nicoadala, Província da Zambézia e cidade de Nampula, Província de Nampula

JOVO, Rosa – distrito de Erati, Província de Nampula

LUZENDA, Jacinta – cidade de Quelimane, Província da Zambézia e cidade da Matola Província de Maputo

MACAMO, Marta – distrito de Matutuine, Província de Maputo

MALEMBE, Marliza – cidade de Xai-Xai, Província de Gaza

MÁRIO, Chilton – distrito de Chongoene, Província de Gaza

MULIMA, Ismael – distrito de Magude, Província de Maputo

NHANTAVE, Lize – distrito de Marracuene – Província de Maputo

PAULINO Marcolino, Nilsa – distrito de Boane, Província de Maputo

SIMÃO, Belo – cidade da Beira, Província de Sofala e distrito de Guijá, Província de Gaza

SITOE, Azarias Jorge – distrito de Namacha, Província de Maputo

SOUTO, Silvia – distrito de Chókwe, Província de Gaza

VIRGÍLIO Mário, Carla – cidade de Maxixe, Província de Inhambane

Tiragem: 200 exemplares

Layout, Impressão e Acabamentos: Dot Print, Lda

Direitos Reservados: MUVA - Associação para o Empoderamento da Rapariga

www.muvamoz.mz

Ano: 2022

MUVA - Associação para o Empoderamento da Rapariga é responsável pelo conteúdo da presente publicação

Agradecimentos

A Associação MUVA para Empoderamento da Rapariga foi convidada a sonhar com o projecto “Sonho Rural” no ano de 2019 pelo programa DREAMS no âmbito do PEPFAR com financiamento da USAID. Muitas pessoas embarcaram e se juntaram ao MUVA para que este sonho se tornasse uma realidade.

No ano de 2020, no mês do arranque da implementação, a realidade da COVID nos bateu à porta. Foi necessária muita adaptação, persistência e resiliência para que pudéssemos atingir nosso objectivo final: o fortalecimento económico de raparigas de 18 a 24 anos a viver em zonas rurais e peri-urbanas. A coragem de todos e todas contribuiu para que este sonho se realizasse. Este manual é a concretização de parte dele.

Por isso gostaríamos de endereçar nossos mais profundos agradecimentos:

Às jovens participantes dos vários clubes MUVA-DREAMS nos distritos de Matutuine, Namaacha, Matola, Boane, Moamba, Marracuene, Manhiça, Magude, Limpopo, Xai-Xai, Chongoene, Guijá, Chókwe, Maxixe, Beira, Quelimane, Nicoadala, Nampula, Eráti pela motivação e entusiasmo com que participaram do projecto e foram a inspiração e o motor para todo o processo. Os momentos emocionantes e preciosos ficarão na nossa memória com muita satisfação e carinho.

A todas as mentoras dos parceiros, muitas delas com diferentes responsabilidades e afazeres tanto nas OCBs como nas suas vidas pessoais, que se prontificaram a dar mais do seu tempo e aceitaram o desafio de aprender uma nova metodologia e novas temáticas e implementar com as beneficiárias de seus clubes.

A todas as Organizações Comunitárias de Base e ONGs parceiras que demonstraram interesse e disponibilizaram tempo e recursos para a testagem contínua do presente manual nas províncias de Nampula, Sofala, Zambézia, Inhambane, Gaza e Maputo: Nweti (Gaza e Zambézia), Comusanas (Sofala), FHI 360 e CARE - Consórcio COVIDA e Coalizão da Juventude (Maputo e Nampula); ADPP e ASSEDUCO (Maputo), ACTIVA, OCSIDA, AREPACHO (Gaza), Elizabeth Glaser Pediatric AIDS Foundation (Inhambane), OVARELELANA e NIIWANANE (Nampula).

Aos Oficiais de Projecto do Sonho Rural, nossos polivalentes POs, que tiveram muita paciência, criatividade e usaram de todas as “ginásticas” possíveis para que todas as actividades pudessem ser implementadas a tempo e hora e para isso também sacrificaram noites e finais de semana para por tudo a andar.

A gestora do projecto Ligia Mutemba pela coragem de ter agarrado o barco no meio do caminho e com dedicação, alegria e muita sensibilidade ter garantido a continuidade do mesmo até que este chegasse seguro ao seu destino.

Aos colegas facilitadores de vários projectos do MUVA cujo apoio foi fundamental para a realização dos workshops de formação e seleção de mentoras para implementação deste manual dentro do tempo previsto

Aos nossos queridos, incansáveis e pacientes colegas do MEL (Monitoria, Avaliação e Aprendizagem) pois sem os dados por eles trazidos as reflexões e melhorias e correções feitas durante os dois anos de projecto não teriam sido possíveis.

Agradecimentos muito, mas muito especiais vão para todos e todas incansáveis facilitador@s do Sonho Rural pelas longas horas de árduo trabalho e muitos finais de semana sacrificados, pela sua dedicação, persistência, coragem em aceitar desafios e criatividade em encontrar soluções para superação dos mesmos. Graças a eles podemos apresentar este manual com o orgulho de que é um material com ferramentas de qualidade e adaptadas a realidade de Moçambique.

À USAID o nosso eterno agradecimento por ter colocado à disposição todos os recursos necessários para a materialização do Sonho Rural.

Maputo, Setembro de 2022

Iana Barenboim – Diretora do Departamento de Empreendedorismo
Paula Machungo – Responsável do Projecto Sonho Rural

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	11
OBJECTIVOS DO MANUAL	11
ESTRUTURA E METODOLOGIA	12
PLANO DE ACTIVIDADES.....	14
DESCRITIVO DE ACTIVIDADES	16
Sessão 1	16
Actividade 1: Vamos nos conhecer?	16
Actividade 2: Alinhamento de expectativas	17
Actividade 3: O Meu Retrato.....	20
Sessão 2.....	21
Actividade 4: De onde vim, para onde vou.....	21
Sessão 3.....	24
Actividade 5: Aquário	24
Actividade 6: Seja Homem! Seja mulher!.....	27
Sessão 4.....	31
Actividade 7: Análise do mercado de trabalho e de negócios.....	31
Actividade 8: Preparação de Actividade Externa – “Entrevista a uma empreendedora de sucesso” – Preparação da entrevista.....	34
Sessão 5.....	36
Actividade 9: Conhecer profissões e tipos de negócios.....	36
Actividade 10 – Restituição do TPC – Entrevista a uma empreendedora de sucesso	39
Sessão 6.....	40
Actividade 11: E se eu mudar?.....	40
Actividade 12: Preparação da actividade externa “Tipos de negócio na minha comunidade”	46

Sessão 7	48
Actividade 13 – Restituição do TPC	
“Tipos de negócios na minha comunidade”.....	48
Actividade 14: Vamos aprender a negociar	50
Sessão 8:	53
Actividade 15: O Triângulo do Poder.....	53
Actividade 16: Tipos de Poder e Sua definição.....	56
Sessão 9	58
Actividade 17: Rendimentos e Despesas.....	58
Sessão 10	60
Actividade 18: Como posso controlar o meu negócio?.....	60
Sessão 11	67
Actividade 19: Qual é o meu lucro?	67
Sessão 12	74
Actividade 20: O caminho do dinheiro da Ana	74
Sessão 13	79
Actividade 21: O que é o Empreendedorismo?	79
Sessão 14	84
Actividade 22: Como fazer ou melhorar o seu CV?	84
Sessão 15	90
Actividade 23: A técnica “sanduíche” de dar feed-back.....	90
Actividade 24: Vamos treinar o “Pitch” para uma entrevista de emprego?	94
Sessão 16	98
Actividade 25: Vamos aprender o que é uma meta?	98
Sessão 17	100
Actividade 26: O planeamento financeiro da Francisca.....	100
Sessão 18	105
Actividade 27: Como cuidar da sua imagem pessoal e virtual	105

Sessão 19	109
Actividade 28: Quem é responsável pelo meu futuro?	109
Actividade 29: REFLEXÃO FINAL 'A TEIA DE ARANHA'.....	111
Sessão 20	113
Actividade 30: A Roda da Vida.....	113
Sessão 21	116
Actividade 31: O Mapa da Solução	116
Sessão 22	118
Actividade 32A: Explorar a profissão dos meus sonhos (para quem optar em focar em uma profissão).....	118
Actividade 32B: O Caderno de registos do meu negócio -Parte 1 – (para quem optar em começar ou melhorar um negócio)	124
Sessão 23	130
Actividade 33A: O Quadro das Competências (para quem optou em focar numa profissão).....	130
Actividade 33B: O Caderno de registos do meu negócio -Parte 2 - (para quem optar em começar ou melhorar um negócio)	134
Sessão 24	137
Actividade 34: A Escada para a Meta.....	137
Actividade 35: Despedida: “Eu fiz parte deste treinamento porque sou.....”	141

INTRODUÇÃO

Esse manual foi produzido pela Associação MUVA com o intuito de complementar a componente de fortalecimento económico dentro do programa DREAMS. O público-alvo deste manual são jovens raparigas entre 18 a 24 anos, membros de Clubes de Raparigas graduadas no pacote primário DREAMS e que tenham no mínimo 7a classe de escolaridade.

O manual foi desenvolvido para ser implementado com grupos de 20 a 25 jovens raparigas com o objectivo de aumentar o acesso a oportunidades económicas através do fortalecimento de suas habilidades humanas e de negócio, bem como melhorar a empregabilidade por forma a conseguirem um emprego digno e se manterem nele.

O manual contempla 24 sessões de 2h que podem ser lecionadas em 3 meses quando realizadas 2 vezes por semana. Os dias da semana e horários do treinamento são definidos em conjunto realizadas com as jovens dos Clubes de Raparigas.

Os conteúdos do manual podem ser lecionados por mentoras voluntárias afectas às Organizações Comunitárias de Base (OCB's). As mentoras foram capacitadas pela equipe de produção de conteúdos e supervisionadas pelos(as) facilitadores(as) da MUVA na implementação da componente fortalecimento económico dentro do projecto DREAMS COP 20 e COP 21.

OBJECTIVOS DO MANUAL

- Capacitar as jovens para que ganhem voz activa e para que tenham maior leque de escolhas, poder de decisão e controle sobre o seu futuro;
- Compreender o processo de socialização e aquisição de normas sociais e como estas podem favorecer ou desfavorecer o desenvolvimento pessoal e profissional de homens e mulheres;
- Fortalecer as competências em literacia financeira;
- Fortalecer as competências na gestão de negócios e análise de mercado;
- Promover o conhecimento da variedade de profissões e a realidade do mercado do trabalho e dar as ferramentas para as jovens se fortalecerem economicamente.

ESTRUTURA E METODOLOGIA¹

Antes de iniciar o curso é realizado um estudo de diagnóstico de mercado para identificar negócios e empresas já existentes, bem como oportunidades de negócio e emprego nos distritos onde o curso será implementado.

É importante que este diagnóstico seja feito antes uma vez que os dados deste exercício serão utilizados em algumas das actividades do manual.

O curso tem duas partes: a primeira parte tem 19 sessões em que são abordados diversos aspectos relacionados aos temas de socialização e normas sociais, empregabilidade e negócio.

A segunda parte consiste em 5 sessões e tem como objectivo ajudar as jovens a estabelecerem metas e estratégias para alcançar o caminho profissional que escolheram, seja seguindo uma determinada profissão ou iniciando ou melhorando um negócio. As duas primeiras sessões e as duas últimas são ferramentas comuns a todas. Além dessas ferramentas comuns há duas que foram concebidas para as jovens que escolheram seguir uma profissão e há duas concebidas para as que escolheram iniciar ou melhorar um negócio.

A metodologia escolhida tem o tema de género como componente transversal, e consiste na combinação de duas abordagens: os princípios da metodologia Freiriana, numa perspectiva transformadora das relações de género e a Aprendizagem Activa.

A metodologia da Aprendizagem Activa parte das experiências, opiniões e conhecimentos dos participantes e possibilita um ambiente criativo que permite explorar novos desafios, incentiva a cooperação e promove o 'aprender fazendo'.

A metodologia Freiriana², numa perspectiva transformadora das relações de género, valoriza as experiências, conhecimentos e vivências das participantes, promove a escuta activa, a observação e o 'não julgar'. Esta, encoraja o diálogo e a negociação entre as pessoas e promove caminhos para que as experiências das mulheres sejam levadas em consideração. Ela também encoraja a problematização da realidade e promove autonomia, responsabilização, e uma maior consciência sobre si mesmo e os(as) outros(as) despertando o poder interno de cada um(a).

Para a implementação destas metodologias foram seleccionadas as seguintes técnicas participativas:

- Jogos e dinâmicas de grupo: promovem movimento físico, cooperação, divertimento e relaxamento que ajudam a reflexão mais profunda.
- Dramatização: incentiva a criatividade, permite aproveitar e valorizar as experiências das participantes, expressar sentimentos e promove a reflexão.
- Trabalho e discussão em duplas, trios e grupos: são momentos de partilha, discussão, negociação e valorização de ideias.
- Histórias e Estudos de Caso: estimulam o pensamento crítico e a expressão de ideias e sentimentos.

1 Manual de Introdução ao curso de Formação Humana e Orientação Profissional do projecto MUVA'ATITUDE do programa de Empoderamento Económico Feminino MUVA financiado pela UKAID e implementado pela Oxford Policy Management- Novembro de 2018 – website muvamoz.org.mz

2 Manual de Formação de Facilitadores como Agentes de Mudança – Programa de Empoderamento Económico Feminino MUVA financiado pela UKAID e implementado pela Oxford Policy Management - 2021

- Actividades externas de pesquisa na comunidade: visam estimular a curiosidade e a procura de informações para conhecer melhor certos aspectos da realidade para poder analisá-la e discuti-la baseada em evidências.

Com estas duas metodologias e as diferentes técnicas as participantes são levadas a introspecção, a reflexão, ao autoconhecimento e a uma melhor percepção do(a)outro(a) e do mundo que as rodeia. Com isso ganham mais voz, controle e poder de escolha sobre as decisões pessoais e profissionais, e sobre o uso dos seus recursos internos e externos, incluindo o tempo.

PLANO DE ACTIVIDADES

Sessão 1

- Actividade 1: **Vamos nos conhecer?** 20'
- Actividade 2: **Alinhamento de expectativas** 40'
- Actividade 3: **Meu retrato** 60'

Sessão 2

- Actividade 4: **De onde vim, para onde vou?** 90'

Sessão 3

- Actividade 5: **Aquário** 60'
- Actividade 6: **Seja homem! Seja mulher!** 70'

Sessão 4

- Actividade 7: **Análise do mercado de trabalho e de negócios** 90'
- Actividade 8: **Preparação para a actividade externa: entrevista a uma empreendedora de sucesso** 30'

Sessão 5

- Actividade 9: **Conhecer profissões e tipos de negócios** 80'
- Actividade 10: **Restituição TPC: entrevista a uma empreendedora de sucesso** 40'

Sessão 6

- Actividade 11: **E se eu mudar?** 80'
- Actividade 12: **Preparação da actividade externa: "Tipos de negócios na minha comunidade"** 40'

Sessão 7

- Actividade 13: **Restituição do TPC "tipos de negócios na minha comunidade** 40'
- Actividade 14: **Vamos aprender a negociar** 70'

Sessão 8

- Actividade 15: **Triângulo do poder** 80'
- Actividade 16: **Tipos de poder e sua definição** 40'

Sessão 9

- Actividade 17: **Rendimentos e Despesas** 70'

Sessão 10

- Actividade 18 **Como posso controlar meu negócio?** 120'

Sessão 11

- Actividade 19: **Qual é o meu lucro?** 120'

Sessão 12

- Actividade 20: **O Caminho do dinheiro da Ana 100'**

Sessão 13

- Actividade 21: **O que é empreendedorismo? 60'**

Sessão 14

- Actividade 22: **Como fazer ou melhorar seu CV 120'**

Sessão 15

- Actividade 23: **A técnica sanduíche de dar o feedback 50'**
- Actividade 24: **Vamos treinar o "Pitch" para uma entrevista de emprego? 120'**

Sessão 16

- Actividade 25: **Vamos aprender o que é uma meta? 80'**

Sessão 17

- Actividade 26: **O planeamento financeiro da Francisca 120'**

Sessão 18

- Actividade 27: **Como cuidar da sua imagem pessoal e virtual 75'**

Sessão 19

- Actividade 28: **Quem é responsável pelo meu futuro? 60'**
- Actividade 29: **A Teia de Aranha 60'**

Sessão 20

- Actividade 30: **A Roda da Vida 95'**

Sessão 21

- Actividade 31: **O Mapa da Solução 90'**

Sessão 22

- Actividade 32A: **Explorar a profissão dos meus sonhos (para quem optar em focar numa profissão) 110'**
- Actividade 32B: **O caderno de registos do meu negócio – Parte 1 (para quem optar em começar ou melhorar um negócio) 120'**

Sessão 23

- Actividade 33A: **Quadro das Competências (para quem optar em focar em uma profissão) 90'**
- Actividade 33B: **– O caderno de registos do meu negócio –(para quem optar em começar ou melhorar um negócio) Parte 2 - 60'**

Sessão 24

- Actividade 34: **A escada para a meta 90'**
- Actividade 35: **Despedida: " Eu participei nesta formação porque sou....." 40'**

DESCRITIVO DE ACTIVIDADES

Sessão 1



Actividade 1: Vamos nos conhecer?

Objectivos

- ✓ Criar maior interação entre as participantes e entre as participantes e o(a) facilitador(a)
- ✓ Fortalecer o vínculo entre colegas e com o(a) facilitador(a)



Duração - 20 min



Passos

- Peça às participantes que formem um círculo e explique que:
 - Cada pessoa, na sua vez, entrará no meio do círculo, falará seu nome e uma característica de sua personalidade;
 - Ao falar em voz alta a sua característica, deverá também fazer um gesto que a simbolize;
 - Um exemplo poderia ser: Maria, forte. E junto com a palavra “forte” a Maria faz o gesto que representa força com o braço.



Actividade 2: Alinhamento de expectativas

Objectivos

- ✓ Elaborar um acordo de convivência
- ✓ Criar um bom ambiente de aprendizagem



Duração - 40 min



Materiais

- Bloco gigante
- Marcadores e Canetas
- Cartões de cartolina coloridas
- Bostik



Passos

ETAPA 1 - 20 min

- Comece por lembrar que estamos em um ambiente de aprendizado e é importante criar um acordo para uma boa convivência no grupo;
- Pergunte:
 - Quais as regras de convivência pensam serem importantes para os objectivos do curso serem alcançados a tempo e horas?
- Anote as sugestões na folha de Bloco Gigante;
- Releia todas as sugestões com o grupo e pergunte se concordam e querem adicionar algo. Aproveite para combinar as datas e horários da formação e ressalte a importância da participação de todas. Explique as regras do curso em relação à assiduidade e pontualidade. Para receber o subsídio final a participante não poderá ter mais de 4 faltas não justificadas. Quanto a pontualidade, a tolerância de atraso será de 15 minutos, caso a participante chegue com mais de 15 minutos de atraso será marcado falta;
- Pergunte se assumem o compromisso de cumprir as regras acordadas, se concordam solicite que assinem, desenhem ou façam um visto no Bloco Gigante de forma a reiterar o compromisso com o Acordo elaborado pelo grupo;
- Ao final, peça uma voluntária para afixar o Acordo de Convivência na parede. Se as sessões forem ao ar livre, leve a folha consigo todos os dias para que as regras sejam lembradas durante todo o curso.

ETAPA 2 - 20 min

- Distribua dois cartões de cartolina e marcadores para cada participante e peça que escrevam duas expectativas que têm sobre a formação, uma em cada cartão; dê 2 minutos e quando terminarem, diga para partilharem com a pessoa ao lado; dê 5 minutos para as duplas partilharem e passe para o plenário;
- Em plenário, peça que cada dupla apresente uma expectativa. Vá afixando os cartões na parede ou no chão. Quando todas as duplas terminarem, pergunte se há alguma expectativa diferente que ainda não tenha saído e se sim, peça que apresentem;
- Reveja cada expectativa e clarifique os objectivos do curso de fortalecimento económico do programa Dreams em parceria com o MUVA+ do qual irão participar nas próximas 13 semanas;
- Abra espaço para apresentarem comentários, perguntas e dúvidas.

Objectivos do treinamento de fortalecimento económico:

- Capacitar as jovens para terem voz activa e para que tenham maior leque de escolhas, poder de decisão e controle sobre o seu futuro;
- Compreender o processo de socialização e aquisição de normas sociais e como estas podem favorecer ou desfavorecer o desenvolvimento pessoal e profissional de homens e mulheres;
- Fortalecer as competências em literacia financeira;
- Fortalecer as competências na gestão de negócios e análise de mercado;
- Promover o conhecimento da variedade de profissões e a realidade do mercado do trabalho e dar algumas ferramentas para as jovens fortalecerem-se economicamente.



Notas para o(a) Facilitador(a)

O conceito de Acordo de Convivência com regras pode ser novo para algumas participantes, por isso explique que para que os objectivos desta formação sejam atingidos no tempo programado dentro de um espaço seguro e confortável é importante estabelecer regras para convivência durante esse tempo.

No Acordo de Convivência devem constar regras como:

- Pontualidade
- Assiduidade
- Silenciar telemóveis
- Respeito
- Todas as ideias são válidas
- Não julgar
- Sigilo
- Levantar a mão para pedir a palavra
- Negociação
- Participar activamente
- Ser objectivo(a) e direto(a)
- Cuidar do ambiente.

Caso alguns desses pontos não forem mencionados, certifique-se de os incluir.

É muito importante fazer perceber que estamos num espaço de aprendizagem onde errar faz parte do processo, estamos todas para aprender, ninguém sabe mais que a outra e ao final com respeito e cooperação todas sairão melhor do que no início da formação.



Actividade 3: O Meu Retrato

Objectivos

- ✓ Pensar sobre os objectivos profissionais e de vida
- ✓ Promover a auto-expressão das jovens



Duração - 60 min



Materiais

- Folhas A4
- Lápis com borracha na ponta
- Lápis de cera
- Lápis de cor



Passos

ETAPA 1 - 30 min

- Distribua uma folha A4 e um lápis com borracha na ponta a cada jovem;
- Explique que irão fazer um exercício para pensar sobre si mesmas e para isso deverão responder a três perguntas; podem escrever as respostas e ilustrar e embelezar com os lápis de cera e de côres que estão à disposição:
 - Porque estou aqui?
 - Qual é o meu sonho para o futuro?
 - Qual é o meu animal favorito? Porquê?

ETAPA 2- 30 min

- Peça para partilharem as respostas com a colega ao lado;
- Peça para afixarem as folhas na parede ou colocarem no chão uma ao lado da outra; diga para circularem e apreciarem o trabalho uma das outras;
- Peça voluntárias para partilharem o desenho que fizeram;
- Pergunte se alguém tem comentários ou perguntas a fazer sobre as ilustrações;
- Saliente os motivos que as participantes deram ao responder a pergunta “Porque estou aqui” e resuma os pontos em comum; reforce que nós temos sonhos e nesta formação terão a oportunidade de transformar os sonhos em objectivos a alcançar;
- Encerre dizendo que durante toda a semana terão oportunidade de continuar a apreciar e conversar com as colegas sobre o trabalho que fizeram durante esta sessão.

Sessão 2



Actividade 4: De onde vim, para onde vou

Objectivos

- ✓ Valorizar as experiências e as qualidades de cada uma
- ✓ Reconhecer as barreiras que enfrentaram e como as ultrapassaram
- ✓ Conhecer a definição de resiliência
- ✓ Valorizar a resiliência e resistência das participantes
- ✓ Pensar sobre o futuro



Duração - 90 min



Materiais

- Bloco Gigante com desenho da Escada da Vida como mostra a figura abaixo mas sem as perguntas
- Lápis com borracha na ponta
- 5 perguntas escritas no bloco gigante
- Marcadores
- 1 formulário com a Escada da Vida em branco para cada uma das participantes.

Qual sua situação actual no que se refere a estudo, profissão ou atividade de negócio?

Quais foram as três principais barreiras enfrentadas até chegar a situação actual?

O que fez para ultrapassar estas barreiras?

Quais qualidades tens que te fizeram chegar até aqui e podem te ajudar a chegar aonde queres?

Qual é o teu sonho? Onde queres chegar?





ETAPA 1 – 10 min

- Mostre o desenho com o exemplo da Escada da Vida no bloco gigante e explique que representa o caminho da vida das participantes. O princípio da Escada representa de onde começaram; cada degrau é uma conquista e o final da Escada representa onde gostariam de chegar. No caso de não ter cópia da Escada para cada uma e precisem copiar a Escada no caderno dê 5 min para isso.
- Explique que fará 5 perguntas, uma de cada vez e que correspondem a um degrau da Escada. Terão 5 min para pensar e escrever a resposta embaixo de cada degrau;
- Pergunte se há alguma dúvida sobre a tarefa e se estão prontas para começar. Em caso afirmativo passe para a etapa 2;

ETAPA 2 – 40 min

- Mostre a primeira pergunta escrita no bloco gigante e dê 5 min para responderem. Após 5 min pergunte se precisam de mais algum tempo, se sim dê mais 2 ou 3 minutos; dê tempo para todas responderem, quando terminarem mostre a segunda e assim por diante até a última pergunta.
 1. Qual é sua situação actual no que se refere a estudo, profissão ou actividade de negócio?
 2. Quais foram as três principais barreiras enfrentadas até chegar a situação actual?
 3. O que fez para ultrapassar estas barreiras?
 4. Que qualidades tens que te fizeram chegar até aqui e podem te ajudar a chegar aonde queres?
 5. Qual é o teu sonho/onde queres chegar?

ETAPA 3 – 30 min

- Diga que quem não teve tempo de terminar poderá o fazer em casa. Em plenário pergunte quem gostaria de partilhar as respostas; peça 4 a 5 voluntárias para partilhar toda a escada;

ETAPA 4 - 10 min

- Pergunte:
 - Como se sentiram ao fazer este exercício?
 - O que vos surpreendeu neste exercício?
 - O que aprenderam com este exercício?

- Explique que:
 - Como podem ver pelo que contaram, todas têm muitas qualidades com que podem contar para alcançar o que desejam;
 - Resistência e resiliência são características muito importantes para a vida pessoal, profissional e nos negócios pois, é o que permite que uma pessoa não desanime diante dos desafios que fazem parte da vida, se refaça e siga em frente. Saliente que o povo Moçambicano é muito resiliente pois durante a sua história enfrentou várias situações difíceis como a instabilidade da economia e vários desastres naturais mas, sempre demonstrou força para recomeçar;
 - Pelo que elas mesmas contaram, elas têm essas duas características de sobra presentes em suas jornadas de vida;
- Reforce que resistência e resiliência são também características importantes de empreendedoras de sucesso pois, muitas vezes um negócio não dá certo logo na primeira vez. A história de muitas empreendedoras mostra que caíram e se levantaram muitas vezes até alcançar o sucesso.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Resiliência é a capacidade da pessoa voltar ao estado normal depois de ter enfrentado choques, adversidades na vida. Uma pessoa é resiliente quando se mostra capaz de voltar ao seu estado normal de saúde física e mental depois de passar por uma experiência difícil. Define-se como capacidade de enfrentar e superar adversidades.

Acompanhe cada participante durante a actividade por forma a esclarecer dúvidas que possam surgir. Verifique se estão a preencher o formulário e a responder as perguntas. Se verificar que muitas participantes apresentam as mesmas dúvidas faça uma pausa para explicar em plenário.

Sessão 3



Actividade 5: Aquário

Objectivos

- ✓ Conhecer a definição e a importância da Escuta Activa
- ✓ Praticar a Escuta Activa
- ✓ Avaliar o seu nível de Escuta Activa
- ✓ Aprender a escutar o(a) outro(a) para o(a) conhecer
- ✓ Aprender a expressar ideias e argumentos de forma clara



Duração - 60 min



Materialis

- Perguntas e frases para o(a) facilitador(a) fazer ao 1º grupo:
 - Porque as jovens não conseguem emprego?
 - O homem é o galo da casa.
 - Eu sou totalmente contra a violência, mas há mulheres que abusam e merecem ser castigadas.
- Perguntas e frases para o 2º grupo
 - Quais são os desafios que as mulheres enfrentam para serem bem sucedidas nos negócios ou em outra profissão?
 - Se as mulheres se vestissem mais adequadamente o assédio e a violação sexual diminuiriam.
 - A vida das mulheres é mais difícil do que a vida dos homens.



Passos

ETAPA 1 - 15 min

- Peça 6 voluntárias e diga para sentarem em círculo;
- Peça ao restante do grupo para sentar em círculo, ao redor deste primeiro grupo. Assim, um grupo estará num círculo interno, e outro num círculo externo;

- Explique que o grupo do círculo interno será o Grupo da Verbalização, com a tarefa de discutir uma frase ou uma pergunta que serão lidas. O grupo do círculo externo será o Grupo de Observação, com a tarefa de apenas observar a discussão sem interferir;
- Diga que irá ler cada pergunta ou frase uma de cada vez, e que o grupo interno terá 3 minutos para debater cada pergunta e/ou frase;
- Lance a primeira pergunta e/ou frase e lembre ao grupo que quem está de fora não pode manifestar-se. Dê 3 minutos, após terminado este tempo pare a discussão e faça a segunda pergunta e/ou frase. Dê mais 3 minutos, faça a terceira pergunta e/ou frase e ao final pare a discussão e passe para a ETAPA 2.

ETAPA 2 - 15 min

- Agradeça as voluntárias que participaram do círculo interno e diga que passem para o círculo externo. Peça 6 voluntárias para se sentarem no círculo interno;
- Lance uma nova pergunta e/ou frase e peça ao Grupo de Verbalização para iniciar a discussão. Dê 3 minutos. Terminado esse tempo pare a discussão e faça a segunda pergunta e/ou frase. Dê mais 3 minutos, faça a terceira pergunta e/ou frase e no final pare a discussão e passe para a ETAPA 3.

ETAPA 3 - 30 min

- Peça que se sentem todas num único círculo para discutir o exercício;
- Pergunte:
 - O que sentiram quando estavam a escutar sem poderem falar?
 - O que sentiram ao discutir a pergunta e/ou frase lançada?
 - Foi fácil ou difícil encontrar argumentos para defender as suas ideias?
 - O que aprenderam escutando as outras?
- Explique o conceito da Escuta Activa e após ter explicado pergunte:
 - Qual é a importância da Escuta Activa para a vida profissional ou para os negócios?
- Diga que para a próxima sessão farão o seguinte TPC:
 - Avaliar desde a hora que saírem da sessão de hoje até a próxima se têm praticado a Escuta Activa em casa, na escola (caso estejam a estudar), no negócio (caso tenham negócio) com familiares, amigo(as), colegas, comunidade em geral;
 - O que podem fazer para melhorar a Escuta Activa?



Notas para o(a) Facilitador(a)

Escutar é mais que ouvir. Ouvir é perceber os sons. Escutar é dar significado ao que ouvimos. Ao Escutar, usamos emoções e cérebro.

Escutar requer atenção, interesse e gentileza.

NÃO ESCUTAMOS QUANDO:

Interrompemos a pessoa enquanto fala.

Falamos ao mesmo tempo que a outra pessoa, pois não podemos escutar enquanto falamos.

Tentamos adivinhar o que a pessoa irá dizer antes dela terminar de falar.

PRATICAMOS ESCUTA ACTIVA QUANDO:

- Demonstramos respeito pela pessoa: paramos o que estamos a fazer; guardamos o celular, por exemplo.
- Damos retorno imediato. Fazemos expressões faciais, abanamos a cabeça demonstrando nosso interesse.
- Expressamo-nos com honestidade, clareza e educação.
- Mantemos contacto visual com a pessoa com quem falamos.
- Fazemos perguntas para esclarecer dúvidas.
- Traduzimos com palavras nossas o que a outra pessoa disse.



Actividade 6: Seja Homem! Seja mulher!

Objectivos

- ✓ Analisar a forma como homens e mulheres são socializados
- ✓ Analisar a forma como as mensagens sobre o género podem afectar o comportamento das pessoas
- ✓ Analisar como as mensagens sobre o género podem influenciar as relações entre homens e mulheres principalmente no ambiente de trabalho e de negócios



Duração - 70 min



Materiais

- Bloco gigante
- Canetas de feltro
- Bostick



Passos

ETAPA 1 - 30 min

- Pergunte se alguma vez lhes disseram “Seja Mulher!”, e se já ouviram ou disseram frases como “Seja Homem!” para irmãos, sobrinhos, filhos ou colegas;
- Peça que formem 3 grupos;
- Dê a cada grupo uma folha do bloco gigante e explique que 2 grupos irão pensar e fazer uma lista de frases que ouviram desde a infância até aos dias de hoje sobre “Seja Mulher!” e 1 grupo irá pensar e fazer uma lista de frases que ouviram ou disseram para irmãos, primos, sobrinhos, filhos ou colegas sobre “Seja Homem!”;

ETAPA 2 – 40 min

- Em seguida peça a cada grupo para afixar as folhas de bloco gigante na parede. As duas folhas de ‘Seja Mulher!’ num lado, e a folha de ‘Seja Homem!’ no outro;
- Peça para ficarem de pé em frente à folha de “Seja Homem!”, e lerem as frases. Algumas das respostas podem ser “Homem que é homem não chora”, “Homem que é homem bate na mulher”, “Segure suas calças”, “Não seja matreco”;
- Facilite a discussão em plenário com as seguintes perguntas:
 - Ao esperar que um homem se comporte dessa maneira, será que estamos a limitá-lo? Porquê?
 - Que emoções é que os homens são encorajados a expressar?

- Que emoções é que os homens não são encorajados a expressar?
- Como é que as mensagens de “Ser Homem” podem afectar a relação de um homem com a sua mulher e seus filhos?
- Como é que as normas sociais e as expectativas de “Ser Homem” têm impacto no comportamento dos homens no ambiente de trabalho?
- Como é que as expectativas de “Ser Homem” tem impacto na saúde dos homens?
- É possível aos homens agirem de forma diferente?
- Em seguida peça aos grupos para apresentarem os resultados referentes a “Seja Mulher”. Algumas das respostas podem ser: “Aguenta, mulher nasceu para sofrer”, “Feche as pernas, és mulher”, “Lugar de mulher é na cozinha”, etc.
- Facilite a discussão com as seguintes perguntas:
 - A mulher não se sentirá limitada se tiver que se comportar desta maneira? Porquê?
 - Que emoções as mulheres são encorajadas a expressar?
 - Que emoções as mulheres não são encorajadas a expressar?
 - Como é que as normas sociais e as expectativas de “Ser Mulher” têm impacto no comportamento da mulher no ambiente de trabalho?
 - Como é que as expectativas de “Ser Mulher” têm impacto na saúde das mulheres?
 - É possível às mulheres agirem de forma diferente?
- Pergunte se conhecem homens e mulheres que tenham desafiado esses papéis sociais. O que é que ele(a)s fizeram ou fazem de maneira diferente?
- Pergunte se alguma das participantes quer contar o que aconteceu quando alguma vez agiu de forma diferente da esperada?
- Termine a actividade fazendo um resumo da discussão e salientando que os papéis dos homens e das mulheres estão a mudar-se na nossa sociedade, particularmente nas vilas e cidades. Pouco a pouco torna-se mais fácil ser diferente. Apesar disso, ainda pode ser difícil para homens e mulheres viverem de forma diferente.



Notas para o(a) Facilitador(a)

As principais mensagens e regras transmitidas aos homens são:

- ◆ Ser duro e não chorar
- ◆ Ser corajoso
- ◆ Ser o ganha-pão da família
- ◆ Manter o controlo e não voltar atrás
- ◆ Ter muitas parceiras
- ◆ Consumir bebidas alcoólicas e fumar

Estas mensagens e regras sobre “ser homem” têm os seguintes efeitos na vida dos homens:

- ◆ Dá-se mais valor aos homens que às mulheres.
- ◆ Os homens têm medo de mostrar vulnerabilidade e os seus sentimentos. Por isso muitos homens podem sofrer de gastrite nervosa, tensão alta que pode resultar em trombose, e muitas vezes se refugiam no álcool; também faz que não procurem serviços de saúde quando estão doentes.
- ◆ Os homens precisam provar constantemente que são “homens de verdade”.
- ◆ Os homens usam o sexo para provar que são “homens de verdade”.
- ◆ Os homens usam violência para provar que são “homens de verdade”

As mensagens que são transmitidas às mulheres sobre “ser mulher” incluem:

- ◆ Ser passiva, paciente e calada
- ◆ Não fazer perguntas e apenas obedecer
- ◆ Ser responsável por cuidar de todos, da machamba e da casa
- ◆ Aceitar que o homem é o líder
- ◆ Para não perder o seu homem, dar-lhe prazer sexual
- ◆ Não se lamentar

Estas mensagens e regras sobre “ser mulher” têm os seguintes efeitos na vida das mulheres:

- ◆ As mulheres muitas vezes têm falta de autoconfiança, o que prejudica o seu desempenho profissional, impedindo-a de ser selecionada para um emprego ou permanecer no mesmo.
- ◆ As mulheres dependem económica e emocionalmente dos seus parceiros.
- ◆ As mulheres têm menos controlo que os homens sobre a sua vida sexual, o que pode resultar em gravidez indesejada, aborto, ITS/HIV.
- ◆ As mulheres são altamente vulneráveis ao HIV e SIDA e à violência doméstica e sexual.
- ◆ As mulheres sofrem assédio sexual na comunidade e no local de trabalho.

No fim desta actividade é importante que fique claro para o grupo como algumas das normas e papéis sociais podem dificultar o desenvolvimento profissional.

Por exemplo, a contradição existente entre as qualidades que são encorajadas nas raparigas no processo de socialização, e as qualidades que lhes são exigidas no mundo do trabalho ou no mundo dos negócios podem resultar em fraco desempenho profissional e nos negócios. As raparigas são educadas para serem obedientes, submissas, passivas, não questionarem; quando chegam ao mundo do trabalho, este exige que sejam dinâmicas, activas, criativas e que façam perguntas. O mundo dos negócios exige agressividade, criatividade e muita pro-actividade o que entra em contradição com o que aprenderam no processo de socialização. Pode acontecer também que as pessoas no ambiente de trabalho vejam a mulher com aquele papel de dona de casa e esperem que ela prepare o chá para os colegas, que decore e embeleze o ambiente de trabalho, que organize as festinhas de aniversário da empresa... etc.

Os rapazes por sua vez são encorajados a agir e a tomar decisões, e embora isso lhes dê vantagem no mundo do trabalho, por outro lado não são encorajados “a ouvir”, “a partilhar”, e por isso poderão ter dificuldades em trabalhar em equipa. Além disso, como foram criados para ter e exercer poder, poderão ter dificuldade em delegar tarefas, e vão “agarrar-se” à cadeira que ocupam, ou ter dificuldade em seguir ordens de um chefe, principalmente se for mulher.

Sessão 4



Actividade 7: Análise do mercado de trabalho e de negócios

Objectivos

- ✓ Analisar o mercado de trabalho local
- ✓ Analisar alguns negócios existentes a nível local
- ✓ Conhecer o Diagnóstico de Mercado e utilizar as informações do Diagnóstico para ver as profissões e negócios com potencial no distrito ou cidade



Duração - 90 min



Materiais

- Bloco gigante
- Marcadores
- 5 Cópias do Diagnóstico de Mercado do distrito ou cidade (1 para cada grupo)
- Cópia do panfleto com os resumos do Diagnóstico para cada participante (uma alternativa utilizada com sucesso é a de partilhar o panfleto por whatsapp no grupo das mentoras e das participantes).



Passos

ETAPA 1 – 20 min

- Pergunte se alguém já ouviu falar em Mercado de Trabalho. Se sim, o que ouviram? Ouça 3 ou 4 ideias apenas para clarificar antes de passar para os trabalhos em grupo de chuva de ideias. Evite explorar muitas ideias pois pode tirar a força do trabalho de grupo;
- Divida as participantes em dois grupos e dê uma folha de bloco gigante e marcador para cada um e peça que:
 - Desenhem um círculo no meio da folha e escrevam “Mercado de Trabalho” dentro do círculo;
 - Em volta do círculo escrevam o que lhes vem à mente quando ouvem esta palavra: “Mercado de Trabalho”; dê 15 minutos e passe para a Etapa 2.

ETAPA 2 - 30 min

- Peça um grupo voluntário para apresentar o seu trabalho; quando terminarem peça ao segundo grupo para fazer sua apresentação acrescentando pontos diferentes que porventura o grupo anterior não tiver apresentado (5 min cada grupo);
- Quais as profissões pensam que têm mais oportunidades aqui neste distrito e nesta Província? Porquê? Anote no bloco gigante as profissões e oportunidades mencionadas. (15 min);
- Encerre dando a definição de Mercado de Trabalho e explicando a importância de conhecer o mercado para escolher uma profissão.

ETAPA 3 – 15 min

- Peça que retornem aos grupos, dê uma folha de bloco gigante para cada um e peça que:
 - Escrevam a palavra “Negócio” dentro do círculo;
 - Em volta do círculo escrevam o que lhes vem à mente quando ouvem esta palavra: “Negócio”. Dê 10 minutos para esta actividade.

ETAPA 4 – 25 min

- Peça um grupo voluntário para apresentar o seu trabalho; quando tiverem terminado peça ao segundo grupo para fazer sua apresentação acrescentando pontos diferentes que porventura o grupo anterior não tiver apresentado (5 min cada grupo);
- Quais os negócios pensam que têm mais chance de dar certo aqui neste distrito e nesta Província? Porquê? Anote no bloco gigante os negócios mencionados. (15 min);
- Distribua o Diagnóstico do Estudo de Mercado e explique que este foi feito por uma equipe de especialistas que visitou cada distrito e identificou negócios e profissões existentes e áreas de potenciais negócios e profissões;
- Ainda nos mesmos grupos peça que leiam o Diagnóstico e verifiquem:
 - Se as profissões e negócios mencionados na chuva de ideias constam no estudo como profissões e negócios com potencial;
 - Se há profissões e negócios no estudo que não foram mencionados na chuva de ideias, pergunte se alguma vez já tinham pensado nestas possibilidades. Caso não, o que pensam sobre estas possibilidades?

Encerre dando a definição de Negócio e explicando a importância de conhecer o ambiente de negócios para escolher um negócio que mais se adequa a si e a sua comunidade. Por exemplo, analisar os procedimentos legais, as infra-estruturas como transporte, comunicação, oportunidades de formação na área, acesso ao crédito.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Guarde as folhas com os trabalhos dos grupos pois as informações serão utilizadas novamente na actividade 9.

O que é o Mercado de Trabalho?

Existem muitas definições de mercado de trabalho. A definição utilizada neste manual é: O Mercado de Trabalho é a relação entre a procura de mão-de-obra pelas empresas e a oferta de trabalho pelos indivíduos.

O aumento do número de profissionais e de empresas em determinadas épocas e locais influencia as condições do Mercado.

Ficar atenta ao Mercado de Trabalho é fundamental para quem pretende investir numa profissão e carreira. Para compreender o Mercado de Trabalho é necessário conhecer as necessidades do mercado e o perfil dos(as) profissionais mais requisitados(as).

O que são negócios?

Negócio é o acto de produzir ou comprar algo que se venda aos clientes. É algo de valor que a empreendedora oferece ao seu público.

O que é o ambiente de negócios?

Ambiente de negócios é a condição do ambiente ao redor das empresas e organizações. Pode constituir um ambiente de negócios as ações de capacitação empresarial, a simplificação dos procedimentos de formalização de empresas, assim como a geração de oportunidades de fazer negócio.



Actividade 8: Preparação de Actividade Externa – “Entrevista a uma empreendedora de sucesso” – Preparação da entrevista

Objectivos

- ✓ Inspirar, motivar e encorajar as jovens com modelos de mulheres empreendedoras, donas do seu próprio negócio bem sucedidas
- ✓ Identificar mulheres empreendedoras bem-sucedidas na sua comunidade ou arredores
- ✓ Preparar as perguntas a serem feitas na entrevista



Duração - 30 min



Materiais

- Lápis ou canetas
- Blocos



Passos

ETAPA 1 - 15 min

- Explique o TPC e peça que formem duplas para realizar as entrevistas;
- Peça que pensem e identifiquem no seu bairro ou arredores uma mulher empreendedora bem-sucedida e que admiram;
- Peça que elaborem 6 perguntas a serem feitas para a referida empreendedora;
- Diga que terão 1 semana para fazer o TPC e combine o dia em que será apresentado.

ETAPA 2 - 15 min

- Peça duplas voluntárias para partilhar as perguntas elaboradas;
- Encerre fazendo uma síntese das perguntas a serem feitas.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Sugestões de perguntas:

Nome e idade

Tipo de negócio

Há quanto tempo tem o negócio?

Como surgiu a ideia de começar o negócio?

Porque escolheu este tipo de negócio?

Teve alguém que lhe inspirou ou motivou? Se sim, quem foram estas pessoas?

Quais foram as dificuldades que enfrentou?

Como superou as dificuldades?

Que conselhos daria para uma jovem que quer iniciar um negócio?

Sessão 5



Actividade 9: Conhecer profissões e tipos de negócios

Objectivos

- ✓ Conhecer as profissões e tipos de negócios que sejam atrativos para as jovens e as razões
- ✓ Adquirir uma visão mais ampla das dificuldades e oportunidades de algumas profissões
- ✓ Adquirir uma visão mais ampla das dificuldades e oportunidades nos diferentes tipos de negócios



Duração - 80 min



Materiais

- Folhas de papel A4
- Lápis ou canetas
- Cópia do diagnóstico de mercado do distrito ou cidade
- As folhas com chuva de ideias da actividade 7



Passos

ETAPA 1 - 10 min

- Pergunte se alguém já ouviu falar de competência? Quando dizemos que alguém é competente, o que se pretende dizer? Depois de duas ou três participantes contribuírem, agradeça e apresente a definição de competência como consta em Notas para o(a) Facilitador(a);
- Explique que irão utilizar esta definição na próxima etapa.

ETAPA 2 - 40 min

- Divida as participantes em 5 grupos;
- Distribua uma folha de papel A4 e uma caneta ou lápis para cada grupo;
- Peça para que da lista de profissões que fizeram na actividade 7:
 - Escolham 2 profissões e 2 tipos de negócios que as atrai e oferece mais oportunidade no seu distrito (ou cidade se for o caso) e arredores;

- Expliquem as razões pelas quais se sentem atraídas por cada profissão e porque estas têm mais oportunidade no seu distrito/cidade;
 - Identifiquem que competências são necessárias para exercer cada uma das profissões ou fazer os tipos de negócios listados;
 - Façam uma lista de vantagens e dificuldades de cada uma das profissões e de cada tipo de negócio;
 - Verifiquem no Diagnóstico de mercado se as duas profissões e negócios escolhidos constam da lista de profissões com potencial no distrito ou cidade;
- Vá passando pelos grupos e no caso de constatar que estão a ter alguma dificuldade mostre o exemplo de tipo de negócio e tipo de profissão que consta em Notas para o(a) Facilitador(a);
 - Quando todos os grupos tiverem terminado passe para a Etapa 2.

ETAPA 2 - 30 min

- Pergunte qual é o grupo que gostaria de iniciar a apresentação das profissões que lhes atraem, porquê, suas vantagens e dificuldades; Em seguida, pergunte se os outros grupos escolheram profissões diferentes das apresentadas. Se sim, peça que partilhem;
- Pergunte igualmente se as profissões escolhidas constam do Diagnóstico de Mercado; Se responderem sim, pergunte se pensam que estas profissões tem potencial. Se responderem não, pergunte porquê pensam que estas profissões não têm potencial?
- Em seguida, passe para o tipo de negócios e peça um grupo voluntário diferente para apresentar os tipos de negócio que os atraem e têm mais oportunidades no seu distrito/cidade e arredores bem como as razões, as vantagens e as dificuldades de cada um. Após a apresentação pergunte se algum outro grupo identificou um tipo de negócio diferente, em caso afirmativo, peça para apresentar;
- Em seguida pergunte se os negócios escolhidos constam do Diagnóstico de Mercado. Caso respondam sim, pergunte se pensam que estes negócios tem potencial. Se responderem não, pergunte porquê; se pensam que estes negócios têm potencial e se não por quê;
- Encerre resumindo que não existe uma profissão ou tipo de negócio perfeito nem melhor do que outro, pois todos têm suas vantagens, desafios e oportunidades. O importante é escolher algo que gostemos, que seja legal, digno e termos competência para realizar uma vez que passaremos muitas horas do nosso dia a dia a trabalhar ou fazer negócios.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Definição de Competência

Uma competência é um conjunto de conhecimentos, habilidade e atitudes (CHA) que credenciam um profissional a exercer determinada função. Se um(a) trabalhador(a) souber fazer algo (conhecimento) mas não o fizer bem feito (habilidade), e não fizer a tempo (atitude), essa pessoa não pode ser considerada competente. Para ser considerada competente tem que ter CHA, isto é, tem que combinar Conhecimento, Habilidade e Atitude.

Exemplo de tipo de negócio e profissão

Tipo de negócio	Competências necessárias	Desafios	Vantagens
Revenda hortaliças, verduras e frutas	Gostar de lidar com o cliente, saber calcular o lucro, conhecer os fornecedores com melhor preço.	Para começar um negócio é preciso investir. Pode ser com dinheiro próprio ou emprestado. Caso seja dinheiro emprestado, o negócio precisa ter lucro suficiente que possibilite o pagamento da dívida.	É possível que com o crescimento da banca, possa poupar e reinvestir para o crescimento da mesma.
Profissão			
Professora primária	12a classe completa para ingressar no Instituto de Formação de Professores Gostar de lidar com crianças, ser paciente. Ter adaptabilidade e flexibilidade, pois terá turmas diferentes, horários diversos e com possibilidade de transferência de escola no caso do serviço público.	Muitos(as) candidatos(a) para poucas vagas nos Institutos de Formação de Professores existentes Classes com mais de 60-70 crianças Exige bastante trabalho fora da sala de aula: planificar e preparar aulas, corrigir exercícios e avaliações.	Colocação rápida no sector público após a formação . Está sempre a aprender com os(as) alunos e colegas. Tem respeito e prestígio na comunidade.



Actividade 10 – Restituição do TPC – Entrevista a uma empreendedora de sucesso

Objectivos

- ✓ Inspirar, motivar e encorajar as jovens empreendedoras com modelos de mulheres, donas de seu próprio negócio e que sejam bem-sucedidas
- ✓ Preparar a actividade de observação de negócios na comunidade.



Duração - 40 min



Materiais

- As entrevistas feitas na comunidade
- Folha de bloco gigante
- Marcadores



Passos

ETAPA 1 – 20 min

- Divida as participantes em grupos de quatro (duas duplas por grupo) e peça que compartilhem as entrevistas que fizeram. Cada dupla deve contar o que foi mais marcante na entrevista feita:
 - Que qualidades ajudaram as mulheres a chegar onde chegaram?
 - Que dificuldades enfrentaram para chegar onde chegaram?
 - O que fizeram para superar as dificuldades?
 - Porque sentiram-se inspiradas por ela?

ETAPA 2 – 20 min

- Peça para cada grupo apresentar os resultados das suas discussões. Vá anotando no bloco gigante as qualidades e as dificuldades reveladas nas entrevistas. Pergunte:
 - As dificuldades que essas mulheres tiveram estão relacionadas com as normas e papéis de género? Podem dar exemplo?
 - Que qualidades elas têm que as ajudaram a superar as dificuldades?
 - Alguém já enfrentou dificuldades semelhantes no seu negócio ou na sua vida? (Pode lembrar as barreiras mencionadas na Escada da Vida que fizeram na actividade 4);
- Faça um resumo das principais qualidades e desafios mencionados, sendo a coragem a qualidade mais destacada provavelmente. Saliente que todas têm a coragem mostrada pelas entrevistadas e que ver tantas mulheres bem sucedidas nos ajuda a ter força para continuar a ir de encontro aos nossos objectivos;
- Dê parabéns a todas por terem conseguido informações muito interessantes e úteis sobre mulheres empreendedoras.

Sessão 6



Actividade 11: E se eu mudar?

Objectivos

- ✓ Pensar sobre o medo da mudança
- ✓ Pensar sobre as barreiras para mudar
- ✓ Definir estratégias para vencer ou reduzir o medo de mudar
- ✓ Pensar sobre como gerir suas emoções



Duração - 80 min



Materiais

- Figurino da peça de teatro para os facilitadores actuarem : 1 capulana, 1 lenço de cabeça, 1 esteira, 1 cesta fazendo de conta que tem hortaliças ou outro produto;
- Papel, canetas, lápis colorido
- Bloco Gigante preparado com as perguntas da Etapa 2
- 1 folha de bloco gigante para cada pergunta da Etapa 3



Passos

ETAPA 1 - 30 min

- Explique que os(as) facilitadores(as) irão apresentar uma pequena peça de teatro;
- Apresente a peça;

PEÇA DE TEATRO: MÃE, FILHA E A INOVAÇÃO

Personagens: Isaura (mãe); Elizabete (filha)

CENA: Elizabete foi viver, trabalhar e estudar na cidade e numa das voltas para casa animada e saudosa da família, encontra sua mãe, Isaura, sentada na esteira debaixo de uma frondosa árvore existente no quintal.

- “Bom dia mamã, que bom estar de volta a casa, estava com muitas saudades de todos vocês” – diz Elizabete.

- “Bom dia minha filha, seja bem vinda, nós também estávamos com muitas saudades suas e desejosos de saber como está a correr sua vida na cidade” – diz Isaura.

- Elizabeth conta que viver, trabalhar e estudar na cidade lhe deu muitas oportunidades de conhecer pessoas com experiências diferentes.

- “Ah é? “Conta lá algumas dessas experiências”.

- “Por exemplo mamã, aprendi que é importante inovar, fazer algo diferente, algo que não se vê a fazer em outros sítios. Diz se que quando se inova é mais bem-sucedida” – Explica Elizabeth.

- “E Porquê?” – Pergunta Isaura.

- “Porque estás a oferecer algo que ninguém oferece, divide-se menos os clientes já que só tu vendes aquilo. Podes fazer algo novo, totalmente diferente ou podes continuar a vender o mesmo que vendias, mas de outro jeito, para se diferenciar dos concorrentes.” – Explicou pacientemente Elizabeth.

- “Ish! Eu não quero saber de nada disso de inovar não, eu! Vendo tomates e alfaces desde os 15 anos! Paguei tua escola e a escola dos teus irmãos! Tu não me venhas aí com essa conversa da cidade!” – Respondeu Isaura um pouco nervosa.

- “Mas mamã, não queres melhorar de vida? Não queres ter mais tempo para si?” – Perguntou Elizabeth.

- “Eu lá tenho tempo para pensar em fazer diferente? Teu irmão está desempregado e bebe o dinheiro que a esposa faz. Eu preciso pagar a escola das suas sobrinhas. Elas vão viver de quê?” Retruca Isaura.

- “Não estou a dizer para parar de vender, mamã. Estou a lhe dizer que aprendi na cidade que...” – Elizabeth tenta mais uma vez.

- “Não quero saber de cidade! Não tenho tempo para coisas da cidade! Eu vou agora mudar, eu? Meu tempo já passou...”

Pare o teatro nessa cena e pergunte:

- o Alguém se identifica com essa cena?
- o Acham que a Isaura pode ter medo de fazer diferente? Por que?
- o O que gostariam de falar para a Isaura?

Dê 5 minutos de tempo para o debate; estimule as participantes a encontrar argumentos que encorajem a Isaura a aceitar a mudança. Pergunte quem gostaria de vir tomar o lugar da Isaura para encenar o que gostaria de dizer à filha baseado nos argumentos dados pelo plenário. É importante que a mãe seja convencida a mudar, a aceitar as sugestões e tome a decisão de mudar.

Retome o teatro, agora com a participante no lugar da personagem Isaura

- Elizabete diz: “Mamã, não estou a dizer para parar de vender. Estou a dizer o que aprendi e que podes melhorar o negócio se fizer diferente. Porquê vendes tomates e alfaces?”

O objectivo deste teatro é trazer à tona o medo do diferente, o receio de errar e outras possíveis respostas para a falta de inovação no mercado.



Notas para o(a) Facilitador(a)

A técnica de teatro usada nesta actividade chama-se Teatro do Oprimido. Ela foi desenvolvida e sistematizada por um brasileiro chamado Augusto Boal durante a década de 1960.

A metodologia do Teatro do Oprimido tem seu paralelo na Educação Popular de Paulo Freire e se baseia na participação **activa** do(a) espectador(a).

Transformadora, esta metodologia propõe o diálogo como meio de pensar e buscar alternativas para conflitos pessoais e sociais.

Constrói-se, portanto, junto ao espectador(a), cenas teatrais que expressem sua realidade e seus questionamentos resumidos nas opressões que vivenciam.

Há vários formatos da metodologia do Teatro do Oprimido. A proposta acima é baseada no **Teatro-Debate**, quando os(as) espectadores(as) intervêm diretamente na ação dramática, substituem os atores e actuam em seus lugares.

ETAPA 2 - 20 min

- Diga que antes de debater sobre o teatro apresentado, farão um exercício individual;
- Entregue uma folha A4 e uma caneta para cada participante e peça que se sentem sozinhas em locais espalhados. Explique que devem encontrar locais que possam ficar mais isoladas e concentradas;
- Peça para cada uma pensar sobre o plano que tem para o negócio que têm, actual ou que deseja ter. Explique que fará 3 perguntas, uma de cada vez, e que a cada pergunta, terão 3 minutos para escrever a resposta no papel;
- Faça as seguintes perguntas:
 - Qual o primeiro sentimento que têm quando pensam em mudar?
 - Há algo que gostariam de mudar no plano que têm? Se sim, o que?
 - Há algo que lhes impede de fazer esta mudança? Se sim, o que?
- Peça que voltem para o círculo e pergunte quem gostaria de partilhar as respostas com o grupo;
- Após a partilha, enfatize que ter medo de arriscar e de mudar é comum a todos e todas, ricos, pobres, quem estudou, quem não estudou. E se uma pessoa quiser mudar é importante se perguntar o que pode fazer para diminuir esse medo.
-

ETAPA 3 - 30 min

- Divida as participantes em 4 grupos e explique que agora irão fazer uma chuva de ideias para pensar estratégias que tornem a mudança menos difícil;
- Acrescente que fará uma série de perguntas e que, a partir delas, irão refletir;
- Faça a primeira pergunta:
 - Como podem se proteger de errar ao escolher um novo produto para o negócio?
- Peça a cada grupo que apresente as respostas da primeira pergunta.



Notas para o(a) Facilitador(a)

É importante que saiam respostas como:

- Perguntar aos clientes do que sentem falta no mercado e o que gostariam de poder comprar;
- Perguntar aos clientes qual seria uma boa faixa de preço para comprarem o produto ou serviço que sentem falta no mercado;
- Contabilizar qual o investimento necessário para começar a ofertar o novo produto/serviço.

- Faça a segunda pergunta:
 - Como podem se prevenir de serem copiadas no negócio e deixarem assim de ser diferentes?
 - Como podem exercer o negócio desejado de maneira diferente da que as pessoas já fazem?
- Peça a cada grupo que apresente as respostas da segunda pergunta.



Notas para o(a) Facilitador(a)

É importante que saiam respostas como:

Escolher produtos que tenham um diferencial e sejam mais difíceis de serem copiados pela concorrência;

Pensar em uma habilidade diferente que tenhas e que poderia ser o diferencial;

Combinar em conjunto com outras vendedoras o que cada uma irá vender para que todas possam ter um diferencial.

- Faça a terceira pergunta:
 - Como podem pensar sobre novas oportunidades?
- Peça a cada grupo que apresente as respostas da terceira pergunta.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Nessa terceira pergunta é importante que saiam respostas como:

- Avaliar se os recursos que tem são disponíveis e podem render alguma oportunidade;

- Perguntar aos clientes se o que pensei lhes interessa;

- Perguntar aos meus colegas – potenciais clientes – se lhes interessa a novidade que pensei.

- Faça a quarta pergunta:
 - Como melhorar o negócio que já tenho ou que pretendo ter.
- Peça a cada grupo que apresente as respostas a quarta pergunta.



Notas para o(a) Facilitador(a)

É importante que saiam respostas como:

- Contar com seus próprios recursos e não contar com dos outros;
- Avaliar os custos do negócio e ver se há como diminuir;
- Avaliar se os recursos que tem podem ajudar a diminuir custos, como por exemplo, pegar uma boleia para o mercado;
- Melhorar o atendimento ao cliente.

- O que levam consigo depois dessa sessão?
- Finalize dizendo que mesmo que tenhamos um plano às vezes este pode não ser bem-sucedido. Entretanto, se pensarmos com criatividade, poderemos transformar o que deu errado em algo que funcione. Enfatize que já deram um primeiro passo para a mudança ao estar a participar desta formação. Já fizeram diferente. E vão continuar a fazer.



Actividade 12: Preparação da actividade externa “Tipos de negócio na minha comunidade”

Objectivos

- ✓ Identificar os tipos de negócio feitos por homens e mulheres nas comunidades onde vivem e arredores
- ✓ Analisar os tipos de negócio feitos por homens e mulheres nas comunidades onde vivem e arredores



Duração - 40 min



Materiais

- Uma cópia do Modelo de Observação dos Negócios na Comunidade para cada participante
- Canetas



Passos

ETAPA 1 – 15 min

- Explique que irão preparar a actividade de pesquisa que será feita na comunidade;
- Peça que se dividam em grupos de três, de preferência pessoas da mesma comunidade e que morem próximas, para facilitar o trabalho;
- Diga que irão fazer um levantamento dos tipos de negócio que existem na comunidade, por isso deverão:
 - Fazer uma lista do que devem observar no bairro
 - Elaborar perguntas a fazer a empreendedores(as)

ETAPA 2 – 10 min

- Peça algum grupo voluntário para partilhar as perguntas que elaboraram e a lista do que devem observar;
- Pergunte aos outros grupos se têm algo diferente a acrescentar.

ETAPA 3 – 15 min

- Entregue o Modelo de Observação de Negócios na Comunidade e peça que acrescentem as perguntas que fizeram e que ainda não constem nele;
- Explique que, depois da observação na comunidade, cada grupo deverá preparar uma apresentação numa folha de bloco gigante, com a duração de 5 minutos.

Modelo de Observação dos Negócios na Comunidade

Que tipo de negócios as mulheres têm?

Que produtos vendem?

O negócio é ambulante ou fixo? Banca ou loja?

O negócio tem muitos ou poucos clientes? Porquê?

O local do negócio está atraente? Como?

O local do negócio é um bom ponto ou não? Porquê?

A maior parte dos clientes é de Jovens? Homens? Mulheres? Idosos? Crianças?

Que tipo de negócios os homens têm?

Que produtos vendem?

O negócio é ambulante ou fixo? Banca ou loja?

O negócio tem muitos ou poucos clientes? Porquê?

O local do negócio está atraente? Como?

O local do negócio é um bom ponto ou não? Porquê?

A maior parte dos(as) clientes é de Jovens? Homens? Mulheres? Idosos? Crianças?

Observaram alguma nova oportunidade de negócio? Se sim, qual?

Perguntas a serem feitas aos(as) empreendedores(as) depois de terem observado os negócios:

1.....

2.....

3.....

Sessão 7



Actividade 13: – Restituição do TPC “Tipos de negócios na minha comunidade”

Objectivos

- ✓ Analisar os tipos de negócios existentes na comunidade
- ✓ Identificar oportunidades de negócios



Duração - 40 min



Materiais

- Modelo de Observação de Negócios na Comunidade preenchido durante a actividade externa
- Folhas de bloco gigante
- Caneta



Passos

ETAPA 1 – 20 min

- Peça a cada trio que fez observação na actividade 12 se junte a um outro formando assim um grupo de 6;
- Peça que tenham em mãos os Modelos de Observação preenchidos, e diga para analisarem os seguintes pontos:
 - Negócios mais comuns
 - Negócios inovadores
 - Principais diferenças entre os negócios desenvolvidos por mulheres e por homens e as possíveis razões destas diferenças
 - Ideias de negócio com potencial para serem implementados na comunidade

ETAPA 2 – 20 min

- Peça a cada grupo para apresentar as suas respostas em 5 min;
- Vá anotando no bloco gigante os pontos principais e as ideias de negócio com potencial;
- Pergunte:
 - Porque pensam que os negócios apresentados podem ser considerados inovadores?
 - Como se sentiram ao fazer esta actividade?
 - O que as surpreendeu?
 - O que aprenderam com esta actividade?



Notas para o(a) Facilitador(a)

Uma ideia de negócio é a resposta de uma pessoa ou organização para resolver um problema identificado, ou para responder as necessidades percebidas na economia local.

Em 30 ideias, pode haver apenas uma boa oportunidade de negócio.

Alguns dos negócios mais comuns observados em alguns mercados e bairros nas zonas informais de Moçambique são:

Confecção de bolos

Venda de produtos diversos

Serviços de estética e beleza

Reparação de telemóveis

Venda de crédito para telemóvel

O primeiro passo para transformar o desejo e criatividade do(a) empreendedor(a) numa oportunidade de negócio é ser capaz de entender as ideias que já existem e criar uma boa ideia nova.

Inovar é conceber novos produtos, novos serviços ou novos processos na operação de negócios.

Nos últimos anos novos produtos sofreram inovações e foram introduzidos no mercado. A título de exemplo, a venda de folhas para matapa já pilada e amendoim pilado.

Com a pandemia do Covid 19 surgiram novos negócios como a confecção e venda de máscaras de proteção e a entrega de produtos ao domicílio.

Através das observações feitas em alguns distritos, as participantes verificaram que as mulheres têm a tendência de vender em poucas quantidades e em casa enquanto os homens preferem vender na rua e/ou em bancas e em grandes quantidades. Por exemplo, os homens preferem vender sacos de batatas para mercearias e bancas e as mulheres preferem vender as batatas em molho em casa ou no chão do mercado.



Actividade 14: Vamos aprender a negociar

Objectivos

- ✓ Aprender a defender seus argumentos com autoconfiança
- ✓ Praticar a negociação tomando em consideração as diferentes realidades das participantes



Duração - 70 min



Materiais

- 3 histórias com o exercício para cada grupo

As histórias e os exercícios para cada grupo

1) **Avendedora negocia com um carregador um preço fixo para carregar sua mercadoria.**

Uma vez um carregador deixou cair a mercadoria da Dona Alice e a estragou. Agora ela gostaria de falar com um carregador de quem gosta, pois, vê que é muito cuidadoso ao carregar mercadorias para outras vendedoras. Ela nunca lhe contratou nem lhe vê todos os dias, mas o procura para negociar que carregue todos os dias sua mercadoria a um preço fixo e o pagamento ao invés de ser feito diariamente seja feito por semana.

Exercício: Em grupo, simulem essa situação em que Dona Alice vai falar com o carregador. Como ela pode lhe convencer de trabalhar para ela todos os dias e fixar um preço para a semana?

2) **Vendedoras se organizam para ir a um grossista e negociar o preço de um produto.**

5 vendedoras de alface estão no mercado a discutir o preço exagerado do grossista. Se dão conta que juntas podem ter mais poder e quem sabe negociar um preço mais baixo. Então, decidem se juntar para convencer o fornecedor de fazer um preço mais baixo.

Exercício: Em grupo, simulem que são essas 5 vendedoras e irão ao mercado negociar o preço da alface com o grossista para ter melhor preço.

3) **Fornecedor à crédito quer o pagamento antes de finalizar as vendas do dia.**

A vendedora Fátima está a vender para seus clientes diários. O fornecedor chega e diz: onde está o meu dinheiro?! Se não pagares não terás produto para amanhã. Fátima se desculpa e diz que não conseguiu vender ainda todo o valor.

Exercício: Em grupo, simulem para negociar com o fornecedor. Foquem em melhorar a relação sem brigas e desentendimentos. O que poderia ser dito para ganhar mais respeito entre o fornecedor e a Sra. da banca?

ETAPA 1 – 25 min

- Explique que “é hora de agir e praticar a negociação! Há momentos que uma pessoa discorda e se sente insegura para dizer que não concorda. Muitas vezes não fala nada, não diz que não gosta disso ou daquilo. Vão praticar como negociar, falar das coisas que não gostam sem medo de ofender ou agredir as outras pessoas.”
- Organize grupos de 4 a 5 pessoas e distribua para cada grupo uma das histórias. Explique que cada grupo terá 15 minutos para encontrar ideias para se defender e conseguir o que quer e 5 minutos para apresentar a dramatização em plenário;

ETAPA 2 – 45 min

- Peça ao grupo da situação 1 para fazer a apresentação (5 min). Quando terminarem pergunte ao plenário:
 - Pensam que a negociação foi bem-sucedida? Como avaliam os argumentos apresentados? A linguagem corporal e gestual ajudou ou atrapalhou os argumentos. Há algo que poderia ser melhorado nos argumentos? (5 min)
- Peça ao grupo da situação 2 fazer sua apresentação; quando tiverem terminado pergunte ao plenário:
 - Pensam que a negociação foi bem-sucedida? Como avaliam os argumentos apresentados? A linguagem corporal e gestual ajudou ou atrapalhou os argumentos. O que poderia ser melhorado?
- Vá anotando no bloco gigante as ideias e soluções apresentadas;
- Por último, peça ao grupo da situação 3 fazer a apresentação. Neste caso da negociação com o grossista, todo o grupo deverá ir a frente para apresentar. Quando tiverem terminado pergunte ao plenário:
 - Pensam que a negociação foi bem-sucedida? Como avaliam os argumentos apresentados? A linguagem corporal e gestual ajudou ou atrapalhou os argumentos. O que poderia ser melhorado? Vá anotando no bloco gigante as ideias e soluções apresentadas.
- Chame a atenção para a variedade de ideias e soluções que surgiram para uma negociação bem-sucedida;
- Encerre agradecendo a boa colaboração de todas e diga que este espaço de formação é justamente para fortalecerem a capacidade de defender suas ideias e argumentos e terão outras oportunidades para praticar.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Os(as) facilitadores(as) irão fazer o papel das personagens que devem ser convencidas (o grossista, o carregador, o fornecedor à crédito).

>> Durante a atuação leve em conta a realidade do mercado local e não seja nem agressivo(a), nem fechado(a), nem gentil demais. Apresente uma resistência às ideias iniciais das participantes e se as argumentações parecerem válidas, comece a mudar de ideia em direção positiva.

Encoraje as participantes a simularem as situações e não só listar ideias. Elas devem entrar no papel da pessoa que negocia e da pessoa que não quer negociar.

>> Quando as participantes simulam uma situação de conflito, **NÃO** encoraje a violência verbal ou física. A negociação parte de uma comunicação assertiva, clara, argumentada e pensada. Deixe as participantes se autoavaliarem, encorajando a olhar a linguagem corporal, isto é, o olhar, a expressão facial, a posição do corpo e das mãos. Não se esqueça que devemos resolver problemas e não criar problemas a mais.

Comunicação não violenta é uma técnica baseada em competências de linguagem e comunicação que auxiliam na reformulação da forma como cada uma se expressa e escuta os demais. A comunicação violenta tem quatro componentes: Observação, Sentimento, Necessidades e Pedido.

Em primeiro lugar é necessário observar o que realmente está a acontecer em determinada situação e não julgar, apenas compreender o que se gosta e o que não gosta no que está a acontecer e no que o outro faz.

Em segundo lugar é preciso entender qual sentimento a situação desperta depois da observação, é importante saber a diferença entre o que se sente e o que se pensa ou interpreta.

Em terceiro lugar a partir da compreensão do sentimento que foi despertado é preciso reconhecer quais necessidades estão ligadas a ele.

Por último vem um pedido com ações concretas deixando claro o que se quer da outra pessoa.

Exemplo de Comunicação Não-Violenta

“Joana, quando você grita comigo na frente dos outros (observação), eu me sinto diminuída e irritada (sentimentos) porque preciso sentir que sou respeitada e que minhas amigas e colegas querem ajudar a me desenvolver (necessidades). Poderias me chamar para conversar a sós quando quiser me chamar a atenção de algo e estiver irritada comigo (pedido).”

Sessão 8:



Actividade 15: O Triângulo do Poder

Objectivos

- ✓ Compreender a dinâmica do Triângulo do Poder e o papel do(a) agressor(a), da vítima e do(a) salvador(a)
- ✓ Entender as relações de poder presentes no quotidiano
- ✓ Consciencializar sobre o Poder Interno de cada uma
- ✓ Tomar consciência que devemos ser solidárias para nos proteger



Duração - 80 min



Materiais

- Marcadores
- Folha de bloco gigante com o Triângulo do Poder



Passos

ETAPA 1 - 20 min

- Divida as participantes em três grupos;
- Peça a cada grupo que façam uma visita ao seu passado: à sua infância, adolescência e agora na vida adulta e identifiquem uma situação de opressão que tenham testemunhado e se sintam confortáveis em partilhar. Apresentem em forma de uma pequena peça de teatro. Diga que cada grupo terá 10 minutos para debater e identificar a situação, 10 minutos para ensaiar e 5 minutos para apresentar em plenário;

ETAPA 2 - 45 min (5 minutos para apresentação e 10 para discussão de cada situação)

- Peça ao grupo 1 que apresente a situação que identificaram (5min)
- Pergunte ao plenário:
 - Esse tipo de situação acontece na vida real?
 - Quem é o agressor(a)?
 - Quem é a vítima?
 - Quem são as pessoas que não fazem nada e querem manter a situação como está?
- Use o exemplo do grupo 1 para mostrar na Folha de Bloco Gigante o Triângulo do Poder e explique a definição de agressor(a), vítima e salvador(a);

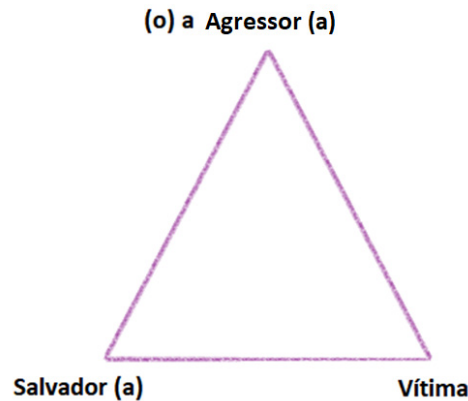
- Peça ao grupo 2 que apresente a situação que identificaram (5 min);
- Pergunte ao plenário:
 - Esse tipo de situação acontece na vida real?
 - Quem é o agressor(a)?
 - Quem é a vítima?
 - Quem são as pessoas que não fazem nada para mudar a situação?
- Peça ao grupo 3 que apresente a situação que identificaram (5 min);
- Pergunte ao plenário:
 - Esse tipo de situação acontece na vida real?
 - Quem é o agressor(a)?
 - Quem é a vítima?
 - Quem são as pessoas que não fazem nada para mudar a situação?
- Passe para a Etapa 3 para fazer o Triângulo Vivo.

ETAPA 3 – 15 min

- Analise o Triângulo do Poder na dramatização fazendo o triângulo “vivo”. Com as participantes ainda em pé, identifique uma situação onde se a vítima tiver sido oprimida na rua ela chega em casa e transforma-se em agressora descarregando a raiva nas crianças ou na pessoa idosa da casa; se a situação de opressão da vítima tiver sido em casa faça com que ela se transforme em agressora numa situação no trabalho, na rua, ou com uma cliente se tiver negócio. Se apresentarem alguma situação de violência doméstica peça com que a mulher agredida vá ter com a família para se queixar da violência doméstica, diga a família para limitar-se a responder “aguenta, mulher nasceu para sofrer”. Pergunte aos participantes em que ponta do triângulo a família, a mulher e o marido devem ficar e porquê; em seguida vá liderando o triângulo de forma que a mulher agredida vá a casa da sogra para levar uma refeição e esta insulta-a; a nora vai queixar-se ao marido que se limita a dizer “aguenta, é a minha mãe, daqui a nada vamos sair daqui, já comprei terreno”. Pergunte aos participantes em que ponta do triângulo a nora, a sogra e o marido devem ficar e porquê.
- Por fim diga que o tempo passou e a nora envelheceu e tornou-se sogra. Peça uma voluntária para fazer papel da nora desta sogra e ao levar uma refeição, a sogra insulta a nora da mesma forma reproduzindo a violência que sofreu enquanto era nora;
- Pergunte aos participantes em que ponta do triângulo a nora e a sogra devem ficar e porquê;
- Pergunte o que este Triângulo mostra? Aqui é importante que fique claro como o ciclo de opressão e violência se repete sem nos darmos conta disso e acabamos por assumir papéis nesse Triângulo sem consciência do que estamos a reproduzir. A partir do momento em que a pessoa toma consciência ela pode quebrar esse ciclo.

- Explique que, quando a educação não é libertadora, o sonho do oprimido é de se tornar opressor, e por isso devemos ter consciência do nosso papel no dia a dia dentro desse triângulo.

Triângulo do Poder



Notas para o(a) Facilitador(a)

As relações de Poder são relacionais e dinâmicas, isto é, sempre temos ou não Poder em relação a outras pessoas com quem nos relacionamos. Durante o nosso dia, podemos desempenhar os três papéis no Triângulo do Poder. Isto quer dizer que não somos o tempo todo Vítimas, o tempo todo agressores(as), ou o tempo todo Salvadores(as). Podemos desempenhar estes três papéis no mesmo dia.

Por exemplo, uma pessoa pode ser vítima de um(a) chefe no local de trabalho; chegar a casa e ser o(a) agressor(a) na sua família; ou mesmo ser o(a) salvador(a) quer no trabalho quer em casa.

O agressor(a) é a pessoa que comete a agressão, que pode ser física ou psicológica; a Vítima é a pessoa que sofre a agressão; o Salvador(a) é a pessoa ou grupo que quer manter a situação.

Neste contexto, a palavra Salvador(a) tem um sentido completamente diferente daquele normalmente usado na língua Portuguesa: Salvador(a) no Triângulo do Poder é a pessoa ou grupo que quer salvar a situação, e não a vítima. O(a) Salvador(a) quer manter a situação como ela está.

Por exemplo, numa situação em que uma mulher é regularmente vítima de violência doméstica, ela é a Vítima, o marido é o Agressor e a família ou grupo de amigos, vizinhos ou membros da igreja que dizem: "Aguenta, mulher nasceu para sofrer", fazem o papel de Salvadores, porque querem salvar a situação, mantendo-a como está.



Actividade 16: Tipos de Poder e Sua definição

Objectivo

- ✓ Conhecer os diferentes tipos de Poder e sua definição



Duração - 40 min



Materiais

- Jogo de cartões com os tipos de Poder e cartões com a definição de cada tipo de Poder para 5 grupos



Passos

ETAPA 1 – 10 min

- Explique que irão encerrar com uma actividade em grupos que irá ajudar a entender os diferentes tipos de poder;
- Peça que se dividam em 5 grupos e distribua a cada:
 - Um conjunto de folhas cortadas (ou cartões) com os tipos de Poder e suas definições todas misturadas. Em algumas folhas (ou cartões) deverá estar escrito o nome do Poder, um Poder por folha (ou cartão) e noutras folhas as definições de cada tipo de Poder (um tipo por folha);

ETAPA 2 – 10 min

- Peça que juntem o tipo de Poder à sua respectiva definição;

ETAPA 3 – 20 min

- Quando terminarem, peça para cada grupo partilhar um tipo de Poder e sua definição, e pergunte aos outros grupos se as suas respostas são iguais ou diferentes; continue até terem visto todos os tipos de poder e suas definições.



Notas para o(a) Facilitador(a)

PODER ECONÓMICO – Ter acesso e controle de recursos económicos como dinheiro, trabalho e crédito.

PODER POLÍTICO – Capacidade de tomar decisões ou influenciar decisões tomadas sobre políticas públicas e leis.

PODER SOCIAL – Ter influência sobre a vida da comunidade, como por exemplo os anciãos, as parceiras tradicionais, os régulos e rainhas.

PODER INTERIOR – Recursos que trazemos dentro de nós mesmos, por exemplo a autoconfiança, autoestima, coragem, determinação.

Sessão 9



Actividade 17: Rendimentos e Despesas

Objectivos

- ✓ Definir o que é despesa e rendimento



Duração - 70 min



Materiais

- Bloco Gigante
- Marcadores
- Lista das frases para serem lidas em voz alta



Passos

ETAPA 1 - 30 min

- Peça que fiquem de pé. Explique que falará em voz alta algumas frases com acções que caracterizam rendimentos e outras acções que caracterizam despesas. Se pensam que a acção é um rendimento, devem ficar de pé. Se pensam que a acção é uma despesa, devem se sentar. Para ficar claro o que deve ser feito, escreva na folha de bloco gigante que Rendimento = Ficar de pé e Despesa = Sentar;
- Dê o seguinte exemplo: “Eu faço uma venda”. Peça para aquelas que pensam que esta acção é um rendimento ficarem em pé e aquelas que pensam que é uma despesa sentarem-se;
- Peça para pelo menos duas pessoas que ficaram em pé explicarem porque levantaram e duas pessoas que estão sentadas porque permaneceram assim;
- Faça o mesmo com as seguintes frases:
 - Eu pago a um(a) fornecedor(a) no mercado grossista: **Despesa**
 - Um(a) cliente compra um molho de alface na minha banca: **Rendimento**
 - Um(a) cliente compra um molho de couve na minha banca: **Rendimento**
 - Eu subo no chapa para ir comprar produtos para a minha banca: **Despesa**
 - Eu pago a uma pessoa para carregar o produto para minha banca: **Despesa**
 - Minha vizinha compra todas as semanas dois molhos de couve na minha banca: **Rendimento**
 - Eu pago renda do espaço onde está o meu negócio: **Despesa**

ETAPA 2 - 40 min - Plenário

- Pergunte:
 - O que são rendimentos de um negócio?
 - O que são despesas de um negócio?
 - Pagar a matrícula da escola da criança é uma despesa do negócio? Por quê?
 - O salário do marido é um rendimento do negócio? Por quê?
 - Devemos separar despesas pessoais e despesas do negócio? Por quê?
- Escreva as respostas no Bloco Gigante e peça para darem exemplos concretos de rendimentos e despesas de seus próprios negócios. Ao final, resuma as respostas e construa uma definição conjunta sobre os dois conceitos.



Notas para o(a) Facilitador(a)

>> Rendimento é todo o dinheiro que uma pessoa ganha a partir de um negócio ou um trabalho, quer seja formal ou informal.

>> Despesa é todo dinheiro que uma pessoa gasta num negócio ou numa actividade profissional seja formal ou informal.

Deixar claro que pagar a matrícula da escola não é despesa do negócio, é uma despesa pessoal.

Sessão 10



Actividade 18: Como posso controlar o meu negócio?

Objectivos

- ✓ Aprender a ferramenta de manutenção de registos
- ✓ Debater sobre a importância de manter os registos para o controle do negócio
- ✓ Conhecer a diferença entre custos pessoais e custos do negócio



Duração - 120 min



Materiais

- Bloco gigante
- Marcadores
- Canetas



Passos

ETAPA 1 - 25 min

- Faça uma dinâmica de formação de grupos de 3-4 pessoas e entregue uma folha de bloco gigante e marcadores para cada um;
- Explique que irão conhecer uma semana da Rosa, uma mulher de negócios que quer ter maior controle do quanto vende e quanto gasta. Irão praticar a manutenção de registos com base na história dela;
- Prepare a Folha de Manutenção de Registos na hora da sessão pois, é importante que as participantes acompanhem o passo-a-passo desta actividade para verem que é possível reproduzirem em casa nos seus negócios;
- Afixe uma folha de bloco gigante em branco e faça um risco na vertical de forma a que tenham duas colunas: uma para Rendimentos e outra para Despesas. Peça que copiem. Em seguida vá dando as orientações para que copiem cada uma das 6 colunas com os títulos que aparecem na imagem abaixo e que deverão escrever uma a uma;
- No final cada grupo deverá ter copiado um quadro como a imagem abaixo;

FOLHA DE MANUTENÇÃO DE REGISTOS

RENDIMENTOS			DESPESAS		
Data	Transacção	Valor	Data	Transacção	Valor

ETAPA 2 - 40 min

- Comece a ler a história de Rosa:

“Rosa é mulher de negócios. É viúva e os 5 filhos dependem do dinheiro que vem da banca. Rosa vende alface e couve no mercado da sua comunidade. Ela compra seus produtos à grosso num outro mercado cinco vezes na semana.”

- Explique que sempre que algo acontecer no negócio dela, deverão debater e decidir onde registar nas suas folhas; Certifique-se de que todas entenderam as instruções.

Leia: *“Segunda feira, Rosa foi ao mercado grossista comprar os produtos para hoje. Comprou alface de 150 meticais e couve de 100 meticais.”*

- Pergunte: O que é que Rosa deve registar?
 - Dê 3 minutos para cada grupo discutir e escrever em suas folhas de manutenção de registos;
- Peça que os grupos compartilhem o que registaram. Irás anotar na folha somente após os grupos terem compartilhado. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registos deveriam ser feitos da seguinte forma:

1. Na secção das Despesas:

Data: Segunda-Feira, dia XX/XX/XXXX

Transacção: Compra de Alface

Valor: 150 meticais

- Na secção das Despesas:
 - Data: Segunda-Feira, dia XX/XX/XXXX
 - Transacção: Compra de Couve
 - Valor: 100 meticais
- Continue a ler: “Para ir ao mercado comprar produtos, Rosa apanhou um chapa e pagou 10 meticais. Para voltar, ela apanhou boleia com a irmã de sua colega Esther”.
- Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Como? Dê 3 minutos para cada grupo discutir e escrever em suas folhas de manutenção de registros;
- Peça que os grupos compartilhem o que registaram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registros deveriam ser feitos da seguinte forma:
 2. Na secção das Despesas:

Data: Segunda-Feira, dia XX/XX/XXXX

Transacção: Chapa para ir ao mercado onde compra os produtos para revender

Valor: 10 meticais.
- Continue a ler: “Às segundas feiras, Amélia, sua cliente fiel, compra alface e couve para a semana. Amélia compra 3 molhos de alface por 150 meticais e 2 molhos de couve por 100 meticais.”
 - Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Como? Dê 3 minutos para cada grupo discutir e escrever em suas folhas de manutenção de registros.
- Peça que os grupos compartilhem o que registaram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registos deveriam ser feitos da seguinte forma:
 1. Na secção dos Rendimentos:

Data: Segunda-feira, XX/XX/XXXX

Transacção: Venda de 3 molhos de alface

Valor: 150 meticais
 2. Na secção dos Rendimentos:

Data: Segunda-feira, XX/XX/XXXX

Transacção: Venda de 2 molhos de couve

Valor: 100 meticais
- Continue a ler: “Cacilda vai à banca de Rosa pedir 2 molhos de alface e 3 molhos de couve para o dia seguinte. Rosa cobra 100 meticais pela alface e 150 pela couve. Cacilda diz que vai pagar quando for buscar.”
 - Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Dê 3 minutos para cada grupo discutir e escrever em suas folhas de manutenção de registros.
- Peça que os grupos compartilhem o que registaram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registos deveriam ser feitos da seguinte forma:
 - Não se deve registar nada.
 - Explique que não se registam os 250 MT até a Rosa os receber.

- Continue a ler: “Na Quarta-feira, Rosa vai de novo ao mercado onde compra produtos. Compra alface de 100 meticais. Antes de voltar ao mercado, Rosa almoça pão com sopa de feijão por 30 MT.”
 - Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Dê 3 minutos para cada grupo discutir e escrever em suas folhas de manutenção de registos;
- Peça que os grupos compartilhem o que registaram. Confirme que todas entenderam e concordaram que os registos deveriam ser feitos da seguinte forma:
 1. Na secção de Despesas:
 - Data: Quarta-Feira XX/XX/XXX
 - Transacção: Compra de Alface
 - Valor: 100 meticais
- Explique que não se regista o almoço porque é um custo pessoal e não do negócio.
- Continue a ler: “Ao final da tarde, Cacilda vem à banca pagar a alface de 100 meticais e couve de 150 meticais como foi combinado”.
 - Pergunte: O que é que Rosa deve registar? Dê 3 minutos para cada grupo discutir e escrever em suas folhas de manutenção de registos;
- 1. Na secção de Rendimentos:
 - Data: Quarta-Feira XX/XX/XXXX
 - Transacção: Venda de 2 molhos de alface
 - Valor: 100 meticais
- 2. Na secção de Rendimentos:
 - Data: Quarta-Feira XX/XX/XXXX
 - Transacção: Venda de 3 molhos de couve
 - Valor: 150 meticais

- Ao final do exercício, a folha de registos deve estar como a seguir:

QUADRO DA SEMANA DA ROSA da semana de XXX a XX do MÊS XX de XXX					
RENDIMENTOS			DESPESAS		
Dia da Semana	Transacção	Valor	Dia da Semana	Transacção	Valor
Data de Segunda-feira	Venda de 3 molhos de alface	150 meticais	Data de Segunda-feira	Compra de alface	150 meticais
Data de Segunda-feira	Venda de 2 molhos de couve	100 meticais	Data de Segunda-feira	Compra de couve	100 meticais
Data de Quarta-Feira	Venda de 2 molhos alface	100 meticais	Data de Segunda-feira	Chapa para ir ao mercado comprar produtos	10 meticais
Data de Quarta-Feira	Venda de 3 molhos de couve	150 meticais	Data de Terça-Feira	Compra de alface	100 meticais
		500 meticais			360 meticais

ETAPA 3 - 25 min

- Pergunte:
 - Alguém já ouviu falar em lucro? Se sim, o que ouviu?
 - Alguém poderia explicar como se calcula o lucro? Peça para darem exemplos concretos no seu dia-a-dia de como calculam o lucro nos seus negócios;
 - Explique que lucro é o que sobra depois de tirar o gasto de custo do produto e os gastos com chapa, armazém, segurança e taxa de mercado.
 - Levando em conta esta definição qual foi o lucro de Rosa nesses 3 dias?
- Explique que podem acrescentar embaixo da tabela de registos o cálculo do lucro como mostra a tabela a seguir

LUCRO					500 – 360 = 140 meticais
--------------	--	--	--	--	-----------------------------

- Pergunte:
 - Se fosses a Rosa te lembrarias de todos esses valores sem apontar?
 - Qual despesa é mais fácil de esquecer de contabilizar quando não apontas?
 - Qual rendimento é mais fácil de esquecer de contabilizar quando não apontas?

- Na história de Rosa, despesas do negócio se misturam com os gastos pessoais. É algo que acontece em vossas vidas também? Porquê acontece?
- Qual é o problema dos custos do negócio se misturarem com os gastos pessoais?
- Explique que é possível aumentar o lucro aumentando rendimentos, mas também diminuindo custos. Quem pode dar um exemplo de aumento de rendimento? E de diminuição de custos?
- Finalize dizendo que manter os registos além de ser uma ferramenta de controle do negócio serve também para nos ajudar a pensar numa estratégia de crescimento do negócio.

ETAPA 4 - 30 min

- Retome a folha com a definição de rendimentos e despesas utilizada nas actividades 17 e pergunte:
 - Conhecer os rendimentos e despesas do meu negócio pode me ajudar a calcular o lucro que tenho ao final da semana? Porquê?
- Pergunte:
 - Qual é o método que utilizam para controlar seus rendimentos e despesas e calcular o lucro no final da semana? Podem dar exemplos?
 - Aquelas que guardam os registos apenas na cabeça, já se confundiram com os números alguma vez? O que aconteceu?
 - Pensam que uma folha de registos pode vos ajudar a ter maior controle do negócio? Por quê?
 - O que significa ter maior controle do negócio? Pode ser um factor de sucesso para uma empresária? Por quê?
- Explique as empresárias bem-sucedidas apontam seus rendimentos e suas despesas para poderem tomar decisões de negócio com base nos números.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Ao ler a história da Rosa ponha o nome do mercado local onde as mulheres costumam vender e o nome do mercado grossista aonde as mulheres costumam ir comprar os produtos para revender.

>> LUCRO/PREJUÍZO = Rendimento – Custos do Produto – Custos dos operacionais (transporte, taxas, limpeza, armazém e etc).

Esta fórmula pode ser utilizada da seguinte maneira:

Maria vende alfaces. Hoje ela pagou pelas alfaces 100 meticais e os vendeu por 200 meticais. Maria também pagou 10 meticais de chapa e 10 meticais de taxa para poder vender no mercado. Estes custos são chamados de custos operacionais e, no dia de hoje, somam para Maria 20 meticais. Quando colocarmos na fórmula do lucro ou prejuízo temos que:

Lucro/Prejuízo = Rendimento (200) – Custo do Produto (100) – Custos operacionais (20) = 80 meticais de lucro

>> O que é prejuízo?

Um negócio tem prejuízo quando os custos do produto e os custos operacionais são maiores do que o rendimento. Um exemplo dessa situação é:

Camila vende couve. Hoje ela pagou pelas couves 200 meticais e as vendeu por 250. Camila também pagou 20 meticais de chapa, 20 meticais de taxa de mercado e 25 meticais para a colega de mercado guardar suas mercadorias. A soma dos custos operacionais no caso de Camila é de 65 meticais. Quando colocamos na fórmula do lucro ou prejuízo temos que:

Lucro/Prejuízo = Rendimento (250) – Custo do Produto (200) – Custos operacionais (65) = 15 meticais de prejuízo

>> E quando o negócio nem lucra e nem tem prejuízo? Na língua das e dos comerciantes falamos que o negócio ficou no “zero a zero”. Isso significa que não se levou nenhum dinheiro para casa mas também não se perdeu dinheiro.

Sessão 11



Actividade 19: Qual é o meu lucro?

Objectivos

- ✓ Aprender a fazer o caderno de contas de um negócio
- ✓ Aprender a distinguir despesas pessoais e despesas de negócio
- ✓ Distinguir salário e lucro



Duração - 120 min



Materiais

- Marcadores
- Folhas de Bloco gigante para cada grupo
- Bloco gigante preparado para etapa 2 com as perguntas:
 - Quais são os Rendimentos de sua Personagem?
 - Quais são os custos da banca de sua Personagem?
- Instruções para a Actividade:
 - Corte as informações de Personagem, Rendimento do Dia, Custos e Taxas, Custos Pessoais/Salário para serem distribuídas aos poucos e em separado para cada grupo.
 - Informações para cada Grupo:
 - Grupo 1:
 - **Personagem:** Julieta é vendedora de tomates e frutas da estação.
 - **Rendimento do Dia:** 300 Mts em tomates e 200 Mts em frutas da estação
 - **Custos com Produtos no Dia:** 200 Mts em tomates e 200 Mts em frutas da estação.
 - **Custo com Transporte no Dia:** 20 Mts de “chapa” para ir e voltar do mercado onde vende os produtos.
 - **Custo do Armazém:** 25 Mts para armazenar os produtos dentro do mercado.
 - **Taxas do bilhete fiscal do mercado:** 5 Mts da taxa de limpeza, 10 Mts da taxa do mercado, 1 Mt da taxa de segurança.
 - **Salário do dia** (Custos pessoais): 10 Mts de chapa de casa para o mercado, 10 Mt de chapa do mercado para casa, 15 Mt almoço, 20 Mt de jantar da família e 5 Mt para taxa do xitique.

- Grupo 2:
 - Personagem: Ana Maria é vendedora de alfaces e couves.
 - Rendimento do Dia: 150 Mts em alfaces e 200 Mts em couves.
 - Custos com Produtos no Dia: 100 Mts em alfaces e 100 Mts em couves
 - Custo com Transporte no Dia: 20 Mts de “chapa” para ir e voltar do mercado onde vende os produtos.
 - Custo do Armazém: 10 Mts para armazenar os produtos.
 - Taxas do bilhete fiscal do mercado: 5 Mts da taxa de limpeza, 10 Mts da taxa do mercado, 1 Mt da taxa de segurança.
 - Salário do dia (Custos pessoais): 10 Mts de chapa de casa para o mercado, 10 Mt de chapa do mercado para casa, 15 Mt almoço, 20 Mt de jantar da família e 5 Mt para taxa do xitique.

- Grupo 3:
 - Personagem: Angelina vende pepinos e pimentos.
 - Rendimento do Dia: 250 Mts em pepinos e 150 Mts em pimentos.
 - Custos com Produtos no Dia: 150 Mts em pepinos e 120 Mts em pimentos.
 - Custo com Transporte no Dia: 20 Mts de “chapa” para ir e voltar do mercado onde vende os produtos.
 - Custo do Armazém: 15 Mts para armazenar os produtos.
 - Taxas do bilhete fiscal do mercado: 5 Mt da taxa de limpeza, 10 Mts da taxa do mercado, 1 Mt da taxa de segurança.
 - Salário do dia (Custos pessoais): 10 Mts de chapa de casa para o mercado, 10 Mt de chapa do mercado para casa, 15 Mt almoço, 20 Mt de jantar da família e 5 Mt para taxa do xitique.

- Grupo 4:
 - Personagem: Cacilda vende Cenouras e Feijões Verdes.
 - Rendimento do Dia: 300 Mts em cenouras e 100 Mts em feijões verdes.
 - Custos com Produtos no Dia: 130 Mts em cenouras e 180 Mts em feijões verdes.
 - Custo com Transporte no Dia: 20 Mts de “chapa” para ir e voltar do mercado onde vende os produtos.
 - Custo do Armazém: 10 Mts para guardar os produtos.
 - Taxas do bilhete fiscal do Mercado: 5 Mts da taxa de limpeza, 10 Mts da taxa do mercado, 1 Mt da taxa de segurança.
 - Salário do dia (Custos pessoais): 10 Mts de chapa de casa para o mercado, 10 Mt de chapa do mercado para casa, 15 Mt almoço, 20 Mt de jantar da família e 5 Mt para taxa do xitique.



ETAPA 1 - 50 min

- Explique que na actividade anterior viram a importância de ter uma folha de registos de despesas e rendimentos. No exercício de hoje irão aprofundar como calcular o lucro de um negócio. Recorde a fórmula inicial vista na actividade anterior;

- Divida as participantes em 4 grupos. Nos grupos, entregue uma folha de bloco gigante, marcadores e o papel com o nome da personagem e o produto que vende;
- Diga que agora irão definir quais são os rendimentos e despesas da personagem que receberam e construir o caderno de contas de seu negócio;
- Peça que cada grupo se apresente para os demais, dizendo quem é sua personagem e o que vende;
- Peça que escrevam no topo da folha do bloco gigante o nome de sua personagem e o que vende. Depois de todos os grupos terem partilhado o seu resultado utilize o exemplo da Julieta passo a passo no bloco gigante para visualizarem como se preenche um caderno de contas;
- Distribua o papel com a informação sobre os Rendimentos do Dia de cada personagem;
- Peça que escrevam no caderno de contas os rendimentos do dia. Dê 5 minutos;
- Em seguida entregue o papel com Custos com Produtos, novamente dê 5 min para preencherem no caderno de conta; depois faça o mesmo com o papel dos Custos com Transporte e Armazém e finalmente com os Custos das taxas;
- Ao final, o caderno de contas deve estar parecido com a figura da personagem da Julieta.

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação
RENDIMENTOS
Rendimento do Dia com Tomates.....300 Rendimento do Dia com Frutas.....200
CUSTOS COM PRODUTOS
Custo do Dia com Tomates.....200 Custo do Dia com Frutas..... 200
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS
Custo do Dia com Transporte..... 20 Custo do Dia com Armazém.....25
TAXAS
Taxa Diária com Limpeza.....5 Taxa Diária com Segurança.....1 Taxa Diária do Mercado..... 10

- Dê 5 minutos para avaliarem o caderno de contas que montaram e calcularem o lucro. Diga que podem usar a calculadora do celular. O resultado final deve estar como o quadro da personagem Julieta;

- Pergunte:
 - Quais são os rendimentos de sua Personagem?
 - Quais são os custos da banca da sua Personagem?
- Peça para cada grupo partilhar o lucro encontrado no negócio da sua personagem e como foi feito o cálculo.

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação
RENDIMENTOS
Rendimento do Dia com Tomates.....300 Rendimento do Dia com Frutas.....200
CUSTOS COM PRODUTOS
Custo do Dia com Tomates.....200 Custo do Dia com Frutas..... 200
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS
Custo do Dia com Transporte..... 20 Custo do Dia com Armazém.....25
TAXAS
Taxa Diária com Limpeza.....5 Taxa Diária com Segurança.....1 Taxa Diária do Mercado..... 10
LUCRO..... 39

ETAPA 2 - 40 min

- Pergunte:
 - Sentiram falta de algum custo no negócio das personagens? Quais? (5 min)
- Anote as respostas sobre os custos que faltaram no bloco gigante;
- Pergunte:
 - Os custos que faltaram são custos do negócio ou são custos pessoais? Qual é a diferença entre eles?
- Entregue o papel com os custos pessoais em que está escrito SALÁRIO de cada personagem e peça que preencham no caderno de contas. Explique que este é o salário do dia de sua personagem, é quanto ela tem que fazer para viver e sustentar a família. Se essa separação não for feita, não saberão se o negócio dá ou não lucro no final do dia;

- Dê 5 minutos e peça para refazerem a conta do lucro;
- Pergunte se após ter feito o cálculo, o negócio de sua personagem teve lucro ou prejuízo;
- Pergunte:
 - É possível saber o lucro do negócio se os custos pessoais não estiverem separados dos custos do negócio? Por quê?
 - O que pode acontecer se nós não soubermos qual é o real lucro do negócio?
 - Alguém já passou por esta situação e gostaria de partilhar?
 - Alguém já teve a experiência de se dar conta que não estava a ter lucro com algum produto quando estava a fazer os registos do negócio?
 - É possível crescer e mudar de vida sem lucrar no negócio?
- Explique que as empreendedoras de sucesso fazem esta separação porque para crescer é preciso, em primeiro lugar, saber se está a lucrar, pois se não estiver, esta é a primeira questão a ser resolvida.

Personagem: Julieta, vendedora de tomates e frutas da estação.	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Tomates.....	300
Rendimento do Dia com Frutas.....	200
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Tomates.....	200
Custo do Dia com Frutas.....	200
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia com Armazém.....	25
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
CUSTOS PESSOAIS SALÁRIOS	
Chapa de casa para o Mercado.....	10
Chapa do Mercado para casa.....	10
Almoço.....	15
Janta da Família.....	20
Taxa do Xitique.....	5
PREJUÍZO.....-21	
CUSTOS PESSOAIS SALÁRIOS	

ETAPA 3 - 30 min - Plenário

- Peça que voltem a sentar em círculo e pergunte:
 - O que pensam sobre ser empresária e pagar-se um salário?
 - Quais são os desafios de determinar o seu próprio salário?
 - Alguém gostaria de partilhar um exemplo de como utiliza esta prática no seu negócio?
- Conclua dizendo que ser empresária é também uma profissão. É preciso ser remunerada para tal. A diferença com um emprego em que há um chefe, é que a empresária é a própria chefe. Isso significa que da mesma forma como ela mesma pode determinar o seu salário, se o negócio vai mal, ela é quem precisa decidir sobre a necessidade de ter que diminuir o seu próprio salário para que o negócio possa sobreviver. Uma das vantagens é que se ela investe o lucro para fazer crescer o negócio, o seu próprio salário pode aumentar.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Cada uma das personagens possui rendimentos e custos diferentes. Lembre de usar o exemplo da Julieta passo a passo no bloco gigante para visualizarem como é preenchido um caderno de contas.

Abaixo encontrarás o Caderno de Contas de todas as personagens:

Ana Maria:

Personagem: Ana Maria, vendedora de alfaces e couves.

RENDIMENTOS

Rendimento do Dia com Alfaces.....150
Rendimento do Dia com Couves.....200

CUSTOS COM PRODUTOS

Custo do Dia com Alfaces.....100
Custo do Dia com Couves.....100

OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS

Custo do Dia com Transporte.....20
Custo do Dia do Armazém.....10

TAXAS

Taxa Diária com Limpeza.....5
Taxa Diária com Segurança.....1
Taxa Diária do Mercado.....10

LUCRO.....104

Personagem: Ana Maria, vendedora de alfaces e couves.

RENDIMENTOS

Rendimento do Dia com Alfaces.....150
Rendimento do Dia com Couves.....200

CUSTOS COM PRODUTOS

Custo do Dia com Alfaces.....100
Custo do Dia com Couves.....100

OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS

Custo do Dia com Transporte.....20
Custo do Dia do Armazém.....10

TAXAS

Taxa Diária com Limpeza.....5
Taxa Diária com Segurança.....1
Taxa Diária do Mercado.....10

~~CUSTOS PESSOAIS~~ SALÁRIO

Chapa de casa para o Mercado.....10
Chapa do Mercado para casa.....10
Almoço.....15
Janta da Família.....20
Taxa do Xitique.....5

LUCRO.....44

Angelina:

Personagem: Angelina, vendedora de pepinos e pimentos	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Pepinos.....	250
Rendimento do Dia com Pimentos.....	150
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Pepinos.....	150
Custo do Dia com Pimentos.....	120
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia do Armazém.....	15
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
CUSTOS PESSOAIS SALÁRIO	
Chapa de casa para o Mercado.....	10
Chapa do Mercado para casa.....	10
Almoço.....	15
Janta da Família.....	20
Taxa do Xitique.....	5
LUCRO.....	79

Personagem: Angelina, vendedora de pepinos e pimentos	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Pepinos.....	250
Rendimento do Dia com Pimentos.....	150
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Pepinos.....	150
Custo do Dia com Pimentos.....	120
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia do Armazém.....	15
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
CUSTOS PESSOAIS SALÁRIO	
Chapa de casa para o Mercado.....	10
Chapa do Mercado para casa.....	10
Almoço.....	15
Janta da Família.....	20
Taxa do Xitique.....	5
LUCRO.....	19

Cacilda:

Personagem: Cacilda, vendedora de Cenouras e Feijões Verdes	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Cenouras.....	300
Rendimento do Dia com Feijões Verdes.....	100
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Cenouras.....	130
Custo do Dia com Feijões Verdes.....	180
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia do Armazém.....	10
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
CUSTOS PESSOAIS SALÁRIO	
Chapa de casa para o Mercado.....	10
Chapa do Mercado para casa.....	10
Almoço.....	15
Janta da Família.....	20
Taxa do Xitique.....	5
LUCRO.....	44

Personagem: Cacilda, vendedora de Cenouras e Feijões Verdes	
RENDIMENTOS	
Rendimento do Dia com Cenouras.....	300
Rendimento do Dia com Feijões Verdes.....	100
CUSTOS COM PRODUTOS	
Custo do Dia com Cenouras.....	130
Custo do Dia com Feijões Verdes.....	180
OUTROS CUSTOS OU CUSTOS OPERACIONAIS	
Custo do Dia com Transporte.....	20
Custo do Dia do Armazém.....	10
TAXAS	
Taxa Diária com Limpeza.....	5
Taxa Diária com Segurança.....	1
Taxa Diária do Mercado.....	10
CUSTOS PESSOAIS SALÁRIO	
Chapa de casa para o Mercado.....	10
Chapa do Mercado para casa.....	10
Almoço.....	15
Janta da Família.....	20
Taxa do Xitique.....	5
PREJUÍZO.....	-16

Sessão 12



Actividade 20: O caminho do dinheiro da Ana

Objectivos

- ✓ Pensar sobre o medo de arriscar
- ✓ Pensar sobre priorização financeira e o uso do dinheiro
- ✓ Debater a possibilidade de investir para crescer

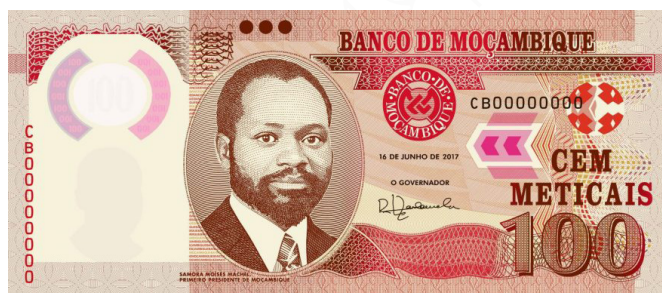


Duração - 100 min



Materialis

- Bloco gigante com os trechos da história da Ana
- 44 cartões representando notas de dinheiro no valor de 100 meticais



- Um jogo de 6 cartas sendo 1 jogo para cada grupo

PARA ONDE VAI O DINHEIRO DE ANA

POUPANÇA

PRODUTOS

CRESCER A BANCA

TOMATE DE 100 METICAIS

PRODUTOS PARA MOLHO DE
TOMATE POR 300 METICAIS

TRANÇAS DE 300 METICAIS

ETAPA 1 - 60 min

- Separe as participantes em 4 grupos de 5 (2 mins);
- Distribua 3 cartas que representam o caminho do dinheiro de Ana: uma carta da poupança, outra de produtos e outra de crescer a banca para cada grupo;
- Entregue os cartões representando dinheiro no valor de 300 meticais para cada grupo;
- Peça que prestem atenção na história que irá ler: sobre a Ana e suas decisões como empreendedora;
- Leia a primeira parte:
“Ana vende tomate. No final da semana, depois de pagar seu salário, sobram 300 Meticais. Desse dinheiro, Ana deixa 200 Mts na Poupança e compra 100Mts de produtos.”
- Peça que façam a distribuição do dinheiro de acordo com o uso que Ana fez dele (2min);



Notas para o(a) Facilitador(a)

A resposta correcta para a pergunta 1 é: 200 Meticais embaixo da carta “Poupança” e 100 Meticais embaixo da carta “produtos”.

- Peça que uma representante de cada grupo venha ter com o(a) facilitador(a) para trocar a nota de 100 Meticais que ficou embaixo da carta “produtos” pela carta “tomate de 100 Meticais”;
- Continue a leitura:
“Na semana seguinte, com a venda de tomate, Ana lucrou 200 Meticais depois de pagar o salário a si. Ela comprou 100 Mts em tomate e 100 Mts juntou com o dinheiro da poupança.”
- Entregue os cartões representando o dinheiro no valor de 200 Meticais para cada grupo e peça que façam a distribuição de acordo com o uso que Ana fez dele;



Notas para o(a) Facilitador(a)

Verifique se todos os grupos têm os cartões distribuídos corretamente:

3 notas de 100 Mt embaixo do cartão poupança, 1 nota de 100 Mt e um cartão escrito tomate de 100 Mt embaixo do cartão produtos.

- Peça a uma representante de cada grupo para vir ter com o(a) facilitador(a) para trocar os 100 Meticais que ficou embaixo da carta “produtos” por outro cartão escrito “tomate de 100 Meticais”. Lembre de pedir para retirar o cartão de tomate de 100 Mt que ela já tinha na banca pois, o tomate já foi vendido;
- Continue a leitura:
“Ana decide pegar os 300 Meticais e fazer novas tranças.”
- Distribua a carta “Tranças de 300 Meticais” e recolha os 300 Meticais da Poupança de cada grupo;
- Pergunte:
 - O que sobra na poupança de Ana? E justifiquem a resposta. (2 mins.) Ao responderem que não sobrou nada, peça para retirar a cartela das tranças que está embaixo da cartela Poupança;
 - Qual é a relação entre a poupança de Ana e o crescimento da banca? (5 min);



Notas para o(a) Facilitador(a)

A resposta correcta para a pergunta é: Não sobrou nada na poupança da Ana porque ela usou para comprar as tranças.

A relação entre a poupança da Ana e o crescimento da banca é que o facto dela ter gasto todo dinheiro da poupança para despesas pessoais pode colocar em risco o crescimento do seu negócio. Por exemplo numa situação de súbita alta de preço do tomate, ela poderá não ter dinheiro em caixa.

- Continue a leitura:
“Na semana seguinte, Ana vendeu tomates, teve menos quebras e por isso lucrou 400 Meticais depois de pagar o salário a si. Colocou 300 Meticais na poupança e comprou tomates de 100 Mt”;
- Entregue 400 Mt ao grupo e retire a cartela de tomate de 100Mt e peça que distribuam o dinheiro de acordo com as decisões de Ana (ou seja, os 300Mt na poupança e 100 Mt do tomate embaixo do cartão produtos);

- Continue a leitura:

“Ana decidiu usar os 300 Meticais da poupança para fazer crescer a banca. Tomou coragem e decidiu lutar por um sonho antigo: usar as quebras para produzir a receita gostosa de molho de tomate de sua avó. Comprou 4 recipientes por 200 Meticais e temperos para preparar o molho por 100 Meticais.”

- Peça para uma representante do grupo vir ter com o(a) facilitador(a) e entregar os 300 Meticais da poupança e pegar a carta “Produtos para Molho de Tomates para colocar embaixo do cartão Crescer a Banca.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Verifique se todos os grupos têm as cartas distribuídas da seguinte maneira:

Nenhum cartão embaixo da cartela Poupança

1 nota de 100 Mt embaixo do cartão escrito Produtos

1 cartão escrito produtos para molho de tomates por 300 meticais embaixo da cartela Crescer a Banca

- Peça que olhem os cartões e respondam:
 - Qual é o vosso palpite do que acontecerá com a banca de Ana? (5 mins)
- Diga que agora irão descobrir o que realmente aconteceu. Leia:

“Ana não poderia estar mais feliz. Como estava nervosa e com medo de errar, como forma de testar a aceitação do seu produto separou um pouco do molho para dar de borla aos seus clientes e vizinhas do mercado. Todos adoraram! Naquela semana ela vendeu tudo e lucrou 1000 Meticais”.
- Entregue os cartões representando dinheiro no valor de 1000 Meticais para cada grupo. Dê 5 minutos para debaterem sobre como utilizar o dinheiro;
- Dê 2 minutos para cada grupo apresentar suas decisões.

ETAPA 2 - Plenário - 40 min

- Peça que sentem em círculo e pergunte:
 - Alguém já passou por situação parecida com a de Ana? Podem partilhar? Procure ouvir duas partilhas diferentes: uma que conte como usou o dinheiro para despesas pessoais e outra que conte como usou para crescer a banca inovando. (5 mins)
 - É difícil arriscar? Porquê? (5 mins)
 - Como diminuir o medo de arriscar? (5 mins)
- Conclua reforçando que o medo de arriscar faz parte de qualquer negócio.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Relembre que na actividade “E se eu mudar” viram que sentir medo de arriscar e de mudar é comum a todos e todas, ricos, pobres, quem estudou, quem não estudou. Não existe negócio que não tenha risco, por isso é importante focar no que pode fazer para reduzir o risco e diminuir o medo.

Dicas para diminuir o medo de arriscar:

- Fazer um pré-teste do produto como Ana fez, antes de iniciar o negócio de forma definitiva.
- Conversar com pessoas com mais experiência de negócio para poder aprender com elas.
- Fazer a análise dos números do negócio para ajudar a tomar decisões de crescimento do negócio.
- Relembrar a importância de avaliar o caderno de contas que aprenderam na actividade 19 antes de tomar qualquer decisão de investimento.

Sessão 13



Actividade 21: O que é o Empreendedorismo?

Objectivos

- ✓ Conhecer o Conceito e a Fórmula de Empreendedorismo
- ✓ Inspirar as participantes através de exemplos de jovens empreendedoras nacionais



Duração - 60 min



Materiais

- Folhas do bloco gigante
- Marcadores
- 3 cartões com os exemplos de empreendedoras nacionais
- Folha de papel gigante com a definição e a fórmula do empreendedorismo



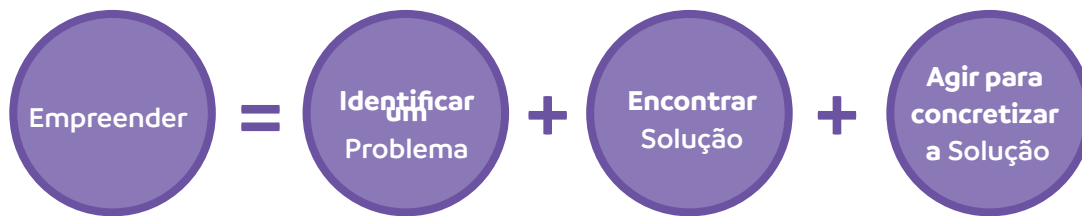
Passos

ETAPA 1 – 10 min

- Pergunte o que entendem por empreender e anote as respostas no bloco gigante;
- Mostre a definição escrita no papel gigante e peça uma voluntária para ler em voz alta;
- Saliente que tudo o que foi falado está resumido nesta definição;
- Mostre a Fórmula Mágica do Empreendedorismo no papel gigante e peça uma voluntária para ler em voz alta;
- Pergunte se alguém tem um exemplo de um negócio que usou esta fórmula mágica;

“Empreender é melhorar o que já existe ou criar algo novo. Envolve actividades para a criação de ideias, o desenvolvimento e a gestão de projectos e negócios. Ser empreendedora não é apenas ser capaz de criar um negócio, mas ter competências e atitudes que ajudem a se tornar empreendedora e criativa.”

A Fórmula Mágica: Empreender = Problema + Solução + Acção



Exemplo da fórmula mágica:

Problema identificado: O tempo que o amendoim leva a ser pilado

Solução: Alugar ou comprar uma máquina de moer amendoim

Agir para encontrar solução: Alugar ou introduzir as máquinas para as pessoas que vendem amendoim pilado

ETAPA 2 – 20 min

- Forme 3 grupos com 5 participantes cada;
- Distribua a cada um deles um cartão com um exemplo de uma empreendedora nacional,
- Peça para responderem às seguintes perguntas:
 - Porque ela escolheu aquele tipo de negócio?
 - Que desafios ela enfrenta?
 - Que qualidades ela demonstra ter que a ajudaram a alcançar o sucesso?

ETAPA 3 - 30 min

- Em plenário, peça aos grupos para apresentarem as suas respostas;
- Em seguida pergunte:
 - O que aprenderam com o exemplo analisado?
 - Quais são as características de uma empreendedora? Vá anotando no bloco gigante as respostas de forma que no final tenha uma lista das principais características das empreendedoras: inovadoras, persistentes, corajosas, ousadas, criativas e humildes.

EXEMPLOS DE EMPREENDEDORAS NACIONAIS



Cartão 1 – Titânia Vasco

Sou artesã, a minha paixão é produzir peças que provoquem sentimentos e admiração das clientes que buscam artigos personalizados e exclusivos.

O que me fez iniciar o negócio foi quando percebi que mulheres e crianças do meu Bairro Xiboene, Província de Maputo, procuravam por artigos infantis que fossem de encontro com os seus reais gostos. Embora existissem artigos para este público em lojas nem todos eram exactamente como queriam. Então tive a iniciativa de personalizar e dar a este público a oportunidade de ter artigos que fossem exactamente como sonhavam, por isso o meu slogan é “*você sonha e nós criamos*”, pois busco satisfazer ao máximo as necessidades dos(as) clientes e dar-lhes os sonhos palpáveis em suas mãos.

No início desta actividade fazia apenas acessórios para cabelo como tiaras, bandoletes e turbantes de tecido. Hoje faço muito mais: laços, quadros, rosas gigantes, almofadas, buquês, fitas e caixas surpresas. Todos artigos por mim feitos são personalizados e a maior parte é feita com material reciclável pois sou de opinião de que é importante exercer as nossas actividades pensando também no meio ambiente. Penso que o artesanato possibilita aos jovens conseguir melhores condições de vida transformando situações de desemprego em oportunidades. Por esta razão vejo o artesanato como um elemento muito importante para o equilíbrio económico principalmente na sociedade em que estamos inseridas em que as mulheres têm menos oportunidades e a solução é criar a sua própria oportunidade.



Cartão 2 – Samanta Macovele

Implantei a minha papelaria no bairro de Inhagoia após perceber que naquele local existia apenas uma que não conseguia responder a procura e o atendimento não era dos melhores.

O maior desafio no meu negócio é adquirir máquinas para melhorar os serviços prestados pois para um crescimento notório, é necessário ter as máquinas necessárias para estar na linha da frente no que se refere ao desenvolvimento tecnológico. Contudo mesmo com poucos recursos, tenho desenvolvido o meu negócio e tenho perspectivas de crescimento.

Olhando para a questão da inclusão de género, assim como a falta de oportunidades para os(as) jovens resolvi dar espaço a uma jovem mulher que está actualmente a estagiar no meu estabelecimento. Esta é uma das formas dela colocar em prática todos os conhecimentos adquiridos ao longo da sua formação e também de se sentir empoderada.



Cartão 3 – Stella Muiaga

Sou uma jovem mulher que tem paixão pelo trabalho que exerço. Comecei o meu negócio pelo gosto nesta área. Não foi necessariamente pela oportunidade que vi na zona em que me encontro mas sim porque sempre apreciei corte e costura e tinha certeza que era esta a área que queria abraçar e trabalhar. Faço roupas para todas as ocasiões e gostos, amo o que faço e procuro fazer sempre o melhor para as minhas clientes.

Faço o meu trabalho no bairro da Matola J. As minhas clientes amam o meu trabalho e por isso sempre recomendam; Disponho de plataformas digitais para a divulgação dos meus serviços, produtos, por isso tenho clientes de quase todos os cantos da província de Maputo.

O meu projecto para o futuro é poder ter o meu próprio atelier e não trabalhar de casa como tenho feito, isso permitiria com que pudesse estar em um local estratégico e que proporcionasse mais praticidade as minhas clientes.

Sessão 14



Actividade 22: Como fazer ou melhorar o seu CV?

Objectivo

- Aprender a redigir ou melhorar o seu CV



Duração - 120 min



Materiais

Para cada participante:

- Folhas de bloco gigante
- Marcadores
- Modelo de CV a ser melhorado
- Modelo de CV em branco
- Lápis com borracha na ponta
- 3 folhas A4



Passos

ETAPA 1 – 20 min - Individual

- Pergunte se alguma vez alguém já fez um CV. Se sim, peça voluntárias para explicarem para as colegas o que é um CV e para que serve. Caso ninguém tenha feito, pergunte o que pensam que é um CV e para que serve;
- Explique que hoje irão fazer uma actividade para aprenderem a escrever ou melhorar o seu CV;
- Distribua o CV preenchido para cada participante e peça para lerem o CV e responderem as seguintes perguntas:
 - O CV desperta o interesse do(a) leitor(a) logo à partida?
 - A linguagem está correta e clara?
 - As informações estão completas?
 - O que se deve e o que não se deve colocar num CV?
 - O que modificariam neste CV e porque?

ETAPA 2 – 15 min - Duplas

- Peça para que formem duplas com a colega ao lado e comparem as respostas dadas.

ETAPA 3 – 20 min – Plenário

- Peça para três ou quatro duplas voluntárias para partilharem as respostas em plenário. Vá registando no bloco gigante os principais pontos a levar em conta num CV conforme está escrito em “Notas para o(a) facilitador(a)”. Pergunte para o restante do grupo se têm aspectos diferentes a acrescentar e registe também.

ETAPA 4 – 20 min - Individual

- Diga que agora que já viram como um CV deve ser apresentado, cada uma irá elaborar o seu próprio CV;
- Distribua o Modelo de CV em branco para cada um(a) preencher.

ETAPA 5 – 30 min - Duplas

- Peça que formem duplas, cada uma deverá ler o CV da colega e responder as seguintes perguntas:
 - O CV desperta o interesse do(a) leitor(a) logo à partida?
 - A linguagem está correta e clara?
 - As informações estão completas?

ETAPA 6 – 15 min- Plenário

- Como se sentiram ao fazer o CV?
- O que vos surpreendeu?



Notas para o(a) Facilitador(a)

O CV da Joana tem vários aspectos a serem melhorados como por exemplo:

- Data de Nascimento: nem sempre é necessário colocar a data de nascimento a não ser que o anúncio da vaga exija, por exemplo: jovens com idade máxima de 30 anos.
- No endereço está escrito apenas Beira, Moçambique, no caso de precisar por endereço deve-se colocar endereço completo, nome da rua, número da casa, bairro, localidade, distrito, Província.
- Na experiência profissional o número de meses escrito em parênteses (3 meses) não está em conformidade com o período descrito que é na verdade de 1 ano e 5 meses: 01/2017 a 06/ 2018. Erros desta natureza transmitem a impressão de que o(a) candidato(a) é desatento(a) e pode comprometer a veracidade da informação;
- Ainda na experiência profissional são descritas duas áreas de trabalho bem diferentes: contabilidade e trabalho humanitário. Caso o(a) candidato(a) tenha experiências profissionais diversificadas recomenda-se escolher a experiência que melhor vá de encontro ao perfil anunciado na vaga. Colocar muitas experiências diferentes pode ser uma desvantagem, pode dar a impressão de que o(a) candidato(a) não tem aprofundamento em nenhuma área;
- Na Educação consta que fez o ensino primário e que tem ensino médio concluído. Neste caso, mencionar ensino primário é desnecessário pois se o(a) candidato(a) concluiu o ensino médio é certo que concluiu a escola primária.
- Referências devem ser colocadas quando exigidas pela vaga.

Não há um modelo correto e perfeito de elaborar um CV pois as características seguem a dinâmica da sociedade que está em constante mudança e também depende do tipo de organização ou empresa. Por exemplo antigamente era comum no campo de dados pessoais as empresas exigirem filiação, número do BI e endereço completo. Actualmente o que é importante constar nos dados pessoais é o nome completo e contacto que pode ser o número do seu próprio telemóvel ou seu email. Excepção é feita no caso de uma das exigências da vaga for que o candidato(a) seja residente no local X ou Y, neste caso deve-se colocar endereço.

Quanto ao contacto, caso não tenha telemóvel ou email poderá dar o contacto de alguém que atempadamente lhe faça chegar a informação. E mesmo tendo telemóvel e email próprios é recomendável dar também um contato alternativo caso venha a ter algum problema com estes.

Actualmente também é recomendado que as informações sejam organizadas de acordo com a vaga anunciada de forma a demonstrar que o(a) candidato(a) tem os conhecimentos e experiên-

cias que vão de encontro a vaga. Evita ainda que apresente dados desnecessários porque toma o tempo do(a) recrutador(a) e pode correr o risco de não ter seu CV lido.

Alguns cuidados a ter ao redigir o CV:

- Seja sincero(a) e coerente, não minta no seu CV;
- Procure não ultrapassar 2 páginas. Se for muito longo, o(a) recrutador(a) não irá ler o currículo;
- Erros de Português são inaceitáveis. O CV é a sua imagem, se estiver mal escrito irá transmitir a imagem de uma pessoa desleixada, que não cuida bem de si mesma e colocará em dúvida a capacidade da pessoa realizar um trabalho com qualidade e cuidar dos bens da empresa;
- Evite escrever características pessoais como “sou dinâmico(a)”, “aprendo rápido”, “bom relacionamento interpessoal”, porque qualquer candidato(a) pode escrever isso. Na entrevista terá oportunidade de demonstrar as qualidades que tem;
- Se enviar o currículo por email, escreva no assunto do e-mail o nome da vaga a que está a candidatar-se, para não se perder entre outros emails recebidos.

Essas características completam o modelo de um bom currículo. E se for convidada para continuar no processo selectivo após o envio de seu currículo, já estarás na frente de muitos(as) candidatos(as)! Aí é só preparar-se bem para a entrevista.

Carta de Motivação

Algumas empresas além do CV pedem uma Carta de Apresentação ou Motivação. Na carta o(a) candidato(a) se apresenta, de maneira pessoal e simples, ao contrário do currículo que descreve a formação académica e experiências.

A carta de motivação deve ter no máximo 1 página e assim como no CV erros gramaticais e de ortografia não são admissíveis.

Na carta de motivação o(a) candidato(a) irá expor seus objectivos, suas motivações e como suas qualificações vão de encontro a vaga a que está se candidatar de forma a conquistar (a) recrutador(a) e ser chamado para uma entrevista.

Uma carta de motivação não é um currículo e por isso deve conter somente informações que têm a ver com a vaga desejada. Além disso a carta deve ser personalizada e específica para aquela oportunidade por isso não se deve usar a mesma carta de motivação para diversas instituições.

Modelo de um CV

NOME

Data de Nascimento:

Endereço:

Telefone:

E-Mail:

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Posição:

Tarefas:

Educação

Cursos Profissionais

OUTRAS Formações

LINGUAS

REFERÊNCIAS

Nome: Joana Samuel¹

Data de Nascimento: 04/11/ 78
Endereço: Beira, Moçambique
Telefone: 88881888
E-Mail: samjoan@vmail.com

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

01/2017-06/2018: **EMOCONTABIL** Beira, sector de Contabilidade (três meses)

Posição: Auxiliar de Contabilista

Tarefas:

- Codificação de despesas e receitas
- Controle de tesouraria

06/2015-12/2016: Trabalho Humanitário com Programa Mundial da Alimentação Cruz Vermelha de Moçambique

Posição: Auxiliar de Apoio Humanitário no âmbito de emergência

Tarefas:

- Contacto com parceiros e entidades do governo
- Mapeamento de zonas críticas para apoio humanitário
- Registo de apoios encaminhados às populações vulneráveis ao nível da zona centro de Moçambique
- Quantificação e indicação de zonas a serem abastecidas

Educação

2007- Concluiu o ensino primário na Escola Primaria 7 de Abril

2013 -Concluiu o ensino médio na Escola Secundária do Dondo

Cursos Profissionais

2015 – Concluiu o curso de Contabilidade com pacote Primavera no Serviço de Formação da ACB

2014 – Concluiu o curso de informática na óptica de utilizador (Microsoft Windows, MS Excel, MS Power Point, Ms Publisher e Internet, por Telecentro Gorongosa.

OUTRAS Formações

- 2003, formada como activista de educadores de pares de saúde e sexual e reprodutiva de adolescentes
- 2003, Participação no Workshop de comunicação para líderes dos activistas dos Serviços Amigos de Adolescentes e Jovens (SAAJ);

LINGUAS

- Português falado e escrito fluentemente;
- Sena falado e escrito fluentemente;
- Ndau falado e escrito razoavelmente.

¹

Este é um CV fictício elaborado para esta actividade

Sessão 15



Actividade 23: A técnica “sanduíche” de dar feed-back

Objectivos

- ✓ Aprender a criticar sem ofender
- ✓ Aprender a receber críticas



Duração - 50 min



Materiais

Para cada participante:

- Texto das 6 situações para serem dramatizados

Situação 1 – Crítica Negativa

No local de trabalho a responsável pela Isaura quando a vê entrar grita na frente de todos:

Isaura, atrasada de novo! Tu sempre atrasas! Nunca consegues chegar na hora! Sinceramente, quem pensas que és para chegar a hora que bem entenderes?! Assim não dá, não sei o que estás a fazer aqui! Afinal queres trabalhar ou não?! Tem muita gente por aí a procura de emprego...!” (e a responsável sai depois de “descarregar” deixando a Isaura sem tempo para responder).

Situação 1 – Crítica Sanduiche

No local de trabalho a responsável pela Isaura a chama em particular e diz:

Isaura, és uma das minhas melhores trabalhadoras, gosto muito do seu serviço e tens chegado muito atrasada todos os dias o que compromete o trabalho de toda a equipe. Preciso que chegues na hora todos os dias porque tens muito potencial para crescer aqui e por isso gostaria de continuar a contar consigo na nossa equipe.

Situação 2 - Crítica Negativa

A filha tirou notas negativas na escola e o pai reage e começa a falar em tom de voz muito alto na frente de todos na casa. Ele fala tão alto que até os vizinhos podem ouvir.

“Como assim? Tiraste negativa outra vez?! Não sei o que andas a fazer na escola Só estás a perder tempo, não vale a pena, não tens cabeça para estudo, parece que só tens cabeça para usar tranças! Olha a tua prima já está a terminar a escola, nunca chumbou, sempre tirou boas notas. És uma preguiçosa! Mais vale a pena ficar em casa e ajudar tua mãe na machamba e no trabalho de casa do que a andar a perder tempo e meu dinheiro!”

Situação 2 - Crítica Sanduiche

A filha tirou notas negativas na escola e o pai a chama em particular e com tom de voz calmo diz:

“Filha, eu sinto muito orgulho de ti pois na nossa família és a primeira que conseguiu ir à escola e chegar tão longe. Chegaste até aqui porque conseguiste tirar notas positivas. Eu sei que tens tirado notas negativas ultimamente e vi que estudaste pouco para os testes. Sei que és inteligente e, portanto, se analisares aonde tens dificuldades nas matérias em que tiraste negativas e estudares e te dedicares mais vais conseguir tirar positiva. Pode contar conosco aqui em casa para te apoiar porque nós te amamos e sentimos muito orgulho de ti”.

Situação 3 - Crítica Negativa

Dona Ester vende molhos de tomate na estrada e contrata Jeremias para carregar os tomates do armazém até o ponto onde ela vende. Um dia ele chega muito atrasado sem avisar, pois, a moto que usa, que é emprestada do tio, avariou no caminho. Mal o vê ela começa a gritar na frente de todos:

“Tu Jeremias, és um irresponsável! Queres afundar meu negócio? Já sei!! deve ter sido minha concorrente ali do outro lado que te conquistou para fazer atrasar minha mercadoria. Tu não prestas para nada mesmo.... olha eu aqui já perdi tanto cliente por tua culpa...E agora, vais me pagar os tomates que deixei de vender?! Pensa que podes tudo porque és jovem e andas numa moto a gingar?” Não vale a pena...” Há muitos outros jovens por aí a procura de trabalho como carregadores...”

Situação 3 - Crítica Sanduiche

Dona Ester vende molhos de tomate na estrada e contrata Jeremias para carregar os tomates do armazém até o ponto onde ela vende. Um dia ele chega muito atrasado pois a moto que ele usa, que é emprestada do tio, avariou no caminho. Quando ele chega ela pede ajuda para arrumar os tomates no ponto e depois chama Jeremias ao lado e diz com calma:

“Jeremias, tu tens trabalhado sempre com responsabilidade e seriedade para mim e aprecio muito essas suas qualidades.

Quando houver imprevisto gostaria que me avisasse pois talvez eu possa ajudar com alguma solução. Fico preocupada consigo e com a situação aqui do ponto pois nesta altura muitos clientes já vieram a procurar de tomates e não sei bem o que dizer.

Sei que és um trabalhador sério e imprevistos acontecem e por isso nas próximas vezes que isso vier acontecer dê um jeito de avisar-me. Sei que posso contar consigo e quero que saibas que podes contar comigo pois afinal estamos um a ajudar ao outro.”



ETAPA 1 - 30 min

- Peça 3 voluntárias para cada situação: uma participante que irá receber feedback com crítica negativa de uma das voluntárias e em seguida repete a situação e irá receber feedback, mas numa versão construtiva da outra pessoa membro da dupla. Por exemplo na situação da Dona Isaura uma das voluntárias fará papel da pessoa que trabalha para a Isaura, e outra fará o papel da Isaura dando crítica negativa e a outra voluntária fará o papel da Isaura dando feedback com crítica construtiva.
- Diga que escolham quem fará o papel de receber crítica, para essa pessoa não entregará um texto. Só irá explicar o papel que ela representa. Entregue o texto para a pessoa que fará a crítica negativa e o outro texto para a pessoa que irá fazer a crítica construtiva e explique separadamente a cada uma delas que terão:
 - 2 minutos para ler a situação e simular a dramatização;
 - 2 minutos para fazer a apresentação;
- Peça ao primeiro trio que faça a apresentação. Ao terminar pergunte a voluntária que recebeu as críticas, como se sentiu quando recebeu a crítica negativa e como se sentiu quando recebeu a crítica com elogios;
- Peça para o segundo trio apresentar, e repita os mesmos passos da dramatização, continue até os três grupos terem feito suas apresentações;
- Agradeça as participantes que se voluntariaram e peça uma salva de palmas para todas e passe para a ETAPA 2.

ETAPA 2 - 20 min

- Pergunte ao plenário:
 - Qual tipo de crítica costumamos ouvir e dar com mais frequência na nossa vida?
 - O que sentimos quando recebemos uma crítica negativa?
 - Como reagimos quando recebemos uma crítica negativa?
 - O que sentimos quando recebemos uma crítica antecedida por elogio?
 - Como reagimos quando recebemos uma crítica antecedida por elogio?
- Explique que esta técnica de fazer crítica de forma positiva e construtiva chama-se crítica sanduíche e consiste em começar por fazer um elogio, em seguida dizer o aspecto a melhorar e terminar com um outro elogio. Assim a crítica que pode parecer negativa fica no meio do sanduíche entre dois elogios e a pessoa a recebe melhor;
- Saliente que para a técnica funcionar bem os elogios têm de ser verdadeiros e sinceros;
- Encerre explicando que nas próximas sessões aprenderão uma técnica de apresentação pessoal chamada “PITCH” e que deverão usar a técnica “Sanduíche” para avaliar as colegas.

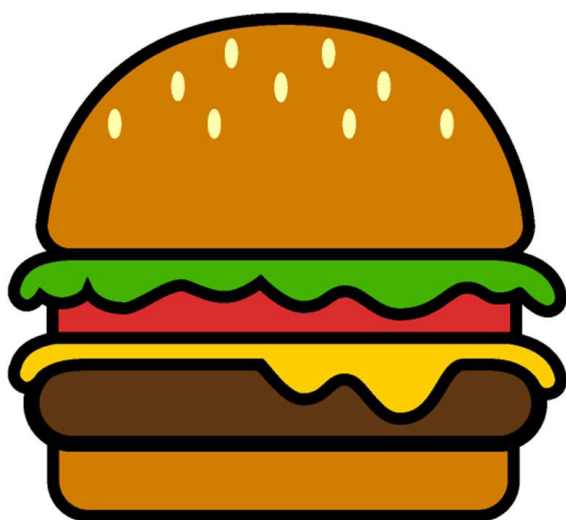


Notas para o(a) Facilitador(a)

Esta actividade promove uma discussão sobre como e porque ganhamos medo de dar e receber feedback durante nosso processo de socialização.

Através da prática do feedback Sanduíche cada jovem poderá praticar como dar, receber e reagir às críticas. Todas terão a oportunidade de melhorar a sua capacidade de fazer elogios, notar os pontos positivos de cada um(a), e de receber críticas.

Sandes do Feedback



Fatia 1

Diga algo positivo

Recheio

Diga algo construtivo, algo que pode ser melhorado, com uma dica ou exemplos

Fatia 2

Diga algo positivo novamente realçando uma qualidade que a pessoa tem e que faz dela uma pessoa muito especial



Actividade 24: Vamos treinar o “Pitch” para uma entrevista de emprego?

Objectivos

- ✓ Conhecer a definição de “PITCH”
- ✓ Praticar o ‘Pitch’ para entrevista de emprego



Duração - 120 min



Materiais

- Folha de bloco gigante com o conceito e dicas para fazer um bom ‘PITCH’
- Ficha de observação do ‘PITCH’ para cada participante
- Papel A 4
- Lápis com borracha na ponta



Passos

ETAPA 1 – 20 min

- Pergunte se alguém já ouviu falar ou já fez um “Pitch”? Se sim, peça para dizerem o que ouviram e no caso de alguma participante já tiver feito peça para contar como foi e para que o “Pitch” foi feito;
- Se ninguém souber o que é um “Pitch” apresente a definição e os elementos que fazem parte dele que consta nas Notas para o(a) Facilitador(a);
- Diga que nesta actividade terão a oportunidade de praticar um “Pitch” para uma entrevista de emprego ou para uma entrevista a uma vaga num curso de formação³;
- Dê 5 minutos para cada uma preparar um “Pitch” pensando numa vaga de emprego a que desejam concorrer ou a uma vaga num curso que queiram concorrer. Em 3 minutos deverão convencer o(a) entrevistador(a) que ela é a pessoa ideal para a vaga e por isso devem contratá-la ou admiti-la no curso;
- Distribua a Ficha de Avaliação Individual e explique como será usada esclarecendo cada categoria, por exemplo: Linguagem corporal pode ter avaliação 3 (BOM) quando a pessoa fala sem gesticular muito, fica com o corpo reto, evita balançar o corpo para frente e para trás, etc..e assim com cada um dos itens.

³ Para admissão nos Institutos de Formação de Professores (IFPs), por exemplo, além de exames escritos o(a) candidato(a) passa por uma entrevista no processo de seleção

ETAPA 2 - 60 min – Em grupos de três

- Peça para formarem grupos de três e escolher quem irá apresentar primeiro. As outras duas pessoas irão observar e preencher a Ficha de Avaliação; em seguida trocam os papéis, quem apresentou passa a observar e avaliar, e uma das que observava passa a apresentar. Quando a segunda pessoa terminar, será a vez da última a apresentar o seu 'PITCH';
- No fim de cada 'PITCH', peça as observadoras para sugerirem de forma muito breve os pontos que podem ser melhorados na apresentação. Diga que deverão usar a técnica sanduiche de dar feedback como fizeram na actividade 23;

ETAPA 3 - 40 min - Plenário

- Diga as participantes para se sentarem num círculo grande novamente pois agora irão apresentar em plenário. Peça duas ou três voluntarias para apresentar o "PITCH" em plenário; o plenário irá dar o retorno usando a técnica sanduiche após cada apresentação;
- Agradeça a coragem e disponibilidade das voluntárias e peça uma salva de palmas para elas;
- Pergunte a todas:
 - Como se sentiram ao apresentar o 'PITCH'?
 - Como podem melhorar os seus "PITCHs"?
- Encoraje as jovens a praticarem o "PITCH" com colegas, familiares e amigas.
- Diga que podem preparar e praticar o "Pitch" tanto para conseguirem um fundo para iniciar ou melhorar um negócio, para uma entrevista de emprego ou para entrevista de admissão em algum curso que desejam.



Notas para o(a) Facilitador(a)

"Pitch" é uma palavra da lingua inglesa que passou a ser usada para definir uma apresentação rápida de uma ideia ou oportunidade de negócio, com intenção de transmitir uma mensagem e convencer outras pessoas.

O "Pitch" é um discurso de venda, usado pelo(a)s empreendedores(as) para convencer financiadores a investirem no seu negócio. O tempo de apresentação do 'Pitch' é curto, entre 3 e 5 minutos no máximo.

O mesmo pode ser aplicado para uma entrevista de emprego: o(a) candidato(a) tem que demonstrar os seus conhecimentos e habilidades e despertar o interesse do recrutador(a) nos primeiros minutos da entrevista ou pode ser aplicado numa entrevista de admissão para algum curso.

Em relação ao conteúdo para uma vaga de emprego ou para admissão num curso é importante dizer:

- A vaga para a qual concorre
- Os conhecimentos e experiências que tens
- As suas qualidades
- Como poderia contribuir para a empresa no caso de vaga de emprego, ou porque escolheu aquela profissão no caso de entrevista para admissão num curso.

Em relação ao conteúdo para apresentar um negócio deverá dizer:

- O problema que o negócio pretende resolver;
- Quem são os clientes, o tamanho do mercado;
- A inovação que distingue este negócio dos demais negócios já existentes no mercado;
- Os conhecimentos e experiências que tens deste ramo de negócios;
- Onde irá encontrar o valor necessário para começar ou melhorar o negócio.

Em relação ao estilo é importante:

- Tratar um 'Pitch' como uma conversa, não faças um discurso;
- Não uses palavras difíceis, mas também não use calão nem gíria;
- Responde às questões com honestidade;
- Demonstra entusiasmo, acima de tudo, o teu 'Pitch' deve deixar o(a) recrutador(a) entusiasmado(a);
- Prepara-te e ensaia com antecedência;
- Sê criativo(a)!

Ficha de Avaliação Individual do 'Pitch'

Nome da Jovem: _____ Data: ____/____/____

PONTUAÇÃO:	1- INSUFICIENTE		2- RAZOÁVEL		3- BOM		4- MUITO BOM	
	Linguagem Verbal	Apresentação Vestuário	Discurso coerente e bem estruturado	Auto confiança	Pontuação Média	Pontos Fortes	Observações Pontos a melhorar	Contrataria esta jovem? Porque?
Linguagem Corporal								

Sessão 16



Actividade 25: Vamos aprender o que é uma meta?

Objectivos

- ✓ Definir o que é uma meta
- ✓ Conhecer a importância de estabelecer metas para alcançar objectivos
- ✓ Definir estratégias para alcançar metas
- ✓ Definir a meta para a próxima semana da participante



Duração - 80 min



Materiais

- 1 folha A4 para cada participante
- Canetas de feltro, lápis de cera, lápis de cor
- Bloco gigante preparado com a definição e as características de uma META:

“Meta é o meio ou caminho usado para alcançar um objectivo”

Uma meta deve ter 5 características:

1. Tem de ser específica;
 2. Deve conter números de quanto se quer alcançar;
 3. Deve ser alcançável;
 4. Deve ter relevância para sua vida;
 5. O tempo em que a meta deve ser alcançada precisa ser realista.
- Texto com o sonho e a meta da Francisca



Passos

ETAPA 1 – 10 min

- Já ouviram falar em Meta? Se sim, o que já ouviram?
- Alguém pode dizer quais são as características de uma meta? Anote no bloco gigante as respostas;
- Mostre a folha de bloco gigante com a definição de **META**. Peça a uma voluntária que leia a definição e a outra para que leia as 5 características de uma meta.

ETAPA 2 – 20 min

- Peça a uma voluntária para ler o texto do sonho da Francisca:
“Francisca é uma mulher de negócios. Vende hortaliças no mercado central há 5 anos e o seu sonho é de melhorar de vida.”
- Pergunte ao plenário: Qual é o sonho da Francisca?
- Em seguida peça para outra voluntária ler a frase com a meta da Francisca:
“Francisca tem a meta de aumentar 500 meticais no seu lucro da próxima semana”
- Pergunte ao plenário:
 - Qual é a meta da Francisca?
 - Qual é a diferença entre o sonho e a meta de Francisca?
 - Alguém pode partilhar alguma experiência de ter realizado um sonho tendo estabelecido uma meta?
- Conclua dizendo que a meta é o caminho para alcançar o sonho.

ETAPA 3 – 20 min

- Distribua uma folha A4 para cada uma e peça que escrevam uma meta que querem atingir na próxima semana relembrando as 5 características de uma meta. Explique que pode ser em relação a um negócio que já tem, ou a informações que precisa para começar um negócio ou conhecer melhor uma profissão.
- Peça que embelezem a folha com o material disponível na sala.

ETAPA 4 – 30 min

- Em plenário, peça 4 ou 5 voluntárias para partilharem as suas metas; em seguida pergunte ao plenário se as metas têm as 5 características de uma meta, se não tiver, o que está a faltar;
- Pergunte:
 - Porquê é melhor estabelecer metas que podem ser alcançadas a curto e médio prazo do que algo que está muito longe de ser alcançado?
- Explique que:
 - É preciso colocar esforço em pequenos passos que são possíveis de serem alcançados. Quando nos focamos em metas muito grandes podemos acabar nos frustrando e desistindo no meio do caminho.
 - A definição das nossas metas é importante para que consigamos alcançar nossos sonhos. Temos mais possibilidades de alcançar metas para a próxima semana do que sonhos que demoram anos para se concretizarem. A meta é um caminho para conquistar estes sonhos.
- Após a partilha, peça que cada uma cole a meta no seu caderno.
- Pergunte:
 - O que sentiram ao fazer este exercício?

Sessão 17



Actividade 26: O planeamento financeiro da Francisca

Objectivos

- ✓ Aprender sobre rentabilidade
- ✓ Debater estratégias de mitigação de risco de investimento
- ✓ Aprender a analisar o risco-retorno do investimento



Duração - 120 min



Materiais

- 1 Material do planeamento Financeiro de Francisca para cada grupo
- Folhas A4
- Canetas
- Cada grupo deverá ter pelo menos uma pessoa com um telemóvel que possua uma calculadora.



Passos

ETAPA 1 - 20 min

- Forme grupos com 5 a 6 participantes. Explique que hoje irão debater sobre como tomar decisões de negócios baseadas nos números;
- Pergunte: alguém se lembra da história da Francisca, aquela que fez o planeamento de metas do seu negócio?
- Diga que Francisca tem mais a partilhar e que irão continuar a aprender com sua história;
- Peça uma voluntária para ler o texto em voz alta.

HISTÓRIA DA FRANCISCA

Francisca é vendedeira de alface no Mercado.

Compra por semana alface de 700 meticais e vende por 3000.

Suas despesas de transporte, armazém e taxas são de 300 meticais. Seu Salário é de 1000 meticais. Por semana sua banca faz lucro de 1000 meticais.

- Distribua o “Caderno de contas de Francisca” como na figura a seguir. Explique que irão preenchê-lo com base no texto que irá ler.

RENDIMENTOS
Rendimento da Semana com alface
DESPESAS COM PRODUTOS
Despesas da Semana com alface
OUTRAS DESPESAS
Despesas da Semana com Transporte, Armazém e Taxas
SALÁRIO
Salário da Semana Da Francisca
LUCRO
Lucro da Semana da Banca da Francisca



Notas para o(a) Facilitador(a)

A resposta correta do caderno de registo:

RENDIMENTOS
Rendimento da Semana com alface.....3000
DESPESAS COM PRODUTOS
Despesas da Semana com alface.....700
OUTRAS DESPESAS
Despesas da Semana com Transporte, Armazém e Taxas.....300
SALÁRIO
Salário da Semana da Francisca..... 1000
LUCRO
Lucro da Semana da Banca da Francisca.....1000

ETAPA 2 - 40 min

- Mostre a “Meta da Francisca” escrita no papel gigante.

META DA FRANCISCA

A sua meta é a de aumentar em 1000 meticais o lucro de sua banca.

- Mostre no papel gigante a pergunta: “Como ajudar Francisca a atingir sua meta?” e peça que debatam sobre 3 possíveis estratégias para Francisca atingir sua meta. Dê 10 minutos.

COMO AJUDAR FRANCISCA A ATINGIR SUA META?

- 1) _____

- 2) _____

- 3) _____

- Peça para cada grupo partilhar uma das estratégias que pensaram;
- Pergunte se outros grupos têm alguma estratégia diferente das que foram partilhadas;
- Depois de todos terem partilhado diga que vamos descobrir qual estratégia Francisca utilizou. Mostre a estratégia de Francisca escrita no papel gigante.
- Peça uma voluntária que ainda não falou em plenária para ler em voz alta:

HISTÓRIA DA FRANCISCA APÓS O INVESTIMENTO NO NEGÓCIO

Francisca investiu e comprou alface de 1000 meticais. Conseguiu vender tudo a 5600 naquela semana porque tem mais qualidade. Suas despesas de transporte, armazém e taxas aumentaram para 600 meticais. Seu salário agora é de 2000 meticais.

Por semana, sua banca deixa de **lucro 2000 meticais.**

- Pergunte:
 - Comparando a estratégia que Francisca usou com as estratégias que os grupos definiram veem alguma diferença? Se sim, quais?
 - Francisca poderia ter usado outras estratégias? Quais?

ETAPA 3 – 30 min

- Explique que agora irão descobrir como o caderno de contas de Francisca ficou. Distribua a folha com o “Novo Caderno de contas de Francisca” e peça que preencham com base no texto. Dê 5 minutos para esse exercício.

RENDIMENTOS

Rendimento da Semana com alface.....

DESPESAS COM PRODUTOS

Despesas da Semana com alface

OUTRAS DESPESAS

Despesas da Semana com Transporte, Armazém e Taxas

SALÁRIO

Salário da Semana da Francisca

LUCRO

Lucro da Semana da Banca da Francisca



Notas para o(a) Facilitador(a)

A resposta do novo caderno de registo:

RENDIMENTOS

Rendimento da Semana com alface.....5600

DESPESAS COM PRODUTOS

Despesas da Semana com alface.....1000

OUTRAS DESPESAS

Despesas da Semana com Transporte, Armazém e Taxas.....600
SALÁRIO
Salário da Semana da Francisca..... 2000
LUCRO
Lucro da Semana da Banca da Francisca.....2000

ETAPA 4 - 30 min

- Peça que se sentem em círculo e pergunte:
 - Qual é a diferença entre o caderno de contas anterior e esse?
 - O que foi que aconteceu com o lucro e o salário de Francisca? Como isso foi possível?
 - Quais são os riscos dessa decisão? E os benefícios?
 - É comum nos negócios haver variação nas vendas? Como gerir estas situações? Alguém pode partilhar uma boa prática?
 - O medo de arriscar atrapalha?

- Saliente que as vendas nos negócios sempre variam. Até as vendas das grandes empresas caem em certos períodos. As empreendedoras de sucesso usam estratégias para se protegerem destas quedas. Partilhe alguns exemplos:
 - Vender produtos diferentes entre si, pois quando um cai o outro pode se manter;
 - Fazer o registo do negócio no caderno de contas para avaliar se o negócio está a render. Se não estiver, é preciso tomar atitudes para fazer mudanças.
 - Estar preparada para cenários diferentes. Um bom investimento é aquele em que mesmo que não vendas o que esperas, ainda assim, melhora o quanto sobra.

- Conclua que o risco sempre vai existir. Querer acabar com o risco do negócio é um sonho inalcançável. Entretanto, fortalecer o negócio pode ajudar a ter mais segurança quando este variar.

Sessão 18

Actividade 27: Como cuidar da sua imagem pessoal e virtual

Objectivos

- ✓ Analisar a importância do cuidado com a imagem pessoal
- ✓ Analisar a importância do cuidado com a imagem nas redes sociais como Facebook, Whatsapp e Instagram



Duração - 75 min



Materiais

- Bloco gigante
- Marcadores
- 3 cópias do Estudo de Caso da Rosinda e 3 cópias do Estudo de Caso do Emídio



Passos

ETAPA 1 - 20 min

- Peça que formem 6 grupos e dê o Estudo de Caso da Rosinda para três grupos e o Estudo de Caso do Emídio para os outros três grupos;
- Peça a cada grupo que leia o Estudo de Caso que recebeu e responda às perguntas;
- Peça que escolham uma porta-voz do grupo que ficará responsável pela apresentação.

Caso 1 – O Caso da Rosinda

A Rosinda foi sempre uma pessoa muito esforçada. Mãe solteira, com uma filha pequena, lutou muito para fazer um curso profissional e se preparar para arranjar um bom trabalho. Ela sonhava ter um trabalho que lhe proporcionasse uma vida digna, criar a sua filha e ajudar sua mãe. Depois de muita luta, a Rosinda assinou um contrato com 90 dias de período de experiência num bom hotel na cidade onde vivia. Ela estava muito feliz, pois o trabalho era o seu sonho se realizando. Ela trabalhava durante o dia como empregada de quartos e à noite frequentava a escola onde estava a cursar o nível médio, enquanto a filha ficava em casa com a avó.

Como no hotel recebia mata-bicho e almoço, ela poupava na compra de comida, de forma que sobrava dinheiro para cobrir outras necessidades da casa, da filha e da mãe. Além disso, o hotel pagava medicamentos, o que lhe dava tranquilidade caso ela, a filha ou a mãe precisassem. Um dia, no segundo mês de trabalho, e ainda no período de experiência atrasou-se, e quando foi tomar

banho para ir à escola, os chuveiros da casa de banho dos funcionários estavam todos ocupados. Ela entrou em pânico, porque naquele dia não poderia perder um teste importante. Como ela limpava e cuidava dos quartos todos os dias, sabia que havia um quarto de hóspede sem ninguém. Deste modo, decidiu tomar banho nesse quarto para evitar chegar atrasada à escola. Quando estava a sair do quarto, o gerente de serviço viu-a, e disse-lhe para se dirigir imediatamente ao seu escritório.

Responda às seguintes perguntas:

- Qual foi a imagem que a Rosinda transmitiu ao gerente do hotel?
- O que acha que o gerente disse a Rosinda?
- O que pensam da decisão da Rosinda? Ela agiu correctamente ou não? Porquê?
- Pensam que a Rosinda poderia ter agido de forma diferente? Se sim, que opções ela teria?

Caso 2 – O Caso do Emídio

O Departamento de Recursos Humanos de uma grande empresa na cidade de Maputo estava a recrutar pessoas para trabalharem como operadores de caixa e no atendimento aos clientes. Como era uma empresa internacional, conhecida por dar boas condições e pagar bons salários, um grande número de jovens se candidatou. Um desses jovens candidatos foi o Emídio, que precisava muito de emprego para poder ajudar nas despesas em casa. Na sua casa moravam várias pessoas, mas poucas a trabalhar pelo facto de serem crianças, pessoas idosas e desempregados por falta de qualificações profissionais. A seleção constou de 3 fases: na primeira fase foram avaliados os CV enviados. O CV do Emídio foi selecionado e por isso ele passou para a segunda fase, que consistia num teste escrito de Português e Matemática. Obteve bons resultados nos testes e seu nome foi colocado na lista para a terceira fase, que consistia numa entrevista final. Ele estava muito animado e cheio de orgulho em si mesmo por se estar a sair tão bem no processo de seleção.

Antes de chamar os(as) candidatos(as) para a entrevista, um dos gestores principais decidiu verificar o WhatsApp e Facebook dos(as) candidatas. Para sua surpresa, na foto que o Emídio tinha colocado no WhatsApp, ele usava uma camiseta que dizia em inglês “I was not born to work!” que em Português significa “Eu não nasci para trabalhar!” Além disso, na sua página do Facebook e no Instagram, havia várias fotos suas em festas, com mesas cheias de bebidas, abraçado por várias jovens.

Responda às seguintes perguntas:

- Que imagem o Emídio transmitiu através das suas fotos postadas nas redes sociais?
- O que acham que o gestor fez após ter visto as fotos do Emídio?
- O que mostra o caso do Emídio?
- Que tipo de foto aconselhariam os(as) jovens a postarem nas redes sociais?

ETAPA 2 – 55 min

- Peça a cada grupo que leia em voz alta o seu Estudo de Caso e apresente as conclusões a que chegaram em 5 minutos. Dê 10 minutos para os demais grupos fazerem perguntas e comentários;

- Conte agora o desfecho de cada caso:
 - A Rosinda como ainda estava em período de experiência foi demitida imediatamente por má utilização dos bens da empresa. Ela nunca poderia ter usado um quarto destinado a hóspedes para tomar banho. Ela perdeu a confiança da gerência, pois levou o gestor a concluir que, se ela toma essa liberdade ainda em período de experiência o que não fará quando tiver um contrato definitivo?
 - O Emídio não foi selecionado para a entrevista final pois a imagem que os gestores tiveram dele foi a de um jovem irresponsável e bêbado. Avaliaram que, para trabalhar como caixa ou no atendimento ao cliente, a pessoa deveria ser muito responsável e dar boa imagem da empresa.
- Conclua dizendo que, tanto o Emídio como a Rosinda eram jovens responsáveis e trabalhadores, no entanto transmitiram uma imagem tão negativa, que prejudicaram as suas oportunidades profissionais;
- Saliente que qualquer jovem pode divertir-se, beber, dançar, namorar; no entanto, publicar fotos de diversão que apareçam fora do contexto, pode prejudicar a imagem da pessoa. A Rosinda, levada pelo desespero, não pensou com sabedoria e não fez a melhor escolha.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Hoje em dia muitas empresas têm como procedimento verificar as redes sociais dos candidatos (Facebook, WhatsApp e Instagram). A impressão que deixamos num primeiro encontro é marcante. É preciso manter a boa impressão, ou desfazer a má impressão que possamos ter causado.

Também é importante transmitir uma imagem de neutralidade em relação a religião e partidos políticos a não ser que demonstrar o alinhamento com os princípios da organização seja importante. Por exemplo se o(a) candidato(a) está a concorrer à uma vaga numa ONG Cristã deve demonstrar que os seus princípios estão alinhados com os da ONG. Cuidar da aparência pessoal não significa usar roupas, sapatos e perfumes caros. O importante é estar limpo(a) e bem apresentado(a) e isto não tem nada a ver com ter ou não dinheiro. Devem ter unhas, mãos e cabelo bem tratados, e cuidar da limpeza dos dentes e dos cheiros pessoais.

Há ambientes de trabalho onde, pela sua própria natureza, as pessoas se podem vestir de maneira mais descontraída, como por exemplo, lojas de desporto, áreas ligadas às artes, publicidade; outros ambientes exigem um traje mais discreto, como bancos e seguradoras.

REFLEXÃO FINAL - O QUE EU QUERO MUDAR?

Peça que, em silêncio, cada um reflita sobre a imagem que está a transmitir através da maneira que se veste e se comporta, e através das suas fotos nas redes sociais (para aqueles que usam as redes sociais), e responda para si mesmo:

- Quando olho para as minhas fotografias nas minhas redes sociais gosto do que vejo?
- Será que estas fotos transmitem a imagem que eu realmente quero transmitir?

Sessão 19



Actividade 28: Quem é responsável pelo meu futuro?

Objectivo

- ✓ Tornar-se consciente de que cada um(a) é responsável pelo seu futuro.



Duração - 60 min



Materiais

- Caixa de papel com um espelho lá dentro
- Lápis ou canetas
- Folhas de papel



Passos

ETAPA 1 – 10 min

- Peça a cada uma que pense como se vê daqui a 5 anos em termos profissionais. Onde gostaria de estar? O que gostaria de estar a fazer?
- Diga que deverão escrever o que desejam estar a fazer no dia X do ano Y exatamente daqui a 5 anos a contar da data actual;
- Em seguida peça para escreverem nas folhas de papel o que irão fazer para alcançar aquele objectivo.

ETAPA 2 - 20 min

- Quando todas tiverem terminado peça para formarem 5 grupos, partilharem as suas respostas com as colegas e pedirem a opinião delas.

ETAPA 3 – 10 min

- Peça para fecharem os olhos e pensarem em quem são as pessoas que podem lhe apoiar para atingir seu objectivo;
- Peça para abrirem os olhos e diga que irá mostrar a foto da pessoa mais importante e que irá apoiar no alcance do objectivo;
- Explique que uma a uma irão para fora da sala onde irão ver essa pessoa e que deverão voltar em silêncio e retornar aos seus lugares; coloque uma música calma;

- Preste atenção à reação de cada uma; no final, quando todas já tiverem regressado de ver a caixa pergunte:
- Gostaram da pessoa que viram lá fora?
- Quem é essa pessoa?
- Porque ela é a mais importante para alcançar seu objectivo?

ETAPA 4 – Plenário - 20 min

- Pergunte:
 - Como se sentiram ao fazer este exercício?
 - Foi fácil? Foi difícil?
 - O que foi fácil? O que foi difícil? Porquê?
 - O que aprenderam com o exercício?
- Reforce que, por mais que muitas pessoas queiram ajudar-nos, se não assumirmos a responsabilidade de definir, persistir e atingir os nossos objectivos, fracassaremos. Por isso é importante planear o nosso futuro, pensar no que desejamos, e assumir responsabilidade pelos passos que daremos pois ninguém dará esses passos por nós.



Actividade 29: Reflexão Final 'A Teia de Aranha'

Objectivo

- ✓ Promover a expressão de sentimentos e experiências e avaliar as transformações e mudanças que a formação teve em cada uma das participantes



Duração - 60 min



Materiais

- 1 Rolo de corda



Passos

- Peça a todas que sentem em círculo;
- Diga que durante todos esses meses convivemos e estabelecemos laços entre nós e que é momento de pararmos e avaliar o que levamos e deixamos nesta primeira fase de treinamento. Por isso em primeiro lugar gostaria de ouvir o que cada uma **leva** consigo;
- Explique que quando a pessoa tiver contribuído, deverá atirar o rolo de corda para outra pessoa da sua escolha; esta por sua vez dá a sua contribuição e atira o rolo de corda para outra; e assim sucessivamente.
- Inicie o exercício falando o que você leva;
- Quando todas tiverem falado, e, portanto, a corda estiver no formato de uma teia de aranha, peça a que cada uma diga o que **deixa**. Após ter contribuído, a participante enrola a corda e atira para outra pessoa, que fará o mesmo, até que a teia seja desmanchada e a corda esteja novamente em forma de rolo;
- Quando todas se tiverem expressado, agradeça a todas a boa colaboração e louve a persistência que tiveram por terem vindo às sessões. Agradeça por terem partilhado seus sentimentos e vivências e discutidos aspectos sensíveis que constituem desafios nas vidas das raparigas;
- Explique que agora irão entrar na fase final deste treinamento em que irão fazer 5 actividades. A diferença desta fase é que poderão pensar mais profundamente no caminho que que querem seguir e estabelecer metas e estratégias para alcançarem o que desejam.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Na Teia de Aranha as participantes são convidadas a expressarem seus sentimentos e experiências em relação a formação que tiveram até aqui. É um momento de muita emoção pois é quase uma despedida de um colectivo que esteve junto durante várias semanas. Existe uma conexão forte entre o grupo que passou por muitas transformações e mudanças. Ficam muito claras para o(a) formador(a) as mudanças operadas em cada uma das participantes.

Alguns exemplos de frases ditas pelas participantes:

“Levo coragem”

“Levo amizades”

“Deixo medo”

“Deixo preconceitos”

Sessão 20



Actividade 30: A Roda da Vida

Objectivos

- ✓ Avaliar todas as áreas da vida e identificar desequilíbrios existentes entre elas
- ✓ Identificar áreas de vida a serem trabalhadas
- ✓ Identificar objectivos a serem alcançados nas áreas escolhidas
- ✓ Traçar estratégias para minimizar obstáculos de alcance de objectivos



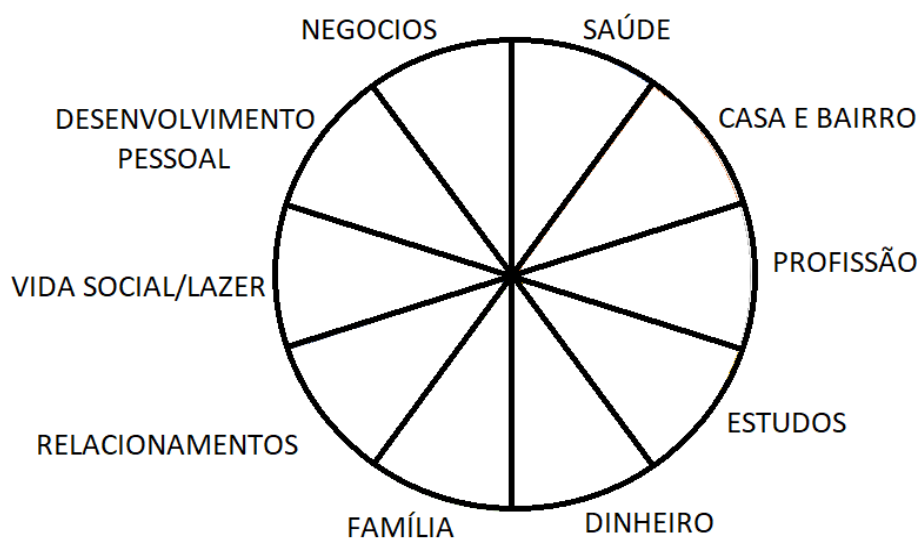
Duração - 95 min



Materiais

- Uma folha com o diagrama da Roda da Vida para cada participante
- Folha de bloco gigante com a Roda da Vida desenhada para o(a) facilitador(a) explicar como funciona
- Bostick
- Marcadores
- 2 caixas de Lápis de cor
- 1 lápis com borracha na ponta para cada participante

Roda da Vida





ETAPA 1 - 5 min

- Mostre na folha do bloco gigante a Roda da Vida e explique que o exercício serve para:
 - Fazer um balanço de como está a andar a sua vida nas 10 áreas
 - Identificar em que área gostariam de melhorar e focar atenção

ETAPA 2 – 20 min – Individual

- Dê a folha com o diagrama da Roda da Vida para cada participante;
- Peça para refletirem sobre cada uma das áreas de vida e avaliá-las atribuindo-lhes uma nota de 0 à 20 sendo que 20 significa tudo ótimo, e 0 tudo péssimo. Mostre no bloco gigante como para cada fatia deverão pintar a porção equivalente ao valor atribuído, assim por exemplo, se tiver dado nota 10 a área da saúde metade da fatia deverá ser pintada.

ETAPA 3 – 15 min- Individual

- Após todas as fatias terem sido classificadas e pintadas peça que individualmente respondam as seguintes perguntas:
 - Ao olhar esta Roda da Vida, o que ela te mostra? Qual a mensagem ela te dá?
 - Esta Roda da Vida está equilibrada da forma como desejas? Porque
 - Se esta Roda da Vida continuar assim como serão os seus próximos meses e próximos anos?
 - Quais são as 3 áreas da vida em que gostaria de aumentar o seu nível de satisfação?

ETAPA 4 – 20 min – Partilha em plenário

- Peça voluntárias para partilharem as respostas dadas às 4 perguntas da etapa anterior; em seguida passe para a etapa seguinte.

ETAPA 5- 10 min

- Novamente, individualmente peça para responderem as seguintes perguntas fazendo uma pergunta de cada vez:
 - Das 3 áreas da vida que escolheste, escolha 2 em que gostaria de aumentar seu nível de satisfação; (1 min)
 - Destas 2 fatias qual escolhes para aumentar seu nível de satisfação e focar sua atenção? (1 min)
 - Se esta área de vida melhorar, que impacto terá em cada uma das áreas: Tem impacto positivo? Negativo? Ou é neutra, não tem nenhum impacto? (5 min)

- Explique para irem colocando o sinal de positivo ou negativo ou neutro dentro da fatia, e puxarem uma seta para fora da Roda e escreverem o impacto positivo ou negativo que foi mencionado.

ETAPA 6 – 5 min – Individual

- Explique que os impactos negativos que apareceram poderão agir como barreiras do desenvolvimento pessoal;
- Peça para definir uma ou mais acções que reduzam aqueles aspectos que podem se tornar barreiras.

ETAPA 7 – 20 min – Plenário

- Peça voluntárias para partilharem:
 - A área em que escolheram focar atenção e explicar as razões;
 - Os impactos negativos que podem ser barreiras para o desenvolvimento pessoal;
 - As acções identificadas para minimizar ou reduzir as barreiras.
- Pergunte:
 - Como se sentiram ao fazer este exercício?
 - O que vos surpreendeu?
 - O que aprenderam?



Notas para o(a) Facilitador(a)

Ao fazer a análise algumas fatias podem ser subdivididas. Por exemplo, a fatia da saúde pode ser dividida em saúde física e saúde emocional/psicológica; a fatia da família pode ser dividida em relacionamento com o pai, com a mãe, com irmãos e irmãs, etc.

A fatia Desenvolvimento Pessoal consiste no que fazemos para nos tornarmos melhores, para crescermos seja na vida pessoal, profissional ou académica.

Para ajudar a compreender melhor a 6ª Etapa o seguinte exemplo pode ser dado: a escolha de profissão ou estudos como foco de atenção poderá trazer tanto impacto positivo e negativo. Pode ser positivo porque a jovem se sentirá mais realizada e feliz e assim terá melhor relacionamento com as pessoas do seu agregado. Mas também pode ter um impacto negativo porque poderá ter que trabalhar mais horas ou estudar mais horas para se dedicar a profissão e a família pode vir a ficar descontente com suas ausências.

Então a pergunta para identificar uma acção para minimizar esta barreira será: O que pode ser feito para evitar que a sua família fique descontente? Uma acção poderia ser “Vou conversar aberta e honestamente com minha família e avisar que poderei estar ausente e que isso não significa que estou a negligenciar ou a gostar menos deles. Vou pedir paciência com minhas ausências porque é para meu bem e se estou bem eles estarão bem também.

Sessão 21



Actividade 31: O Mapa da Solução

Objectivos

- ✓ Pensar sobre o objectivo profissional ou de negócio que quer alcançar
- ✓ Identificar os recursos internos e externos existentes que podem ajudar a alcançar o objectivo pretendido.



Duração - 90 min



Materiais

- Formulário do Mapa da Solução para cada participante
- Lápis com borracha na ponta para cada participante



Passos

ETAPA 1 - 30 min - Individual

- Distribua o formulário para cada participante;
- Explique que o círculo é o que querem alcançar e por isso deverão escrever dentro do círculo o seu objectivo, a situação desejada;
- Em seguida peça que respondam as perguntas iniciando pela pergunta 1 e seguindo a ordem até a pergunta 8;
- Diga para lembrarem da actividade sobre Metas e prestarem especial atenção nas 3 acções que irão tomar para atingir o objectivo de forma que elas sejam bem específicas, realistas, mensuráveis e alcançáveis num tempo determinado.

ETAPA 2 - 20 min – Duplas

- Peça que partilhem as respostas com a colega ao lado;

ETAPA 3 - 40 min – Plenário

- Peça voluntárias para partilharem suas respostas;
- Pergunte:

- O que vos surpreendeu nesta actividade?
- Como se sentiram?
- O que aprenderam?

1. Que habilidades técnicas e sócio emocionais tens?

5. O que perdes com isso?

2. Que conhecimentos tens?

6. Quem pode ajudar-te a alcançar o que queres? E Como?

**Situação
Desejada**

3. Que experiências tens ?

7. Escreva 3 acções para chegares lá.

4. O que você ganha com isso (motiva)?

8. Como irás saber que estás a conseguir ou conseguiu alcançar o que queres?

Sessão 22



Actividade 32A: Explorar a profissão dos meus sonhos (para quem optar em focar em uma profissão)

Objectivos

- ✓ Refletir sobre a profissão dos sonhos
- ✓ Conhecer a profissão dos sonhos



Duração - 110 min



Materiais

- Folha de bloco gigante com a definição de competência
- Formulário com perguntas sobre a profissão dos sonhos
- Lápis com borracha na ponta



Passos

ETAPA 1 – 30 min

- Explique que nesta sessão terão a oportunidade de explorar a profissão dos sonhos;
- Pergunte quem lembra da definição de competência que viram na actividade 9 “Conhecer profissões e tipos de negócios”?
- Ouça 2 ou 3 partilhas e em seguida mostre a definição de competência que usaste na actividade 9 e vem nas Notas para o Facilitador;
- Entregue o formulário com as perguntas e peça que respondam com calma;
- Quando tiverem terminado passe para a Etapa 2.

ETAPA 2 – 40 min

- Peça que formem duplas e partilhem suas respostas; vá passando pelas duplas e faça perguntas de clarificação;

ETAPA 3 - 40 min

- Peça para duas ou três duplas partilharem suas respostas;
- Encerre a sessão pedindo que cada uma identifique um(a) profissional da profissão dos seus sonhos e que o(a) entreviste e traga na próxima sessão.

Formulário “A profissão dos meus sonhos”

Nome do Clube da Rapariga _____

Distrito _____ Província _____

Nome da jovem _____ Data ____/____/____

Nome da Mentora _____

1. Qual é a profissão dos seus sonhos?

2. Como tomou conhecimento desta profissão?

3. O que faz essa profissão? Faça uma descrição das tarefas que faz parte desta profissão no dia a dia.

4. Liste as vantagens e desvantagens desta profissão e explique.

Vantagens	Desvantagens

5. Faça uma lista dos desafios desta profissão e explique no que constituem estes desafios.

6. Que qualidades eu tenho para desempenhar esta profissão?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

7. Que competências (Conhecimentos, Habilidades e Atitudes) eu tenho de desenvolver para desempenhar esta profissão?

Conhecimentos	Habilidades	Atitudes

8. Esta profissão me fará feliz? Se sim, de que modo esta profissão me fará feliz?



Notas para o(a) Facilitador(a)

Lembre as participantes que já viram a definição de competência na actividade 9 e que nesta actividade terão oportunidade de identificar as competências que têm ou precisam adquirir para exercer a profissão dos seus sonhos.

Definição de Competência

Uma competência é um conjunto de conhecimentos, habilidade e atitudes (CHA) que credenciam um profissional para exercer determinada função. Se um(a) trabalhador(a) souber fazer algo (conhecimento) mas não o fizer bem feito (habilidade), e não fizer a tempo (atitude), essa pessoa não é considerada competente. Para ser considerada competente tem que ter CHA, isto é, tem de combinar Conhecimento, Habilidade e Atitude.

Definição de Habilidade

Habilidade é o saber fazer, é colocar em acção os conhecimentos teóricos adquiridos quer seja pelo estudo quer seja pela experiência prática.

Quadro – Exemplos de competências, desafios e vantagens para algumas actividades de negócio e profissão.

Tipo de negócio	Competências necessárias	Desafios	Vantagens
Confeção de bolos	<p>Conhecimentos:</p> <p>Conhecer medidas.</p> <p>Conhecer os ingredientes para preparar e decorar diferentes bolos, conhecer os equipamentos necessários para confeccionar um bolo.</p> <p>Conhecer os fornecedores dos produtos e equipamentos.</p> <p>Conhecer ferramentas de gestão, definição de lucro e prejuízo</p> <p>Habilidades: Saber misturar os ingredientes, saber usar os equipamentos necessários para fazer bolo, saber usar forno, saber decorar bolos. Quanto mais bolo a pessoa fizer mais habilidades ela ganhará.</p> <p>Saber usar o caderno de registo de rendimentos e despesas.</p> <p>Atitudes: Ser criativa, saber lidar com pessoas, gostar de correr risco, ser pro-activa, ter rigor na contabilidade</p>	<p>Tem muita concorrência pois é hábito fazer bolos em casa.</p> <p>Para começar um negócio é preciso investir. Pode ser com dinheiro próprio ou emprestado. Caso seja dinheiro emprestado o negócio precisa ter lucro suficiente que possibilita o pagamento da dívida.</p> <p>Os produtos são muito caros.</p> <p>Necessita ter um forno em casa ou na casa de um familiar/vizinho.</p>	<p>Tem muita procura pois as pessoas têm hábito de festejar com bolos.</p> <p>Os produtos não são perecíveis e os produtos são fáceis de achar.</p> <p>Pode ser confeccionado em casa</p>
Revenda hortaliças, verduras e frutas	<p>Conhecimentos: Conhecer a definição de lucro e prejuízo, rendimentos e despesas</p> <p>Conhecer os tipos de hortaliças e frutas</p> <p>Conhecer os fornecedores de hortaliças, verduras e frutas</p> <p>Habilidades:</p> <p>Saber calcular lucro, saber usar o Caderno de Registo, Saber escolher hortaliças e frutas</p> <p>Atitudes:</p> <p>Ser paciente, gostar de lidar com pessoas, ser dinâmica e honesta no negócio, ter rigor na contabilidade</p>	<p>Para começar um negócio é preciso investir. Pode ser com dinheiro próprio ou emprestado. Caso seja dinheiro emprestado o negócio precisa ter lucro suficiente que possibilita o pagamento da dívida.</p> <p>Há muita concorrência pois este é um negócio que não demanda um investimento inicial alto e, portanto, há muitas pessoas que decidem fazê-lo.</p> <p>São produtos perecíveis com muito risco de perdas. Precisam de boa planificação de quantidade a vender e de armazenamento adequado.</p>	<p>É possível que com o crescimento da banca, possas poupar e reinvestir para o crescimento da mesma.</p> <p>É necessário investimento inicial relativamente baixo para iniciar o negócio.</p>

Profissão			
Professora primária	<p>Conhecimentos: 12a classe completa para ingressar no Instituto de Formação de Professores</p> <p>Habilidades: Saber planificar e dar uma aula, saber orientar reuniões com encarregados de educação</p> <p>Atitudes: Ser paciente, gostar de lidar com crianças, ser criativa, ter espírito de equipe</p>	<p>Muitos candidatos(a) para poucas vagas nos Institutos de Formação de Professores existentes</p> <p>Classes numerosas com mais de 60-70 crianças</p> <p>Tem muito trabalho extra sala de aula como preparar as aulas, preparar e corrigir TPCs e avaliações.</p>	Colocação rápida no sector público depois da formação



Actividade 32B: O Caderno de registos do meu negócio -Parte 1 – (para quem optar em começar ou melhorar um negócio)

Objectivos

- ✓ Aprender sobre a importância do caderno de registos para organizar um novo negócio
- ✓ Pensar sobre os custos e rendimentos do negócio
- ✓ Preparar a pesquisa de mercado para verificar se os valores determinados estão correctos



Duração - 105 min



Materiais

- Uma folha do caderno de registo impressa para cada participante
- Lápis
- Borracha
- Bloco Gigante
- Marcadores

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7	SEMANA 8	SEMANA 9
RENDIMENTOS									
CUSTOS COM PRODUTOS									
OUTROS CUSTOS									



ETAPA 1 - 5 min

- Explique que para quem optou em começar ou melhorar um negócio as próximas duas actividades serão focadas em:
 - Aprofundar o conhecimento sobre lucro, prejuízo, custos e rendimentos de um negócio;
 - Aprender a utilizar ferramentas financeiras para o negócio.
- Distribua a folha do caderno de registos para cada participante e pergunte se lembram dela da actividade 19 “Qual é o meu lucro?”
- Peça a uma voluntária para ajudar a lembrar para que serve esta ferramenta:
“uma ferramenta para fazer os registos do negócio e avaliar se o negócio dá lucro ou dá prejuízo. É usada ao iniciar o negócio e, também, semanalmente, quando o negócio já está a funcionar”.

ETAPA 2 – CUSTOS COM PRODUTOS – 45 min

- Peça que formem duplas e expliquem uma a outra qual é o negócio que querem ter; em seguida peça que observem a folha do caderno de registo. Pergunte se há dúvidas e esclareça-as em plenária. Aproveite esse momento para explicar como funciona o preenchimento da folha do caderno de registo, tal como vem a seguir:
 - Um negócio pode vender mais de um único produto, por isso, no caderno de registos, há espaço em branco para apontar os rendimentos de até quatro produtos diferentes;
 - Um negócio pode ter mais do que um custo com produtos, pois um produto pode ter vários custos para ser produzido;
 - Para além dos custos para comprar um produto, o negócio também tem outros custos, tais como transporte e taxas.

Ainda em plenária, após a explicação do preenchimento do caderno de registo, pergunte:

- Lembram da definição de “Rendimentos” vista na actividade 17 “Rendimentos e Despesas”? Alguém pode lembrar para o grupo?
- O que significa “Custos com Produtos?”

Peça duas ou três contribuições para cada questão. Anote no bloco gigante as contribuições que saírem. No final, faça uma amarração das contribuições. Mostre e explique a fórmula de cálculo dos custos com produto, tal como vem a seguir:

EXEMPLOS DE RENDIMENTO:

“A venda de um molho de alfaces por 100 Meticais”

“A venda de um serviço de tranças no cabelo por 250 Meticais”

EXEMPLOS DE CUSTO COM PRODUTO

“A compra de uma caixa de 2 quilos de tomate por 250 meticais”

“Compra de 1 verniz por 50 meticais para pintar as unhas e fazer serviço de manicure”

CUSTO COM PRODUTO = VALOR DE UMA UNIDADE DO PRODUTO OU DO INSUMO X A QUANTIDADE DE INSUMOS QUE COMPRAS.

Depois de explicar a fórmula, peça que preencham a folha de registo tendo como base as seguintes informações:

- Peça que apontem o nome dos custos com produtos que terá o seu negócio e o valor destes custos.
- Peça que apontem o valor ao lado do nome do custo com o produto.
- Faça o mesmo exercício para todos os outros custos com produtos.

Diga que agora vão falar sobre outros custos. Comece por questionar em plenária:

- O que entendem sobre “outros custos” de um negócio?

Peça duas ou três contribuições, amarre as contribuições, em seguida, explique que:

- Um negócio possui outros custos que não estão relacionados com o produto em si. Um custo comum é o com transportes. Peça que debatam em dupla em 1 minuto outros custos que um negócio pode ter para além do custo com transportes.
- Peça para as duplas partilharem em plenário que outros custos identificaram. Outros custos também podem ser lenha, plástico para colocar biscoito que será vendido, papel para embrulhar o doce de coco; tesoura para cortar a mecha de cabelo, algodão para manicure, removedor de verniz, etc.. Explique que irá usar o custo do transporte como exemplo para aprenderem a calcular os outros custos com a mesma fórmula;
- Mostre e explique a fórmula de cálculo dos custos com transporte, tal como vem abaixo:

CUSTO DO TRANSPORTE = VALOR DE UMA PASSAGEM X O NÚMERO DE VEZES QUE SE UTILIZA O TRANSPORTE

- Depois de explicar a fórmula, peça que, ainda em duplas debatam sobre as seguintes perguntas:
 - Onde irá vender seu produto?
 - Qual tipo de transporte usará para ir até lá?
 - Quantas vezes na semana irá para este sítio vender?
 - Qual é o valor do transporte?

- Em seguida peça que cada uma preencha a folha do caderno de registo com as seguintes informações:
 - O nome e custo do transporte que irá usar para ir até o local de venda;
 - O nome e custo com transporte para comprar os insumos do produto que irá vender.

- A seguir peça que debatam sobre as perguntas abaixo e apontem os custos na folha do caderno de registo:
 - Onde irá comprar o seu produto ou os insumos que usará para produzi-lo?
 - Qual tipo de transporte irá usar para ir até lá?

- Pergunte se há outros custos que gostariam de acrescentar para além dos transportes. E caso tenham, peça que apontem os custos na folha de registos.

ETAPA 3 - RENDIMENTOS - 30 min

- Explique que agora que já pensaram sobre os custos do negócio, podem determinar qual será o preço que irão cobrar pelo produto;
- Relembre que o produto sempre deve ter o preço maior do que a soma dos “custos com produtos” e dos “outros custos”;
- Peça que debatam em dupla:
 - Por quanto venderias o teu produto?
 - Qual é a quantidade de produtos que venderá por semana?

- Mostre e explique a fórmula para o cálculo dos rendimentos semanais, tal como demonstrado abaixo:

RENDIMENTOS = VALOR DE VENDA DO PRODUTO X QUANTIDADE DE PRODUTOS VENDIDOS

- Peça que calculem e anotem na folha de registo quanto será o rendimento do negócio por semana e em seguida argumente para seu par porque está a fazer este preço e porque esse valor de rendimento é possível;

ETAPA 4 - TPC - 20 min

- Explique que a folha de registos do negócio ainda não está finalizada. É necessário fazer uma pesquisa para confirmar os custos apontados e para descobrir outros custos, portanto, o plano de investigação que se segue vai ajudar nesse sentido;
- Peça que apontem na folha de registo os objectivos da investigação;
- Peça que debatam com seu par sobre 3 locais que visitará e 3 pessoas que irá entrevistar para conseguir as informações da pesquisa;
- Explique que as informações coletadas podem ser apontadas no caderno que trazem quando vêm as sessões.

Plano de investigação:

Cada participante terá uma semana para desempenhar essa investigação em sua comunidade. Pode ser feita em dupla ou individualmente, fica a critério das participantes.

A investigação tem como objetivo confirmar:

- O custo dos produtos que seu negócio irá vender.
- O custo do transporte para o local da venda dos produtos.
- O custo do transporte para o local de compra dos produtos e dos insumos.
- Se há outros custos do negócio como, por exemplo, taxa do mercado do distrito.
- Se os potenciais clientes pagariam pelo valor de venda que determinaram para seus produtos.

ETAPA 5 - FINALIZAÇÃO - 5 min

- Pergunte:
 - Como se sentem ao darem o primeiro passo para abrir ou melhorar o seu negócio?
- Explique que, para a próxima sessão, é preciso trazer a folha de registos e os resultados da pesquisa.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Relembre a definição de rendimento e de custo com produtos vista na actividade 17 “Rendimentos e Despesas”

>> Rendimento: todo o dinheiro que uma pessoa ganha a partir de um negócio ou um trabalho, quer seja formal ou informal é chamado de rendimento.

>> Custo com produtos: todo o dinheiro que uma pessoa gasta para comprar ou para produzir um produto.

Caso a participante tenha um celular com calculadora, encoraje o uso.

Caso o negócio não incorra em custos de transporte para ir até o sítio de venda pois, por exemplo, a participante irá a pé ou irá vender na porta de casa, salte a etapa.

Antes de se refletir sobre o preço que irá cobrar por um produto e, portanto, sobre quanto espera ter de rendimento, é preciso analisar os custos dos produtos e os outros custos que tem o negócio. Assim pode-se determinar um preço de venda baseado nos custos reais com a venda do produto escolhido.

Recomenda-se que o exercício seja feito em dupla, porém não é obrigatório.

Explique que a partilha dos resultados é voluntária. A participante irá partilhar apenas se sentir -se confortável pois pode ter receio pensando que vai entregar “segredos” do negócio e assim ter sua ideia ou plano de negócios copiados.

Sessão 23



Actividade 33A: O Quadro das Competências (para quem optou em focar numa profissão)

Objectivos

- ✓ Avaliar as suas competências para empregabilidade
- ✓ Identificar as competências a melhorar e formas de melhorá-las



Duração - 90 min



Materiais

- Formulário com perguntas para cada participante
- Lápis e borracha para cada participante



Passos

ETAPA 1 – 15 min

- Explique que nesta sessão terão a oportunidade de pensar sobre as suas competências; peça para uma voluntária relembrar a definição de competência que viram na actividade 9 “A profissão dos meus sonhos e reviram na actividade 32A”;
- Entregue o Quadro das Competências e o texto com a definição das oito competências de empregabilidade mais valorizadas no mercado de trabalho;
- Peça para diferentes voluntárias lerem em voz alta cada uma das competências e certifique-se que foram bem compreendidas pedindo um exemplo a cada competência lida.

ETAPA 2 – 15 min - Individual

- Peça que façam uma autoavaliação sobre cada competência e assinalem com um X como se classifica naquela área: Bom, Muito Bom, ou Precisa Melhorar.

ETAPA 3 – 10 min - Individual

- Após todas as competências terem sido classificadas peça que responda as seguintes perguntas:

- Olhando para o resultado desde quadro pensa que as suas competências estão equilibradas? Porque?
- Quais são as 3 competências que gostaria de melhorar? Porque?

ETAPA 4 – 5 min - Individual

- Uma vez escolhidas as 3 competências perguntem:
 - Essas competências são necessárias para exercer a profissão dos seus sonhos? Porquê?
 - Destas 3 quais as 2 que escolhe? Porquê?

ETAPA 5 – 5 min - Individual

- Por último pergunte:
 - E destas 2 competências qual é a que escolhe para melhorar e focar sua atenção?
 - O que pode fazer para melhorar essa competência que escolheu?

ETAPA 6 – 20 min – Pares ou grupos

- Peça que formem pares e partilhem as respostas dadas na ETAPA 5

ETAPA 7 – 20 min - Plenário

- A partilha com a colega ajudou a identificar formas de melhorar a competência escolhida?
- O que vos surpreendeu nesta atividade?
- Que sentimentos tiveram?

Definição das Competências

1. Iniciativa – É ter um comportamento proactivo: “Vamos fazer!” É não ficar à espera que o(a) mandem fazer algo, mas tomar a iniciativa de o fazer. O oposto é a hesitação: “Será mesmo que devo fazer isso?” e a procrastinação “Hei-de fazer amanhã”, ou “ninguém me disse nada”

2. Comprometimento – Significa cumprir um acordo ou compromisso firmado entre duas partes e honrar a palavra dada. Pode exigir sacrifícios pessoais ou esforços extraordinários para concluir determinada tarefa.

3. Ousadia e correr riscos calculados – Trata-se de iniciativa associada a coragem e responsabilidade. É a habilidade de avaliar as alternativas, calculando os riscos de cada uma delas, e escolher as opções que trarão melhores resultados.

4. Criatividade – É dar existência a algo novo, único e original. É muito necessária para a resolução de problemas e muito valorizada no mundo do trabalho, porque ajuda a melhorar ou inovar para atrair benefícios.

5. Curiosidade e conhecimento – A curiosidade leva-nos a procurar informações para melhorar os nossos conhecimentos e inovar o nosso trabalho.

6. Gestão do tempo – A forma como utilizamos o tempo influencia os nossos resultados. Administrar o tempo é administrar a sua própria vida, não perder tempo, não deixar para amanhã, mas concluir e entregar o trabalho prometido no prazo certo.

7. Responsabilidade – é saber o que tem que fazer e fazer. Cumprir com as obrigações executando todas as tarefas que lhe forem atribuídas com qualidade e segurança, estar sempre com antecedência em seus compromissos, respeitar todos que estão a sua volta. Profissionalmente, pessoas responsáveis têm mais probabilidade de serem promovidas e assumirem cargos que requerem maior confiança e liderança, tais como gestão e coordenação. No campo pessoal, uma pessoa responsável conquista mais facilmente a confiança de amigos e familiares, podendo construir uma melhor autoestima e uma vida social mais prazerosa.

8. Capacidade de Trabalhar em Equipe – Capacidade de colaborar com um grupo, ter escuta activa, respeito pelas opiniões e ideias dos outros, vontade de partilhar e fazer esforços para que os objectivos em comum sejam alcançados.

QUADRO DAS COMPETÊNCIAS

COMPETÊNCIAS	MUITO BOM	BOM	PRECISA MELHORAR
Capacidade de trabalhar em Equipe			
Criatividade			
Gestão do Tempo			
Curiosidade e Conhecimento			
Responsabilidade			
Comprometimento			
Ousadia e riscos calculados			
Iniciativa			



Actividade 33B: O Caderno de registos do meu negócio -Parte 2 – (para quem optar em começar ou melhorar um negócio)

Objectivos

- ✓ Pensar sobre as informações coletadas na pesquisa
- ✓ Definir um salário para si
- ✓ Calcular o lucro do negócio



Duração - 60 min



Materiais

- A folha de registos impressa com os itens “Salário” e “Lucro” incluídos para cada participante
- Lápis
- Borracha

	SEMANA 1	SEMANA 2	SEMANA 3	SEMANA 4	SEMANA 5	SEMANA 6	SEMANA 7	SEMANA 8	SEMANA 9
RENDIMENTOS									
CUSTOS COM PRODUTOS									
OUTROS CUSTOS									
SALÁRIO									
LUCRO									



ETAPA 1 – 10 min

- Pergunte em plenária:
 - Como se sentiram ao fazerem a pesquisa?
 - Alguém gostaria de partilhar o que aprendeu e as mudanças que teve que fazer na folha de registos?
 - Houve dificuldades durante a pesquisa? Alguém gostaria de partilhar quais foram?
- Distribua as novas folhas de caderno de registo;
- Peça que na nova folha de registo, insiram as novas informações que conseguiram durante a pesquisa;
- Explique que se descobrirem custos que não estavam previstos no caderno de registos pois não os conheciam, este é o momento de incluir seus nomes e valores semanais;
- Peça que aponte ao lado do nome do custo.

ETAPA 2 – SALÁRIO E LUCRO - 40 min

- Pergunte se lembram da discussão que tiveram na actividade 19 “Qual é o meu lucro?” sobre determinar um salário para si. Peça uma voluntária relembrar o que discutiram e o que significa determinar um salário para si no seu próprio negócio.
- Pergunte em plenária:
 - Alguém que já tenha um negócio gostaria de partilhar como se sentiram ao determinar um salário para si?
- Peça que formem duplas e debatam as seguintes questões:
 - Ao analisarem a folha do caderno de registos, qual valor de salário determinarías?
 - Este valor cobre os custos que tens para viver?
 - Após debaterem e determinarem o salário, peça que apontem na folha do caderno de registos o valor na linha “Salário”.
- Explique que o próximo passo é verificar se com estes custos, estes rendimentos e este salário o negócio dá lucro ou dá prejuízo na semana. O cálculo do lucro é feito da seguinte forma:

LUCRO = RENDIMENTOS – CUSTOS COM PRODUTOS – OUTROS CUSTOS – SALÁRIO

- Peça que calculem individualmente e debatam em duplas:
 - É possível aumentar os rendimentos? Se sim, como e para qual valor?
 - É possível diminuir os custos? Se sim, quais custos e para qual valor?
- Peça para voluntárias partilharem suas respostas em plenário; e em seguida pergunte:
 - Alguém teve prejuízo no seu negócio?
 - Em caso de prejuízo, que medidas podem ser tomadas para salvar o negócio?
- Explique que cada empreendedora pode decidir o que fazer com o lucro do seu negócio. Pode aumentar o salário na semana ou pode investir no negócio. Depois de pagar um salário a si mesma, o lucro pode ajudar a crescer o negócio. Diga que a decisão cabe a elas e depende da situação desejada que determinou durante o exercício do Mapa da Solução.

ETAPA 3 - FINALIZAÇÃO – 10 min

- Pergunte:
 - Como se sentem ao ter a folha do seu caderno de registo do seu negócio finalizado?
 - Sentem-se preparadas para iniciar o negócio? Porquê?
 - Diga que durante estes meses estiveram juntas e puderam aprender como começar ou melhorar um negócio e que muitas já começaram e estão a ser bem-sucedidas;
 - Dê parabéns a todas pela determinação e empenho demonstrados durante toda esta jornada e deseje votos de sucesso a todas as empreendedoras.



Notas para o(a) Facilitador(a)

>> Caso a participante determinar um salário mais alto do que os rendimentos do negócio, explique que o salário deve considerar quanto o negócio rende e quanto o negócio custa. Se o salário que quer tirar for maior, terá que desenvolver um negócio que rende mais do que este que determinou.

>> Se o resultado final do exercício for prejuízo, pergunte aonde é necessário alterar para que o negócio dê lucro e não prejuízo. O problema pode estar no preço do produto vendido, nos altos custos de produtos ou de produção, ou no salário determinado.

Sessão 24



Actividade 34: A Escada para a Meta

Objectivos

- ✓ Identificar uma meta
- ✓ Estabelecer os passos para atingir a meta



Duração - 90 min



Materiais

- Exemplo da Escada preenchida na folha de papel gigante
- Esquema da Escada para Metas em branco na folha de papel gigante
- Lápis e borracha



Passos

ETAPA 1 – 10 min

- Explique que irão fazer uma actividade onde terão oportunidade de pensar e traçar uma meta e os passos necessários para atingi-la;
- Peça voluntárias para relembrar a definição de meta e suas características que viram na actividade “Vamos aprender o que é uma Meta?” e como deve ser formulada. Se necessário dê o exemplo escrito em Notas para o(a) Facilitador(a) para ficar claro como uma meta deve ser escrita;

ETAPA 2 – 20 min

- Explique que esta é a penúltima última actividade desta jornada que percorreram juntas durante os últimos meses e lembre que estiveram a discutir seus objectivos de negócios e profissionais em varias sessões como “O Mapa da Solução”, “A profissão dos meus sonhos”, etc..e hoje irão fazer uma actividade para redefinir melhor seus objectivos e metas para saírem com os passos bem claros e concretos de como caminhar em direcção ao alcance de seu objectivo;
- Mostre no papel gigante o exemplo da Escada da Meta preenchida para compreenderem como preencher;

- Diga que irão fazer o mesmo exercício, cada uma vai fazer uma escada partindo da situação actual para a situação desejada e definindo os passos necessários para atingir a situação desejada;
- Explique que como cada uma tem uma meta diferente o número de degraus da escada que representam os passos para atingir a meta não será igual para todas;
- Após todas terem terminado passe para a Etapa 3.

ETAPA 3 – 30 min

- Peça que formem duplas e partilhem os resultados, analisem se a escada contém todos os passos para alcançar a situação desejada; passe por cada dupla e vá verificando se os passos para meta são específicos;

ETAPA 4 – 30 min – Plenário

- Peça voluntárias para partilharem a meta que traçaram e darem exemplos dos passos necessários para a alcançarem;
- Após a partilha pergunte:
 - Como se sentiram ao fazer esta actividade?
 - O que vos surpreendeu?
 - O que aprenderam?



Notas para o(a) Facilitador(a)

É importante ressaltar que a meta escolhida deve estar relacionada a profissão ou negócio que querem alcançar e não a metas pessoais como “construir uma casa”; “constituir família”, “comprar terreno”, etc..

A meta é o caminho a ser percorrido para atingir o objectivo desejado. Chamamos a esta meta, meta do processo, são as etapas a serem concluídas para se atingir um objectivo estabelecido.

A meta precisa ser expressa em quantidade e prazo, para ser possível seu monitoramento e avaliação, a fim de fazer correções se necessário.

Uma meta deve ter 5 características:

1. Tem de ser específica;
2. Deve conter números de quanto se quer alcançar;
3. Deve ser alcançável;
4. Deve ter relevância para sua vida;
5. O tempo em que a meta deve ser alcançada precisa ser realista.

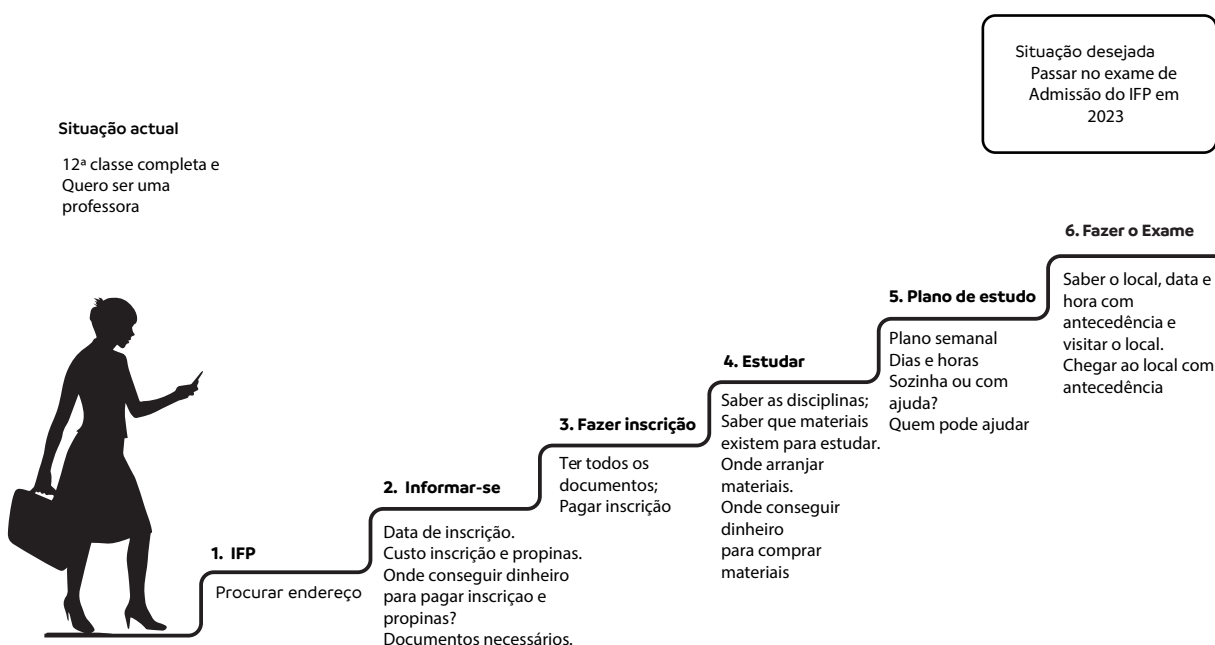
Exemplos de objetivo e meta:

Objetivo: Ser uma professora primaria formada até o final de 2025

Meta: Concluir o curso de formação de professores até o final de 2025

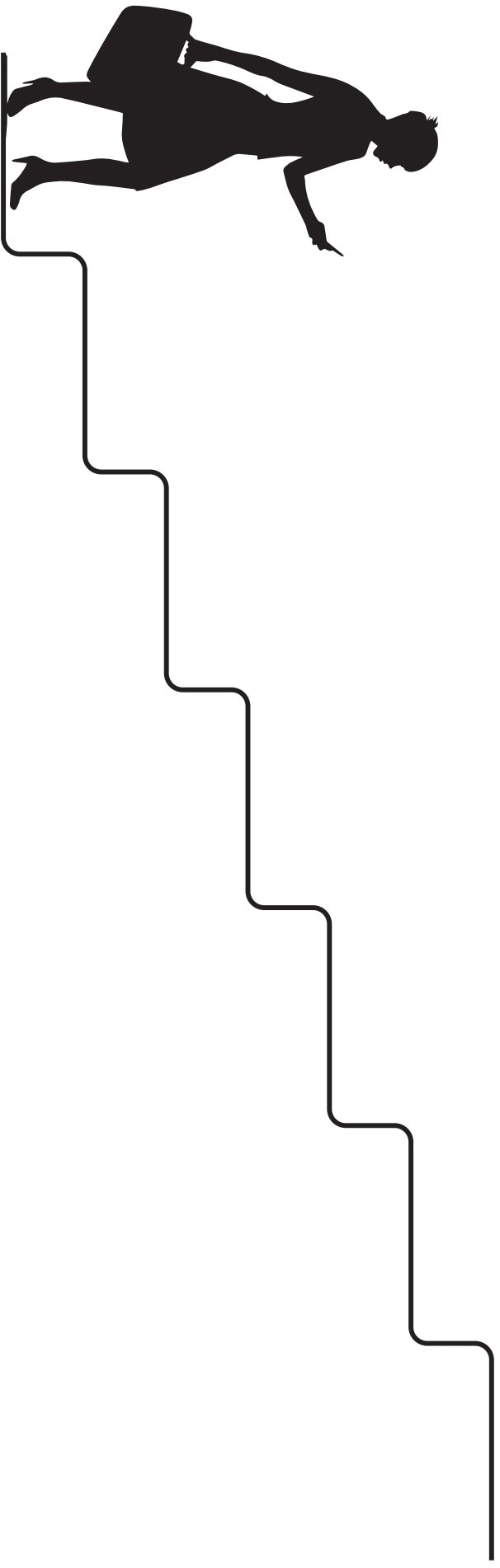
- Traçamos passos para alcançar a meta porque divididas em pequenos passos fica mais alcançável:
 - Procurar informações sobre cursos existentes de formação de professores no meu distrito e arredores;
 - Procurar informações sobre os requisitos, documentos, e preço de inscrição para ingresso nas instituições que formam professores;
 - Definir como conseguir dinheiro para pagar a inscrição;
 - Fazer a inscrição;
 - Procurar informações sobre data e conteúdo dos exames;
 - Estudar 2 vezes por semana durante 1 hora e meia;
 - Fazer os exames.
- Lembre-se que cada pessoa tem uma meta diferente e por isso o número de passos para alcançá-la será diferente de pessoa para pessoa. Algumas escadas poderão ter mais degraus do que outras e isto não será um problema

Escada para Meta



Escada para Meta

Situação actual



Situação desejada



Actividade 35: Despedida: “Eu fiz parte deste treinamento porque sou....”

Objectivos

- ✓ Apreciar as qualidades de cada uma
- ✓ Celebrar o final do treinamento de forma positiva e divertida



Duração - 40 min



Materiais

- 1 folha A4 para colar nas costas de cada participante
- 3 Fitas adesivas
- 3 tesouras
- 1 caneta de feltro para cada participante, diferentes cores



Passos

ETAPA 1 – 15 min

- Explique que todas terão uma folha A4 colada nas costas e que cada uma deverá escrever na folha de cada colega as qualidades que apreciou e que pensa que ela tem;
- Peça ajuda de todas para colarem as folhas nas costas umas das outras. Quando todas tiverem a folha nas costas peça para começarem a escrever as qualidades, diga que podem começar por qualquer colega, não há uma ordem definida; assim terão várias pessoas escrevendo nas costas de diferentes colegas ao mesmo tempo;

ETAPA 2 – 25 min

- Quando todas tiverem escrito as qualidades nas costas de todas as colegas peça que formem um círculo e explique que agora, uma de cada vez, vai entrar no meio da roda e ler o que vem escrito na folha começando com a frase, “Eu participei desta formação porque sou.....” e lê as qualidades que estiverem escritas; proceda assim sucessivamente até todas terem lido a folha que trazem nas costas;
- Peça uma grande salva de palmas ao grupo que têm uma riqueza de qualidades; agradeça a boa colaboração e expresse o prazer e a alegria que foi conviver com todas e deseje muito sucesso para todas na vida pessoal e profissional.



Notas para o(a) Facilitador(a)

Não diga no início da actividade que irão falar “Eu participei desta formação porque sou.....”. Só faça isso no final quando estiverem em círculo ao explicar que uma de cada vez irá entrar no meio da roda, tirar o papel das costas e irá ler as qualidades que foram escritas começando com a frase “Eu participei desta formação porque sou....”

Para não se gastar muito tempo a colar as folhas nas costas, é importante ter um marcador por pessoa, 3 rolos de fita adesiva daquelas grossas ou mais, e outras tantas tesouras.

