

GET UP

GEOMARKETING AS AN ENTREPRENEURSHIP TOOL

Manual do Curso



Este projeto foi cofinanciado pela Comissão Europeia.
Esta publicação reflete a visão apenas do autor, e a Comissão / Agências Nacionais não podem ser responsabilizadas por qualquer uso que se possa fazer da informação nela contida.

Índice

1. Introdução	3
2. Metodologia de Formação	5
2.1. Teoria do Construtivismo	5
2.2. Princípios da educação de adultos	5
2.3. Princípios do <i>e-learning</i>	7
2.4. Percurso individual de aprendizagem	8
2.5. Aprendizagem par-a-par.....	8
2.6. Tutoria	9
2.7. Plano de Negócios	9
3. Objetivos de Aprendizagem e Conteúdo de Formação.....	10
4. Atividades de Aprendizagem.....	12
5. Avaliação.....	13



1. Introdução

Este manual descreve a metodologia de aprendizagem mista (*blended-learning*) do projeto GET UP. A aprendizagem mista é uma abordagem de educação formal para a aprendizagem na qual um aluno aprende, pelo menos em parte, através da entrega de conteúdo e instrução *online* com algum controlo pelos alunos sobre o tempo, local, percurso e/ou ritmo.

O principal objetivo da ferramenta de aprendizagem mista GET UP é fornecer educação e formação na área do empreendedorismo, *Geomarketing* e Inteligência de Localização (*Location Intelligence*) de acordo com os princípios da aprendizagem ao longo da vida. A ferramenta visa desenvolver e melhorar as capacidades e competências dos participantes nestes domínios, a fim de melhorar a capacidade dos alunos para compreender fenómenos complexos através da utilização de técnicas de *Geomarketing*, através da criação de relações geográficas inerentes aos dados espaciais relevantes e da aprendizagem deste conceito como ferramenta de gestão para atrair investimentos e negócios.

O curso de aprendizagem misto GET UP pretende responder às necessidades dos jovens (menores de 25 anos) com diploma de Ensino secundário ou Superior que estão desempregados ou à procura do primeiro emprego.

A metodologia em que o curso se baseia irá facilitar o desenvolvimento de conhecimento, capacidades e competências para ser um empreendedor e ter uma noção de negócio, gestão e *marketing*, assim como de *Geomarketing* e Inteligência de Localização, sendo estes muito importantes para a criação de um processo de negócio, direcionando as necessidades do empreendedor para o local com maior potencial de sucesso.

Este documento descreve a metodologia na qual o curso se baseia, abordando os seguintes tópicos:

- Base teórica que justifique a seleção de métodos e procedimentos a serem desenvolvidos no curso (princípios da educação de adultos e tendências construtivistas na aprendizagem *online*).
- Objetivos de aprendizagem e conteúdos dos módulos que serão desenvolvidos.
- Atividades sugeridas para desenvolver os conteúdos e fortalecer o conhecimento.
- Avaliação do Curso.



Tenha em mente que os utilizadores do curso são jovens (menores de 25 anos) com diploma de ensino secundário ou superior, que estão desempregados ou que procuram o primeiro emprego. A elaboração dos conteúdos será concebida com diferentes materiais e abordagens de aprendizagem para maximizar o progresso da aprendizagem dos alunos e conterà exercícios, exemplos e boas práticas.



2. Metodologia de Formação

O modelo de formação fornece a estrutura pedagógica para a implementação do curso GET UP, focando-se numa aprendizagem mista (*e-learning* individualizado e formação presencial) e considerando as necessidades específicas do público-alvo identificadas nas etapas iniciais da investigação. A metodologia exposta irá, por um lado, ter em conta os **princípios da educação de adultos**, tendo em vista a promoção da resolução de problemas, a autorreflexão e a análise da prática profissional. Por outro lado, como nos referimos a um curso que será em grande parte *online*, é também importante comunicar os princípios da aplicação de ***e-learning* como um meio de formação**.

2.1. Teoria do Construtivismo

O ambiente de formação virtual será baseado na teoria do construtivismo. Esta teoria promove o processo de aprendizagem ativa e não apenas uma receção/memorização de informações. A teoria do construtivismo defende que o conhecimento prévio adquirido facilita a aquisição de conhecimento adicional, novo e mais complexo.



Desta forma, **o ambiente de aprendizagem virtual funciona como um guia**, fornecendo informação e promovendo a curiosidade e motivação do aluno para continuar a descobrir e identificar o que pode ser útil para a sua prática profissional.

O ambiente virtual forneceria, assim, as informações necessárias e motivaria o aluno a procurar novos conhecimentos. Mas, ao mesmo tempo, também beneficiaria a **partilha de conhecimento** entre os alunos, graças às sessões presenciais, bem como a possibilidade de criar grupos virtuais de discussão (fóruns, chats, etc.).



2.2. Princípios da educação de adultos

- a) **A experiência anterior como recurso de aprendizagem:** Os adultos já adquiriram numerosas aprendizagens ao longo da vida. A experiência ajuda-os a compreender novos conceitos e a descobrir a utilidade das informações que receberam de diferentes fontes. O adulto necessita de criar conhecimento



através de experiências anteriores, o que torna a nova informação coerente com o conhecimento que já possui.

- b) **A autonomia e a aprendizagem autodirigida:** O adulto sabe o que precisa e o que precisa/quer saber. É importante disponibilizar informação, mas também dar ao aluno alguma liberdade para fazer uma seleção do conhecimento mais significativo para cada caso.
- c) **Interesse e Motivação:** A motivação é um aspeto fundamental no processo de aprendizagem. Para poderem aprender, os alunos devem estar motivados para descobrir o que vão estudar. Os adultos conhecem os seus interesses e serão motivados por aquilo que os ajudará na prática profissional ou que seja relevante para o seu desenvolvimento profissional.
- d) **Facilitar o ambiente de aprendizagem:** A atmosfera / ambiente é um aspeto crucial no processo de aprendizagem. É importante criar um ambiente que facilite o conforto do adulto e promova o acesso claro e rápido à informação, bem como à interação e participação. Os erros devem ser utilizados e recordados como uma ferramenta de melhoria e não uma falha. Tudo isso, mais tarde, suscitaria o interesse, a motivação, a aprendizagem autónoma e proactiva e a construção do conhecimento.
- e) **Diferentes estilos de aprendizagem:** Cada pessoa aprende de determinada forma. O estilo de aprendizagem é determinado por diferentes aspetos, influências anteriores, características de personalidade, características cognitivas, etc. Os adultos têm estilos pessoais de aprendizagem fortes, e todas as questões acima determinariam a forma pela qual a aquisição de novos conceitos seria realizada.

Tendo em conta os princípios descritos, a metodologia do curso seria baseada em:

- **Usar a experiência anterior do aluno como uma ferramenta** para o processo de aprendizagem, dando ao aluno a liberdade de escolher as informações mais relevantes e enfatizar as necessidades e características previamente analisadas.
- **A informação seria facilitada pela plataforma, que funciona como um guia,** para que os alunos possam autodirigir o seu processo de aprendizagem, focando-se nos aspetos mais relevantes para a implementação dos negócios.



- O **desenvolvimento do curso será focado** nas conclusões da análise das características e necessidades que foram realizadas nas fases anteriores do projeto (IO1 e O2). Desta forma, o curso é projetado com base nos interesses e motivações que os futuros alunos demonstraram.
- O **design** da plataforma será **atractivo, acessível** e fácil de usar, o que **facilita a interação** entre os alunos.
- A plataforma de aprendizagem e o conteúdo do curso estão em conformidade **tendo em conta os diferentes estilos de aprendizagem**, utilizando diferentes canais de percepção (informação visual, leitura, manuais, etc.) para que todos os alunos se sintam confortáveis nos seus próprios processos de aprendizagem.



2.3. Princípios do *e-learning*

- **Princípio Multimédia:** Se os recursos multimédia forem combinados com a parte teórica, facilitarão o processo de aprendizagem.
- **Princípio de Contiguidade:** Importância de relacionar o conteúdo. As plataformas *online* facilitam a visualização simultânea de informações de textos, imagens ou diagramas.
- **Princípio da Temporalidade:** A exibição de textos e imagens simultâneos aumenta a compreensão e facilita que os alunos encontrem coerência entre o que aprenderam anteriormente e o que vão estudar em seguida.
- **Princípio da Redundância:** Importância de focar a atenção naquilo que é realmente relevante. A plataforma *online* aumenta a ênfase do conteúdo dando importância aos visuais ou exibindo secções diferenciadas. Desta forma a informação é organizada, dividida e consecutiva.
- **Princípio da Coerência:** O que não é essencial deve ser eliminado do ecrã, dando importância ao que queremos transmitir naquele preciso momento. Isto está relacionado com a divisão da informação, sendo necessário para compreender alguns conceitos mais complexos. Nas plataformas de *e-learning*, um grande nível de segmentação é adotado para que as informações de difícil compreensão sejam expostas de forma coerente e fácil de processar.

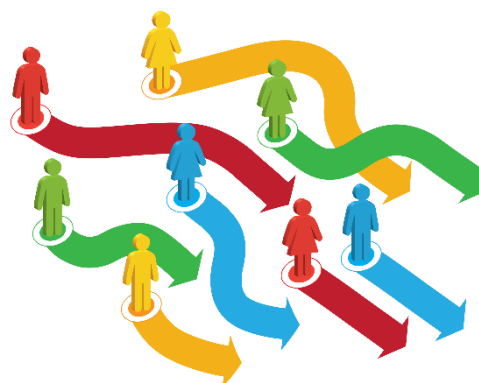


De acordo com os princípios de *e-learning*, a metodologia utilizada baseia-se na adaptação do formato e do conteúdo às características específicas do processo de aprendizagem. Desta forma, o acesso à informação é ativado e a ferramenta digital é utilizada como um recurso para adaptar os conteúdos e procedimentos aos estilos de aprendizagem dos alunos.



2.4. Percurso individual de aprendizagem

Os módulos implicam uma aprendizagem autodirigida com base no conteúdo disponível *online*, tutoria a distância e suporte a pares opcional. O aluno pode obter o seu conhecimento de formas diferentes. O objetivo é usar o conhecimento para completar as atividades e os casos incluídos no módulo. Será oferecido ao aluno a teoria que será obrigatória; também participarão em sessões de formação presenciais. Durante estas sessões, o aluno pode colocar ao tutor e, eventualmente, a especialistas convidados (mesmo por meio de videoconferência) perguntas "ao vivo" ou colocar perguntas por *e-mail* ou através de um *chat*. Além da teoria e das reuniões obrigatórias, o aluno também pode reunir conhecimento através da literatura, da visualização de documentários, participando em eventos e feiras relacionados com os tópicos da formação ou entrevistando pessoas no seu próprio meio.



2.5. Aprendizagem par-a-par

A aprendizagem colaborativa pode surgir como resultado da troca de ideias que beneficiem o todo. O grupo de pares deve ter o primeiro encontro presencialmente na fase inicial do processo de aprendizagem para quebrar o gelo inicial, um primeiro contacto com o modelo de aprendizagem GET UP, construindo espírito de equipa e relações de suporte. De seguida, o grupo de pares deve acompanhar o desenvolvimento de todo o processo por meio de contatos formais e / ou informais,



quando apropriado e utilizando uma variedade de média, tais como: *e-mail*, fórum, *chats* e videoconferência.



2.6. Tutoria

Durante o trabalho no conteúdo do módulo, incluindo os estudos de caso e o plano de negócios, os alunos serão apoiados pelo seu tutor.

A tutoria relaciona-se principalmente com o acompanhamento do desenvolvimento pedagógico individual dos alunos de forma solidária, utilizando uma variedade de meios de comunicação (*e-mail*, fórum, *chats* e videoconferência) para facilitar a comunicação com os alunos. Os tutores fornecerão apoio geral ao aluno, através de contactos regulares e fornecendo *feedback* sobre o seu desempenho. O tutor deve aconselhar os alunos sobre as melhores formas de usar os materiais do módulo; o tutor também deve adaptar o conteúdo às necessidades individuais dos alunos e preparar material extra quando necessário (por exemplo, fornecer tarefas mais difíceis, ajudar a resolvê-las, orientar os alunos a seguir rotas alternativas pelo material, adaptar o pacote às circunstâncias locais, etc.).

➤ Contacto Online

Os alunos podem fazer perguntas sempre que surja um impasse na teoria ou tarefa. Estas perguntas são respondidas pelo tutor ou pelos alunos pares e podem ser acedidas a qualquer momento. As respostas irão ajudá-los a completar ou entender diferentes partes do conteúdo.

➤ Sugestões para melhoria

Quando um aluno entrega um produto, recebe *feedback* sobre o trabalho desenvolvido e sugestões de melhoria pelo tutor.

2.7. Plano de Negócios

O percurso de aprendizagem individual será completado com um projeto final para o qual os alunos apresentarão um plano de negócios. O plano de negócios é um projeto prático e os resultados devem ser úteis para os negócios dos alunos.



3. Objetivos de Aprendizagem e Conteúdo de Formação

3.1. O que a proposta diz

Os currículos / módulos / conteúdos não foram todos pré-definidos com antecedência, uma vez que devem refletir os resultados da fase de investigação do projeto, nomeadamente Intellectual Output 1 (O1) e Intellectual Output 2 (O2); mas o conteúdo geral dos módulos de formação GET UP foi descrito como: 1. Quadro Legal para a Constituição da Empresa; 2. Como ser um Empreendedor; 3. Marca, Vendas e *Marketing* 4. *Geomarketing* e Localização Ideal para um negócio; 5. Gestão Empresarial e Desenvolvimento Estratégico; 6. Criação de um Plano de Negócios. A conceção do plano de negócios está prevista ser desenvolvida durante o curso de formação, incluindo a definição do produto e dos recursos financeiros, materiais e humanos, o que será uma excelente ferramenta para apoiar os jovens empreendedores.

3.2. Resultados da Investigação

Os resultados da investigação sugerem que os principais conhecimentos, capacidades e competências necessárias para que os estudantes se tornem empreendedores eficazes e usem os conceitos de *Geomarketing* e inteligência de localização para alcançar os seus objetivos e implementar ideias de negócios se encaixam em **7 grupos temáticos**:

- 1) Empreendedorismo
- 2) Desenvolvimento de Negócios
- 3) Gestão
- 4) Estratégia de Negócio
- 5) *Marketing and Marketing Digital*
- 6) *Geomarketing* e localização ideal para um negócio
- 7) Criação de um Plano de Negócios

Por conseguinte, foram desenvolvidos resultados de aprendizagem para estes grupos temáticos, tendo em conta a natureza da formação a ser fornecida (*e-learning* assíncrono na plataforma de formação com pelo menos uma sessão presencial com o tutor) bem como a duração desejada (curto prazo e concisa).

Para todos os resultados de aprendizagem descritos abaixo, aplicam-se os descritores do nível 5 do EQF, nomeadamente¹:

1. ¹ <https://ec.europa.eu/ploteus/en/content/descriptors-page>



Conhecimento: “Conhecimento compreensivo, especializado, factual e teórico dentro de um campo de trabalho ou estudo e uma consciência das fronteiras desse conhecimento.”

Capacidades: “A gama abrangente de capacidades cognitivas e práticas necessárias para desenvolver soluções criativas para problemas abstratos.”

Competência: “Exercer a gestão e supervisão em contextos de trabalho ou atividades de estudo onde há mudanças imprevisíveis; rever e desenvolver o desempenho de si e dos outros.”

Nº	Nome do módulo	Tempo total necessário para concluir o módulo	Número de sessões presenciais/discussões online recomendadas
1	Empreendedorismo	35 horas	1 sessão presencial (6 horas)
2	Gestão Empresarial e Desenvolvimento Estratégico	30 horas	1 sessão simultânea (1 hora)
3	Marketing – Uma introdução	5 horas	1 sessão simultânea (1 hora)
4	Estratégia de Marketing Digital	16 horas	1 sessão presencial (6 horas)
5	Vantagem de Localização	30 horas	1 sessão simultânea (1 hora)
6	Geomarketing e Localização Ideal para um negócio	35 horas	1 sessão simultânea (1 hour)
7	Criar de um Plano de Negócios	40 horas	1 sessão presencial (6 hora)
Total de horas para todo o conteúdo de aprendizagem		191 horas	22 horas

Quando o aluno acompanha todo o curso, precisa de completar os 6 módulos, realizar o projeto final (módulo 7) e participar em, pelo menos, 3 reuniões presenciais. O aluno pode determinar o seu próprio ritmo, mas a ordem dos cursos está definida.

Cada modulo tem a seguinte estrutura:

Título do Módulo	Número e Título do Módulo
Índice	Conteúdo do Módulo
Objetivos de Aprendizagem	Descrição do conhecimento / capacidades/ competências que obterá através deste módulo.
Horário	Tempo estimado para finalizar o módulo.
Plano	Como será lecionado o módulo, qual o planeamento das reuniões presenciais, que ferramentas multimédia estão disponíveis, como cobrir o material da melhor forma.
Introdução	Breve introdução ao tópico, referências aos outros módulos.



Conteúdo	Conceitos básicos do respetivo tópico.
Links úteis	<i>Links</i> da Web úteis para leitura adicional.
Estudo de caso/exercícios/boas práticas	Material adicional interessante para ilustrar o conteúdo dos respetivos módulos e transmitir uma ideia melhor dos conceitos explicados dentro dos mesmos.
Resumo dos pontos principais	Uma visão geral dos pontos mais importantes do conteúdo.
Perguntas de autotestes e Projeto Final / Plano de Negócios	Questões de escolha múltipla que abordam partes importantes do conteúdo e visam testar o conhecimento. O objetivo do projeto é aprofundar a compreensão das questões abordadas nos módulos por meio do desenvolvimento de um Plano de Negócios, garantindo que os resultados do projeto sejam úteis para o negócio dos alunos.
Bibliografia	Referências a fontes de informação utilizadas
Glossário	Aqui é possível encontrar todos os termos utilizados no respetivo módulo explicados de forma clara.
Anexo	Documentos específicos adicionais para cada módulo.

Os exercícios e as perguntas de autoavaliação ajudarão os alunos a envolverem-se com o conteúdo e a verificar se compreenderam o material. Cada módulo é acompanhado por um estudo de caso, boa prática e / ou um exercício em que o aluno usa a teoria para resolver o problema descrito. Através do desenvolvimento do projeto final / Plano de Negócios, o aluno pode demonstrar que ele / ela alcançou as competências requeridas. O Plano de Negócios será avaliado pelo tutor.

Os alunos completarão o seu próprio caminho de aprendizagem de forma independente. Se um aluno ficar preso numa parte difícil no conteúdo ou de outra forma, poderá colocar questões por *e-mail* e / ou por meio de *chat online*, aprendizagem entre pares e o tutor pode ajudar a responder às perguntas dos alunos.

4. Atividades de Aprendizagem

a) Atividades para aplicação de conteúdos

Objetivos:

Promover a aplicação dos conteúdos trabalhados em atividades de compreensão/estudo.

Técnicas, ferramentas e exercícios:

- Exposição e reflexão sobre boas práticas: As boas práticas serão delineadas para promover a reflexão dos alunos sobre a forma como podem introduzir os exemplos mostrados nos negócios.



- Estudos de caso: Exposição de casos reais em determinados contextos e situações. Os alunos têm que tentar abordar o caso através do conhecimento adquirido.
- Análise de cenários: Respostas diferentes para abordar o mesmo caso serão avaliadas. O aluno deve analisar as respostas e escolher o mais adequado.

b) Atividades de fortalecimento do conhecimento

Objetivo:

Fortalecer o conhecimento adquirido e verificar se as ideias principais foram corretamente interiorizadas.

Técnicas, ferramentas e exercícios:

- Resumos e diagramas: As ideias principais são resumidas e conectadas entre si. O aluno poderá rever e consolidar o conhecimento mais significativo.

c) Atividades de interconexão de conhecimento

Objetivo:

Estas atividades permitem ao aluno estabelecer conexões entre os diferentes temas do curso.

Técnicas, ferramentas e exercícios:

- Resolução de casos práticos: Os alunos terão que resolver casos mais complexos tentando usar tudo o que aprenderam durante o curso.
- Mapas conceituais: exposição visual dos principais conceitos de todos os cursos desenvolvidos.
- Projeto Final/Plano de Negócio: O projeto final é um projeto prático e os resultados devem ser úteis para os negócios dos alunos.

5. Avaliação

Serão realizadas diferentes atividades de avaliação com o objetivo de que os alunos possam auto corroborar a aquisição de conhecimentos e competências:

a) Atividades para avaliação dos módulos realizados

Estas atividades serão apresentadas no final de cada módulo.

Objetivos:

Verifique se os conhecimentos e competências desenvolvidos em cada módulo foram adquiridos.

Tipo de atividades:



- Para avaliar o conhecimento adquirido:

Testes/Questões de escolha múltipla: Serão colocadas uma série de perguntas aos alunos acerca dos tópicos abordados no módulo, com quatro opções diferentes de resposta para escolher.

b) Avaliação da atividade final

Esta atividade será feita como uma avaliação de todo o curso, uma vez que o aluno tenha terminado os últimos módulos.

Objetivo:

Verificar se os conhecimentos e competências relevantes foram desenvolvidos e adquiridos satisfatoriamente durante todo o curso.

Tipo de atividades:

Para avaliar o conhecimento adquirido em cada módulo:

Projeto final/Plano de negócio: O projeto final é um projeto prático e os resultados devem ser úteis para os negócios dos alunos. Será também a base da avaliação sumativa em que os alunos demonstrarão possuir conhecimentos / capacidades / competências suficientes. Antes de iniciar o Plano de Negócios, os alunos consultarão o tutor sobre o projeto proposto. O objetivo do projeto é aprofundar a compreensão das questões abordadas nos módulos, garantindo que os resultados do projeto sejam úteis para o próprio negócio dos alunos.

c) Avaliação pelo tutor

A avaliação do curso é feita pelo tutor. Há um teste de escolha múltipla no final de cada módulo, exceto o módulo 7. Como projeto final, após o módulo 7, os participantes têm que preparar um plano de negócios de acordo com os princípios aprendidos durante o curso GET UP.

Todos os módulos de formação incluem estudos de caso e exercícios. As soluções para estes também podem ser usadas pelo tutor como uma fonte de *feedback* formativo. O processo de avaliação será anunciado pelo tutor na sessão presencial introdutória.

