

TORNAR-SE UM EMPREENDEDOR SÉNIOR!

MÓDULO 5 | CADERNO DE EXERCÍCIOS



SASSI
Later-life Careers

<https://www.sassi-llc.eu/pt/>



Conteúdos

1	INTRODUÇÃO	3
2	Module Aims and Objectives	Error! Bookmark not defined.
3	ESTRUTURA DO MÓDULO	3
4	UNIDADES DE MÓDULO	4
	4.1 Unidade 1 Olderpreneurship: Abraçar o crescimento, a inovação e o legado na idade mais avançada	4
	4.1.1 Resultados de aprendizagem	4
	4.1.2 Autoestudo (Breve descrição)	5
	4.1.3 Atividade em Grupo	6
	Unidade 2 Uma escada do suave ao difícil: as competências de um empreendedor sénior	8
	4.1.4 Resultados da aprendizagem	9
	4.1.5 Autoestudo (Breve descrição)	9
	4.1.6 Atividade de grupo	10
	4.2 Unidade 3 Desbloquear oportunidades: Do voluntariado ao negócio digital	15
	4.2.1 Resultados da aprendizagem	15
	4.2.2 Autoestudo (Breve descrição)	15
	4.2.3 Atividade em grupo	17
	PARCERIA DO PROJETO	20



I INTRODUÇÃO

Este Módulo permite que os formadores utilizem o Resultado 3 do projeto, O Guia para se tornar num Olderpreneur. O Guia aborda diretamente a necessidade de requalificar e melhorar as competências dos séniors que procuram uma mudança de carreira tardia; mudanças que capitalizam a experiência anterior e/ou interesses e paixões particulares. Concebido como um recurso a aplicar pelos profissionais de EFP, é um conjunto de ferramentas para apoiar e requalificar os trabalhadores mais velhos para se tornarem trabalhadores por conta própria, empresários sociais, empresários digitais e/ou abordagens para estabelecer carreiras de legado (ou seja, “devolver algo à sociedade”).

2 FINALIDADES E OBJETIVOS DO MÓDULO

O módulo visa, em última análise, permitir que os formadores apoiem as carreiras posteriores à vida ativa. Em particular, após a conclusão do módulo, podemos esperar que:

- Os profissionais de ensino e formação profissional de nível superior ficarão mais conscientes das necessidades dos aspirantes a “empresários mais velhos” e de como os apoiar.
- Aplicarão o Guia na sua prática de orientação e aconselhamento.
- Os trabalhadores mais velhos, os que procuram emprego e os que mudam de carreira aprenderão novas competências e abordagens em matéria de empresa e de empreendedorismo e, potencialmente, estabelecer-se-ão como “empresários mais velhos”

3 ESTRUTURA DO MÓDULO

O Módulo 5 é composto por 3 Unidades que são uma expansão e um refinamento dos conteúdos apresentados no curso “Guide to Becoming an Olderpreneur”, disponível no SASSI HUB. À semelhança dos outros módulos, cada unidade inclui um PowerPoint com conteúdos e materiais para auto-estudo, bem como questões para reflexão e actividades de grupo concebidas para serem facilitadas em sessões presenciais, mas que também podem ser adaptadas a um ambiente online.

Enquanto **formando**, explorará os conteúdos em formato de auto-estudo, reflectirá sobre as questões de reflexão, estudará e realizará as actividades de grupo propostas, para que possa praticar as competências relacionadas com os conhecimentos transmitidos nos PowerPoints.

Enquanto **formador**, ao apresentar os conteúdos aos seus formandos, guiá-los-á através dos capítulos correspondentes do Guia para se tornar um empreendedor mais velho, que contém conteúdos e perguntas destinados aos potenciais Embaixadores. Tal como teve de se submeter a actividades de grupo para aprofundar a sua compreensão do assunto, terá de as realizar com os seus



formandos - no entanto, neste caso, o seu papel muda de participante para facilitador.

NOTA: Recomenda-se vivamente que se submeta ao conteúdo e às atividades antes de os apresentar aos formandos.

Chave

Autoestudo



Atividade de Grupo



Atividade Individual



Autoavaliação



4 UNIDADES DE MÓDULO

4.1 Unidade 1 Empreendedorismo Sénior: Abraçar o crescimento, a inovação e o legado em idade avançada

4.1.1 Resultados de aprendizagem

Depois de concluir esta unidade, será capaz de:

- Compreender o conceito de olderpreneurship e o seu significado no desenvolvimento de carreiras contemporâneas.
- Identificar as vantagens dos empreendedores mais velhos, incluindo a sabedoria, a experiência, a resiliência e a maturidade na tomada de decisões.
- Diferenciar entre empreendedorismo tradicional e empreendedorismo mais velho.
- Explorar o conceito de legado de carreira e o seu significado no empreendedorismo mais velho
- Pensar em estratégias para promover o olderpreneurship entre os trabalhadores mais velhos



4.1.2 Autoestudo (Breve descrição)

Nesta primeira unidade, irá explorar o significado do empreendedorismo sénior no desenvolvimento da carreira moderna e desvendar as vantagens únicas que os empreendedores mais velhos trazem, como a sabedoria, a experiência, a resiliência e a maturidade na tomada de decisões. Será capaz de distinguir entre o empreendedorismo tradicional e o empreendedorismo sénior, ao mesmo tempo que aprofundará o conceito de legado de carreira e o seu profundo impacto.

Um PowerPoint guiá-lo-á neste processo de aprendizagem e está dividido nos seguintes tópicos:

- Empreendedorismo sénior
- Estratégias para o sucesso
- Deixar um legado
- Estudos de caso de empreendedores senior de sucesso
- Conclusão
- Reflexão

No final, convidamo-lo a refletir sobre as seguintes questões:

- Quais os conceitos-chave ou estratégias discutidos que mais lhe chamaram a atenção e como pensa integrá-los no desenvolvimento da carreira dos trabalhadores mais velhos?
- Que oportunidades ou desafios prevê para ajudar os trabalhadores mais velhos a prosseguir o empreendedorismo ou o empreendedorismo sénior e como os ajudaria a ultrapassá-los?
- Que medidas poderiam os trabalhadores mais velhos tomar para aprender, adaptar-se e crescer continuamente como empresários ou empreendedores mais velhos? Como é que os ajudaria a formular um plano de desenvolvimento? Como mediria o seu progresso e sucesso ao longo do tempo?

Leitura adicional:

- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., Van den Brande, G. (2016). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework. Luxembourg: Publication Office of the European Union; EUR 27939 EN; doi:10.2791/593884
- Jennifer Smith. Growth Mindset vs Fixed Mindset: How what you think affects what you achieve <https://www.mindsethealth.com/matter/growth-vs-fixed-mindset>
- Intelligent Change. What Is Growth Mindset and How to Achieve It <https://www.intelligentchange.com/blogs/read/what-is-growth-mindset-and-how-to-achieve-it>
- Ashley Cullins. Fixed Mindset vs. Growth Mindset Examples: <https://biglifejournal.com/blogs/blog/fixed-mindset-vs-growth-mindset-examples#:~:text=Fixed%20Mindset%3A%20If%20I%20don,if%20I%20fail%20at%20first>
- Sharon K. Parker. What is Proactivity <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/what-is-proactivity>



- Sharon K. Parker. Importance of proactivity <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/why-proactivity-is-important>
- Mindmaven. The definitive guide to productivity. <https://mindmaven.com/blog/proactivity/>
- Dr. Pierre-Nicolas Schwab. With age, entrepreneurs are less confident but more thoughtful: <https://www.intotheminds.com/blog/en/effects-age-business-creation/>
- Ellen Kocher. Older Founders: 5 Reasons Why 50-Something Entrepreneurs Are More Successful: https://www.linkedin.com/pulse/older-founders-5-reasons-why-50-something-more-ellen-kocher/?trk=pulse-article_more-articles_related-content-card
- Knowledge at Wharton. Why Older Entrepreneurs Have the Edge: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/age-of-successful-entrepreneurs/>
- Kumar Mehta. Older Entrepreneurs Outperform Younger Founders—Shattering Ageism: <https://www.forbes.com/sites/kmehta/2022/08/23/older-entrepreneurs-outperform-younger-foundersshattering-ageism/>
- Tony Robbins. How to leave a legacy: <https://www.tonyrobbins.com/business/how-to-leave-a-legacy/>
- Indeed. How to create a legacy in 6 steps (plus tips): <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/career-legacy#:~:text=A%20career%20legacy%20refers%20to,career%20risks%20and%20professional%20networks.>
- Professional Careers by Design. The developmental stages of a career: A legacy-building roadmap: <https://www.mettasolutions.com/the-developmental-stages-of-a-career-a-legacy-building-roadmap/>
- Science Direct. Creating a career legacy map to help assure meaningful work in nursing: https://www.etsu.edu/nursing/documents/creating_a_career_legacy_map.pdf

4.1.3 Atividade em Grupo

Tabela 1 Atividade em grupo 1

Título	Sonha em Grande!
Objetivas da aprendizagem	<ul style="list-style-type: none"> • Compreender a base científica subjacente à metodologia de visualização
Tipo de atividade	Visualizar um futuro potencial onde o seu próprio impacto já existe



Duração	Inspire-se para iniciar uma viagem de descoberta
Materiais necessários	
Introdução	<p>Esta atividade pressupõe que os participantes já fizeram uma revisão da carreira e exploraram alguns potenciais desenvolvimentos de carreira futuros. Utiliza a metodologia de visualização para ajudar a explorar melhor o impacto potencial de ações futuras e reforça a motivação para tomar medidas ativas de desenvolvimento da carreira.</p> <p>A imaginação não é apenas algo útil nas aulas de arte. Existe uma literatura cada vez mais vasta que associa a nossa capacidade de imaginar e visualizar potenciais cenários futuros à nossa capacidade de analisar tendências, identificar fatores-chave e, em última análise, provocar mudanças.</p> <p>A visualização afeta não só o nível cognitivo, mas também o afetivo. A participação em atividades de visualização pode ter um efeito mensurável nos níveis de dedicação a um projeto.</p>
Descrição da atividade	<ol style="list-style-type: none">1. Informar os participantes que vão participar numa atividade de visualização. Explicar porque é que a visualização é importante (ver introdução). A atividade terá três etapas, cada uma das quais será realizada individualmente e discutida em pares. Peça aos participantes para formarem pares, nos quais permanecerão durante todas as etapas.2. Passo 1 - Apresentar aos participantes as instruções. Têm 10 minutos para pensar e tomar notas, e outros 10 para discutir o que escreveram em pares.3. Instruções: Imagine um cenário 10 anos no futuro. A sua carreira de legado entrou em vigor. Trabalhou nos planos que traçou cuidadosamente. Alguns deles conseguiu concretizar, outros - menos.<ul style="list-style-type: none">• Onde se encontra profissionalmente?• Que tipo de posição ocupa?• Em que tipo de empresa?• O que é que a empresa faz?• Quem são os seus clientes?• Quais são os seus principais produtos e serviços?• Quem são os seus concorrentes?4. Passo 2 - Apresentar as instruções aos participantes. Têm 10 minutos para pensar e tomar notas numa folha de papel separada, e outros 10 para discutir o que escreveram em pares.5. Instruções: Veja a sua empresa do ponto de vista dos outros.



	<ul style="list-style-type: none">• - Como é que os seus clientes veem a sua empresa? O que é que eles gostam nela? Porque é que optam por comprar os seus produtos ou serviços?• - Como é que os seus concorrentes veem a empresa? Porque é que ela é uma ameaça para eles?• Como é que os seus colegas veem a empresa? Porque é que eles estão motivados para trabalhar na empresa? <p>6. Passo 3 - Apresentar as instruções aos participantes. Têm 10 minutos para pensar e tomar notas numa folha de papel separada, e outros 10 para discutir o que escreveram em pares.</p> <p>Instruções: Pense em como chegou onde se encontra.</p> <ul style="list-style-type: none">• Que passos deu?• Quais das suas qualidades o ajudaram mais?• O que é que achou mais difícil?• Onde estaria se não tivesse empreendido essa viagem? <p>7. Apresentação no grande grupo. Peça a alguns participantes dispostos a apresentar os resultados das três etapas ao grupo.</p>
Debate	<p>Debate em grupo. Pode utilizar as seguintes perguntas:</p> <ul style="list-style-type: none">• Depois de participar na atividade de visualização, alcançou um maior grau de clareza sobre as suas perspetivas de criar impacto futuro?• Sente-se mais ou menos motivado do que antes para se tornar um empresário mais velho?• De que mais precisa para iniciar essa viagem?
Adaptação ao contexto online	<p>É tecnicamente possível realizar a atividade online, colocando os participantes em salas separadas para as discussões em pares (3 vezes para toda a atividade). Por razões práticas, os pares devem ser aleatórios, mas consistentes para as três etapas.</p> <p>No entanto, recomenda-se a realização da atividade num ambiente presencial. O impacto emocional da atividade está largamente ligado à dinâmica de grupo ao vivo, e pode perder-se num modo online.</p>
Dicas para o formador	<p>Certifique-se de que foi efectuado um aquecimento antes da atividade e que todos os participantes já reflectiram sobre potenciais carreiras futuras.</p> <p>Alguns participantes podem ter dificuldade em encontrar uma resposta para as perguntas. Poderá considerar a possibilidade de fazer um acompanhamento, clarificando as perguntas, e também de dar algumas respostas para orientar a sua imaginação.</p>

Unidade 2 Uma escada do suave ao difícil: as competências de um empreendedor sénior



4.1.4 Resultados da aprendizagem

Depois de completar esta unidade, os formandos serão capazes de:

- Apoiar o desenvolvimento das competências transversais e transversais necessárias para uma carreira empresarial na terceira idade
- Compreender o funcionamento do cérebro humano e o seu impacto na tomada de decisões e no comportamento
- Reconhecer preconceitos cognitivos e erros nos seus processos de pensamento
- Apreciar a importância das competências transversais no empreendedorismo e identificar os diferentes tipos de competências transversais
- Aplicar a metodologia Design Thinking e o Business Model Canvas para conceitualizar e aperfeiçoar ideias de negócio
- Explorar diferentes tipos de opções de financiamento disponíveis nas diferentes fases de crescimento de uma empresa
- Determinar o tipo de financiamento mais adequado para uma empresa com base na sua fase de desenvolvimento e nas suas necessidades financeiras

4.1.5 Autoestudo (Breve descrição)

Nesta unidade, irá explorar as competências essenciais para o sucesso empresarial, desde a compreensão do impacto do cérebro humano na tomada de decisões até às estratégias empresariais práticas.

Começando pelas competências transversais, irá explorar as neurociências para compreender como o cérebro influencia as nossas decisões e comportamentos, seguido de estratégias para reconhecer preconceitos cognitivos e, por fim, enfatizar a importância das competências transversais no empreendedorismo e apresentar os seus diferentes tipos. Em seguida, passando pelas competências técnicas, irá fornecer ferramentas práticas como o Design Thinking e o Business Model Canvas para refinar ideias de negócio, e também explorar opções de financiamento em diferentes fases de negócio, orientando-o na avaliação de empréstimos bancários para determinar a melhor opção para o seu empreendimento.

O PowerPoint guiá-lo-á neste processo de aprendizagem e está dividido nos seguintes tópicos:

Das competências transversais ...

- Compreender o cérebro
- O que são competências transversais e porque são tão importantes?

Para competências técnicas ...

- A metodologia do Design Thinking
- O Modelo de Negócio Canvas
- Oportunidades de financiamento



- Aspectos jurídicos da criação de uma empresa

No final, convidamo-lo a refletir sobre as seguintes questões:

- Quais os conceitos-chave ou estratégias discutidos que mais lhe chamaram a atenção e como imagina integrá-los no desenvolvimento da carreira dos trabalhadores mais velhos?
- Sente-se capaz de orientar um potencial empresário mais velho através das fases do Design Thinking e de descrever a sua ideia no Business Model Canvas? De que mais precisa para facilitar o processo?
- Existem alguns requisitos legais nacionais específicos que sejam de importância vital para um novo empreendimento? Onde é que pode obter mais informações? Poderia encaminhar o empresário mais velho para um serviço específico?

Leitura adicional:

- HBS. 5 Examples of Design thinking in Business: <https://online.hbs.edu/blog/post/design-thinking-examples>
- Collective Campus. 6 Companies that have successfully applied design thinking: <https://www.collectivecampus.io/blog/6-companies-that-have-successfully-applied-design-thinking>
- Clover. How small businesses can use "design thinking" to improve crucial processes: <https://blog.clover.com/how-small-businesses-can-use-design-thinking-to-improve-crucial-processes/>
- Business Model Generation: <https://www.strategyzer.com/books/business-model-generation>
- MinnaLearn Courses: Different types of funding: <https://courses.minnalearn.com/en/courses/startingup/financing/different-types-of-funding/>
- Novel Capital: Understanding 7 Primary Types of Business Funding and the Varying Costs of Capital: <https://novelcapital.com/7-types-of-business-funding-and-varying-costs/>
- Business.govt.nz: Choosing the right types of funding: <https://www.business.govt.nz/getting-started/funding-your-business/choosing-the-right-types-of-funding/>
- Nerdwallet: 16 Important Legal Requirements for Starting a Small Business: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/startup-legal-checklist>
- Small Business Rainmaker: 7 legal considerations to prioritize when starting a business: <https://www.smallbusinessrainmaker.com/small-business-marketing-blog/7-legal-considerations-to-prioritize-when-starting-a-business>
- World Intellectual Property Organization (WPO): <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>
- Investopedia: Non-Disclosure Agreement (NDA) Explained, With Pros and Cons: <https://www.investopedia.com/terms/n/nda.asp>

4.1.6 Atividade de grupo



Tabela 2 Atividade de grupo 2

Título	Desafio para eliminar preconceitos
Objetivos da aprendizagem	<ul style="list-style-type: none">• Reconhecer os enviesamentos cognitivos e os erros nos processos de pensamento• Compreender o impacto dos enviesamentos cognitivos na tomada de decisões
Tipo de atividade	Atividade em grupo / discussão
Duração	30-45 minutos
Materiais necessários	<ul style="list-style-type: none">• Cartões com descrições de enviesamentos cognitivos comuns (por exemplo, enviesamento de confirmação, enviesamento de ancoragem, heurística da disponibilidade)• Papel e caneta para cada participante
Introdução	Introduzir o conceito de preconceitos cognitivos e a forma como influenciam a nossa tomada de decisões e o nosso comportamento. Explicar que os enviesamentos cognitivos são padrões sistemáticos de desvio da racionalidade e que podem afetar todos os aspectos da nossa vida, incluindo as decisões empresariais.
Descrição da atividade	<ol style="list-style-type: none">1. Dividir os participantes em pequenos grupos2. Distribuir os cartões com as descrições dos preconceitos cognitivos por cada grupo3. Instrua cada grupo a ler a descrição do enviesamento e a discutir exemplos de situações em que possam ter encontrado ou observado este enviesamento na vida real, no seu processo de pensar num novo negócio ou numa questão de empreendedorismo4. Incentivar os participantes a partilharem os seus exemplos e a discutirem o potencial impacto destes preconceitos na tomada de decisões5. Após a discussão, peça a cada grupo que escolha um preconceito que considere mais interessante ou relevante para a tomada de decisões empresariais6. Cada grupo apresenta o preconceito escolhido e os seus exemplos aos restantes participantes
Debate	<ul style="list-style-type: none">• Facilite um debate sobre os conhecimentos adquiridos com a atividade. Incentive os participantes a refletir sobre como os preconceitos cognitivos podem afetar as suas actividades



	<p>empresariais e quais as estratégias que podem empregar para os atenuar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resuma as principais conclusões e enfatize a importância de estar ciente dos preconceitos cognitivos para tomar decisões empresariais informadas e eficazes.
Adaptação ao contexto online	<p>Esta atividade pode ser realizada online utilizando plataformas de videoconferência, quadros brancos virtuais ou ferramentas de colaboração online para debates de grupo e brainstorming. O formador pode partilhar versões digitais dos cartões com descrições dos preconceitos cognitivos.</p>
Dicas para o formador	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivar a participação ativa e o empenho de todos os participantes • Promover uma atmosfera sem julgamentos, em que os participantes se sintam à vontade para partilhar os seus pensamentos e experiências • Fornecer recursos ou leituras adicionais sobre os preconceitos cognitivos para serem explorados após a atividade

Tabela 3 Atividade em grupo 3

Título	A minha ideia de negócio - descreva-a como um profissional
Objetivos da aprendizagem	<ul style="list-style-type: none"> • Aprenda a descrever a sua ideia de negócio utilizando o Business Model Canvas • Obter feedback sobre o seu modelo de negócio • Beneficiar do intercâmbio entre pares
Tipo de atividade	Atividade de grupo presencial - trabalho em pequenos grupos, apresentação e discussão
Duração	50 min (até 1 h 30 min se apresentar previamente o BMC)
Materiais necessários	<ul style="list-style-type: none"> • SASSI LLC Guide to becoming an Olderpreneur, Chapter 4, Tópico 2 "A minha ideia de negócio: verificação da realidade", • flipchart, • marcadores coloridos, • fita adesiva
Introdução	Os participantes devem estar familiarizados com os diapositivos que apresentam o Business Model Canvas antes de iniciarem esta atividade. Se não for esse o caso, pode rever os diapositivos em conjunto com os participantes, mas nesse caso será necessário mais tempo.



Descrição da
atividade

- Passo 1: O exercício da vaca tonta: O facilitador pede aos participantes para escreverem 3 modelos de negócio com 'a vaca a desempenhar o papel principal' - explica aos participantes que podem ser modelos de negócio loucos, engraçados ou sérios, incluindo o grasnar. O facilitador distribui notas post-it e canetas aos participantes e deixa-os criar e escrever as suas ideias durante alguns minutos (10 min).
- Passo 2: Depois de os participantes estarem prontos, o facilitador pede a 3 a 5 voluntários que apresentem os seus modelos de negócio. O foco da sua apresentação deve ser sobre quais são os elementos-chave do modelo de negócio mencionados por cada participante. O facilitador escreve os elementos mencionados no flipchart. Os elementos do modelo de negócio escritos serão referidos aquando da introdução do conceito de business model canvas.
- Etapa 3: Como continuação do "exercício do grasnido", o facilitador faz uma ponte para a teoria, perguntando aos participantes qual é a sua definição de modelo de negócio. É de esperar que os participantes dêem várias definições, mencionando diferentes aspectos e elementos-chave (ou utilizações) de um modelo de negócio. O facto de serem apresentadas várias definições (esperado) deve ser utilizado pelo facilitador para apresentar a ideia de que o mundo empresarial necessita de uma definição unificada do que é um modelo empresarial. A este respeito, é apresentada a definição mais popular e utilizada: "o modelo empresarial descreve a forma como a empresa ganha dinheiro".
- Passo 4: A parte principal da sessão concetual consiste em apresentar, ilustrar e explicar como funciona cada um dos 9 módulos do modelo de negócio, como interação entre si e como conceber um modelo de negócio coerente. Para além de apresentar cada módulo, o facilitador pergunta sempre primeiro aos participantes qual é, na sua opinião, o módulo respetivo do modelo de negócio da IKEA, de modo a ilustrar o modelo. Em seguida, apresenta o exemplo sugerido no diapositivo. O facilitador procura intencionalmente a interação e discute as respostas sugeridas pelos participantes sobre cada um dos módulos discutidos.
- Passo 5: Depois de cada um dos módulos ter sido explicado, o facilitador apresenta o Canvas como um todo - um formato rápido, simples e visual para comunicar, conceber e analisar o modelo de negócio de qualquer organização. O facilitador deve explicar as principais áreas-chave que um modelo empresarial com uma "perspetiva global" deve abranger. O facilitador deve também



	<p>sublinhar a necessidade de coerência entre cada uma destas quatro áreas de "perspetiva geral.</p> <ul style="list-style-type: none">• Passo 6: Recorde brevemente as ideias do exercício anterior - peça às pessoas para votarem e escolherem 4 ideias ou escreva-as em pedaços de papel e escolha 4 ideias ao acaso.• Passo 7: Dividir o grupo em 4 pequenos grupos de trabalho, cada um composto por 4 participantes. Distribuir aleatoriamente (ou por escolha) uma ideia a uma equipa. O objetivo do exercício é conceber um modelo de negócio para o seu serviço/produto. Cada grupo deve pensar numa estratégia e num posicionamento do negócio que esteja de acordo com o modelo de negócio escolhido.• Passo 8: Peça aos participantes que preparem o seu modelo de negócio num flipchart e convide-os a dedicar algum tempo a percorrer todos os blocos de construção.• Etapa 9: Durante as discussões em grupo, certifique-se de que monitoriza o trabalho de cada grupo e mantém o tempo. Se as pessoas tiverem perguntas, responda em conformidade. Normalmente, os grupos devem gastar 5-10 minutos a discutir e a escolher o conceito subjacente ao seu modelo de negócio; cerca de 20 minutos no lado direito do quadro (VP, CS, CH, CR e RS) e o resto do tempo (cerca de 10 minutos) no lado esquerdo do quadro (KR, KA, KP e CS).• Passo 10: Quando o tempo acabar, pedir a cada grupo que fixe as suas telas na parede. Peça aos pequenos grupos para nomearem um orador que apresente o respetivo modelo de negócio, explicando o posicionamento escolhido para o seu produto/serviço, as especificidades do modelo de negócio e a forma como os blocos de construção interagem entre si. Peça aos outros grupos para ouvirem e desafiem os apresentadores com perguntas construtivas sobre a integridade do modelo de negócio escolhido.
Debate	<p>Tente facilitar uma discussão construtiva entre os participantes, centrada na integridade e na lógica entre os elementos constitutivos dos modelos de negócio apresentados. No final, resuma os principais resultados e conclusões do trabalho de cada grupo - se se sentir confortável com o tema, pode até dar o seu próprio feedback a cada um deles. Depois, pode resumir o conceito e a ferramenta aprendidos, destacando a sua aplicabilidade na vida real. Não se esqueça de perguntar aos participantes como se sentiram durante o exercício, como foi para eles a experiência de trabalho em pequenos grupos, se consideram o BMC relevante para as suas próprias ideias de negócio, qual foi o seu "momento de aprendizagem" durante o exercício e o que levariam para casa desta experiência de workshop.</p>



Adaptação ao contexto online	Seria bastante difícil ser realmente criativo e mergulhar numa discussão significativa em salas de descanso. Esta oficina é recomendada para a execução presencial mas, se necessário, pode ser realizada em Zoom - nesse caso, devem ser utilizadas ferramentas de aprendizagem colaborativa (por exemplo, quadros Miro em vez de flipcharts).
Dicas para o formador	Se os participantes não estiverem familiarizados com o BMC (mas também se estiverem), seria útil ter uma compreensão partilhada do conceito e dos elementos constitutivos. Se o tempo for limitado, uma forma seria pedir ao grupo para rever a apresentação antes do workshop. Se puder dispor de mais tempo, seria ainda melhor explicar o conceito de BMC através do exemplo da IKEA - nesse caso, poderia utilizar a apresentação fornecida. Para facilitar o trabalho de grupo, pode também pensar em imprimir o modelo com os 9 blocos de construção para ajudar as pessoas a esboçarem o seu modelo antes de o desenharem nos flipcharts.

4.2 Unidade 3 Desbloquear oportunidades: Do voluntariado ao negócio digital

4.2.1 Resultados da aprendizagem

Depois de completar esta unidade, o formando será capaz de:

- Ser capaz de orientar um empresário mais velho através de diferentes caminhos de desenvolvimento de carreira
- Compreender as várias vias de exploração empresarial, incluindo o voluntariado, o trabalho independente, a tutoria, o empreendedorismo social e o negócio digital.
- Adquirir conhecimentos práticos e competências necessárias para iniciar, gerir e manter empreendimentos empresariais, incluindo redes, análise de mercado, planeamento estratégico e literacia digital.
- Saber como desenvolver competências de colaboração e de trabalho em rede para potenciar recursos, conhecimentos e oportunidades nos ecossistemas empresariais, promovendo a inovação e o crescimento.

4.2.2 Autoestudo (Breve descrição)

O objetivo da exploração desta unidade é aprofundar várias vias de empreendedorismo e inovação para capacitar os indivíduos a navegar na paisagem dinâmica das carreiras modernas.

Através desta exploração, os participantes descobrirão estratégias e competências práticas que podem aplicar às suas acções empresariais. Quer se trate de aprender os fundamentos do freelancing, de dominar a arte da consultoria ou de abraçar os princípios do empreendedorismo social, o nosso objetivo é equipar os participantes com as ferramentas de que necessitam para serem bem sucedidos nas suas áreas de eleição. Além disso, o conteúdo inspirá-lo-á a perseguir as suas paixões, a tirar



partido dos seus conhecimentos e a criar os seus próprios caminhos para o sucesso. Ao fomentar um espírito de curiosidade, criatividade e inovação, pretendemos capacitá-lo para concretizar as suas aspirações empresariais e causar um impacto positivo nas suas comunidades e não só.

Um PowerPoint guiá-lo-á neste processo de aprendizagem e está dividido nos seguintes tópicos:

- Compreender o voluntariado
- Transição para o trabalho independente
- Considerar a tutoria
- Explorar o empreendedorismo social
- Navegar no mundo digital
- Compreender os modelos de negócio digitais
- Construir um negócio digital de sucesso

No final, convidamo-lo a refletir sobre as seguintes questões:

- Quais são os potenciais benefícios e desafios da transição para o trabalho independente e como posso ajudar um empresário mais velho a gerir eficazmente estes aspetos para alcançar o sucesso?
- Como posso orientar um empresário mais velho a aplicar os princípios do empreendedorismo social e a enfrentar os desafios sociais ou ambientais que lhe interessam?
- Como posso orientar um empresário mais velho no desenvolvimento de uma estratégia de negócio digital que se alinhe com os seus objetivos, valores e mercado-alvo, e quais os KPIs a que devemos dar prioridade para medir o sucesso?

Leitura adicional:

- Aalto Venutres Program: <https://avp.aalto.fi/about/>
- Forbes Health (2023): 11 Meaningful ways of older adults can volunteer right now;
- <https://www.forbes.com/health/healthy-aging/volunteer-opportunities-for-older-adults/>
- Lam, Alfred H.K. et al (2021): Benefits of volunteerism for middle-aged and older adults: comparisons between types of volunteering activities, in: Ageing and Society, 1-20.
- Vantage (2022): 9 Benefits of Volunteering for older adults, Blog Oct 24, 2022; <https://vantageaging.org/blog/benefits-older-adults-gain-volunteering/>
- UN Volunteers: Volunteerism;
- <https://knowledge.unv.org/theme/volunteerism>
- Freelancermap (2021): Freelancer werden, <https://www.freelancermap.de/blog/wp-content/uploads/2021/10/freelancer-werden-whitepaper-freelancermap.pdf>



- Ipse: Introduction to freelancing: <https://students.hud.ac.uk/media/assets/photo/enterprise/IntroductionToFreelancerSTUDENT.pdf>
- Freelancer FAQs, Can I have a new career at 50? Freelancing as a senior, <https://www.freelancerfags.com/new-career-at-50/>
- StartupTalky, The Pros and Cons of becoming a freelancer, <https://startuptalky.com/freelancing-pros-and-cons/>
- Shenker, Nancy (2020) in Clear Voice: Freelancing after 50. How to succeed at any age, <https://www.clearvoice.com/blog/freelancing-after-50/>
- Liberto, Daniel (2021) in Investopedia, Freelance Economy Definition, <https://www.investopedia.com/terms/f/freelance-economy.asp>
- Law, Mark (2016): The 7 keys to a successful consulting career; London Business School;
- InsideCareers. Specialists in niche job boards, accessed March 2023, <https://www.insidecareers.co.uk/career-advice/advice-on-becoming-a-consultant/>
- HubSpot (2022): How to Become a Consultant: 11 Steps to Doing it Right, accessed March 2023, <https://blog.hubspot.com/sales/how-to-become-a-consultant>
- Naveen, Agarwal (2019): What I learned in my first year as an independent consultant, LinkedIn, accessed in March 2023, <https://www.linkedin.com/pulse/what-i-learned-my-first-year-independent-consultant-agarwal-ph-d-/>
- Successwise, consultant versus mentor. What's the difference? Accessed in March 2023, <https://successwise.com/consultant-versus-mentor/>
- Agency for Good, Why you should start a social enterprise, accessed March 2023, <https://agencyforgood.co.uk/why-you-should-start-a-social-enterprise/>
- Bussinessart, Theresa Imre, markta.at, accessed March 2023, <https://www.businessart.at/theresa-imre-marktaat>
- Drayton, B. (2006) Everyone a Changemaker: Social Entrepreneurship's Ultimate Goal. Innovations, 1, 80-96.
- School for Social Entrepreneurs, Finding money to start a social enterprise, accessed March 2023, <https://www.the-sse.org/resources/starting/finding-money-start-social-enterprise/>
- School for Social Entrepreneurs, How to start up a social enterprise in 10 steps, accessed March 2023, <https://www.the-sse.org/resources/starting/start-social-enterprise-10-steps/>
- Vollpension. Geschichte, accessed March 2023, <https://www.vollpension.wien/geschichte/>

4.2.3 Atividade em grupo

Tabela 4 Atividade de grupo 4

Título	Descoberta digital Sprint
--------	---------------------------



Objetivos de aprendizagem	<ul style="list-style-type: none">• Despertar a curiosidade sobre as oportunidades digitais.• -Incentivar a exploração de novas vias para o crescimento pessoal e profissional.
Tipo de atividade	Individual / discussão em grupo
Duração	10 – 15 minutos
Materiais necessários	<ul style="list-style-type: none">• Caneta ou lápis• Papel ou dispositivo digital para tomar notas• Acesso à Internet
Introdução	Dar as boas-vindas aos participantes no Digital Discovery Sprint. Explique que esta atividade rápida foi concebida para despertar a curiosidade sobre as possibilidades digitais e inspirar a exploração para o desenvolvimento pessoal e profissional.
Activity description	<p>1. Brainstorming de ideias: Os participantes reservam um momento para pensar em actividades digitais ou passatempos que lhes interessam. Anotam todas as ideias que lhes vêm à cabeça, independentemente da sua dimensão ou viabilidade.</p> <p>2. Escolha uma ideia: Cada participante selecciona uma ideia da sua lista para explorar mais. Escolhem algo que os entusiasme e que esteja de acordo com os seus interesses e objetivos.</p> <p>3. Pesquisa rápida: Os participantes passam um minuto a pesquisar recursos ou plataformas online relacionados com a ideia que escolheram. Procuram sítios Web, aplicações ou comunidades onde possam aprender mais ou iniciar a atividade.</p> <p>4. Definir um objetivo: Cada participante define um objetivo simples e exequível com base na ideia que escolheu. Pode ser inscrever-se num curso online gratuito ou juntar-se a uma comunidade digital relacionada com o seu interesse.</p> <p>5. Partilhar com um parceiro (opcional): Se participarem com um parceiro ou grupo, os participantes partilham a ideia e o objetivo que escolheram. Discutem a razão pela qual estão entusiasmados com a ideia e os passos iniciais que planeiam dar.</p>
Debate	Facilite um breve debate sobre a experiência. Peça aos participantes que partilhem a ideia e o objetivo que escolheram, bem como as ideias que obtiveram durante a atividade, e incentive a reflexão sobre a importância da curiosidade e da exploração no crescimento pessoal e profissional.



Adaptação ao formato online	Esta atividade pode ser conduzida online, utilizando plataformas de videoconferência e ferramentas digitais para o brainstorming e a tomada de notas. Incentive os participantes a partilharem os seus resultados e objetivos de investigação através da partilha de ecrã ou de funções de conversação.
Dicas para o formador	<ul style="list-style-type: none">• Manter o ritmo acelerado da atividade para manter o envolvimento e a dinâmica• Salientar a importância de escolher uma ideia que entusiasme genuinamente os participantes• Incentive os participantes a tomar medidas concretas para atingir o objetivo escolhido após a atividade

