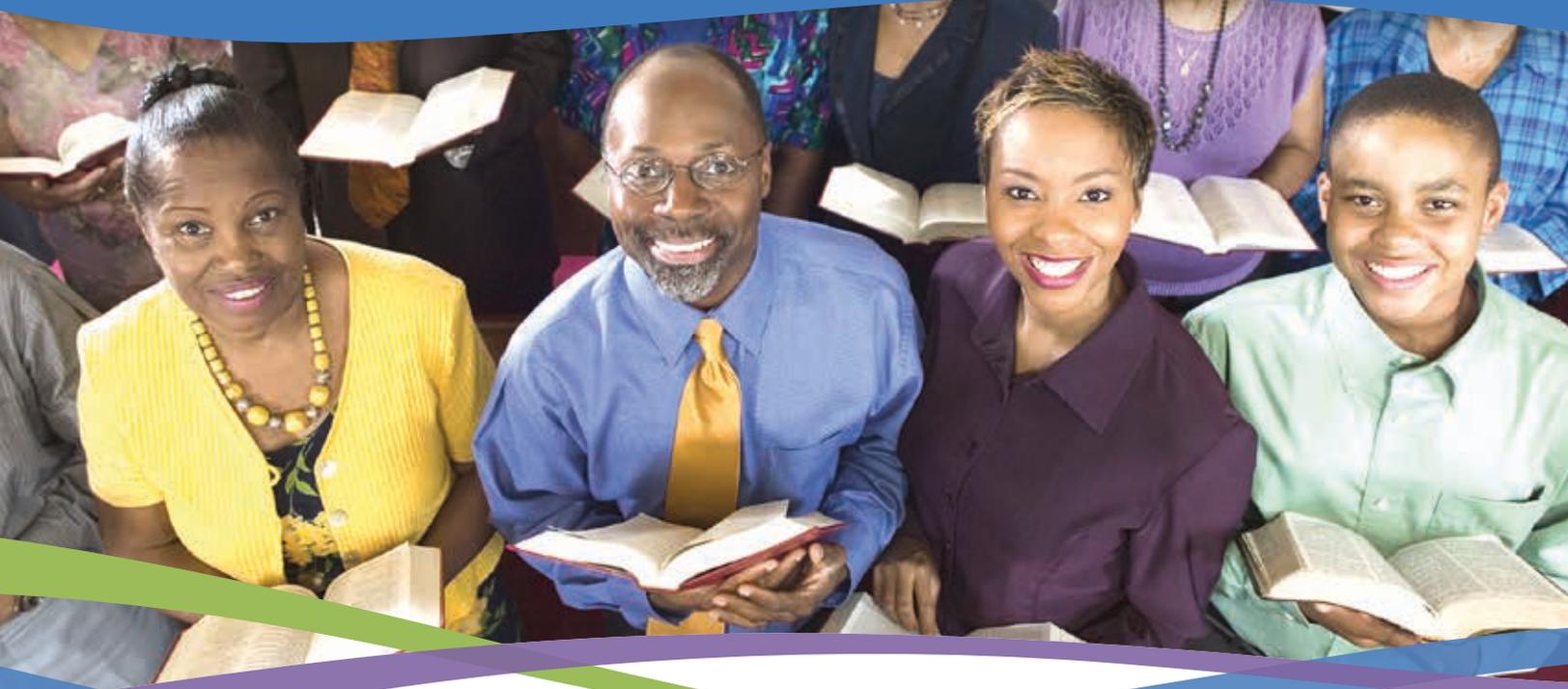




interweave
SOLUTIONS



*Português para o
sucesso!
dos negócios*

AVANÇANDO DA POBREZA PARA A PROSPERIDADE

PORTUGUÊS PARA O SUCESSO! DOS NEGÓCIOS

NOTAS PARA O FACILITADOR

O manual *Português para o sucesso! dos negócios* tem dois objetivos:

1. Apresentar princípios básicos para iniciar e gerir uma pequena empresa, através de debates, atividades de grupo e aprendizagem de idiomas.
2. Aplicar e pôr em pratica o uso da língua portuguesa, nas frases e habilidades para administrar um pequeno negócio.

Apesar dos participantes poderem se beneficiar do estudo individual, para desenvolver todo o potencial deste programa é requisito essencial a participação dentro de um grupo.

Convida-se a participar, a grupo de pessoas com interesse em aprender a gerir um negócio e que desejem melhorar as suas capacidades na língua portuguesa.

Além de obter melhores competências no uso do idioma e linguagem comercial, os participantes iram aprender a:

- Fazer e cumprir compromissos
- Criar e utilizar um orçamento pessoal
- Começar a poupar
- Identificar um produto o serviço que deseja vender
- Familiarizar-se com os princípios básicos do negocio

É útil, mas não indispensável, seguir o manual na ordem indicada. Utilize as seções do plano de estudos que satisfaçam as suas necessidades individuais e de grupo. Conforme seja necessário, pode dedicar um dia, uma semana ou um mês a cada unidade.

Os facilitadores podem pôr este manual à disposição de todos os participantes ou fazer copias das páginas que desejem analisar.

Acima de tudo, fomente a discussão positiva. Incentive e permita que os participantes aprendam uns dos outros. Alguns membros do grupo podem ter uma ampla experiencia comercial previa, e outros não terem nenhuma, mas tem que se valorizar a perspectiva de todos. Os membros do grupo aprendem e crescem através do dialogo.

Os proprietários de pequenas empresas resolvem problemas, planeiam para o futuro. Estas são capacidades que podem ser muito valiosas como proprietário de um negócio, como empregado, como membro da comunidade, ou como membro da família.

Ao começar um negócio, não se trata de ficar rico rapidamente. É necessário trabalho duro, criatividade, dedicação e disciplina.

Unidade 1	Você poder autossuficiência	2
Unidade 2	O seu orçamento: Menos despesas e mais ingressos ..	8
Unidade 3	Começar a poupar	14
Unidade 4	O seu caminho - o trabalho, os negócios e a escola ...	20
Unidade 5	Você pode começar um negócio	24
Unidade 6	O Produto	28
Unidade 7	O Plano	32
Unidade 8	O Preço	36
Unidade 9	A Papelada	42
Unidade 10	A Promoção	48
Unidade 11	O Processo	52
Unidade 12	Fazer parte de um grupo de autossuficiência	56
	Os Recursos	60
	O meu diário de progressos	64

Bem-vindo! Ao programa “Português para o sucesso! dos negócios”
Juntos iremos aprender palavras, ideias e capacidades para o
ajudar a criar uma vida melhor.

UNIDADE 1 VOCÊ PODE SER AUTOSSUFICIENTE

Ler voz alta e analisar:

A HISTÓRIA DA NYREE

A Nyree sentiu-se preocupada e sozinha. O seu marido deixou-a. Ela tinha que pagar as mensalidades da escola da suas filhas, mas não sabia se tinha suficiente dinheiro para a alimentação, o aluguer e outras contas. Ela não tinha um trabalho ou negócio. Ela não tinha acabado o ensino primário.

Nyree juntou-se a um grupo de autossuficiência da igreja, e ajudaram-na a ter esperança. Ela entendeu que poderia aprender habilidades para ajudar a sua família a ser autossuficiente.

Com o seu grupo estabeleceu objetivos a curto e longo prazo, para ganhar mais dinheiro e ajudar os seus filhos a serem mais fortes.

“A autossuficiência é a capacidade, o desejo e o esforço de satisfazer as necessidades espirituais e temporais da vida.”

• Thomas S. Monson



PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

As terminologias que seguem, são palavras da história da Nyree.

Percebeu	A curto prazo	Preocupada	Grupo
Incremento	Esperança	Autossuficiente	A longo prazo
Suficiente	Dinheiro	Ingressos	Gastos

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

Nyree sentiu _____ e _____ .

O seu marido _____ .

Ela precisava dinheiro para _____ .

Ela estabeleceu objetivos a _____ e _____ prazo
objetivos para que ela possa chegar a ser _____ .

Posso me juntar a um _____ de autossuficiência.

Num grupo de autossuficiência, posso aprender a _____ .

Se tivesse mais dinheiro, eu poderia _____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DE NYREE

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

O que se passou com a Nyree?

Como é que ela se sentiu?

Como a ajudou o seu grupo de autossuficiência?

O que significa ser autossuficiente ?

O que é um objetivo?

Qual foi um dos objetivos de Nyree?

Como acha que ter objetivos ajudam a Nyree a ser autossuficiente?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

Alguma vez teve alguma experiencia na qual se sentiu como a Nyree?

Como o poderia ajudar ter objetivos?

Como poderia aumentar os seus ingressos?

Gostaria fazer parte de um grupo de autossuficiência?

Indique um dos seus objetivos a longo prazo.

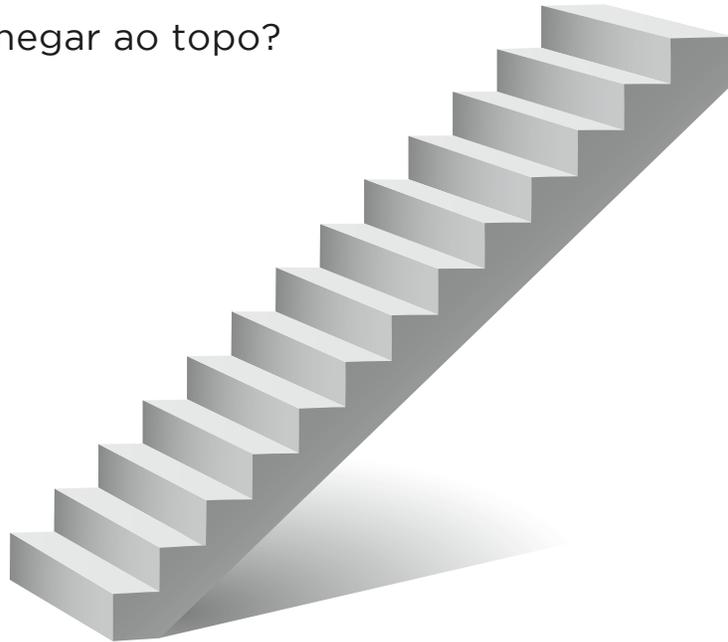
OS PASSOS PARA SER AUTOSSUFICIENTE

Ler em voz alta e analisar:

Alguma vez subiu uma escada comprida, como na fotografia? Onde?

Seria possível ir desde o início até o fim de uma passada só?

Como poderá chegar ao topo?



Da mesma maneira que subir estas escadas, não se podem atingir grandes objetivos, como a autossuficiência, criar o seu próprio negócio ou adquirir novas habilidades num idioma de uma só vez. O sucesso é alcançado passo a passo. Chegar ao topo com sucesso, são objetivos a “longo prazo”, enquanto que os pequenos passos para atingir estes objetivos são planos a “curto prazo.”

Acha possível conseguir os seus objetivos “a longo prazo” sem fazer compromissos a “curto prazo”?

Acha que será fácil aumentar os seus ingressos?

Porque é que cada passo é importante?

Como parte do processo no seu caminho para autossuficiência, em cada sessão terá tarefas para fazer em casa. Estes serão os seus compromissos semanais a “curto prazo.”

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. VOCÊ E A SUA FAMÍLIA PODEM SER AUTOSSUFICIENTES

Você pode ser autossuficiente e pode apoiar a sua família. Enquanto trabalha neste curso, pode adquirir habilidades e ter ideias para aumentar os seus ingressos e fortalecer a sua família.



2. SEJA PARTE DE UM GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA

Pode se juntar a um grupo de autossuficiência. Neste grupo irá se reunir com amigos e vizinhos para aprender e se ajudarem mutuamente.

3. FAZER E CUMPRIR OS COMPROMISSOS

Quais são alguns dos compromissos que terá que fazer e cumprir para ser autossuficiente?

4. ADQUIRIR COMPETÊNCIAS PARA AUMENTAR OS SEUS INGRESSOS

Que competências pode adquirir para aumentar os seus ingressos?

Como poderia um grupo de autossuficiência ajuda-lo a adquirir estas competências?

- *Cumpriu com o compromisso da semana passada de escrever 2 frases e 1 compromisso a longo prazo, no diário de progressos que se encontra no final de este manual?*
- *Dedique 5 minutos para que os alunos leiam em voz alta uma das frases e comentem os seus objetivos a longo prazo.*

UNIDADE 2 O SEU ORÇAMENTO – MENOS DESPESAS E MAIS INGRESSOS

“É essencial desenvolver um plano de custos e poupanças, um orçamento, e fazer a distinção entre desejos e necessidades.”

• *Robert D. Hales*



Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DO DIYAN

O Diyan pensou que tinha dinheiro suficiente para pagar o seu aluguer. Ao final da semana, quando chegou a hora de pagar as contas, só tinha metade do dinheiro necessário.

“Tenho medo do meu futuro. Todos os meses penso que posso pagar às contas, mas acabo sempre sem dinheiro. Não sei o que fazer.”

Um amigo, mostrou-lhe como poderia desenvolver um orçamento, para planejar e levar um registo das suas finanças e começar a poupar dinheiro.

PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Desenvolver

Controlar

Despesas

Futuro

Orçamento

Ingressos

Aumentar

Finanças

FRASES

Ler em voz alta e completar às seguintes frases:

Diyan só tinha metade do dinheiro necessário para pagar _____ .

Diyan tinha medo do seu _____ .

Todos os meses acabava sem _____ .

Ter um orçamento, ajudo-o a _____ às despesas.

Ter um orçamento, ajudo-o a _____ rendimentos.

Ter um orçamento ajudo-o a começar a _____ .

Se eu conseguir aumentar os meus rendimentos, posso _____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DE DIYAN

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

O que aconteceu ao Diyan?

Como é que ele se sentiu?

O que é um orçamento?

Como o ajuda ter um orçamento?

Como poderia aumentar os seus rendimentos?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

Alguma vez teve alguma experiencia na qual se sentiu como o Diyan?

Como poderia o ajudar ter um orçamento?

De que maneira poderia controlar as suas despesas?

Como poderia aumentar os seus rendimentos?

O que pode fazer para começar a poupar?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

FAZER UM ORÇAMENTO

Ler em voz alta e completar a atividade:

Por baixo da palavra “Plano” na alinha “Total de rendimentos” escreva a quantidade de dinheiro que espera ganhar no próximo mês. Agora veja às coisas para as quais ira precisar de dinheiro. Isto são as suas despesas.

Escreva todas as suas despesas. Por exemplo, junto a palavra “Alimentação” escreva o que pensa que neste mês vai gastar em alimentação. Faça o mesmo junto as outras verbas. Agora acrescente todos os valores das suas despesas e escreva junto a linha onde esta “Total de despesas.” Veja novamente a linha onde se encontra “Total de rendimentos.” Se os valores de despesas e rendimentos não são os mesmos, terá que ver se pode gastar menos ou aumentar os seus rendimentos, para ajustar os números.

O ORÇAMENTO DO DIYAN

	<i>PLANEJADO</i>	<i>REAL</i>
<i>Total de rendimento</i>	<i>2000</i>	
<i>Despesas</i>		
<i>Donativos</i>	<i>200</i>	
<i>Poupanças</i>	<i>200</i>	
<i>Aluguer</i>	<i>550</i>	
<i>Utilitários</i>	<i>80</i>	
<i>Alimentação</i>	<i>450</i>	
<i>Escolas</i>	<i>200</i>	
<i>Transporte</i>	<i>50</i>	
<i>Seguro/médico</i>	<i>200</i>	
<i>Entretenimento</i>	<i>70</i>	
<i>Outros:</i>		
<i>Total de despesas</i>	<i>2000</i>	

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

FAZER UM ORÇAMENTO

Ler em voz alta e completar a atividade:

Durante as próximas semanas, faça um seguimento do seu orçamento, para ver se às suas despesas e rendimentos reais, estão conforme o que escreveu. Ao entender realmente como gasta o seu dinheiro, pode começar a controlar as suas despesas.

O SEU ORÇAMENTO

ORÇAMENTO	PLANEJADO	REAL
<i>Total de rendimento</i>		
<i>Despesas</i>		
<i>Donativos</i>		
<i>Poupanças</i>		
<i>Aluguer</i>		
<i>Utilitários</i>		
<i>Alimentação</i>		
<i>Escolas</i>		
<i>Transporte</i>		
<i>Seguro/médico</i>		
<i>Entretenimento</i>		
<i>Outros:</i>		
<i>Total de despesas</i>		

VAMOS FAZER!

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

- As suas despesas coincidem com os seus rendimentos?
- Verifique o seu orçamento. Têm rendimentos suficientes para cobrir as suas despesas?
- Se pudesse aumentar os seus rendimentos, que despesas adicionais cobriria?
- Quanto dinheiro acha que precisa para sustentar a sua família?
- Que competências poderia adquirir, que o ajudaria a aumentar os seus rendimentos?
- Como acha que um grupo de autossuficiência poderia ajudá-lo a aprender estas habilidades?

Esta é a sua tarefa para a próxima semana. Cumpra com estes compromissos: no seu caderno, na seção “O meu diário de progresso”, que se encontra no final de este manual, escreva o seus compromissos e na próxima aula, partilhe-os com o seu grupo.

O SEU COMPROMISSO

1. Escreverei duas frases, utilizando as palavras da lista da página 9.
2. Seguindo o formulário da página 12, escreverei um orçamento, e irei me certificar de que as minhas despesas coincidem com os meus rendimentos.

NOTAS

- Na semana passada, cumpriu com o compromisso de escrever duas frases no “O meu diário de progressos” que esta na página 64 deste manual?
- Conseguiu fazer um orçamento simples, e se certificou, de que as suas despesas coincidem com os seus rendimentos? Dedique cinco minutos a analisar o seu orçamento.

UNIDADE 3 COMEÇAR A POUPAR

Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DO MARYA

A Marya adora cozinhar. Ela tem um objetivo a longo prazo, ter uma loja de bolos. Ela tem um pequeno forno, mas para o negócio que esta a imaginar, irá precisar de um forno maior.

Ela quer pedir um empréstimo, para comprar um novo forno. Ela percebeu que tem que devolver o dinheiro emprestado e pagar juros. Os pagos do empréstimo serão muito altos.

Ela decide começar com o forno que já tem, e gradualmente ir ganhando clientes e vendas. Desta maneira, pode poupar um pouco cada semana, e eventualmente comprar o forno sem ter que recorrer a um empréstimo.

Ao poupar regularmente e desenvolver o seu negócio, passo a passo, ela esta a atingir os seus objetivos a longo prazo.

“Um centavo poupado, é um centavo ganho.”

• Benjamin Franklin



PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história da Marya.

Imagina	Venda	Juros	Atrair
Clientes	Comprar	Pedir empréstimo	Poupar
Regularmente	Atingindo	Empréstimo	Gradualmente

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

A Marya queria começar um negócio de venda de _____ .

Ela esta a pensar pedir um empréstimo para um _____ .

Ao ter um empréstimo, tem que devolver o empréstimo mais _____ .

O pagamento do empréstimo da Marya ira ser muito _____ .

Ela pode poupar um pouco cada semana, e eventualmente _____ .

Marya esta a attingir o seu _____ .

Se poupo dinheiro, posso _____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DE MARYA

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

O que aconteceu a Marya?

Como se sentiu?

Porque estava a pensar em pedir um empréstimo?

Como poderia ela, arranjar dinheiro suficiente para comprar um forno novo?

Como a esta ajudar o facto de ter começado a poupar?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

Alguma vez teve alguma experiencia na qual se sentiu como a Marya?

Costuma poupar dinheiro?

Se obtivera um empréstimo, como poderia pagar o empréstimo e também pagar os juros?

Que benefícios teria fazer uma poupança?

Como pode poupar e também cobrir as suas despesas diárias?

O que pode fazer para começar a poupar?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

Poupar pode lhe permitir ter dinheiro para cobrir emergências e atingir os seus objetivos. As poupanças podem ajuda-lo a ter dinheiro para começar um negócio.

Estos são os passos que pode seguir para começar a poupar:

1. REVER O SEU ORÇAMENTO

Analise cuidadosamente os seus rendimentos e despesas. Descubra como pode reduzir as despesas e aumentar os rendimentos. Isto pode ajuda-lo a poupar dinheiro para pagar-se a si próprio através das suas poupanças.

2. ESTABELEÇA UM OBJETIVO DE POUPANÇA

Quanto dinheiro ira precisar no futuro? Quanto ira precisar para pagar as quotas escolares, emergências medicas, eventos especiais ou para começar um negocio?

3. ESTABELEÇA UMA META DE POUPANÇA REGULAR

Ainda que sejam só umas pouca moedas, poupe um pouco, cada vez que obtenha algum rendimento.

4. FAÇA DA POUPANÇA UM HABITO A LONGO PRAZO

Uma vez atingido cada um dos seus objetivos de poupança — como começar um negócio, pagar as quotas escolares, ou comprar alguma coisa importante para a sua família — estabeleça o seu próximo objetivo de poupança. Faça com que a poupança seja uma parte constante da sua vida.

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e completar a atividade:

ATIVIDADE

FORMAS CRIATIVAS DE POUPAR

Como um grupo, analise formas criativas de fazer o seguinte:

1. Reduzir custos/despesas
2. Incrementar rendimentos
3. Começar um hábito de poupança contínuo
4. Reunir informações sobre organizações locais que ofereçam programas de poupança (quais as lojas que oferecem programas de poupança, oferecem vales ou compram em grande quantidade)



- *Conseguiu cumprir como compromisso da semana passada? Escrever duas frases e começar a poupar?*
- *Dedique cinco minutos, para que os alunos comentem entre si, como foi a primeira semana de poupanças.*

UNIDADE 4 O SEU CAMINHO — O TRABALHO, OS NEGÓCIOS E A ESCOLA

“Escolhe o teu caminho, estabelece direções. A seguir, começa a andar.”



Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DA ALISI

A Alisi tem um objetivo a longo prazo. Ela tem um orçamento feito. Ela está a planejar duplicar os seus rendimentos em dois anos e seguir por um caminho de sucesso. Ela quer ser autossuficiente. Ela sabe que para ganhar e poupar mais dinheiro, precisa encontrar um emprego, começar um negócio ou voltar a escola.

Poderia ingressar a escola no outono e aprender novas competências. Agora ela tem emprego numa loja. Ao poupar o seu ordenado, ela poderia ter fundos suficientes para começar um negócio. De esta maneira ela não precisaria de um empréstimo.

PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Duplicar

Emprego

Bem sucedido

Competências

Empréstimo

Caminho

FRASES

Ler em voz alta e completar às seguintes frases:

Você alcança o sucesso _____ a _____

Os passos individuais para alcançar objetivos maiores são _____
a curto prazo.

Alisi esta a planejar _____ os seus rendimentos.

Onde trabalha a Alisi? _____

Um orçamento ajudo-a a _____ ingressos.

Ela poderia estar a arrecadar fundos para iniciar _____ .

Se ela poupar dinheiro, não necessitaria de um _____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DA ALISI

Qual é objetivo a longo prazo da Alisi?

O que ela ira fazer para cumprir com o seu objetivo?

Qual é o caminho que acha que a Alisi deveria escolher — arranjar um emprego, começar um negocio ou ir a escola?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Qual é o seu objetivo a longo prazo para ser autossuficiente?

Qual de estes caminhos — o trabalho, os negócios ou a escola — poderia ser melhor para você?

Se começar um negocio, como poderiam, as suas poupanças, o ajudar sem ter que fazer um empréstimo?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. PODE ATINGIR OS SEUS OBJETIVOS A LONGO PRAZO AO CUMPRIR COM OS SUES COMPROMISSOS

Escreva alguns dos compromissos que pode fazer para atingir os seus objetivos a longo prazo.

2. PODE GANHAR E POUPAR DINHEIRO

Com um negócio ou emprego, pode poupar e obter mais rendimentos. A escola o ajudara a ganhar competências para trabalhar e ter mais rendimentos.

3. ESCOLHER O SEU CAMINHO — O TRABALHO, OS NEGÓCIOS O A ESCOLA

O que deve fazer, para se preparar para cada um destes caminhos?

Seria possível seguir mais do que um de estes caminhos?

- *Cumpriu com o compromisso da semana passada?*
- *Dedique cinco minutos para ler em voz alta uma das suas frases, e partilhe com o seu grupo uma ou duas frases que descrevam que caminho — o trabalho, os negócios o a escola — gostaria de seguir.*

UNIDADE 5 VOCÊ PODE COMEÇAR UM NEGÓCIO

Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DO BRADY

O Brady pergunta-se se poderia começar um negocio. Não tem conseguido arranjar emprego, não tem dinheiro para a escola, e precisa apoiar a sua família.

Ele quer ter um negócio próprio, ganhar dinheiro e ter o seu horário. Pode ser o seu próprio patrão, aprender competências e trazer um valor acrescentado a sua comunidade e a sua família.

O Brady não tem a certeza de que tipo de negocio quer começar, mas tem ideias. Ele gosta de trabalhar na construção, na carpintaria, e tem ferramentas.

Ele gosta de conhecer pessoas. Esta disposto a trabalhar duro.

O Brady esta pronto para começar. Acredita que o seu grupo de autossuficiência o ajudara a começar.

“Qualquer momento, é um bom momento para começar um negocio.”

• *Ron Conway*



PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história do Brady.

Ter
Família

Chefe
Fora

Horácio
Dentro

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

O Brady não consegue encontrar _____ e não tem dinheiro para _____ .

Ele precisa _____ a sua _____ .

Enumerar três motivos pelos quais o Brady quer começar o seu próprio negócio:

1. _____

2. _____

3. _____

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DO BRADY

Como poderia um grupo de autossuficiência ajudar o Brady?

O que precisaria de aprender para começar o seu próprio negócio?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

O que poderia fazer para começar um negocio?

Quais são os seus pensamentos sobre começar um novo negócio?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. PODE APOIAR A SUA FAMÍLIA AO ESTABELEECER UM NEGÓCIO

Com as suas poupanças e um orçamento pessoal, pode desenvolver uma ideia de negócio que gere rendimentos para satisfazer as necessidades da sua família. Mediante uma planificação cuidadosa e esforço, você pode ter sucesso.

2. ATRAVÉS DO SEU NEGÓCIO, PODE FORTALECER O SEU LAR E MELHORAR A SUA COMUNIDADE

Ao desenvolver os seu negócio, lembre-se que a família, a igreja e a comunidade também são parte importante da autossuficiência. O dono de um negócio inteligente, equilibra as suas prioridades e aprende como os negócios, o lar e a comunidade se ajudam mutuamente.

3. PODE APRENDER COMO IMPLEMENTAR O SEU NEGÓCIO AO PARTICIPAR DE UM GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA

Ao participar num grupo de autossuficiência e cumprir os seus compromissos e tarefas, poderá começar e melhorar o seu negócio.

VAMOS FAZER!

Esta é a sua tarefa para a próxima semana. Complete estes compromissos na seção “O meu diário de progressos”, que se encontra no final de este manual e na próxima sessão, comparta com o seu grupo.

O SEU COMPROMISSO

1. Escreverei e direi duas frases utilizando as palavras da lista na página 25.
2. Na próxima seção estarei preparado para partilhar uma ou duas frases sobre as minhas ideias para começar um negócio.

NOTAS



- *Completo os compromissos da semana passada?*
- *Dedique cinco minutos para ler em voz alta, uma das suas frases nas quais descreve as suas ideias para começar um negócio.*

UNIDADE 6 O PRODUTO

Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DA MEILEE

A Meilee esta decidida a começar um negocio. Mas antes de começar, ela precisa decidir qual será o seu produto ou serviço.

Ela enumera os seus talentos e recursos. Ela desfruta quando cozinha, tem receitas deliciosas.

A Meilee pensa nos seus clientes, no que esta a vender e o que faz a sua concorrência. Ela descobre que as pessoas da sua cidade gosta de comer fora, mas que já existem muitos restaurantes chineses.

Nenhum de estes locais oferece os pratos com massa que ela produz. Ela começa um negócio chamado “Macarrão Delicioso”. Os clientes adoram os seus pratos, no seu ponto de vendas são servido rapidamente e os preços são baixos. O seu produto é uma receita para o sucesso.

“Geralmente os clientes sabem mais dos seus produtos do que você. Aproveite-os para se inspirar e ter ideias... .”

• *David J. Greer*



PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história da Meilee.

Produto	Serviço	Talento
Recursos	Cliente	Concorrência

FRASES

Ler em voz alta e completar às seguintes frases:

Antes de que a Meilee possa começar o seu negócio, ela precisa decidir que _____ ou _____ ela vai vender.

Para escolher um produto, primeiro tem que considera os seus _____ e _____.

Enumerar duas outras coisas que a Meilee têm que ter em conta quando escolhe o seu produto:

1. _____

2. _____

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DA MEILEE

O que é que a Meilee considera na altura de escolher o seu produto?

Porque é que os clientes estão a comprar os produtos da Meilee?

A Meilee teria tido mais sucesso se tivesse começado um restaurante maior, em vez de um mais pequeno? Porque?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Quais os passos que tomará para escolher o seu produto ou serviço?

Porque é importante conhecer-se a si próprio, aos seus clientes e a sua concorrência na hora de escolher o seu produto ou serviço?

Que produto está a considerar para o seu negócio?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. CONHECER-SE A SI PRÓPRIO

Tire proveito dos seus desejos, talentos e recursos para desenvolver o seu produto.

2. CONHEÇA OS SEUS CLIENTES

Pense quem são os seus clientes. Comprariam o seu produto?

3. CONHEÇA O SEU PRODUTO OU SERVIÇO

Informe-se sobre que produtos e serviços estão a ser comercializados na sua área. Têm que vender algo que as pessoas vão querer comprar.

4. CONHEÇA A CONCORRÊNCIA

Visite potenciais concorrentes. Descubra o que fazem e descubra como fazê-lo de maneira diferente e melhor.

- *Cumpriu os compromissos da semana passada?*
- *Dedique cinco minutos para ler em voz alta uma ou duas das suas frases sobre o produto o serviço que esta considerando comercializar.*

UNIDADE 7 O PLANO

“Antes de começar, planifique com cuidado.”

• *Cicero*



Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DO NOUR

O produto que o Nour escolheu para vender são sapatos. Agora ele precisa de um plano.

No seu grupo, aprendeu sobre as 6 P's do negócio: o Produto, o Plano, o Preço, o Papeleo, a Promoção e o Processo. Todos estes conceitos começam com a letra “P”, oferecem um entendimento simples para compreender e planificar um negócio. O negócio do Nour baseia-se nas 6 P's.

O seu Produto: sapatos. O seu Plano: identificar os passos que deve seguir. O Preço: certo para o seu produto. Com o Papeleo: ele manterá um registo dos seus rendimentos e despesas. Com a Promoção: atrairá os clientes e vendas. Ele desenvolverá cuidadosamente o Processo para adquirir e vender os sapatos.

Com o seu plano das 6 P's, o negócio de sapatos do Nour prosperará e crescerá.

PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história do Nour.

6 P's	Prosperar	Produto	Preço
Plano	Papeleo	Promoção	Processo

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

O nour escolheu o seu P _____ . Ele vende _____ .

Ele precisa de um P _____ para avançar com o seu negócio.

O seu plano baseia-se nas 6 P's do Negócio. As 6 P's são:

1. _____ 3. _____ 5. _____

2. _____ 4. _____ 6. _____

Com o plano do 6 P's o negócio do Nour _____ e _____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DO NOUR

Porque o Nour teve de escolher uma ideia de produto ou serviço antes de poder criar o seu plano?

Ao ter um plano, como nos ajuda para que o negocio seja prospero e cresça?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Qual é a sua ideia de produto ou serviço?

Porque é importante ter um plano para o seu negócio?

Como podem as 6 P's ajudar ao seu negócio?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. “SE NÃO PLANIFICA, PLANEIA FALHAR”

2. LEMBRE-SE DE SEGUIR O SEU PLANO PASSO A PASSO

Primeiro, comece e faça crescer o seu negócio um passo de cada vez. O sucesso nos negócios exige esforço e paciência constantes.

3. COLOQUE POR ESCRITO

Escreva o seu plano, incluindo objetivos, ideias e acordos.

4. APLIQUE AS 6 P'S

Aprenda e ponha em pratica estes seis conceitos para o sucesso empresarial.

5. CRIE 3 PLANOS: DE NEGÓCIOS, DO LAR E COMUNIDADE

Para ser autossuficiente, devera equilibrar as prioridades comerciais, familiares e da comunidade.

VAMOS FAZER!

Complete estes exercícios em casa, na seção “O meu diário de progressos” que se encontra na página 64 deste manual. Na próxima sessão partilhe com o seu grupo.

O SEU COMPROMISSO

1. Escreva e partilhe duas frases utilizando a lista da página 33.
2. Escolha uma ideia de produto ou serviço, e utilize esta ideia para começar a definir as 6 P's do seu plano de negócios.
3. Para a próxima sessão, venha pronto para ler em voz alta, uma ou duas frases sobre o plano de negócios das suas 6 P's.

NOTAS



- *Cumpriu os compromissos da semana passada?*
- *Dedique cinco minutos para ler em voz alta e partilhar com o seu grupo sobre o seu produto ou serviço e o seu plano de negócios.*

UNIDADE 8 O PREÇO

Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DA TIRA

A ideia de negocio da Tira é vender guloseimas. Ela quer estabelecer o melhor preço para o seu produto, nem muito alto, nem muito baixo.

Para melhor perceber o preço que deveria cobrar, visitou algumas lojas de guloseimas e os fornecedores mais próximos da sua loja para saber quanto estavam eles a cobrar.

A Tira descobriu que pode comprar sacos grandes com 200 peças de rebuçados, e logo pô-los em sacos mais pequenos. Se cobrar mais por cada peça de guloseima nos sacos mais pequenos, poderá obter bons lucros.

Agora precisa de averiguar a quantidade de peças que deve pôr nos sacos mais pequenos e o preço que deveria cobrar.

“O cliente tem direito a uma barganha. O comerciante tem direito a um benefício. Existe uma linha muito subtil entre o preço correto.”

• Conrad Hilton



ATIVIDADE

PREÇO PARA OS REBUÇADOS DA TIRA

A Tira pode comprar sacolas grandes de rebuçados contendo 200 peças por \$20. O custo por 10 peças é de \$1. O custo por 1 peça é de \$0.10.

Número de peças	200
Custo por sacola	\$20
Custo por 10 peças	\$1
Custo por 1 peça	\$0.10

Tentou vender sacolas pequenas com 10 peças por \$3. Por cada sacola gastou \$1 e vendeu por \$3, tendo um lucro de \$2. Os clientes não estão dispostos a pagar este valor, o preço está muito alto.

Número de peças	10
Preço por sacola	\$3
Custo por sacola	\$1
Lucro por sacola	\$2
Lucro por peça	\$0.20

A seguinte estratégia foi vender sacolas médios com 30 peças por \$5. Por cada sacola iria gastar \$3, tendo um lucro de \$2. Os clientes gostaram de esta oferta e ela aumentou as suas vendas.

Número de peças	30
Preço por sacola	\$5
Custo por sacola	\$3
Lucro por sacola	\$2
Lucro por peça	\$0.06

A Tira acrescentou mais uma estratégia de venda, colocou 10 peças numa atrativa caixa para presente. A caixa de presente custou \$1. As 10 peças custam \$1. Total de \$2. Ao acrescentar valor, a Tira conseguiu vender as suas caixas de rebuçados por \$4.

Número de peças	10
Preço por caixa	\$4
Custo por caixa	\$2
Lucro por caixa	\$2
Lucro por peça	\$0.10

Agora a Tira está a oferecer duas opções para os seus clientes: um sacola com 30 peças e uma caixa com 10 peças. Com estas ofertas e preços, o seu negocio está a prosperar.

Através de qual das suas ofertas a Tira esta a conseguir obter um maior lucro – com o saco de 30 peças por \$5, ou a caixa de 10 peças por \$4?

PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história da Tira.

Descobrir

Estudo de mercado

Arranjar

Valor acrescentado

Fornecedor

Custo real

Benefício

Cobrar

FRASES

Ler em voz alta e completar às seguintes frases:

Porque é que a Tira visitou lojas de rebuçados e fornecedores na sua zona comercial? _____ .

A Tira precisava _____ a quantidade de peças que iria pôr em cada saco e o preço que poderia cobrar.

Completar as duas opções de preços para a venda de rebuçados da Tira:

1. Saco com 30 peças: custo real: _____ preço da Tira: _____

2. Caixa com 10 peças: custo real: _____ preço da Tira: _____

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DE TIRA

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

Porque é que a Tira queria encontrar o preço certo para o seu produto?

Como é que a Tira sabia que estava a cobrar preços muito altos pelos seus rebuçados?

Qual foi o preço real dos seus rebuçados antes de ter a caixa de presentes?

De que maneira modificou o preço do seu produto ao acrescentar valor ao mesmo (a caixa para presentes?)

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

De que maneira um estudo de mercado o pode ajudar a estabelecer o preço certo do seu produto?

Porque é importante encontrar o preço certo para o seu produto?

Como poderá saber se está a cobrar um preço demasiado baixo pelo seu produto?

Qual é o custo real do seu produto ou serviço?

Quanto mais do custo real acha que os seus clientes pagariam pelo seu produto ou serviço?

Como poderia acrescentar valor ao seu produto e aumentar o preço?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. CONHECER O CUSTO REAL DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO

O seu custo real inclui não só a compra ou o fabrico do seu produto, mas também a embalagem, o transporte, o aluguer, os utilitários, as comissões e as promoções.

2. REDUZIR OS CUSTOS

Pense na fórmula para reduzir os custos sem reduzir o valor.

3. ACRESCENTAR VALOR E AUMENTAR O PREÇO

Encontre formas de adicionar valor ou qualidade, à medida que aumenta o seu preço e os seus lucros.



- *Cumpriu os compromissos da semana passada?*
- *Dedique cinco minutos para ler em voz alta uma das suas frases e partilhe uma ou duas frases sobre como fixar o preço do seu produto.*

UNIDADE 9 A PAPELADA

“A falta de registos comerciais adequados é uma das causas principais do fracasso empresarial.”



Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DO JARED

O Jared começou a vender fruta. O seu local de vendas tinha sempre muitos clientes e ganhava muito dinheiro. Não registava as entradas e saídas de dinheiro. Comprava fruta fresca todas as manhã, alugou um espaço e cobria os gastos da família.

Para o aniversário da sua mulher, comprou um colar caro. Deixou que o seu irmão levasse fruta para uma festa. Também pagou as mensalidades da escola do seu filho. Com todo o dinheiro que ganhava, pensou que teria muito dinheiro para estes gastos.

Mas quando teve que pagar o aluguer semanal, não tinha suficiente. Nessa manhã teve que comprar menos frutas. Tinha muito menos dinheiro que no dia anterior e ainda menos para comprar fruta no dia seguinte. De repente, o seu negócio tinha problemas.

ATIVIDADE

A HISTORIA DO JARED (CONTINUADO)

SALVAR O SEU NEGÓCIO COM A PAPELADA

O Jared precisava de dinheiro para salvar o seu negócio. Devolveu o colar e a televisão que comprou, e deixou de oferecer fruta à sua família. Começou a realizar um registo diário das suas vendas e das suas despesas.

Pagou a si próprio uma comissão e deixou de utilizar o dinheiro da empresa para os seus gastos pessoais. Criou uma demonstração de resultados para perceber como estava o seu negocio, começou a poupar e a manter um orçamento.

MANTENHA REGISTOS

O Jared vendia muito e geria muito dinheiro, mas não efetuava um registo das suas vendas e saídas. Se realizasse um registo dos rendimentos e despesas, a **papelada**, como poderia isto ajuda-lo a saber quanto dinheiro realmente tinha?

SEPARAR O DINHEIRO DO NEGÓCIO DO PESSOAL

O Jared não separou o seu dinheiro pessoal do da empresa. Ele comprou um presente para a família e pagou com dinheiro da empresa.

De que maneira, ao manter o seu dinheiro do negocio e pessoal junto, gerou confusão?

Que problemas teve o Jared por não separar o dinheiro do negocio e o pessoal?

De que maneira o uso de dinheiro da empresa para gastos pessoais prejudica o seu negocio?

RECEBER UM SALARIO OU COMISSÃO

Em lugar de tirar dinheiro da empresa para pagar os gastos familiares, o Jared poderia pagar a si próprio um salário ou uma comissão.

Como ajudaria ao Jared ter um salário ou uma comissão?

O que é uma comissão? Porque uma comissão é melhor do que um salário para proteger o seu negócio?

A HISTORIA DO JARED (CONTINUADO)

REGISTRAR OS SEUS RENDIMENTOS E DESPESAS

O Jared aprendeu como salvar o seu negócio e fazê-lo crescer. Ele precisa de saber quanto dinheiro lhe corresponde por cada um dos seus produtos e fazer um registo dos seus gastos.

Como poderia um registo dos seus rendimentos e despesas, ajudar a sua empresa a ter sucesso?

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO JARED

Se efetuar um registo dos seus rendimentos e despesas diárias, pode fazer um resumo mensal para saber como está o seu negócio. Este resumo mensal chama-se **Demonstração de resultados** e ajuda a que o seu negócio cresça. (Analise a demonstração de resultados do Jared e a declaração em branco que se encontra junto.)

Rendimentos	
<i>Venda de banana</i>	<i>2210</i>
<i>Venda de uva</i>	<i>2300</i>
<i>Venda de tangerina</i>	<i>1950</i>
<i>Total de rendimentos</i>	<i>6460</i>
Despesas	
<i>Bananas</i>	<i>1390</i>
<i>Uvas</i>	<i>1280</i>
<i>Tangerinas</i>	<i>1040</i>
<i>Aluguer</i>	<i>240</i>
<i>Transporte</i>	<i>110</i>
<i>Total de Despesas</i>	<i>4060</i>
Lucro (ou prejuízo)	<i>2400</i>

Rendimentos	
<i>Total de rendimentos</i>	
Despesas	
<i>Total de Despesas</i>	
Lucro (ou prejuízo)	

PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história da Jared.

Papelada	Efetivo	Registos	Caro	Gastos
Separar	Aluguer	Salário	Comissão	Demonstração

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

O Jared gere muito _____ .

Ele não pensava guardar _____ .

Ele precisa separar o seu dinheiro _____ do dinheiro da _____ .

Necessitava pagar-se um _____ ou uma _____ .

Um resumo mensal dos seus registos de rendimentos e despesas chama-se _____ de resultados.

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DO JARED

O que aconteceu para que o negocio do Jared tenha problemas?

Como o manter a sua papelada em ordem salvou o seu negócio e o ajudou a crescer?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Porque deve separar o dinheiro pessoal do seu negócio?

Como pode manter um controlo dos seus rendimentos e despesas?

O que é uma demonstração de resultados? Como poderia ajudar o seu negócio?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

1. FAZER A PAPELADA PARA MANTER UM NEGÓCIO SOLIDO

Se não efetuar um registro escrito dos seus rendimentos e despesas, não saberá como está realmente o seu negócio. Necessita de documentação para saber quanto dinheiro pode gastar.

2. SEPARAR AS FINANÇAS PESSOAIS E DO NEGÓCIO

Não retire dinheiro do seu negócio. Não retire artigos do inventário. Se vai dar coisas a familiares ou amigos, pague com o seu dinheiro pessoal.

3. RECEBER UM SALARIO OU COMISSÃO

Pague-se um salário ou comissão (uma percentagem das suas vendas). Desta maneira pode ter dinheiro para as suas despesas pessoais e proteger o seu negócio. Lembre-se também de manter um orçamento pessoal.

4. MANTER UM REGISTO DOS SEUS RENDIMENTOS E DESPESAS

Mantenha uma registo das suas vendas e despesas diárias. Resuma estas transações numa demonstração de resultados mensal.

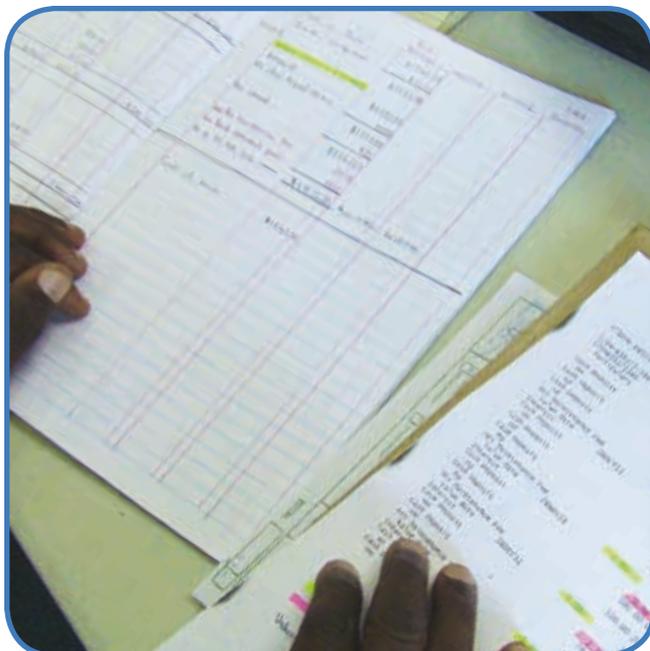
VAMOS FAZER!

Complete estes exercícios em casa, na seção “O meu diário de progressos” que se encontra na página 64 deste manual. Na próxima sessão partilhe com o seu grupo.

O SEU COMPROMISSO

1. Escrever e partilhar duas frases utilizando as palavras da lista na página 45.
2. No meu negocio, vou separar o meu dinheiro pessoal e comercial. Vou receber um salário ou comissão e irei manter um registo de rendimentos e despesas.
3. Na próxima reunião vou partilhar com o grupo uma ou duas frases sobre a papelada para o meu negócio.

NOTAS



- *Cumpriu o compromisso da semana passada?*
- *Dedique 5 minutos para ler em voz alta uma das suas frases e partilhe uma ou duas frases sobre a papelada do seu negócio.*

UNIDADE 10 A PROMOÇÃO

Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DA MAREN

A Maren vende uns lindos colares e pulseiras a partir de casa. Estava tão entretida a fazer as suas jóias que não se preocupava em vendê-las. Ela não sabia o que responder quando lhe perguntavam algo do seu produto. Ela criava jóias lindas, mas pouco fazia para chegar aos seus clientes.

As suas vendas eram baixas e acabou por ficar sem dinheiro para fabricar as suas joias. O seu grupo de autossuficiência ensinou-a sobre a promoção. Se consegue atrair clientes, o seu negócio prospera.

Ela fez um cartaz e folhetos informativos, organizou uma exposição muito atrativa e continuou a trabalhar diariamente para aumentar as suas vendas. Ela sorria e falava com os seus clientes. Ela preparou uma apresentação de 30 segundos para descrever o seu negócio e porque é que os seus produtos eram melhores. Atualmente as suas vendas estão a crescer.

“Sem promoção acontece uma coisa terrível ... nada.”

• P. T. Barnum



PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história da Maren.

Joalheria

Atrair

Apresentação de 30 segundos

Conectar

Atrativo

Exposição

Promoção

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

A Maren vende _____ e _____ .

O seu grupo de autossuficiência ensinou-a sobre a _____ .

Se consegue _____ clientes, pode _____ no _____ .

A promoção é a maneira de atrair clientes. Nomeie pelo menos 3 coisas qua a Maren fez para promover o seu negócio:

1. _____

2. _____

3. _____

Ela fez uma _____ de 30 _____ para descrever o seu negócio.

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DA MAREN

Porque é que o negócio da Maren não estava a funcionar?

O que fez a Maren para melhorar as suas vendas?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Porque é importante demonstrar interesse pelos seus clientes?

O que pode fazer para promover o seu negócio?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

1. DESCREVA O SEU NEGÓCIO EM 30 SEGUNDOS

Uma apresentação comercial de 30 segundos irá ajudá-lo a promover o seu negócio. Inclua o nome da sua empresa, o produto ou serviço que fornece e o porquê o seu produto é melhor do que a concorrência.

2. DAR UMA MARCA AO SEU NEGÓCIO

Mais do que um logótipo ou publicidade, a sua marca envolve a interação com o seu cliente; o seu sorriso, a forma como apresenta o seu produto, o serviço ao cliente e a impressão do seu cliente sobre o seu negócio.

3. PÔR O SEU CLIENTE EM PRIMERO LUGAR

Faça com que os clientes sejam a sua prioridade. Seja amável. Se sentem que são importantes para si, o mais provável é que façam as suas compras na sua loja.

4. MANTENHA O SEU PRODUTO E O SEU POSTO DE VENDA LIMPO E ORGANIZADO

5. MEJORAR CONSTANTEMENTE AS SUAS VENTAS

Trabalhe para ajudar os seus clientes a encontrar o seu negócio e comprar o seu produto.

- *Completo o compromisso da semana passada?*
- *Dedique 10 minutos para ler em voz alta uma das frases sobre como irá promover a sua empresa e partilhe a sua promoção comercial em 30 segundos.*

UNIDADE 11 O PROCESSO

“Primeiro deve trabalhar no negócio, antes de que possa trabalhar para si.”

• *Idowu Koyenikan*



Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DO ALAN

O Alan tem uma pequena livraria. Aprendeu que poderia aumentar os seus lucros se dedicasse algum tempo a melhorar o seu processo comercial. O seu processo inclui todos os passos necessários para desenvolver e vender o seu produto.

Analizou cada aspeto do seu negocio e descobriu formas de torná-lo mais eficiente, limpo, amigável, barato e melhor.

Encontrou novos fornecedores para obter um melhor preço de compra e variedade de livros. O Alan começou a passar recibos e a efetuar um registo das suas contas. Conseguiu dar respostas às questões e necessidades dos seus clientes. Aumentou as suas vendas com um desconto por cada quatro livros vendidos.

Todas estas coisas ajudaram a satisfazer as necessidades dos seus clientes e a aumentar os seus lucros.

PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história do Alan.

Processo	Fornecedores	Recibos	Amigável	Conveniente
Atenção	Consistente	Desconto	Aspecto	Comprados

FRASES

Ler em voz alta e completar ás seguintes frases:

O negócio do Alan é um _____ .

O Alan dedicou tempo para melhorar o _____ do seu negócio.

Melhorou as suas vendas com um _____ .

O Alan encontrou formas para fazer com que o seu negócio seja mais _____ , _____ , _____ , _____ e _____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DO ALAN

Porque o Alan foi rever o seu processo comercial?

O que fez o Alan para melhorar o seu negocio?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Porque acha que é importante conhecer e compreender o seu processo comercial?

Quais são os passos que segue no seu processo comercial?

O que pode fazer para melhorar o seu negocio?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. CONHECER O SEU PROCESSO

Identifique todos os passos que toma para desenvolver o seu produto até chegar aos seus clientes. Lembre-se de todas os 6 P's.

2. MELHORE CONSTANTEMENTE O SEU PROCESSO

Encontre formas de fazer com que o seu negocio seja mais eficiente, limpo, rápido, barato e melhor.

3. TRABALHE PARA MELHORAR O SEU NEGÓCIO, NÃO BASTA SÓ TRABALHAR

Nãos se dedique só a gerir o seu negócio. Continue a procurar formas de melhorá-lo.

4. USE O TEMPO SABIAMENTE

Equilibre as prioridades. Programe tempo para melhorar o seu negócio, fortaleça a sua família e ajude a sua comunidade.

VAMOS FAZER!

Complete estes exercícios em casa, na seção “O meu diário de progressos” que se encontra na página 64 deste manual. Na próxima sessão partilhe com o seu grupo.

O SEU COMPROMISSO

1. Escreva e partilhe duas frases utilizando as palavras da lista na página 53.
2. Para a próxima aula esteja pronto para descrever todos os passos do seu processo comercial.

NOTAS

O seu processo inclui todos os passos que dá para fabricar e vender o seu produto. Este exemplo é o processo comercial para um negócio de banana chips.



COMPRAR



PREPARAR



COZINHAR



EMPACOTAR



VENDER

- *Cumpriu com os compromissos da semana passada?*
- *Dedique 10 minutos para ler em voz alta uma das frases e partilhe uma ou duas frases sobre o seu processo comercial e como pode melhorá-lo.*

UNIDADE 12 FAZER PARTE DE UM GRUPO DE AUTOSSUFICIÊNCIA

Ler em voz alta e analisar:

A HISTORIA DA KAREN

Tal como você, a Karen está a acabar este curso. Ela aprendeu um novo vocabulário de negócios e como fazer um orçamento. Aprendeu sobre os 6 P's do negócio, e começou a poupar para poder avançar sem um empréstimo.

Ela escolheu o seu produto. Agora a Karen sente-se pronta para começar. Ela e as suas amigas estão a formar um grupo de autossuficiência. Cada semana terão os seus compromissos. Irão visitar outras empresas e promoverão os seus produtos. Irão efetuar uma demonstração de resultados.

Cada uma delas tem como objetivo escrever e implementar os 3 planos: negócio, lar e comunidade. Elas esperam ser autossuficientes.

“Sozinhos podemos fazer um pouco, juntos podemos fazer muito mais.”

• Helen Keller



PALAVRAS E FRASES CHAVES

PALAVRAS

Analisar o que estas palavras significam para você:

Os termos listados abaixo são palavras da história da Karen.

Vocabulário

Objetivo

Grupo de autossuficiência

Experimentar

Implementar

Avançar

FRASES

Ler em voz alta e completar às seguintes frases:

Nomeie três coisas que a Karen aprendeu neste curso:

_____ .

Ela escolheu o seu _____ e agora sente-se pronta para

_____ .

A Karen poupou dinheiro para avançar sem um _____ .

A Karen e os seus vizinhos tentam formar um _____ .

O que eles querem fazer no seu grupo? _____ .

Quais são os três planos que querem implementar?

_____ .

Rever novamente a lista de palavras referenciadas mais acima. Escrever e ler em voz alta duas das frases, utilizando pelo menos duas destas palavras em cada frase:

FALEMOS DA KAREN

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

Porque acha que a Karen decidiu fazer parte de um grupo de autossuficiência?

Que acha que ela e as suas amigas farão no seu grupo de autossuficiência?

VAMOS FALAR DE VOCÊ

Ler em voz alta e analisar estas perguntas:

Qual é o produto que quer vender?

Se ainda não sabe, como e quando irá decidir?

Como pode ajudá-lo a ter sucesso fazer parte de um grupo de autossuficiência?

IDÉIAS E COMPETÊNCIAS IMPORTANTES

Ler em voz alta e analisar estas ideias:

1. FAZER PARTE DE UM GRUPO DE AUTOSSUFICIENCIA IRÁ AJUDÁ-LO A TER SUCESSO

O seu grupo de autossuficiência irá ajuda-lo a aprender, a ganhar e a servir juntos. Começará e melhorará o seu negocio.

2. FAZER E CUMPRIR COMPROMISSOS

Para cumprir com os seus objetivos a longo prazo, deverá estabelecer e manter compromissos a curto prazo. Os pequenos esforços irão levá-lo até ao topo. Uma viagem de milhares de quilómetros começa com um passo.

3. DESENVOLVER OS 3 PLANOS: DE NEGÓCIO, DO LAR E DA COMUNIDADE

Aumente os seus rendimentos. Fortaleça a sua família. Melhore a sua comunidade.

RECURSOS

ATIVIDADES DE APRENDIZAGEM SUPLEMENTAR

Ideias para os facilitadores para incentivar e motivar os seus grupos:

ESCREVER AS PALAVRAS DOS PARTICIPANTES

Enquanto analisa as histórias deste manual, escreva palavras e frases das respostas dos seus estudantes. Utilize estas palavras para criar novas frases e parágrafos.

AS EXCURSÕES: VISITAR EMPRESAS OU AGENCIAS DE RECURSOS

Organize uma excursão para visitar um negocio na área onde querem operar, na vossa zona comercial, para observar e analisar como aplicam os 6 P's do negócio ou qualquer outro tema abordado durante as aulas. Os participantes podem querer escrever algumas perguntas para fazer durante a visita. Analise estas perguntas como parte da visita.



TRABALHAR COM DOCUMENTOS DA VIDA REAL

Utilize formulários e documentos relacionados com o negócio ou temas do emprego. Os participantes podem treinar, preenchendo os formulários e discutindo a informação.

SUBIR UMA ESCADA

O líder do grupo fica em pé no topo da escada ou ao final do corredor, e os participantes ficam na parte inferior. O objetivo dos participantes é chegar até ao topo. Para ir avançando, os participantes tem que mencionar um passo que possam dar para alcançar os seus objetivos comerciais. Os grandes objetivos podem levá-los a dar mais de um passo. Ao chegar ao topo da escada ou ao fundo do corredor, os participantes ganharão uma recompensa.

ORGANIZAR AS PALAVRAS VISUALMENTE

Ao ver palavras e ideias interligadas visualmente através de gráficos, linhas ou desenhos, pode ajudá-lo a compreender mais claramente o seu significado. Existe uma frase com uma ideia importante “O sucesso do negócio baseia-se nas 6 P’s dos negócios : Plano, produto, preço, papelada, promoção e processo.” Como poderia demonstrar esta ideia num desenho ou diagrama? A seguir apresentamos umas ideias:



Outra sugestão: pode desenhar um “sol” titulado “SUCESSO!” com seis “raios” com os títulos dos 6 P’s que orbitam a volta do sol. Utilize a sua imaginação para criar gráficos ou tabelas com o vocabulário que quer aprender.

OS POEMAS, AS MÚSICAS E CANÇÕES

Identifique, componha, escreva ou recite canções e poemas relacionados com os temas aprendidos. É uma boa maneira de expressar-se, lembrar palavras e reunir o grupo.

FAÇA UM CALENDÁRIO

Numa lista ou num formulário de calendário, escreva atividades importantes, como trabalho, escola, reuniões de grupo, compromissos, e proponha datas para as realizar.



JOGOS DE VOCABULÁRIO

Faça um jogo com palavras de vocabulários ou frases dos temas falados. Seja criativo. Estes são dois exemplos:

A concentração: Escreva duas palavras em dois pedaços de papel. Deixe os papéis virados ao contrário e baralhe-os. Formem turnos para encontrar duas peças com as mesmas palavras. Quem encontrar a maior quantidade de palavras iguais ganha. Pode repetir o jogo com pares de definições ou opostos, ou a primeira parte de uma frase com a última parte.

Adivinhar palavras: Escreva palavras e incentive a que as equipas ou indivíduos adivinhem as palavras, desenhando ou representando o significado sem escrever as palavras reais.

DESENHAR O SEU MUNDO

Combine palavras com imagens. Imagine um negocio ou outro tema significativo. Em equipas ou em pequenos grupos, desenha e descreva o seu tema. Estes são dois exemplos:

O seu grupo como se fosse um autocarro: O seu grupo como se fosse um autocarro:

Se o seu grupo ou empresa fosse um autocarro, como seria e para onde iria? Dedique 30 a 45 minutos para desenhando e descrever a sua visão de onde esteve e para onde que ir. De seguida analise com o grupo.

Suas ideias: Faça um desenho das necessidades da sua comunidade, as relações na sua família ou trabalho, o como se veria o seu negocio. Se pode imaginar um tema, pode pô-lo numa imagem. Descreva e comente a sua fotografia com o seu grupo.



CRIAR UM MAPA DO MUNDO

Os mapas podem ajuda-lo a melhorar a sua linguagem. Faça um mapa da comunidade onde os participantes possam indicar a localização dos seus negócios, onde já existem outros negócios e se são necessários novos negócios na zona. Analise e escreva frases sobre as suas descobertas.

FAÇA UMA PEÇA DE TEATRO

Crie uma peça sobre um tema que seja do interesse do grupo. Por exemplo, o dono de uma loja que não oferece um bom serviço ao cliente, um pai com problemas de bebida, ou más praticas de saúde no lar. Utilize pedaços de papel com etiquetas para indicar as personagens como **CLIENTE**, **DONO DA LOJA** o **CAFETARIA**. Analise e escreva sobre o tema.



PORTUGUÊS PARA O SUCESSO NOS NEGÓCIOS

Unidade 1: Você pode ser autossuficiente

Você e a sua família podem ser autossuficientes
Seja parte de um grupo de autossuficiência
Fazer e cumprir os compromissos
Adquirir competências para aumentar os seus ingressos

Unidade 2: O seu orçamento — Menos despesas e mais ingressos

Fazer um orçamento para controlar os seus gastos e aumentar os seus rendimentos

Unidade 3: Começar a poupar

Rever o seu orçamento
Estabeleça um objetivo de poupança
Estabeleça uma meta de poupança regular
Faça da poupança um hábito a longo prazo

Unidade 4: O seu caminho — o trabalho, os negócios e a escola

Pode atingir os seus objetivos a longo prazo ao cumprir com os seus compromissos
Pode ganhar e poupar dinheiro
Escolher o seu caminho — o trabalho, os negócios ou a escola

Unidade 5: Você pode começar um negócio

Pode apoiar a sua família ao estabelecer um negócio
Através do seu negócio, pode fortalecer o seu lar e melhorar a sua comunidade
Pode aprender como implementar o seu negócio ao participar de um grupo de autossuficiência

Unidade 6: O Produto

Conhecer-se a si próprio
Conheça os seus clientes
Conheça o seu produto ou serviço
Conheça a concorrência

Unidade 7: O Plano

“Se não planifica, planeia falhar”
Lembre-se de seguir o seu plano passo a passo
Coloque por escrito
Aplique as 6 P's
Crie 3 planos: De Negócios, do lar e comunidade

Unidade 8: O Preço

Conhecer o custo real do seu produto ou serviço
Reduzir os custos
Aumentar valor e aumentar o preço

Unidade 9: A Papelada

Fazer a papelada para manter um negócio sólido
Separar as finanças pessoais e do negócio
Receber um salário ou comissão
Manter um registo dos seus rendimentos e despesas

Unidade 10: A Promoção

Descreva o seu negócio em 30 segundos
Dar uma marca ao seu negócio
Pôr o seu cliente em primeiro lugar
Mantenha o seu produto e o seu posto de venda limpo e organizado
Melhorar constantemente as suas vendas

Unidade 11: O Processo

Conhecer o seu processo
Melhore constantemente o seu processo
Trabalhe para melhorar o seu negócio, não basta só trabalhar
Use o tempo sabiamente

Unidade 12: Fazer parte de um grupo de autossuficiência

Fazer parte de um grupo de autossuficiência irá ajudá-lo a ter sucesso
Fazer e cumprir compromissos
Desenvolver os 3 planos: de negócio, do lar e da comunidade

Para mais informações visite o nosso site:

INTERWEAVESOLUTIONS.ORG

Veja os vídeos na nossa galeria multimédia.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MEDIA-GALLERY](https://interweavesolutions.org/media-gallery)

Registe-se para obter
mais capacitação online.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/MBS](https://interweavesolutions.org/mbs)

Veja como a Interweave está a
contribuir positivamente na sua região.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/COUNTRIES](https://interweavesolutions.org/countries)

Conheça os nossos fundadores
e a nossa história.

[INTERWEAVESOLUTIONS.ORG/HISTORY](https://interweavesolutions.org/history)

Faça parte do nosso grupo no Facebook.

[FACEBOOK.COM/INTERWEAVESOLUTIONS](https://facebook.com/interweavesolutions)





interweave
SOLUTIONS

734 N. 1890 W.
UNIDAD #31
PROVO, UTAH 84601

INTERWEAVESOLUTIONS.ORG