

# CONTRATO DE APRENDIZAGEM

Empreendedorismo: Lean Canvas na prática

Professor: Jorge Fonseca

Email: [jnafonseca@gmail.com](mailto:jnafonseca@gmail.com)

## INTRODUÇÃO

O Contrato de Aprendizagem é um guia que o acompanhará ao longo desta formação de curta duração. Aqui encontra o percurso de aprendizagem que lhe é proposto no contexto desta formação virtual e em rede, incluindo conteúdos, estrutura da formação, atividades propostas, metodologia de trabalho e os critérios de avaliação. Portanto, deve ser consultado regularmente.

I.	Objetivos e Competências
II.	Roteiro de Conteúdos
III.	Metodologia de Trabalho <i>Online</i>
IV.	Recursos de Aprendizagem
V.	O Ambiente de Aprendizagem
VI.	Sequência das Atividades de Aprendizagem
VII.	A Avaliação

## I. Objetivos e Competências

### OBJETIVOS DA FORMAÇÃO

No final desta formação cada estudante deverá ser capaz de:

- **Compreender o empreendedorismo de forma abrangente:**
  - Identificar tendências globais e oportunidades de mercado.
  - Enumerar características de empreendedores de sucesso.
  - Explicar a relação entre empreendedorismo, inovação e criatividade.
- **Conhecer e aplicar modelos de negócio ágeis:**
  - Utilizar o Lean Canvas para gerar, estruturar e validar ideias de negócio.
- **Comunicar eficazmente ideias de negócio:**
  - Apresentar ideia de negócio de forma clara e persuasiva.

### COMPETÊNCIAS A DESENVOLVER

Os estudantes desenvolverão competências essenciais para o século XXI, tais como:

- **Pensamento Crítico e Resolução de Problemas:**
  - Analisar criticamente ideias e situações, identificar problemas e desenvolver soluções inovadoras.
- **Criatividade e Inovação:**
  - Gerar novas ideias, pensar de forma não convencional e desafiar o status quo.
- **Colaboração e Comunicação:**
  - Trabalhar em equipa de forma eficaz, comunicar ideias de maneira clara e concisa, e construir relacionamentos interpessoais positivos.
- **Capacidade de Adaptação:**
  - Ser flexível, aprender com os erros e adaptar-se às constantes mudanças do mercado.

A formação encontra-se organizada em três grandes módulos que serão desenvolvidos sequencialmente.

### **MÓDULO I: FUNDAMENTOS DO EMPREENDEDORISMO**

1. Empreendedorismo, Inovação e Criatividade:
  - Conceitos e definições fundamentais
  - Características do empreendedor de sucesso
  - Relação entre empreendedorismo, inovação e criatividade
  - Tendências globais e oportunidades empreendedoras
2. Modelos de negócio ágeis:
  - Business Model Canvas: estrutura e aplicação
  - Metodologia Lean Startup: princípios e práticas
  - Lean Canvas: adaptação e vantagens para startups

### **MÓDULO II: DESENVOLVIMENTO DE IDEIAS DE NEGÓCIO COM LEAN CANVAS**

1. Processo de geração de ideias:
  - Técnicas de ideação
  - Análise de mercado e identificação de problemas
  - Avaliação e seleção de ideias promissoras
2. Implementação e validação do Lean Canvas:
  - Preenchimento detalhado dos nove blocos do Lean Canvas
  - Identificação e teste de hipóteses críticas
  - Iteração e pivotagem baseadas em feedback do mercado
  - Métricas-chave e indicadores de validação

### **MÓDULO III: APRESENTAÇÃO E COMUNICAÇÃO DA IDEIA DE NEGÓCIO**

1. Estratégias de comunicação eficaz:
  - Storytelling para empreendedores
  - Técnicas de persuasão e influência
  - Adaptação da mensagem para diferentes audiências
2. Pitch - da preparação à execução:
  - Estruturação de um pitch convincente
  - Desenvolvimento de materiais de apoio (slides, demos)
  - Técnicas de apresentação e linguagem corporal
  - Prática e feedback: aperfeiçoando o pitch

Esta formação é disponibilizada em regime de e-Learning (online), utilizando um ambiente virtual de aprendizagem que se baseia em dois pilares fundamentais: a **auto-aprendizagem** e o **trabalho colaborativo**.

A **auto-aprendizagem** exige que o estudante leia, estude e reflita sobre os recursos indicados e disponibilizados (textos e outros materiais na sala virtual).

Para maximizar o sucesso, o estudante deve:

- tomar notas sobre os pontos menos conhecidos ou que suscitam dúvidas;
- confrontar esses pontos com os seus conhecimentos anteriores, distinguindo os aspetos essenciais dos acessórios numa perspetiva crítica;
- e elaborar as suas próprias sínteses.

Com base na auto-aprendizagem, o estudante deve preparar comentários e reflexões pessoais para participar ativamente em debates temáticos assíncronos. Estes debates são uma forma de trabalho colaborativo, onde cada estudante partilha leituras e reflexões, aprofunda conceitos, alarga pontos de vista e debate exemplos e casos concretos.

A formação inclui estudo e trabalho individual, bem como trabalho colaborativo, ao longo de aproximadamente 25 semanas úteis. Para cada tema, será aberto um fórum temático para discussões assíncronas, moderado pelo docente. Haverá também uma discussão síncrona no Zoom Workplace, por cada tema em datas e horários a definir, com presença facultativa.

Cada membro da comunidade deve criar e manter uma página pessoal (ex: um blogue) onde regista comentários sobre leituras e pesquisas, bem como reflexões sobre o trabalho desenvolvido. Esta página servirá como um portefólio digital pessoal, aberto a comentários e questões dos outros membros da comunidade.

Ao longo do semestre, serão disponibilizados online, através da plataforma MOODLE, artigos, textos e outros documentos complementares às referências bibliográficas indicadas neste guia de formação.

A preparação, execução e entrega do Trabalho Individual Final ocorrerá nas últimas 4 semanas do curso, sendo o planeamento, organização e gestão dessa tarefa da responsabilidade exclusiva de cada estudante.

Independentemente da pesquisa bibliográfica que os estudantes venham a efetuar ao longo das atividades previstas, indicam-se, em seguida, os recursos bibliográficos (ordenados por ordem alfabética de apelido do autor) a utilizar nesta Formação.

### Lista de Referências

- Abdoun, A., & Ibrahim, J. (2018). Business model canvas, the lean canvas and the strategy sketch: Comparison. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 9(1), 871-890.
- Ballor, J. J., & Claar, V. V. (2019). Creativity, innovation, and the historicity of entrepreneurship. *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, 8(4), 513-522.
- Boudier J, Sukhov A, Netz J, Le Masson P, Weil B. Idea evaluation as a design process: understanding how experts develop ideas and manage fixations. *Design Science*. 2023;9:e9. doi:10.1017/dsj.2023.7
- Buchele, G. T., Teza, P., Souza, J. A. de, & Dandolini, G. A. (2017). MÉTODOS, TÉCNICAS E FERRAMENTAS PARA INOVAÇÃO: O USO DO BRAINSTORMING NO PROCESSO DE DESIGN CONTRIBUINDO PARA A INOVAÇÃO. *Pensamento & Realidade*, 32(1), 61. Recuperado de <https://revistas.pucsp.br/index.php/pensamentorealidade/article/view/28373>
- Business & Technology Experts Network. (2019). Guia de Noções Básicas sobre como preparar um Elevator Pitch. Aveiro: AIDA.
- Chapple, D., Pollock, N., & D'Adderio, L. (2021). From Pitching to Briefing: Extending entrepreneurial storytelling to new audiences. *Organization Studies*, 43(5), 773-795. <https://doi.org/10.1177/01708406211024564>
- Conger, J. A. (1998). The necessary art of persuasion. *Harvard Business Review*, 76, 84-97.
- Dorow, P. F., Dávila, G. A., Varvakis, G. J., & Vallejos, R. V. (2014). Geração de ideias, ideação e gestão de ideias para inovação: clarificando conceitos. [Conferência]. DOI: 10.13140/2.1.5006.1762
- Elsbach, K. D. (2003). How to pitch a brilliant idea. *Harvard business review*, 81(9), 117-134.
- Felin, T., Gambardella, A., Stern, S., & Zenger, T. (2020). Lean startup and the business model: Experimentation revisited. *Long Range Planning*, 53(4), 101889.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2023). *Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing*. London: GEM.
- IAPMEI (2021). (Ano)Potenciar o Espírito Empreendedor. Recuperado de: [https://startupboost.pt/wp-content/uploads/2023/08/eBook\\_espírito\\_empreendedor\\_pt.pdf](https://startupboost.pt/wp-content/uploads/2023/08/eBook_espírito_empreendedor_pt.pdf).
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Xu, T. (2018). Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature. *Foundations and Trends® in Entrepreneurship*, 14(3), 279-356.

- Leatherbee, M., & Katila, R. (2020). The lean startup method: Early-stage teams and hypothesis-based probing of business ideas. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 14(4), 570-593. doi: 10.1002/sej.1373
- Maia, M. M. (2019). COMO AS START-UPS CRESCEM? Performances e discursos de empreendedores à procura de capital. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 34(99), e349919.
- Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works*. 2nd Edition. O'Reilly Media, Incorporated.
- Pittaway, L. (2021). Entrepreneurship theory and ideation techniques. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 23.
- Shi Y, Yuan T, Bell R and Wang J (2020) Investigating the Relationship Between Creativity and Entrepreneurial Intention: The Moderating Role of Creativity in the Theory of Planned Behavior. *Front. Psychol.* 11:1209. doi: 10.3389/fpsyg.2020.01209
- Socorro Márquez, F. O., & Reyes Ortiz, G. E. (2021). The disruptive triad and entrepreneurship: a theoretical model. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 45.
- Werven, R. Van, Bouwmeester, O., & Cornelissen, J. P. (2019). Pitching a business idea to investors: How new venture founders use micro-level rhetoric to achieve narrative plausibility and resonance. *International Small Business Journal*, 37(3), 193-214.
- York, J. M. (2021). Status of the lean startup methodology: From theoretical foundations to practice experience and current academic discussions. *Journal of Entrepreneurship and Organization Management*, 10(8). doi: 10.4172/2169-026X.1000220
- Zhan Z, Fong PSW, Lin K-Y, Zhong B and Yang HH (2022) Editorial: Creativity, innovation, and entrepreneurship: The learning science toward higher order abilities. *Front. Psychol.* 13:1063370. doi: 10.3389/fpsyg.2022.1063370

Todas as atividades de ensino e de aprendizagem serão realizadas num contexto de Educação Digital, em regime de eLearning, mediadas por um sistema tecnológico de gestão de aprendizagem (LMS - Learning Management System), materializado, no caso da Universidade Aberta, pela plataforma MOODLE.

Todas as informações e atividades relativas a esta formação serão disponibilizadas em ambiente de classe virtual, o qual determinará as características do contexto em que se desenvolve o ensino e a aprendizagem online.

O trabalho nesta formação será desenvolvido de acordo com uma sequência de atividades relacionadas com os temas e sub-temas a abordar ao longo da formação, para as quais serão providenciadas, em tempo oportuno, todas as indicações necessárias para serem realizadas pelos estudantes.

Para cada uma destas atividades, será criado um fórum de debate específico. Estes fóruns, que são ferramentas de comunicação assíncrona por excelência, serão os espaços privilegiados para a comunicação, interação e colaboração entre todos os participantes na formação. Através deles, os participantes poderão trocar e debater ideias sobre os temas e trabalhos a desenvolver, promovendo assim uma aprendizagem online mais eficaz.

De um modo geral, em todos os temas e sub-temas, para além da bibliografia indicada, serão disponibilizados online textos e/ou outros documentos adicionais.

Para além dos fóruns relativos a cada uma das atividades, será igualmente disponibilizado um fórum "Notícias" (de utilização exclusiva do professor, funcionando como um placard de Notícias), destinado à colocação de informação diversa e considerada relevante (notícias gerais e anúncios), assim como um fórum "Dúvidas e/ou Comentários Gerais", no qual os estudantes poderão abordar qualquer assunto da formação para o qual não exista um espaço específico na sala virtual.

## VI. Sequência das Atividades de Aprendizagem

Esta planificação, organizada em tabelas, apresenta a previsão da distribuição temporal das várias temáticas de estudo, das atividades e respetivas orientações de trabalho. Assim, poderá planear, organizar e desenvolver o seu estudo de forma eficiente. A lógica de trabalho baseia-se em períodos de estudo e trabalho individual, seguidos por um período de debate conjunto no fórum, conforme mencionado anteriormente e finaliza com a edição do portefólio, período durante o qual ocorrerá uma sessão síncrona (facultativa).

**Nota:** Poderão ser feitos alguns ajustes em função de situações imprevistas.

<b>Temática</b>	<b>TEMA O: CONTRATO DE APRENDIZAGEM E PORTEFÓLIO DIGITAL</b>
<b>Actividades</b>	Atividade o
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 2 a 8 de setembro</b>
<b>Descrição</b>	<p>A atividade desenvolve-se em <b>2 partes:</b></p> <p><b>1.ª parte:</b> Leitura, análise crítica, debate e decisão de aceitação do <i>Contrato de Aprendizagem</i>.</p> <p><b>2.ª parte:</b> Criação de um portefólio digital (blog ou página) que deverá ser atualizado continuamente ao longo da abordagem das diferentes temáticas da formação. O link para este portefólio deve ser disponibilizado no fórum "Espaço link portefólio digital", localizado na secção GERAL.</p> <p><b>3.ª fase:</b> No dia 09 de setembro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema o).</p>
<b>Recursos</b>	<p>(1) Contrato de Aprendizagem</p> <p>(2) Alves, A. (2007). E-Portefólio: Um estudo de caso. In <a href="http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/7178">repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/7178</a></p> <p>(3) Manual de Ferramentas da Web 2.0 para Professores- Ana Amélia Carvalho (org.) Blogue, YouTube, Flickr e Delicious: Software Social, pp.15-40.</p>

<b>Temática</b>	<b>TEMA I: EMPREENDEDORISMO, INOVAÇÃO E CRIATIVIDADE</b>
<b>Atividades</b>	Atividade 1
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 9 de setembro a 6 de outubro</b>
<b>Competência a desenvolver</b>	Pretende-se que o estudante: - Conheça e compreenda o empreendedorismo de forma abrangente.
<b>Descrição</b>	A atividade desenvolve-se em <b>3 fases</b> :
	<b>1.ª fase:</b> Auto-aprendizagem com base na leitura, análise e visualização dos recursos (scripto e audiovisuais) de aprendizagem disponibilizados ( <b>9 a 15 de setembro</b> ).
	<b>2.ª fase:</b> Discussão: Decorre entre os dias <b>16 de setembro e 22 de setembro</b> entre todos os participantes da turma. A discussão assíncrona decorrerá na sala de aula virtual do tema I.
	<b>3.ª fase:</b> Com base nas leituras realizadas, nas pesquisas efetuadas e nas conclusões decorrentes do debate realizado na sala de aula virtual, elabore no seu <i>e-portefólio</i> um pequeno texto síntese relativo ao tema em questão ( <b>23 de setembro a 6 de outubro</b> ). No dia 27 de setembro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema I).
<b>Recursos essenciais</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>(1) Shi Y, Yuan T, Bell R and Wang J (2020) Investigating the Relationship Between Creativity and Entrepreneurial Intention: The Moderating Role of Creativity in the Theory of Planned Behavior. <i>Front. Psychol.</i> 11:1209. doi: 10.3389/fpsyg.2020.01209</li> <li>(2) Zhan Z, Fong PSW, Lin K-Y, Zhong B and Yang HH (2022) Editorial: Creativity, innovation, and entrepreneurship: The learning science toward higher order abilities. <i>Front. Psychol.</i> 13:1063370. doi: 10.3389/fpsyg.2022.1063370</li> <li>(3) Ballor, J. J., &amp; Claar, V. V. (2019). Creativity, innovation, and the historicity of entrepreneurship. <i>Journal of Entrepreneurship and Public Policy</i>, 8(4), 513-522.</li> <li>(4) Socorro Márquez, F. O., &amp; Reyes Ortiz, G. E. (2021). The disruptive triad and entrepreneurship: a theoretical model. <i>Journal of Innovation and Entrepreneurship</i>, 10(1), 45.</li> <li>(5) Kerr, S. P., Kerr, W. R., &amp; Xu, T. (2018). Personality traits of entrepreneurs: A review of recent literature. <i>Foundations and Trends® in Entrepreneurship</i>, 14(3), 279-356.</li> <li>(6) IAPMEI (2021). Potenciar o Espírito Empreendedor. Recuperado de: <a href="https://startupboost.pt/wp-content/uploads/2023/08/eBook_espirito_empreendedor_pt.pdf">https://startupboost.pt/wp-content/uploads/2023/08/eBook_espirito_empreendedor_pt.pdf</a>.</li> <li>(7) GEM (Global Entrepreneurship Monitor) (2023). <i>Global Entrepreneurship Monitor 2023/2024 Global Report: 25 Years and Growing</i>. London: GEM.</li> </ol>
<b>Avaliação</b>	A discussão e a edição do <i>e-portefólio</i> (texto síntese) serão avaliados com base nos critérios definidos no contrato de aprendizagem.

<b>Temática</b>	<b>TEMA II: MODELOS DE NEGÓCIO ÁGEIS</b>
<b>Atividades</b>	Atividade 2
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 7 de outubro a 3 de novembro</b>
<b>Competência(s) a desenvolver</b>	Pretende-se que o estudante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conheça e compreenda como funcionam os modelos de negócio ágeis.</li> </ul>
<b>Descrição</b>	A atividade desenvolve-se em <b>3 fases</b> :
	<b>1.ª fase:</b> Auto-aprendizagem com base na leitura, análise e visualização dos recursos (scripto e audiovisuais) de aprendizagem disponibilizados ( <b>7 a 13 de outubro</b> ).
	<b>2.ª fase:</b> Discussão: Decorre entre o dia <b>14 a 20 de outubro</b> entre todos os participantes da turma. A discussão assíncrona decorrerá na sala de aula virtual do tema II.
	<b>3.ª fase:</b> Com base nas leituras realizadas, nas pesquisas efetuadas e nas conclusões decorrentes do debate realizado na sala de aula virtual do tema II, elabore no seu <i>e-portefólio</i> um pequeno texto síntese relativo ao tema em questão ( <b>21 de outubro a 03 de novembro</b> ). No dia 25 de outubro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema II).
<b>Recursos essenciais</b>	<p>(1) Felin, T., Gambardella, A., Stern, S., &amp; Zenger, T. (2020). Lean startup and the business model: Experimentation revisited. <i>Long Range Planning</i>, 53(4), 101889.</p> <p>(2) York, J. M. (2021). Status of the lean startup methodology: From theoretical foundations to practice experience and current academic discussions. <i>Journal of Entrepreneurship and Organization Management</i>, 10(8). doi: 10.4172/2169-026X.1000220</p> <p>(3) Abdoun, A., &amp; Ibrahim, J. (2018). Business model canvas, the lean canvas and the strategy sketch: Comparison. <i>International Journal of Scientific &amp; Engineering Research</i>, 9(1), 871-890.</p>
<b>Avaliação</b>	A discussão e a edição do <i>e-portefólio</i> (texto síntese) serão avaliados com base nos critérios definidos no contrato de aprendizagem.

<b>Temática</b>	<b>TEMA III: PROCESSO DE GERAÇÃO DE IDEIAS</b>
<b>Atividades</b>	Atividade 3
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 4 de novembro a 1 de dezembro</b>
<b>Competência(s) a desenvolver</b>	Pretende-se que o estudante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conheça e compreenda o processo de geração, avaliação e seleção de ideias.</li> </ul>
<b>Descrição</b>	A atividade desenvolve-se em <b>3 fases</b> :
	<b>1.ª fase:</b> Auto-aprendizagem com base na leitura, análise e visualização dos recursos (scripto e audiovisuais) de aprendizagem disponibilizados ( <b>4 a 10 de novembro</b> ).
	<b>2.ª fase:</b> Discussão: Decorre entre o dia <b>11 e 17 de novembro</b> entre todos os participantes da turma. A discussão assíncrona decorrerá na sala de aula virtual do tema III.
	<b>3.ª fase:</b> Com base nas leituras realizadas, nas pesquisas efetuadas e nas conclusões decorrentes do debate realizado na sala de aula virtual do tema III, elabore no seu <i>e-portefólio</i> um pequeno texto síntese relativo ao tema em questão ( <b>18 de novembro a 1 de dezembro</b> ). No dia 22 de novembro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema III).
<b>Recursos essenciais</b>	<p>(1) Dorow, P. F., Dávila, G. A., Varvakis, G. J., &amp; Vallejos, R. V. (2014). Geração de ideias, ideação e gestão de ideias para inovação: clarificando conceitos. [Conferência]. DOI: 10.13140/2.1.5006.1762</p> <p>(2) Buchele, G. T., Teza, P., Souza, J. A. de, &amp; Dandolini, G. A. (2017). MÉTODOS, TÉCNICAS E FERRAMENTAS PARA INOVAÇÃO: O USO DO BRAINSTORMING NO PROCESSO DE DESIGN CONTRIBUINDO PARA A INOVAÇÃO. <i>Pensamento &amp; Realidade</i>, 32(1), 61. Recuperado de <a href="https://revistas.pucsp.br/index.php/pensamentorealidade/article/view/28373">https://revistas.pucsp.br/index.php/pensamentorealidade/article/view/28373</a></p> <p>(3) Pittaway, L. (2021). Entrepreneurship theory and ideation techniques. <i>Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth</i>, 23.</p> <p>(4) Leatherbee, M., &amp; Katila, R. (2020). The lean startup method: Early-stage teams and hypothesis-based probing of business ideas. <i>Strategic Entrepreneurship Journal</i>, 14(4), 570-593. doi: 10.1002/sej.1373</p> <p>(5) Boudier J, Sukhov A, Netz J, Le Masson P, Weil B. Idea evaluation as a design process: understanding how experts develop ideas and manage fixations. <i>Design Science</i>. 2023;9:e9. doi:10.1017/dsj.2023.7</p>
<b>Avaliação</b>	A discussão e a edição do <i>e-portefólio</i> (texto síntese) serão avaliados com base nos critérios definidos no contrato de aprendizagem.

<b>Temática</b>	<b>TEMA IV: PREENCHIMENTO E VALIDAÇÃO DO LEAN CANVAS</b>
<b>Atividades</b>	Atividade 4
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 2 de dezembro a 29 de dezembro</b>
<b>Competência(s) a desenvolver</b>	Pretende-se que o estudante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• seja capaz de gerar uma ideia de negócio e preencher o mapa Lean Canvas de forma iterativa, validando os pressupostos, interagindo com o mercado e incorporando o feedback.</li> </ul>
<b>Descrição</b>	<p>A atividade desenvolve-se em <b>3 fases</b>:</p> <p><b>1.ª fase:</b> Auto-aprendizagem com base na leitura, análise e visualização dos recursos (scripto e audiovisuais) de aprendizagem disponibilizados (<b>2 a 8 de dezembro</b>).</p> <p><b>2.ª fase:</b> Discussão: Decorre entre o dia <b>9 e 15 de dezembro</b> entre todos os participantes da turma. A discussão assíncrona decorrerá na sala de aula virtual do tema IV.</p> <p><b>3.ª fase:</b> Com base nas leituras realizadas, nas pesquisas efetuadas e nas conclusões decorrentes do debate realizado na sala de aula virtual do tema IV, elabore no seu <i>e-portefólio</i> um pequeno texto síntese relativo ao tema em questão e coloque o mapa Lean Canvas preenchido (<b>16 a 29 de dezembro</b>). No dia 20 de dezembro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema IV).</p>
<b>Recursos essenciais</b>	(1) Maurya, A. (2012). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works. 2nd Edition. O'Reilly Media, Incorporated.
<b>Avaliação</b>	A discussão e a edição do <i>e-portefólio</i> (texto síntese + Lean Canvas preenchido) serão avaliados com base nos critérios definidos no contrato de aprendizagem.

<b>Temática</b>	<b>TEMA V: ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO EFICAZ</b>
<b>Atividades</b>	Atividade 5
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 6 de janeiro a 2 de fevereiro</b>
<b>Competência(s) a desenvolver</b>	Pretende-se que o estudante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• conheça e compreenda estratégias de comunicação eficaz que lhe permitam influenciar positivamente o seu público-alvo.</li> </ul>
<b>Descrição</b>	A atividade desenvolve-se em <b>3 fases</b> :
	<b>1.ª fase:</b> Auto-aprendizagem com base na leitura, análise e visualização dos recursos (scripto e audiovisuais) de aprendizagem disponibilizados ( <b>6 a 12 de janeiro</b> ).
	<b>2.ª fase:</b> Discussão: Decorre entre o dia <b>13 e 19 de janeiro</b> entre todos os participantes da turma. A discussão assíncrona decorrerá na sala de aula virtual do tema V.
	<b>3.ª fase:</b> Com base nas leituras realizadas, nas pesquisas efetuadas e nas conclusões decorrentes do debate realizado na sala de aula virtual do tema V, elabore no seu <i>e-portefólio</i> um pequeno texto síntese relativo ao tema em questão ( <b>20 de janeiro a 2 de fevereiro</b> ). No dia 24 de janeiro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema V).
<b>Recursos essenciais</b>	<p>(1) Maia, M. M. (2019). COMO AS START-UPS CRESCEM? Performances e discursos de empreendedores à procura de capital. <i>Revista Brasileira de Ciências Sociais</i>, 34(99), e349919.</p> <p>(2) Chapple, D., Pollock, N., &amp; D'Adderio, L. (2021). From Pitching to Briefing: Extending entrepreneurial storytelling to new audiences. <i>Organization Studies</i>, 43(5), 773-795. <a href="https://doi.org/10.1177/01708406211024564">https://doi.org/10.1177/01708406211024564</a></p> <p>(3) Conger, J. A. (1998). The necessary art of persuasion. <i>Harvard Business Review</i>, 76, 84-97.</p>
<b>Avaliação</b>	A discussão e a edição do <i>e-portefólio</i> (texto síntese) serão avaliados com base nos critérios definidos no contrato de aprendizagem.

<b>Temática</b>	<b>TEMA VI: PITCH</b>
<b>Atividades</b>	Atividade 6
<b>Decorre entre</b>	<b>dia 3 de fevereiro a 2 de março</b>
<b>Competência(s) a desenvolver</b>	Pretende-se que o estudante: <ul style="list-style-type: none"> <li>• seja capaz de realizar um “pitch” em 3 minutos da ideia de negócio que desenvolveu com recurso ao Lean Canvas .</li> </ul>
<b>Descrição</b>	A atividade desenvolve-se em <b>3 fases</b> :
	<b>1.ª fase:</b> Auto-aprendizagem com base na leitura, análise e visualização dos recursos (scripto e audiovisuais) de aprendizagem disponibilizados ( <b>3 a 9 de fevereiro</b> ).
	<b>2.º fase:</b> Discussão: Decorre entre o dia <b>10 e 16 de fevereiro</b> entre todos os participantes da turma. A discussão assíncrona decorrerá na sala de aula virtual do tema VI.
	<b>3.º fase:</b> Com base nas leituras realizadas, nas pesquisas efetuadas e nas conclusões decorrentes do debate realizado na sala de aula virtual do tema V, elabore no seu <i>e-portefólio</i> um pequeno texto síntese relativo ao tema em questão ( <b>17 de fevereiro a 2 de março</b> ). No dia 21 de fevereiro será agendada uma sessão síncrona (em hora a anunciar) de presença facultativa na plataforma Zoom Workplace (será gravada e disponibilizada na sala de aula virtual do tema VI).
<b>Recursos essenciais</b>	<p>(1) Elsbach, K. D. (2003). How to pitch a brilliant idea. Harvard business review, 81(9), 117-134.</p> <p>(2) Werven, R. Van, Bouwmeester, O., &amp; Cornelissen, J. P. (2019). Pitching a business idea to investors: How new venture founders use micro-level rhetoric to achieve narrative plausibility and resonance. International Small Business Journal, 37(3), 193-214.</p> <p>(3) Business &amp; Technology Experts Network. (2019). Guia de Noções Básicas sobre como preparar um Elevator Pitch. Aveiro: AIDA.</p>
<b>Avaliação</b>	A discussão e a edição do <i>e-portefólio</i> (texto síntese + vídeo do “pitch” final) serão avaliados com base nos critérios definidos no contrato de aprendizagem.

A avaliação será contínua, abrangendo as atividades realizadas ao longo de toda a formação e será realizada de modo colaborativo, pelo docente e pelos estudantes.

A classificação final de cada estudante será feita tendo em conta as avaliações parcelares dos seus pares, do docente e a sua auto-avaliação. Terá em conta as seguintes dimensões:

- (1) Participação nas discussões realizadas (20%) - 4 valores
- (2) e-Portefólio – refletindo a aprendizagem pessoal (50%) - 10 valores
- (3) Geração da ideia de Negócio, preenchimento do Lean Canvas e criação do vídeo com o seu “pitch”, refletindo as aprendizagens realizadas (30%) - 6 valores.

### DIMENSÕES DA AVALIAÇÃO E RESPECTIVOS PARÂMETROS

#### *(1) Participação nas discussões realizadas (20%) – 4 valores*

Parâmetros	Indicadores
<b>Pertinência das participações</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Domina os conteúdos abordados;</li> <li>2. Não foge aos temas em discussão, demonstrando que distingue o essencial do acessório;</li> <li>3. Fundamenta as suas intervenções, com base nas pesquisas ou nas leituras efetuadas;</li> <li>4. Procura contextualizar intervenções, avançando com exemplos e aplicações práticas;</li> </ol>
<b>Aprofundamento dos temas em discussão</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. Intervêm com novas ideias que aprofundam a discussão;</li> <li>6. Contribui como novas perspetivas que enriquecem a discussão;</li> </ol>
<b>Dinamização da discussão</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Contribui com regularidade, não se limitando a intervenções localizadas num espaço temporal muito curto;</li> <li>8. Tem em conta as participações dos colegas, comentando, inquirindo, contrapondo, desenvolvendo;</li> <li>9. Procura não repetir intervenções já colocadas, mas demonstra que as teve em conta ou pelo menos não as ignorou;</li> <li>10. Revê as suas próprias opiniões, em face de outros comentários que colocam outros pontos de vista ou novos argumentos em que não tinha pensado previamente.</li> </ol>

**(2) E- Portefólio – refletindo a aprendizagem pessoal e uma síntese crítica pessoal (50%) – 10 valores**

Parâmetros	Indicadores
<b>Conteúdo do e-portefólio</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. O e-portfólio demonstra que fez pesquisas relevantes e que procurou ter uma opinião crítica e fundamentada sobre os textos/sites consultados;</li> <li>2. Os posts no e-portefólio inseriam-se nos temas em estudo e estão bem fundamentados;</li> <li>3. O e-portefólio revela que teve a preocupação de abarcar todos os temas em estudo;</li> <li>4. É rigoroso nos posts colocados, não apresentando erros ou imprecisões científicas;</li> <li>5. Cita corretamente as fontes consultadas;</li> <li>6. Revela coerência entre os vários posts, evitando contradições;</li> </ol>
<b>Organização do e-portefólio</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>7. Atualiza regularmente o e-portefólio, evitando fazer atualizações localizadas num espaço temporal curto;</li> <li>8. A escrita é correta, demonstrando espírito de síntese e evitando repetições;</li> <li>9. O e-portefólio é agradável de ler e fácil de consultar;</li> <li>10. Os links eventualmente colocados remetem para sites/documentos de qualidade em assuntos de investigação educacional;</li> </ol>
<b>Aspetos reflexivo e crítico</b> (servem para valorizar o trabalho, mas não são determinantes para a nota a atribuir)	<ol style="list-style-type: none"> <li>11. O e-portefólio contempla posts onde é evidenciada uma análise crítica do seu percurso pessoal, em termos de empenhamento nas atividades, ganhos de aprendizagem, postura do ponto de vista colaborativo e de partilha;</li> <li>12. O e-portefólio contempla reflexões onde são analisados os pontos fortes e fracos do próprio e-portefólio;</li> <li>13. A análise global do e-portefólio evidencia que procurou incentivar comentários dos colegas e que teve uma postura de abertura crítica relativamente a esses comentários.</li> </ol>

**(3) Geração de ideia de negócio + Preenchimento e validação Lean Canvas (15%) – 3 valores**

Para a sua avaliação serão considerados os seguintes critérios:

- revela domínio dos conceitos trabalhados na unidade curricular, que são aplicados no trabalho, numa apropriação pessoal;
- demonstra capacidade de problematizar, refletir e elaborar ideias com base nos conceitos e temáticas abordadas;
- **ideia** - capacidade de resolver um problema real ou atender uma necessidade, originalidade e inovação, viabilidade técnica, viabilidade económica, alinhamento com tendências de mercado e potencial de impacto;
- **Lean Canvas** - clareza e objetividade no preenchimento do Lean Canvas, qualidade e profundidade das validações realizadas, iterações e ajustes baseados em feedback do mercado.

#### **(4) Vídeo “pitch” (15%) – 3 valores**

O estudante deverá criar um vídeo “pitch” de 3 minutos, onde apresentará a ideia gerada e os inputs que obteve com o preenchimento do Lean Canvas.

Para a sua avaliação serão considerados os seguintes critérios:

- **clareza e estrutura da apresentação** - introdução eficaz que captura a atenção, fluxo lógico e coerente de informações e conclusão impactante;
- **qualidade visual e uso do tempo** - uso eficaz de recursos visuais (slides, demonstrações, etc.) e gestão adequada do tempo, cobrindo todos os pontos essenciais em 3 minutos;
- **competências de apresentação** - clareza na fala, linguagem corporal confiante e demonstra entusiasmo e paixão pelo projeto;
- **alinhamento com o Lean Canvas** - coerência entre a apresentação e os elementos preenchidos no Lean Canvas e abordagem dos principais componentes do Canvas no pitch;
- **call-to-action** - conclusão clara sobre o que é necessário para avançar (investimento, parcerias, etc.) e convite convincente para ação e/ou próximos passos.