

GUIA DO ORIENTADOR

Formação de Agentes **Estruturadores de Negócios**

Formação de Agentes Estruturadores de Negócios

Este Guia foi elaborado para orientar a atuação dos Agentes Estruturadores de Negócios no âmbito do Programa Acredita no Primeiro Passo.

O material apresenta diretrizes, orientações metodológicas e recomendações práticas para a condução dos encontros, mobilização do público, elaboração e acompanhamento de planos de negócio, sempre em conformidade com a **Portaria MDS nº 1.092, de 2 de junho de 2025**, que regulamenta a atuação dos agentes estruturadores de negócios no programa.

O objetivo deste Guia é apoiar o Estruturador de Negócios na organização de sua atuação, garantindo:

Nitidez sobre seu papel e responsabilidades

Alinhamento com as diretrizes do Programa

Formas de apoio para fortalecimento dos microempreendedores para além da orientação sobre o microcrédito produtivo orientado

Compromisso com o fortalecimento sustentável dos empreendimentos atendidos

Dicas de como mobilizar empreendedores do CadÚnico e preparar o encontro com eles

Orientação para a realização de 01 encontro estruturado, que leva como base a metodologia do Cineclubes, desenvolvida pela Aliança Empreendedora, para ser aplicado para um grupo de empreendedores. O objetivo desse encontro é identificar do momento atual do negócio e interesses do empreendedor para sugerir encaminhamentos possíveis, inclusive o microcrédito, quando for o caso.

O Guia deve ser utilizado como referência para preparação, condução e acompanhamento das atividades, contribuindo para que o atendimento ao público do Cadastro Único seja realizado de forma responsável, transparente e orientada ao desenvolvimento do negócio.

PARCEIROS ENVOLVIDOS

Ministério do Desenvolvimento Social

O Ministério do Desenvolvimento Social (MDS) é um órgão do governo brasileiro responsável pela formulação e implementação de políticas públicas voltadas para a promoção da inclusão social e redução da pobreza. Seu foco principal é garantir direitos socioeconômicos, oferecendo suporte a famílias em situação de vulnerabilidade, por meio de benefícios e serviços de assistência social, com o Programa Bolsa Família (PBF), o Benefício de Prestação Continuada (BPC) e programas de segurança alimentar. O MDS busca fortalecer a cidadania e contribuir para o desenvolvimento humano, promovendo uma sociedade mais justa e igualitária.

Fundação Capital

A Fundação Capital é uma organização sem fins lucrativos que acredita em um mundo em que as pessoas em situação de vulnerabilidade são cidadãs econômicas empoderadas, capazes de desenvolver seu potencial e contribuir de forma significativa para suas famílias e sociedades.

Por meio da escuta ativa e da colaboração com as comunidades locais, governos, empresas e outras organizações, a Fundação Capital desenvolve soluções inovadoras que promovem a inclusão financeira, produtiva e digital.

Saiba mais em

www.fundacioncapital.org

Aliança Empreendedora

A Associação Aliança Empreendedora é uma organização sem fins lucrativos, intitulada OSCIP (Organização da Sociedade Civil de Interesse Público), que trabalha com projetos de apoio a microempreendedores, implantação de negócios inclusivos junto a empresas e disseminação da cultura empreendedora no Brasil. Iniciou suas atividades em 2005, em Curitiba-PR, com a missão de “Unir forças e viabilizar acessos para que pessoas e comunidades de baixa renda possam ser empreendedoras, promovendo a inclusão e o desenvolvimento econômico e social”, e a com a seguinte visão: “Fazer da economia um lugar para todos”.

Cineclube

O programa Cineclube, desenvolvido pela Aliança Empreendedora, é uma estratégia de formação que utiliza vídeos como ponto de partida para reflexão e construção coletiva do conhecimento. O Cineclube tem o objetivo de viabilizar de forma digital o acesso às videoaulas e cursos disponibilizados no site www.tamojunto.org.br. O programa também possibilita que o facilitador escolha qualquer vídeo de interesse para o empreendedor e possa fazer uma discussão guiada para que os participantes possam absorver o melhor do conteúdo digital que está sendo repassado. A intenção é que esse material possa ser usado livremente para inspirar e apoiar pessoas a empreender. O Guia completo com a metodologia completa você pode baixar no módulo de Técnicas de Facilitação, módulo 1 do curso da Formação dos Estruturadores de Negócios.

Saiba mais em

**[empreender360.aliancaempreendedora.org.br/formacoes/
programa-lideres-formacao-de-facilitadores](http://empreender360.aliancaempreendedora.org.br/formacoes/programa-lideres-formacao-de-facilitadores)**

Plataforma gratuita de cursos

WWW.TAMOJUNTO.ORG.BR

Programa Acredita no Primeiro Passo do Governo Federal

O Programa Acredita no Primeiro Passo foi criado pelo Governo Federal para ajudar famílias cadastradas no CadÚnico a melhorar de vida através do trabalho e do empreendedorismo. Ele oferece cursos profissionalizantes, apoio para quem busca emprego e oportunidades para quem quer abrir seu próprio negócio, incluindo acesso a microcrédito com juros baixos e orientação especializada.

Podem participar pessoas inscritas e com dados atualizados no CadÚnico. O programa dá atenção especial a mulheres, jovens, pessoas com deficiência, comunidades negras e populações tradicionais, como ribeirinhos e quilombolas, que muitas vezes enfrentam mais dificuldades para conseguir oportunidades.

Saiba mais em

[www.gov.br/mds/pt-br/acoes-e-programas/
programa-acredita-no-primeiro-passo](http://www.gov.br/mds/pt-br/acoes-e-programas/programa-acredita-no-primeiro-passo)



O que é o Agente Estruturador de Negócios

O Agente Estruturador de Negócios é o agente responsável por prestar serviços de orientação referente ao planejamento do negócio e acompanhamento das operações realizadas pelas instituições ofertantes de microcrédito produtivo orientado, no âmbito do Programa Acredita no Primeiro Passo.

De acordo com a Portaria MDS nº 1.092, de 2 de junho de 2025, considera-se agente estruturador de negócios aquele que atua vinculado ao Programa Acredita no Primeiro Passo, prestando apoio técnico ao público inscrito no Cadastro Único para Programas Sociais do Governo Federal (CadÚnico).

A prestação do serviço do Agente Estruturador consiste em:

Sensibilizar e mobilizar o público com perfil empreendedor para o empreendedorismo e acesso ao crédito produtivo orientado

Prestar orientação financeira e apoiar o empreendedor na manutenção e organização do negócio

Auxiliar na elaboração, encaminhamento e acompanhamento do plano de negócio junto às instituições ofertantes

Promover articulação com políticas públicas e iniciativas locais de inclusão socioeconômica

Orientar sobre o uso consciente do crédito, a importância do pagamento em dia e a sustentabilidade do empreendimento

O Agente Estruturador atua como ponte entre o empreendedor e as instituições ofertantes de microcrédito, garantindo que o acesso ao crédito ocorra de forma orientada, responsável e alinhada à realidade do negócio.

Sua atuação deve priorizar o fortalecimento sustentável dos empreendimentos e a promoção da autonomia socioeconômica das pessoas atendidas.

Visão geral das interações dos agentes com os empreendedores

A atuação do Agente Estruturador de Negócios junto aos participantes do programa ocorre por meio de uma sequência de interações que combinam momentos coletivos e acompanhamentos individuais. Essas interações têm como objetivo apoiar empreendedores do Cadastro Único na reflexão sobre seu negócio, na organização de ideias e na construção de um plano de ação que contribua para o fortalecimento e a geração de renda a partir de suas atividades econômicas.

O processo é estruturado em quatro etapas principais, que permitem avançar progressivamente do diagnóstico inicial até o acompanhamento da evolução do negócio.



1

Encontro presencial para apresentação do programa e reflexão sobre o negócio

Este primeiro encontro tem como objetivo apresentar o Programa Acredita no Primeiro Passo, explicar o papel do Agente Estruturador de Negócios e promover um momento de reflexão sobre a realidade dos empreendimentos dos participantes. Realizado em grupo, o encontro busca estimular a troca de experiências, ajudar os empreendedores a analisarem o estágio atual de seus negócios e identificar principais desafios, interesses e oportunidades. A partir dessa reflexão inicial, também podem surgir encaminhamentos para próximos passos, incluindo orientações, capacitações ou acesso ao microcrédito produtivo orientado.

2

Acompanhamento pós-encontro e encaminhamentos

Após o encontro coletivo, o agente realiza atividades de acompanhamento e encaminhamento dos participantes, com base nas necessidades identificadas. O objetivo desta etapa é aprofundar a compreensão sobre cada caso e direcionar o empreendedor para oportunidades ou apoios adequados, como acesso a crédito, orientação adicional ou outras iniciativas de fortalecimento do negócio. Esse momento também contribui para manter o vínculo com os participantes e preparar aqueles que avançarão para a próxima etapa.

3

Encontro para a formulação do plano de negócio

Nesta etapa, os empreendedores participam de um encontro voltado à estruturação do plano de negócio. O objetivo é apoiar o participante na organização das principais informações do empreendimento, na definição de metas e na identificação de ações práticas para melhorar ou expandir sua atividade econômica. O plano de negócio funciona como um instrumento simples e aplicado à realidade do empreendedor, ajudando a tornar mais claros os próximos passos para o desenvolvimento do negócio.

4

Acompanhamento da aplicação do plano de negócio e da evolução do negócio

Após a elaboração do plano de negócio, o agente acompanha a implementação das ações previstas e a evolução do empreendimento. O objetivo dessa etapa é apoiar o empreendedor na execução do plano, identificar dificuldades ao longo do caminho e orientar ajustes quando necessário. Esse acompanhamento contribui para fortalecer a capacidade de gestão do empreendedor, incentivar a continuidade das ações planejadas e apoiar o desenvolvimento sustentável do negócio ao longo do tempo.

Carga horária de cada encontro

Encontro de 2h30 horas.

Público-alvo

Microempreendedores ou pessoas que desejam empreender que estejam cadastradas no CadÚnico. Turmas com até 40 pessoas.

Materiais Necessários

Para aplicar o Programa Cineclube, serão necessários os seguintes materiais:

- PEN DRIVE com vídeo aulas ou acesso à internet e à página com o conteúdo
- Projetor/Datashow
- Laptop
- Caixas de som
- Canetas hidrocor
- Fita crepe
- Flipchart
- Folhas sulfite cortadas no meio
- Tesoura



Orientações para mobilização de empreendedores

A mobilização é uma etapa fundamental do programa. É nesse momento que os empreendedores conhecem a proposta de encontro com o Agente Estruturador de Negócios e decidem participar.

Seu papel como Agente Estruturador(a) é apresentar o programa com transparência, explicar os objetivos da jornada e realizar as inscrições dos interessados.

Lembre-se: mobilizar não é apenas prometer crédito produtivo. É apresentar uma oportunidade de organização, planejamento e preparo do negócio, incluindo a possibilidade de acesso ao microcrédito produtivo orientado, de forma consciente e responsável.

Público-alvo

Considere para mobilização:

Pessoas inscritas e com dados atualizados no CadÚnico

Quem já empreende (formal ou informalmente)

Quem deseja iniciar um negócio

Quem demonstra interesse em organizar melhor suas finanças

Quem deseja entender como funciona o acesso ao crédito para o negócio

Explique sempre que:

O microcrédito produtivo orientado é um empréstimo bancário para uso no negócio, sujeito à análise, juros e regras do mercado financeiro. Não há garantia de aprovação. Seja claro desde o primeiro contato para evitar expectativas equivocadas.

Estratégias de Mobilização

Você pode utilizar diferentes estratégias, adaptando à realidade do território.

Mapeamento da comunidade

Antes de iniciar a mobilização:

- Identifique os Centros de Referência da Assistência Social (CRAS) no território, Salas do Empreendedor no município, associações de bairro e lideranças locais
- Conheça feiras, eventos comunitários e grupos ativos
- Busque organizações que já atuam com empreendedores

Esse mapeamento ajudará você a definir as melhores estratégias de abordagem.

Boca a boca

Peça para empreendedores interessados indicarem outras pessoas. Caso existam participantes de ciclos anteriores, convide-os para compartilhar sua experiência.

A indicação aumenta o comprometimento dos inscritos.

Redes sociais e grupos de WhatsApp

Divulgue a jornada em grupos comunitários e redes sociais.

Se criar grupo de WhatsApp com inscritos:

- Estabeleça regras claras de funcionamento
- Utilize o grupo para lembrar datas e horários
- Compartilhe orientações importantes

Lembre-se de manter contato também com quem não utiliza esse recurso.

Linguagem

Se você for fazer um card e/ou um texto para mandar em grupos de whatsapp utilize sempre uma linguagem simples, direto ao ponto e colocando informações que são importantes e ajudam a engajar como: curso gratuito, com certificado (se houver, se você achar interessante fazer), horário e endereço bem definidos.

Fique atento ao seu público e em quais palavras e conceitos ele entende e se conecta melhor.

Registro das Informações

Guarde as informações básicas de todos que demonstrarem interesse, mesmo que não participem imediatamente:

- Nome completo
- CPF
- Telefone
- Se está no CadÚnico
- Se já empreende ou deseja iniciar
- Tipo de negócio
- Interesse em microcrédito produtivo

Esses dados poderão ser utilizados para formação de novas turmas e acompanhamento futuro.

Durante a mobilização, deixe claro que:

- O programa não garante acesso automático ao microcrédito produtivo
- O recurso, quando aprovado, deve ser utilizado exclusivamente no plano de negócio construído
- O crédito produtivo não é indicado para pagamento de dívidas pessoais ou consumo familiar
- A aprovação final do microcrédito produtivo depende da análise da instituição financeira

Reforce que o principal objetivo da jornada é fortalecer e organizar o negócio.

E uma dica importante sempre mobilize pelo menos 30% a mais de pessoas para o encontro, pois acontecem quebras, mesmo com confirmação prévia.

Orientações para preparação dos encontros

A preparação adequada dos encontros é fundamental para garantir um ambiente organizado, acolhedor e propício ao aprendizado.

Organização prévia

Defina com antecedência:

Local do encontro

Data e horário

Lista de participantes

Antes de cada encontro, planeje com antecedência todos os detalhes necessários para que a atividade aconteça de forma tranquila e segura. Lembrando que esses encontros são pensados para público entre 5 até 40 participantes.

Você pode fazer parcerias para o uso de espaços gratuitos, que sejam de fácil acesso para os empreendedores e esses parceiros podem inclusive te ajudar na mobilização. Confirme o espaço reservado e verifique se ele comporta o número previsto de participantes. Priorize ambientes organizados, com boa iluminação e ventilação.

Confirme a presença dos inscritos próximo à data do encontro. Você pode enviar mensagens reforçando informações como horário, endereço e duração e até pedindo para eles confirmarem, para você ter uma ideia da intenção de participação.

Materiais e recursos

Separe previamente todos os materiais que serão utilizados.

Teste equipamentos como projetor, som e acesso à internet antes do início do encontro.

Evite improvisos no momento da atividade. A organização prévia transmite profissionalismo e segurança ao grupo.

Caso utilize vídeos ou conteúdos online, tenha sempre um plano alternativo em caso de instabilidade na conexão.

Postura do(a) Estruturador(a)

Chegue com antecedência ao local, receba os participantes de forma acolhedora e demonstre organização e confiança.

Mantenha postura ética e transparente ao falar sobre crédito. Evite gerar expectativas que não dependem do programa.

Lembre-se de que você representa a instituição e o programa. Sua postura influencia diretamente a confiança dos participantes.

Atenção ao perfil do grupo

Antes do encontro, revise as informações dos inscritos:

Tipo de negócio

Se já empreendem ou estão iniciando

Interesse em microcrédito produtivo

Se está no CadÚnico

Essas informações ajudarão você a conduzir o encontro com maior proximidade à realidade do grupo.

Compromisso com o acompanhamento

A preparação não termina no planejamento do encontro. Organize também a forma de registro das informações e encaminhamentos que poderão surgir durante a jornada.

Esteja atento para identificar empreendedores que necessitem de orientação individual ou aprofundamento posterior.





Orientações Gerais



Organize a sala em formato de semicírculo



Procure locais que não tenham tablados e lousas. Se o ambiente tiver tablado e lousa procure organizar a sala de forma a ficar de costas para o tablado. Se não for possível, não use o tablado e a lousa



Lembre-se, é MUITO importante respeitar o círculo para que o ambiente fique mais propício para a participação.



Pergunte mais do que fala. Esse momento é de construção coletiva. Deixe o grupo construir o conhecimento e discutir. Seu papel é de FACILITADOR e não professor.



Teste o som e o projetor antes do início do curso.



Manter postura e princípios antirracistas, feministas e de trabalho justo



Cuidar dos vieses psicológicos na condução do processo é essencial para garantir decisões mais conscientes, ampliar a visão do empreendedor e apoiar escolhas baseadas em evidências, e não apenas em percepções ou crenças limitantes.

Estratégias

Ao longo dos encontros, serão usados vídeos, debates e discussões em grupo, atividades com uso de tarjetas e atividades práticas (desafio). Todas essas técnicas têm o intuito de trabalhar questões intra e interpessoais com os participantes, que os levem à reflexão e à iniciativa de resolução de problemas ligados ao seu empreendimento e a si mesmos. O encontro é formado por esse conjunto de ferramentas e estratégias:

Cases (Experiências)

Alguns cases de sucesso e/ou insucesso são utilizados ao longo dos vídeos para trabalhar temas específicos, sendo uma ferramenta para despertar a dimensão atitudinal dos empreendedores, ligada diretamente à motivação e inspiração.

Os cases são basicamente histórias de sucesso ou insucesso de uma empresa ou profissional, que objetivam demonstrar os caminhos ou passos percorridos para o alcance dos resultados obtidos.

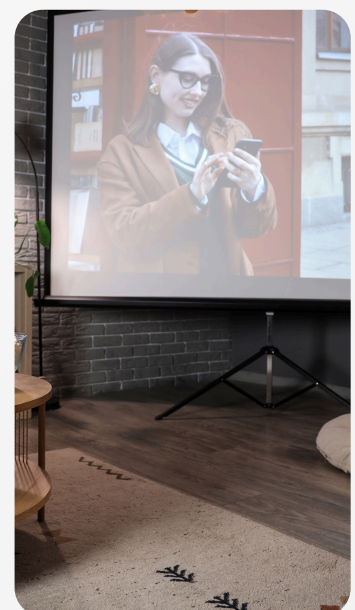
Ao final da leitura dos cases, deve sempre ser feito um processamento utilizando o Ciclo de Aprendizagem Vivencial.

Vídeos

Para facilitar o processo de aprendizagem, os vídeos são utilizados ao longo dos encontros como uma ferramenta para introduzir novos conteúdos, de maneira visual e menos técnica.

O vídeo, além de ser um grande instrumento de comunicação, pode também ser utilizado para motivar e sensibilizar os participantes, ou ainda introduzir um novo assunto, despertando a curiosidade e a motivação para trabalhar novos temas. O recurso pode ainda tornar mais próximo da realidade um assunto difícil, ilustrar um tema abstrato, visualizar cenários, lugares, eventos e possibilidades distantes ou não do cotidiano dos empreendedores.

Ao final do vídeo, deve sempre ser feito um processamento utilizando o Ciclo de Aprendizagem Vivencial (CAV).



Ciclo de Aprendizagem Vivencial – CAV

O CAV – Ciclo de Aprendizagem Vivencial ocorre quando uma pessoa se envolve em uma atividade, analisa-a criticamente, extrai algum insight (aprendizado) útil dessa análise e aplica seus resultados. Este processo é vivenciado espontaneamente no dia a dia, mas também pode ser criado em situações controladas, visando alcançar focos de aprendizagem específicos.

Nos encontros existem recursos de apoio à aprendizagem, tais como vivências, atividades práticas, vídeos e cases, que possuem seus efeitos potencializados se associados ao CAV, pois por meio dele é possível sistematizar o que acabou de acontecer na experiência vivenciada e que poderia escapar de olhos e ouvidos desavisados.

Comprovadamente, a melhor forma de aprendizagem é a vivencial, sendo que o ciclo de aprendizagem só se completa quando passamos por cinco fases:

Vivência

Realização da atividade em si (ver o vídeo, participar da vivência, atividade ou jogo, etc.).

Relato

É a fase de expressão e compartilhamento das reações e sentimentos. O facilitador deve checar com o grupo o que acharam da atividade e que sentimentos ela provocou.

Processamento

É a etapa de análise do desempenho do grupo e discussão dos padrões.

Generalização

É o momento de comparação e inferências com situações reais.

Aplicação

É o compromisso pessoal com as mudanças, planejamento de comportamentos mais eficazes, e da utilização dos novos conceitos no dia a dia de sua atividade profissional e sua vida pessoal.

Existe um vídeo sobre a utilização do CAV que você pode fazer o download junto com o restante do material do Cineclubes.

Metodologia das Tarjetas

O uso de tarjetas facilita a moderação do encontro e a visualização dos conteúdos e discussões por parte dos empreendedores. Também é uma ferramenta muito eficiente para promover o trabalho em grupo e a construção coletiva.

Os painéis com as tarjetas devem ser montados em locais visíveis para todos os presentes, organizados sempre com um título (escrito em azul). As tarjetas devem ser em formato A5 (meio A4), conter uma única ideia resumida, escrita em letra de forma e em no máximo 4 linhas.


Existe um vídeo sobre a utilização da metodologia das tarjetas que você pode fazer o download junto com o restante do material do Cineclub.



O Trabalho em Círculo

O círculo, ou conselho, é uma antiga forma de encontro que reúne os seres humanos para uma conversa respeitosa por milhares de anos. O círculo tem servido como base para muitas culturas.

O que transforma um encontro em um círculo é a disposição das pessoas a mudar a forma de discutir para uma atitude receptiva e escuta profunda. Para o trabalho em círculo de preferência marque o centro do círculo, faça uma boas-vindas ao grupo, diga qual o propósito de estarem ali, construa regras de convivência e faça um bom check-out (encerramento?).



Apresentação Geral do Encontro

O objetivo deste encontro é apresentar o Programa Acredita, incentivar a reflexão dos participantes sobre seu negócio ou ideia de negócio e apoiar a compreensão de como o microcrédito produtivo orientado pode fortalecer e desenvolver o empreendimento. O encontro oferecerá suporte para esclarecimento de dúvidas do(a) empreendedor(a) para que desenvolvam competências para:

Objetivos cognitivos

Ao final do encontro, espera-se que o(a) empreendedor(a) seja capaz de:

Reconhecer o momento atual do seu negócio;

Identificar recursos já disponíveis (quem é, o que sabe e quem conhece) como ponto de partida para crescimento;

Compreender o princípio do “Pássaro na Mão” (effectuation) como estratégia de desenvolvimento do negócio: começar com os recursos que já possui e controlar os que estão sob seu domínio;

Entender a importância do planejamento com metas simples, reais e alcançáveis;

Relacionar organização e planejamento com maior preparo para acesso ao crédito produtivo;

Estabelecer conexões entre o conteúdo apresentado e a realidade do próprio negócio.

Objetivos atitudinais

Ao longo do encontro, espera-se que o(a) empreendedor(a):

Refleta sobre sua postura frente ao próprio negócio;

Reconheça a importância de agir com base nos recursos que já possui;

Demonstre abertura para rever práticas e comportamentos;

Predisponha-se a planejar antes de buscar microcrédito produtivo;

Valorize o aprendizado coletivo e a troca com outros empreendedores;

Assuma compromisso com a aplicação prática do que foi aprendido.

Objetivos operacionais

Ao final da atividade, espera-se que o(a) empreendedor(a) consiga:

Mapear seus recursos pessoais, conhecimentos e rede de contatos aplicáveis ao negócio;

Definir ao menos uma ação prioritária para impulsionar o negócio;

Elaborar um plano de ação utilizando o modelo 5W2H (definir o que será feito, explicar o motivo da ação, onde a ação será realizada, qual o prazo, quem é o responsável, como a ação será realizada e quais os custos envolvidos);

Identificar próximos passos concretos para fortalecimento do negócio;

Avaliar de forma mais consciente se o crédito é necessário e em que momento pode ser adequado;

Participar ativamente das discussões e vivências propostas no encontro.

Atividades	Estratégias /resumo do encontro	Recursos	Tempo
<p>Atividade 1: Abertura</p>	<p>Roda de conversa</p> <p>Apresentações pessoais (Nome, negócio, expectativa para o encontro) e do Programa Acredita no Primeiro Passo.</p>	<p>Tarjetas</p> <p>Lista de Presença</p>	<p>20'</p>
<p>Atividade 2: Como estou com meu negócio e o que eu preciso para alavancar meu negócio?</p>	<p>Apresentação do tema e objetivo do encontro</p> <p>Trabalho em subgrupos em 2 etapas</p> <p>Etapa 1 (Individual) – Qual o meu negócio? Qual o atual momento que vivo com meu negócio? - É minha principal fonte de renda? Como estão minhas vendas atualmente?</p> <p>Etapa 2 (em grupos) - Grupos de números iguais (4 a 5 participantes) - Cada participante compartilha com o grupo as reflexões sobre o que precisa para que seu negócio seja alavancado. Um representante do grupo anota em tarjetas e após o tempo estipulado, compartilha com a turma inteira.</p> <p>Facilitação móvel (Após apresentação unir tarjetas similares em nuvens)</p>	<p>Tarjetas /Sulfites cortados ao meio</p> <p>Caneta hidrográfica</p> <p>Fita crepe</p>	<p>30'</p>
<p>Atividade 3: Vídeos, atividades e processamento</p>	<p>Vídeo https://www.youtube.com/watch?v=YIINvZ9TKgc&list=PLUXIvdIB1dkxkGXQ-FHK2rAb27AD53mZA (Aula 2. Pássaro na mão - Porque você e todo mundo pode empreender)</p> <p>Vídeo https://www.youtube.com/watch?v=Pb5-1L-VUW4&list=PLUXIvdIB1dkxkGXQ-FHK2rAb27AD53mZA&index=3 (Aula 3. História Empreendedora da Ariane dos Santos - Porque você e todo mundo pode empreender)</p> <p>Após apresentação dos 2 primeiros vídeos, fechando o princípio do Pássaro na Mão, os empreendedores, individualmente devem anotar qual é o seu Pássaro na mão em uma folha de papel dividida em 4 partes, sendo 3 quadrantes para Quem sou; O que sei; Quem conheço, e um 4º para ideias e oportunidades que isso pode trazer para o seu negócio.</p> <p>Após concluírem, o facilitador segue para o terceiro vídeo, para trazer a proposta do planejamento de ações com soluções simples e alcançáveis.</p> <p>Vídeo https://www.youtube.com/watch?v=Fd5NvfepRE8 (Como PLANEJAR o CRESCIMENTO do seu negócio TODOS OS DIAS)</p> <p>Aplicação do CAV - ciclo de aprendizagem vivencial</p> <p>Facilitação móvel (Coletar principais reflexões que os vídeos trouxeram em tarjetas e agrupar em nuvens de temas similares)</p>	<p>Datashow</p> <p>Laptop</p> <p>Caixa de som</p> <p>Tarjetas /Sulfites cortados ao meio</p> <p>Fita crepe</p>	<p>50'</p>
<p>Atividade 4: Planejamento sobre aplicação. Desafio.</p>	<p>Apresentação do modelo de plano de ação 5W2H (O que; Por que; Quem; Quando; Onde; Como; Quanto custa) – Unir o conceito deste plano de ação com os principais aprendizados coletados no processamento dos vídeos e conectar com a Teoria do Fazer; Trazer a importância das pequenas metas para se chegar aos poucos no sonho; Metas reais e alcançáveis)</p> <p>Trabalho em subgrupos (Compartilhamento e definição de metas > 5W2H)</p>	<p>Papel ou modelo de plano de ação</p> <p>Caneta</p>	<p>30'</p>
<p>Atividade 5: Encerramento</p>	<p>Roda de conversa</p>	<p>Papel</p> <p>Caneta</p> <p>Envelope/ Recipiente</p>	<p>10'</p>

ATIVIDADE 1: **Abertura**

Objetivo

Receber cordialmente os participantes e alinhar as expectativas para o encontro.

Tempo

20'

Recursos Necessários

- Flipchart
- Caneta Hidrocor
- Lista de Presença

Procedimentos

Cumprimente cada pessoa de forma acolhedora conforme forem chegando. Se necessário, adaptar condições para a acessibilidade de todos, inclusive para àqueles com limitações físicas ou de visão. Incentive que se sintam à vontade no espaço. Aguarde o horário previsto para começar. Caso haja atrasos, cheque se todos estão confortáveis com um tempo de tolerância para que mais pessoas possam chegar. Validada essa informação, assim que o tempo de tolerância termine, comece o encontro.

Apresente-se para o grupo dizendo seu nome, sua função e organização que faz parte. E de forma breve apresente o Programa Acredita no Primeiro Passo, um programa do Governo Federal para quem quer "dar o primeiro passo" ou ampliar seu negócio, ele oferece apoio técnico, orientação para os empreendedores e acesso ao microcrédito produtivo para capital de giro e abertura de novos empreendimentos.

Fale que você é um Agente Estruturador de Negócio, que poderá ser um importante parceiro, quando se falar do "Quem Conheço" nesse encontro, caso o negócio esteja no momento de acessar crédito produtivo para investir no crescimento e desenvolvimento.

Logo após se apresentar, diga que gostaria de conhecer a todos também, então convide cada participante, um por vez, a se apresentarem contando:

Seu nome

Qual é o seu negócio / Com o quê empreende / Qual sua ideia de negócio (para os que ainda não empreendem)

Qual é sua expectativa para o encontro

À medida que o grupo for se apresentando vá escrevendo as expectativas no flipchart, como registro.

Após as apresentações, comente as expectativas do grupo, falando da agenda do dia e do objetivo geral, que é olhar para si como empreendedores, para o negócio e pensar em melhorias para impulsionar e desenvolver ainda mais.

Responda também caso tenha alguma expectativa que não poderá ser atendida nesse momento, dando encaminhamento se possível ou apenas explicando que não fará parte do encontro.

Observações

Caso tenha expectativas iguais ou parecidas, você pode apenas mencionar que já está escrita, não sendo necessário escrever novamente.



ATIVIDADE 2: **Como estou com meu negócio e o que eu preciso para alavancar meu negócio?**

Objetivo

Estimular os participantes a refletirem sobre o momento atual que estão com seus empreendimentos e quais as mudanças, que estejam ao seu alcance, podem ser realizadas para alavancar seus negócios.

Tempo

30

Recursos Necessários

- Tarjetas / Sulfites cortados ao meio
- Caneta hidrográfica
- Fita crepe

Procedimentos

Explique brevemente o propósito da atividade: promover reflexão sobre o negócio e identificar caminhos de melhoria.

Reforce que não se trata de avaliação, mas de um momento de autoconhecimento e troca. Entregue folhas em branco para cada participante, caso necessitem. Oriente-os a responder individualmente às seguintes perguntas:



Qual é o meu negócio ou ideia de negócio?



Em que momento ele está hoje?



É minha principal fonte de renda?



Como estão minhas vendas atualmente?



O que preciso para fortalecer meu negócio/ideia de negócio?



Dê 5 minutos para que escrevam com calma, incentivando sinceridade e clareza. Depois do tempo previsto, divida os participantes em grupos de 4 a 5 pessoas.

Convide-os a compartilhar com o grupo suas reflexões individuais. Oriente que, após cada fala, o grupo compartilhe ideias do que pode ser feito para alavancar o negócio daquele participante. Diga que eles terão 15 minutos para isso.

Então peça que cada grupo escolha um representante responsável por anotar em tarjetas os principais pontos levantados:

Necessidades identificadas

Ideias de melhoria

Ações possíveis

Peça para que cada representante apresente para a turma, os principais pontos que discutiram.

Organize as tarjetas, colando-as na parede, agrupando por temas semelhantes (ex.: vendas, divulgação, organização financeira, atendimento etc.).



ATIVIDADE 3: Vídeos, atividades e processamento

Objetivo

Trazer o conteúdo do princípio do Pássaro na Mão da Teoria do Fazer e do planejamento de metas alcançáveis e estimular à reflexão dos empreendedores.

Tempo

50'

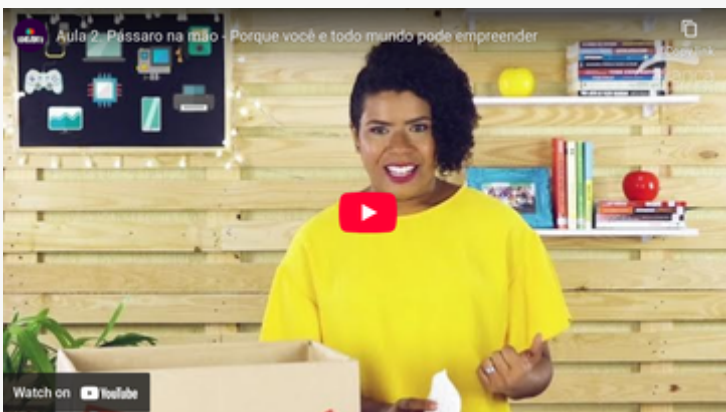
Recursos Necessários

- Datashow
- Laptop
- Caixa de som
- Links dos vídeos (ou caso não haja internet disponível, baixe os vídeos no laptop ou em um pen-drive)
- Tarjetas / Sulfites cortados ao meio
- Folhas de papel em branco
- Fita crepe

Procedimentos

Diga aos participantes que agora vocês assistirão a 3 vídeos rápidos, de 7 minutos, aproximadamente. Convide-os a buscarem uma posição confortável e um bloco de notas ou uma folha para fazerem anotações para a conversa que terão após os vídeos.

Projete o primeiro vídeo:



**Aula 2. Pássaro na mão -
Porque você e todo
mundo pode empreender**

<https://www.youtube.com/watch?v=Y1INvZ9Tkgc&list=PLUXlvdIB1dkxkGXQ-FHK2rAb27AD53mZA>

Assim que encerrar, peça aos participantes para aguardarem, pois o vídeo tem uma continuidade, um outro vídeo que será passado na sequência.

Projete o segundo vídeo:



Aula 3. História Empreendedora da Ariane dos Santos - Porque você e todo mundo pode empreender

<https://www.youtube.com/watch?v=Pb5-1L-VUW4&list=PLUXIvdIB1dkxkGXQ-FHK2rAb27AD53mZA&index=3>

Após apresentação dos 2 primeiros vídeos, que falam do princípio do Pássaro na Mão, entregue uma folha de papel para cada empreendedor e peça que eles a dividam em 4 partes: na primeira parte eles irão escrever o título “Quem Sou”, na segunda “O que sei”, na terceira “Quem Conheço” e no quarto quadrante “Ideias e Oportunidades”.

Então peça que eles preencham os quadrantes, explicando que os três primeiros representam o “Pássaro na mão” de cada um, e o quarto é uma reflexão do que eles podem fazer em seus negócios com esse “pássaro”.

Avise-os que terão 10 minutos para essa atividade. Informe quanto tempo falta ao longo da atividade. Fique disponível para tirar dúvidas, caso surjam.

Após todos concluírem, peça para os participantes guardarem suas anotações, pois teremos um terceiro vídeo antes de encerrar esse momento. Esse terceiro vídeo irá trazer a proposta do planejamento de ações com soluções simples e alcançáveis.

Projete o terceiro vídeo:



Como PLANEJAR o CRESCIMENTO do seu negócio TODOS OS DIAS

<https://www.youtube.com/watch?v=Fd5NvfepRE8>

Assim que o vídeo terminar, acenda as luzes, desligue o projetor e, caso os participantes tenham movimentado as cadeiras, peça para retornarem para a posição inicial de semicírculo.

Inicie a aplicação do Ciclo de Aprendizagem Vivencial (CAV).

Esteja atento para que todos possam falar e compartilhem suas impressões.

Ao longo da aplicação do CAV, vá anotando as palavras-chave e principais reflexões que serão trazidas, em tarjetas, e agrupe-as em nuvens de temas similares, colando na parede.

O que sentiram assistindo aos dois primeiros vídeos? O princípio do Pássaro na Mão.

.....

O que mais chamou a sua atenção no princípio do Pássaro na Mão e na história da Ariane?

.....

Alguém já passou por algo parecido? Alguma experiência parecida?

.....

E o que acharam do último vídeo? O que acharam do planejamento de ações do negócio?

.....

Como vocês acham que esse planejamento pode ajudá-los nos seus empreendimentos?

Assim que finalizar a aplicação do CAV, agradeça a todas as contribuições e diga que agora vamos seguir para uma nova atividade.

Observações

Se tiver pessoas que ainda não tenham negócio, peça que elas façam a atividade olhando para si e no quarto quadrante coloquem ideias de negócios que podem abrir pensando no “Pássaro na mão” que mapearam nos outros três quadrantes.

ATIVIDADE 4: Planejamento sobre aplicação e Desafio

Objetivo

Apresentar o modelo de plano de ação 5W2H, unir o conceito com os principais aprendizados da atividade anterior. Promover momento para que os empreendedores desenvolvam seus planos de ação.

Tempo

30'

Recursos Necessários

- Papel em branco ou modelo de plano de ação
- Canetas

Procedimentos

Explique que, após refletirem sobre seus negócios, é hora de transformar ideias em ações concretas. Apresente o conceito de planejamento que é um processo de definir objetivos, traçar estratégias e ações e organizar recursos (tempo, dinheiro, pessoas) para alcançar um futuro desejado. Você pode dar pequenos exemplos, baseados em uma meta genérica de um negócio fictício, ou, se sentir à vontade, pode convidar um participante a compartilhar uma das ideias que teve de ação para implantar em seu negócio, e criar o plano de ação junto com a turma.

Então fale do modelo 5W2H, que representam siglas em inglês das palavras que você irá apresentar e é um modelo de fazer planejamento. Escreva em lousa ou flipchart, ou projete o quadro com os elementos:

O quê O que será feito?

Por quê Por que será feito?

Quem Quem será responsável?

Onde Onde será feito?

Como Como será feito?

Quanto Quanto vai custar?



Explique que cada um desses pontos ajuda a transformar uma ideia em um plano claro e executável. Para facilitar a compreensão, apresente um exemplo simples de como preencher o modelo.

Por exemplo, imagine que um empreendedor queira melhorar a fachada do seu negócio para atrair mais clientes. O plano poderia ser estruturado da seguinte forma:

O quê

Melhorar a fachada do negócio

Por quê

Tornar o ponto mais visível e atrativo para os clientes

Quem

O próprio empreendedor, com ajuda de um familiar que sabe pintar

Quando

No próximo final de semana

Onde

Na frente do estabelecimento

Como

Pintar a parede, limpar a entrada e colocar uma placa simples com o nome do negócio

Quanto

Aproximadamente R\$50 para compra de tinta e materiais

Explique que, ao responder essas perguntas, uma ideia deixa de ser apenas um desejo e passa a se tornar um plano concreto de ação.

Reforce também que grandes melhorias nos negócios costumam acontecer a partir de passos pequenos e constantes. Metas realistas aumentam as chances de execução e reduzem frustrações. Retome pontos trazidos na discussão anterior, lembrando que muitas ações podem ser viabilizadas com apoio da própria rede de contatos do empreendedor — familiares, amigos ou vizinhos que possam contribuir com conhecimento, ajuda ou indicação, muitas vezes sem custos.

Por fim, destaque que, dependendo do momento do negócio, o acesso ao microcrédito produtivo orientado também pode ser um recurso para apoiar melhorias ou expansão do empreendimento.

Pergunte se todos entenderam e fique disponível para tirar as dúvidas que surgirem. Assim que finalizar a explicação, convide os participantes a escolherem uma ação prioritária para seu negócio pensando nas ideias que tiveram anteriormente e, a partir desta ação, responder as perguntas do plano 5W2H. Estipule 15 minutos para essa etapa. Circule pela sala para apoiar dúvidas e orientar. Assim que o tempo terminar e todos tiverem concluído, convide alguns participantes a apresentarem seus planos. Valorize cada iniciativa e incentive o grupo a apoiar e inspirar uns aos outros.

Encerre a atividade dizendo que este será o desafio deles após retornarem para casa. Concluírem o plano de ação 5W2H de todas as melhorias que podem ser realizadas em seus negócios. Encoraje-os a concluírem este plano.



ATIVIDADE 5: Encerramento

Objetivo

Encerramento e avaliação do encontro.

Tempo

10

Recursos Necessários

- Papel
- Caneta
- Envelope/Recipiente

Procedimentos

Diga aos participantes que o encontro está terminando, mas antes você gostaria de convidá-los a uma avaliação rápida do encontro.

Entregue uma folha com um copo vazio desenhado e diga aos participantes para eles preencherem o copo, pintando com uma caneta ou lápis, a quantidade que representa como eles estão saindo do encontro. O copo vazio significa que estão saindo totalmente insatisfeitos e o copo cheio plenamente satisfeitos. Dê aproximadamente três minutos para que eles preencham o copo, e assim que forem terminando, você pode recolher. Não é necessário se identificarem ou mostrarem para o grupo, a avaliação é anônima.

Após os participantes realizarem a avaliação, retome brevemente a atividade anterior e destaque que muitas das melhorias ou ações planejadas para o negócio podem exigir algum tipo de investimento — seja para comprar materiais, melhorar o espaço, adquirir equipamentos ou ampliar a divulgação. Explique que, nesses casos, o microcrédito produtivo orientado pode ser uma ferramenta que ajuda o empreendedor a colocar em prática algumas das ações planejadas.

Diga então que todos aqueles que acreditam que este pode ser um bom momento para acessar o microcrédito produtivo para seu negócio podem procurar você ao final do encontro. Explique que essa conversa inicial servirá para entender melhor a situação do negócio e orientar sobre os próximos passos, ajudando o empreendedor a avaliar se o crédito é ou não o caminho mais adequado neste momento.



Em seguida, convide todos a acessarem a plataforma www.tamojunto.aliancaempreendedora.org.br, explicando que ali os empreendedores encontram diversos conteúdos e cursos gratuitos que podem apoiar na melhoria da gestão do negócio. Reforce que novos cursos são disponibilizados regularmente, com temas atuais e relevantes para quem empreende.

Caso alguém queira se manifestar no encerramento do encontro, abra espaço para que os participantes compartilhem comentários ou dúvidas. Responda às questões relacionadas ao encontro e indique os encaminhamentos dos próximos passos, conforme o programa ou etapa em que os participantes estiverem inseridos.

Por fim, agradeça a participação de todos e se despeça do grupo.

Dicas de acompanhamento pós-encontro e convite para plano de negócios

A proposta é que esse encontro não encerre o apoio. Ele é o ponto de partida.

Após o encontro:

Registre os principais encaminhamentos realizados pelo grupo e quais você pode apoiar.

Identifique os participantes que tem potencial de continuarem a jornada para aprofundar a elaboração do plano de negócios.

Verifique as pessoas que tem interesse em acessar o microcrédito produtivo, para que você entenda se elas já estão no momento de acessar ou não.

Entre em contato com os inscritos para reforçar o desafio proposto e verificar avanços. Se possível, crie um grupo de WhatsApp com eles para que possa manter contato, inclusive enviando conteúdos esporadicamente. Lembre-se que um empreendedor mais iniciante hoje pode se fortalecer, se transformando em um empreendedor de sucesso amanhã.

Para os empreendedores que forem convidados para o plano de negócios, ao fazer o convite:

Explique que será um momento mais detalhado e individualizado.

Reforce que o objetivo é organizar melhor o negócio e avaliar a real necessidade de crédito.

Deixe claro que participar do plano de negócio não garante acesso ao crédito.

Se possível, mantenha contato por telefone ou mensagem, incentivando a continuidade do processo.

O acompanhamento fortalece o comprometimento do empreendedor.

Dicas para preparar o encontro de plano de negócio

Antes do encontro individual ou em pequeno grupo:

Revise as informações do empreendedor (tipo de negócio, estágio atual, interesse em microcrédito produtivo).

Peça que ele leve informações básicas do negócio (vendas, custos, principais despesas, produtos ou serviços).

Prepare materiais de apoio que possam auxiliar na organização das informações.

Organize um ambiente reservado e adequado para conversa mais detalhada.

Durante o encontro com o(s) empreendedor(es)

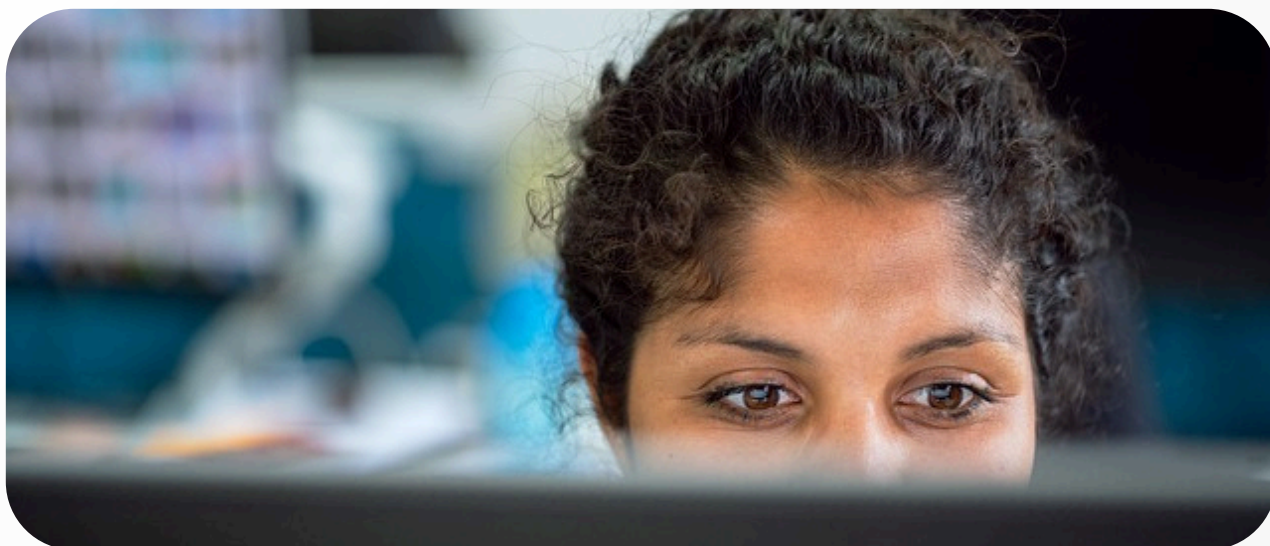
Esteja pronto para escutar antes de orientar.

Evite antecipar soluções sem compreender completamente a realidade do negócio.

Reforce que o plano é uma ferramenta de organização e não apenas uma exigência para crédito.

Se houver possibilidade de encaminhamento para instituição financeira, esteja com informações atualizadas sobre critérios básicos e documentação necessária.

Nota: cada instituição financeira pode utilizar um modelo próprio de plano de negócio ou solicitar informações específicas para análise de crédito. Sempre que houver possibilidade de encaminhamento para microcrédito produtivo orientado, o agente deve estar familiarizado com as informações e requisitos solicitados pelas instituições parceiras antes do encontro com o empreendedor.



Dicas para acompanhamento do plano de negócios e conteúdos que o empreendedor pode utilizar

Após a elaboração do plano de negócio:

Acompanhe a execução das ações definidas, você pode inclusive combinar com o empreendedor uma agenda de acompanhamento e como será feito, se terá encontros presenciais ou será via Whatsapp, por exemplo

Verifique se o empreendedor conseguiu colocar em prática o que foi planejado.

Coloque-se a disposição caso o empreendedor tenha dificuldades, e oriente ajustes quando necessário. Na página de formação dos Agentes Estruturadores de Negócios você tem acesso a um catálogo com vários conteúdos do Tamo Junto <https://tamojunto.aliancaempreendedora.org.br>. Você pode usá-los para indicar conteúdos complementares que possam apoiar o desenvolvimento do negócio, como:

Organização financeira

Formação de preço

Controle de vendas

Planejamento e metas

Digitalização do negócio

Preparação para acesso ao crédito

Reforce que o fortalecimento do negócio é um processo contínuo, de educação empreendedora e financeira.

Caso o empreendedor não esteja pronto para acessar crédito naquele momento, oriente sobre os próximos passos para amadurecimento do negócio.

O papel do Agente Estruturador é apoiar a tomada de decisão consciente e responsável

Gostou?

Dá para fazer mais encontros!

Este encontro é apenas um primeiro passo. Outros encontros podem ser organizados para apoiar ainda mais empreendedores. É possível promover novos encontros com diferentes temas que ajudam no desenvolvimento dos negócios, como vendas, precificação, organização financeira, divulgação e atendimento ao cliente, entre outros.

Para acessar materiais de apoio, acesse:

[inserir guia de temas do TJ no conteúdo de líderes] (conferir)

Precisa de ajuda ou quer continuar sendo acompanhado?

A Aliança Empreendedora realiza encontros periódicos de acompanhamento mensais, nos quais empreendedores podem tirar dúvidas, compartilhar desafios e receber orientações para melhorar seus negócios.

Se você quiser participar desses encontros ou receber informações sobre datas e horários, entre em contato pelo e-mail: contato@aliancaempreendedora.org.br

Continue aprendendo e fortalecendo pequenos negócios

Cursos Agente Estruturador de Negócio

<https://empreender360.aliancaempreendedora.org.br/formacoes/estruturadores-de-negocio>

Informações oficiais do Programa Acredita no Primeiro Passo

[inserir link]

Página do Tamo Junto

[inserir link]

Guia de temas do Tamo Junto

[inserir link]

Realização



Parceiros



Formação de Agentes Estruturadores de Negócios

Realização



MINISTÉRIO DO
DESENVOLVIMENTO
E ASSISTÊNCIA SOCIAL,
FAMÍLIA E COMBATE À FOME



Parceiros

