



GUIA DO EMBAIXADOR DE SUCESSO

UM GUIA PARA COMEÇAR A MOVER AS PESSOAS DA POBREZA PARA A PROSPERIDADE.

MISSÃO

Levamos as pessoas da pobreza para a prosperidade através de grupos de autossuficiência de vizinhança.

VISÃO

Os grupos de autossuficiência transformam a maneira como o mundo combate a pobreza. Através desses grupos, milhões de pessoas conseguirão maior renda, melhores lares e comunidades.

VALORES

Em que acreditamos:

- Respeito mútuo por todos
- O poder dos grupos
- Criar e compartilhar histórias de sucesso
- Aprimorando sempre
- Integridade
- Faça agora!



interweave
SOLUTIONS

Unidade 1	Introdução.....	2
Unidade 2	Criar Grupos.....	6
Unidade 3	Facilitar Grupos.....	14
Unidade 4	Graduar Grupos.....	20
Unidade 5	Apoiar Grupos.....	32
Unidade 6	Compromissos.....	38
Unidade 7	Obrigado!.....	43

Na Interweave Solutions respeitamos todos aqueles que têm trabalhado conosco para combater a pobreza - e especialmente aqueles que estão trabalhando na autossuficiência em suas próprias vidas. Portanto, embora as histórias deste manual sejam verdadeiras, nomes e imagens podem ter sido alterados, personagens combinados e detalhes alterados para proteger a privacidade e ilustrar melhor os princípios da autossuficiência.

Guia do Embaixador de Sucesso

PT_SAGBv4.0

UNIDADE 1: INTRODUÇÃO



- 1. Benefícios de se tornar um Embaixador de Sucesso.**
- 2. Requisitos para se tornar um Embaixador de Sucesso.**
- 3. Expectativas de ser um Embaixador de Sucesso.**
- 4. Responsabilidades de um Embaixador de Sucesso.**

PRINCÍPIO 1:**BENEFÍCIOS DE SE TORNAR UM EMBAIXADOR DE SUCESSO****AUTORIZAÇÃO PARA:**

- Imprimir, usar e vender o material da Interweave Solutions.
- Ensinar o curso MBS e cobrar dos participantes o preço que você definir.
- Ter seu nome e foto no site da Interweave Solutions.
- Ter uma carta de autorização para ministrar o curso da MBS.

SUORTE NAS REDES SOCIAIS

- Acesso aos materiais de marketing da Interweave Solutions MBS.
- Treinamento com seu Diretor de Idiomas da Interweave.
- Convite para participar de treinamentos semanais/mensais e conferências semestrais no Zoom Meeting.
- Participar do grupo de Embaixadores de Sucesso no WhatsApp.

AJUDA FINANCEIRA

- Elegíveis para receber subsídios de Crescimento e Incentivo.
- Elegível para receber subsídios para capacitar grupos e facilitar outros Embaixadores de Sucesso.
- Elegível para uma campanha publicitária personalizada no Facebook.

PRINCÍPIO 2:**REQUISITOS PARA SER UM EMBAIXADOR DE SUCESSO****GRADUAR-SE COMO EMBAIXADOR DE SUCESSO**

Para se graduar como Embaixador de Sucesso, você precisa:

- Certificar-se no curso MBS online ou em um grupo presencial.
- Completar e certificar-se no curso de Embaixador de Sucesso.
- Ensinar e treinar um grupo piloto MBS e formar pelo menos uma pessoa no myPlatform.
- Preencher a lista de requisitos dos Embaixadores de Sucesso que está no final deste manual ou no myPlatform.



Olá! Meu nome é Cynthia Freitas e sou a Diretora de Língua Portuguesa da Interweave Solutions International. Sou formada em Letras Modernas com Pós-graduação em Tradução. Ministrar o MBS foi a maneira que eu encontrei de ajudar as pessoas a alcançarem o sucesso.

PRINCÍPIO 3:

EXPECTATIVAS DO EMBAIXADOR DE SUCESSO

Os Embaixadores de Sucesso certificados têm o privilégio de criar e facilitar grupos MBS para a Interweave Solutions.

Os Embaixadores de Sucesso não são funcionários da Interweave Solutions International. Você pode criar sua própria entidade legal ou associar-se a outros Embaixadores de Sucesso para ensinar o programa MBS. No entanto, a Interweave Solutions não pagará pela legalização de sua organização.

Se você criar sua própria pessoa jurídica ou organização, não use o nome Interweave Solutions no título (por exemplo, Interweave Business Solutions, Interweave Solutions Ambassadors, etc.).

RESPONSABILIDADES DO EMBAIXADOR DE SUCESSO

Para continuar sendo um Embaixador de Sucesso autorizado, suas responsabilidades são as seguintes:

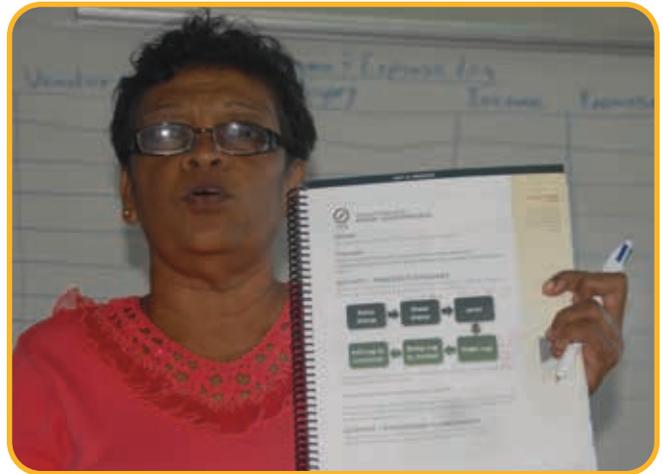
1. Viver de acordo com a Missão, Visão e Valores da Interweave Solutions.
2. Registrar todos os grupos e participantes no myPlatform e preencher todas as informações necessárias para a graduação.
3. Ministrando o MBS usando as 8 Regras de Ouro da Facilitação para Embaixadores de Sucesso.
4. Ministrando o MBS e graduar pelo menos um grupo de participantes por ano.
5. Imprimir e/ou entregar todos os Certificados MBS que são emitidos através do myPlatform.

A Interweave Solutions expedirá a cada Embaixador de Sucesso um contrato profissional declarando que você é um representante oficial da Interweave Solutions e que tem o direito de usar materiais e ensinar o programa MBS.



Se você não estiver cumprindo com as responsabilidades da Interweave Solutions, as seguintes ações ocorrerão:

- **Primeira ação:** Advertência
- **Segunda ação:** Remoção do grupo no WhatsApp, suspensão de 1 mês do curso online e acesso ao myPlatform, e nenhum acesso para solicitação de subsídios. Após um mês, seu Diretor de Idiomas irá rever seu caso para ser reintegrado.
- **Terceira ação:** Afastamento completo da Interweave Solutions.



Se você tiver alguma dúvida, ou ainda não tiver um contrato entre você e a Interweave Solutions dando-lhe permissão oficial para ser um Embaixador de Sucesso, por favor envie um e-mail para: team@interweavesolutions.org. Você precisará fornecer uma identificação legal, juntamente com seu nome completo e seu País/Cidade de residência.

PRINCÍPIO 4:

RESPONSABILIDADES DO EMBaixADOR DE SUCESSO

Como Embaixador de Sucesso, você precisa manter um canal de comunicação aberto e eficaz com o Escritório Central da Interweave Solutions, e com os Embaixadores de Sucesso em sua área. Os Embaixadores de Sucesso tratam os participantes, patrocinadores e outros Embaixadores de uma forma cordial, amável e educada.

Abaixo estão as quatro áreas que vamos abordar neste Guia. Por favor leia e aplique estas áreas:

1. Criar Grupos
2. Facilitar Grupos
3. Graduar Grupos
4. Apoiar Grupos

UNIDADE 2: CRIAR GRUPOS



- 1. Qual é seu Público-alvo do MBS?**
- 2. Ferramentas para Ajudar você Comercializar o Treinamento MBS.**
- 3. A Teoria do “Trabalho a Ser Feito”.**
- 4. Elabore sua Declaração de Negócios de 30 segundos.**
- 5. Como Estabelecer seu Preço.**
- 6. Pratique sua Apresentação de Marketing.**

PRINCÍPIO 1:**QUAL É SEU PÚBLICO-ALVO DO MBS?**

Embaixadores de Sucesso no mundo todo ajudam as pessoas a se tornarem autossuficientes formando grupos de autossuficiência do MBS. Aqui estão algumas ideias para ajudar você a criar grupos:

- Convide seus vizinhos, amigos e familiares
- Crie um grupo para os idosos
- Entre em contato com bibliotecas locais para saber se elas estão interessadas no programa
- Contato com escolas técnicas
- Contato com escolas e centros de ensino para implementar o Curso MBS
- Contato com organizações governamentais locais
- Contato com empresas de turismo
- Contato com ONGs
- Faça contato com Igrejas locais e convide-as a participar de nosso programa
- Contato com instituições de financiamento

PRINCÍPIO 2:**FERRAMENTAS PARA AJUDAR A COMERCIALIZAR O MBS**

Quando você se tornar um Embaixador de Sucesso, a Interweave Solutions lhe enviará um pacote de boas-vindas para recebê-lo em nosso time. Este pacote de boas-vindas será enviado para seu email com os seguintes itens:

- Cartões de visita
- Folhetos
- Cartão de visita eletrônico
- Acesso à seção de recursos no site da Interweave Solutions.
- Um crachá com o seu nome

Recursos adicionais que você pode utilizar para comercializar seu negócio MBS:

- Vídeos encontrados em nosso canal no Youtube – youtube.com/c/InterweavesolutionsOrganization
- Canais de mídia social – Instagram: instagram.com/interweavesolutions
Facebook: facebook.com/InterweaveSolutions
- Relatórios no myPlatform
- Seu próprio link (URL) para ensinar o MBS online.
- Contrato provando que você representa a Interweave Solutions.

Todos estes itens o ajudarão a conquistar credibilidade como um Embaixador de Sucesso.

PRINCÍPIO 3:

A TEORIA DO “TRABALHO A SER FEITO”

A teoria do **Trabalho a Ser Feito** nos ensina que os clientes irão adquirir um produto por diferentes razões, dependendo das necessidades específicas de cada um deles. Abaixo estão três histórias para ilustrar este conceito:

Isabella tem um carrinho com Empanada em que ela começou com seus filhos. Ela tem dois lugares diferentes para onde ela pode levar seu carrinho todos os dias, a universidade e o museu local. E ela tem se esforçado para fazer mais vendas. Ela pensa consigo mesma: “Qual é o **trabalho a ser feito** (necessidades específicas) para os estudantes da universidade em comparação com o turista do museu?”

Um estudante chamado José, tem 20 minutos de intervalo entre as aulas, mas precisa se alimentar nesse período de tempo. Qual o **trabalho a ser feito** para José? *(comida rápida, quente e barata)*

Stephanie é uma turista que visita o museu local. Ela está entusiasmada em experimentar a comida e a cultura locais. Qual o **trabalho a ser feito** para Stephanie? *(comida cultural, limpa e segura)*

Quais são os diferentes **trabalhos a serem feitos** entre Stephanie, a turista, e José, o estudante?

Como Isabella pode mudar sua abordagem de marketing de acordo com o **trabalho a ser feito** para cada cliente? Preço? Tamanho da porção? Apresentação? Embalagem?

ATIVIDADE:

QUAL É O TRABALHO A SER FEITO?

Considere as diferentes organizações abaixo. Qual é o **trabalho a ser feito**? Pense em quais são as necessidades e desejos do ponto de vista deles. Escreva no espaço fornecido o **trabalho a ser feito** para cada organização:

AGÊNCIA GOVERNAMENTAL:



Qual é seu **trabalho a ser feito** (*necessidades específicas*)?

IGREJA OU CONGREGAÇÃO:



Qual é seu **trabalho a ser feito** (*necessidades específicas*)?

INSTITUIÇÃO DE MICROFINANÇAS:



Qual é seu **trabalho a ser feito** (*necessidades específicas*)?

ESCOLAS:



Qual é seu **trabalho a ser feito** (*necessidades específicas*)?

PRINCÍPIO 4:

CRIE SUA DECLARAÇÃO DE NEGÓCIOS DE 30 SEGUNDOS

PASSO #1: APRESENTE-SE COM SEU NOME E SUAS CREDENCIAIS

Exemplo: “Olá! Eu sou Joe Smith do Treinamento de Capetown”.

PASSO #2: EXPLIQUE QUEM É VOCÊ E O QUE ESTÁ OFERECENDO

Exemplo: “Sou um Embaixador de Sucesso certificado pela Interweave Solutions. Ofereço um treinamento e certificado internacional chamado Master of Business in the Streets (MSB)”.

PASSO #3: DIGA O TRABALHO A SER FEITO PARA A ORGANIZAÇÃO COM A QUAL VOCÊ ESTÁ FALANDO

Example: “ The MBS program is designed to help you teach your church members to be more self-reliant. That way they can be in a position to help others and donate back to the church.”

A frase #3 sempre mudará com base nas necessidades do cliente. Certifique-se de ouvir o cliente e na maneira de se aproximar dele.

PASSO #4: APRESENTE ESTATÍSTICAS COMO SUPORTE

Exemplo: “Os graduados deste curso relataram uma melhoria de 88% em seus pequenos negócios, e um aumento de 90% na renda após a conclusão do curso”.

ATIVIDADE:

Escolha uma organização e, usando estas quatro etapas, elabore sua Declaração de Negócios de 30 segundos para seu Negócio de Treinamento de Embaixadores de Sucesso. Certifique-se de incluir as necessidades do **trabalho a ser feito** em sua declaração:

Organization: _____

Statement: _____

PRINCÍPIO 5: COMO ESTABELECEER SEU PREÇO

Lembre-se dos quatro princípios do curso MBS, na Unidade 6: Preço:

1. Conheça o custo de seu produto.
2. Reduza os custos.
3. Aumente os preços agregando valor.
4. Tenha mais de um fornecedor.



Estes princípios ainda se aplicam ao seu negócio de treinamento MBS.

O valor que você cobra é 100% de acordo com sua decisão, e você mantém 100% do dinheiro que ganha.

Abaixo estão cinco opções diferentes que você pode usar para cobrar dos participantes do curso. Há benefícios e desvantagens em cada uma dessas opções.

OPÇÃO #1: COBRAR NO INÍCIO DO CURSO

Isto assegura que antes de começar a ensinar o curso, você tenha recebido o pagamento de seus participantes. Mas muitos gostam de experimentar um pouco sobre o curso antes de pagar qualquer quantia.

OPÇÃO #2: ENSINAR UMA OU DUAS UNIDADES COMO APRESENTAÇÃO E DEPOIS EXIGIR PAGAMENTO

Ao apresentar uma ou duas unidades, você permite que as pessoas avaliem o programa e vejam se é algo que elas gostariam de perseguir. A desvantagem é que você pode ter pessoas que apenas assistem a introdução, não pagam e abandonam o programa.

OPÇÃO #3: PAGUE UM POUCO EM CADA AULA

Permitir que os participantes paguem à medida que frequentam cada aula, tornará o curso mais flexível para os indivíduos que não possuem os recursos iniciais para o curso inteiro. A desvantagem é que você tem que manter um registro preciso de quem pagou, quem não pagou, e decidir o que você fará se uma pessoa não tiver o dinheiro para aquela aula.

OPÇÃO #4: MINISTRAR O CURSO GRATUITAMENTE, COBRANDO O CERTIFICADO E OS MANUAIS

Ao permitir que os participantes do curso façam o curso GRATUITAMENTE, você proporciona o conhecimento para que seus negócios sejam bem-sucedidos. A desvantagem é que alguns podem fazer o curso e nunca pagar por ele. Apenas pagarão pelos manuais e um certificado internacional.

OPÇÃO #5: OFERECER O CURSO GRATUITAMENTE

O curso MBS tem um valor de US\$ 200, mas você pode renunciar à taxa e dar a seus participantes uma bolsa de estudos de 100%. A desvantagem é como você vai ganhar dinheiro pelo seu tempo?

PRINCÍPIO 6:

PRATIQUE A SUA APRESENTAÇÃO DE MARKETING

Usando as etapas abaixo, prepare uma apresentação para uma organização que você planeja visitar primeiro. Pode ser uma igreja, uma ONG, uma instituição governamental ou outra organização:

INTRODUÇÃO PARA ESTABELEECER UM RELACIONAMENTO

Passo 1: Indique seu negócio em 30 segundos.

Passo 2: Peça à pessoa que lhe fale sobre sua organização ou instituição.

OUÇA O TRABALHO A SER FEITO

Passo 3: Ouvir atentamente o **trabalho a ser feito**.

RESOLVA O TRABALHO A SER FEITO

Passo 4: Construa credibilidade sobre você e o treinamento MBS.

Passo 5: Mostre vídeos de sucesso do website da Interweave.

Passo 6: Mostre os manuais do facilitador e dos participantes.

Passo 7: Mostre o myPlatform e explique o objetivo do mesmo.

DECIDA A PRÓXIMA AÇÃO

Passo 8: Se ofereça para ensinar a um programa piloto com os líderes da Organização, tendo em mente o seu **trabalho a ser feito**.

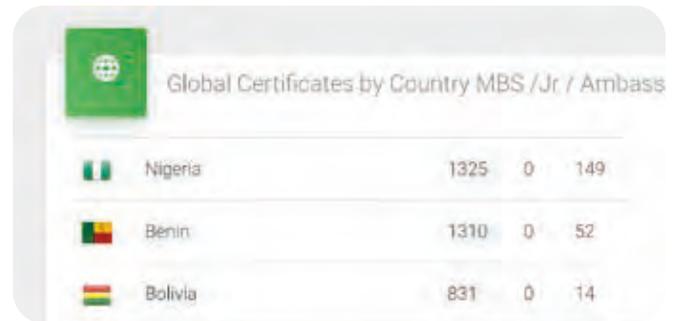
Passo 9: Discutir o preço do programa piloto.



USE RECURSOS ADICIONAIS

Com sua conta no myPlatform como Embaixador de Sucesso, você poderá ver as estatísticas de todos os países. Isto pode ser importante para mostrar que você é parte de uma organização internacional.

Recursos de marketing (vídeos, contratos, crachás, etc.) podem ser encontrados no site principal interweavesolutions.org. Clique em **Login**, no canto superior direito e depois clique em **Recursos para Embaixadores de Sucesso**. Esta é uma página protegida. A senha que você precisará digitar é: Interweave.



País	Certificados	MBS	Jr	Ambass
Nigeria	1325	0	149	
Bénin	1310	0	52	
Bolivia	831	0	14	



UNIDADE 3: FACILITAR GRUPOS



- 1. O Poder dos Grupos.**
- 2. Código — Discutir — Agir.**
- 3. As 8 Regras de Ouro da Facilitação.**
- 4. Avalie Você e Seu Grupo.**

PRINCÍPIO 1: O PODER DOS GRUPOS

A discussão e a responsabilidade dos participantes são a chave para a criação de grupos MBS impactantes e que mudam a vida. Sua responsabilidade como Embaixador de Sucesso será dar aos participantes de seu grupo oportunidades para discutir e agir de acordo com os princípios do Curso de Mestrado em Negócios nas Ruas (MBS).

Todas as unidades do curso MBS estão organizadas em três seções: **Relatar**, **Aprender** e **Comprometa-se a Agir**. Estas três seções geram responsabilidade e participação para potencializar a força do grupo.

RELATÓRIO

No final da Unidade 1 do curso MBS, os participantes assumem seus primeiros compromissos. Na Unidade 2, eles informam sobre esses compromissos. Este padrão continua durante todo o curso MBS.

Recomendamos que, ao ensinar pessoalmente, você tenha um quadro branco ou um painel de papel onde cada pessoa possa colocar seu nome e escrever se atingiu os compromissos assumidos. No exemplo abaixo, os participantes encontram seu nome no quadro e escrevem SIM ou NÃO sob os compromissos que assumiram, antes do início da reunião do grupo.

Ao ensinar on-line e enquanto as pessoas estão passando pelo curso, pergunte a cada um individualmente como eles se saíram em seus compromissos. Isto é muito importante de se fazer!



Mas este não é o momento de apontar os participantes e dizer que eles não estão sendo completamente honestos.

É um momento para encorajar os participantes a continuar tentando, e obter o apoio do grupo sobre como superar alguns dos obstáculos que os impedem de alcançar seus objetivos.

Como eles poderiam economizar um pouco da próxima vez? Como os outros membros do grupo podem economizar? Seremos bem sucedidos se só cumprirmos parte de nosso objetivo?

Faça perguntas específicas aos participantes para ajudá-los a trabalhar em conjunto e vencer os desafios. Faça com que eles comemorem o progresso um do outro ou decidam juntos como podem melhorar.

APRENDER

Os participantes aprendem e dominam novos princípios quando participam de grupos de autossuficiência do Master of Business in the Streets (MBS). Cada unidade tem 4 ou 5 princípios que você precisará discutir e aprender.

O MBS é desenvolvido para incentivar a participação. É importante que você não fique na frente do grupo e dê uma palestra aos participantes. Ao ensinar pessoalmente, coloque seu grupo em um semicírculo ou círculo para incentivar a participação. O processo de **Código, Discutir, Agir**, é outra forma de incentivar a participação e será discutido na próxima seção.

Online, você pode incentivar a participação usando os grupos no WhatsApp, ou a função de bate-papo durante uma chamada de vídeo. Escolha um participante com tempo suficiente para se preparar para responder a uma pergunta ou direcione quem deve responder.

Por exemplo, diga: “Vamos ouvir sua opinião, Alicia. O que você sugere?”. Depois, quando Alicia terminar, diga o nome de outro participante para compartilhar quais são suas ideias.

Colaboração e discussão é o aspecto mais importante do programa MBS. Se levar mais tempo para seguir com o curso MBS, porque você está tendo uma boa discussão, isto não é problema.



COMPROMETA-SE A AGIR

Os participantes estabelecem compromissos para a próxima semana, prometendo agir de acordo com os princípios que aprenderam na lição atual. Na seção de Compromissos de cada unidade, os participantes assumem compromissos comerciais, domésticos e de economia. Estes compromissos incentivam os participantes a agir de acordo com os princípios aprendidos durante a semana. Cada participante estabelece metas semelhantes para que, como grupo, possam ajudar uns aos outros a cumprir esses compromissos.

Por favor, peça aos participantes do MBS que **Relatório, Aprendizagem** e se **compromisso a agir** toda vez que se encontrarem.

Queremos que você crie e experimente grupos poderosos do MBS!

PRINCÍPIO 2:**CÓDIGO – DISCUTIR – AGIR**

No curso Master of Business in the Streets (MBS) cada uma das unidades e princípios seguiu o mesmo padrão: **Código, Discutir, Agir**.

CÓDIGO

Um **Código** pode ser uma história, atividade, esquete, imagem, vídeo ou explicação. Qualquer coisa que gere discussão sobre o princípio apresentado.

DISCUTIR

Em **Discutir** você verá que existem certas perguntas que você pode fazer para obter a participação do grupo. Isto é chamado de método **FASA**, ou seja, **Fatos, Associação, Significado e Ação**. Este método é algo que torna o material da Interweave Solutions único e de impacto.

Perguntas baseadas em:

Fatos: O que eles viram no código?

Associação: Eles já sentiram ou viram o que está no código?

Significado: Por que isso é importante?

Ação: O que podemos fazer a respeito disso?

AGIR

Compromissos a cumprir antes da próxima unidade do curso.

Fatos: O que eles viram no código?
Associação: Eles já sentiram ou viram o que está no código?
Significado: Por que isso é importante?
Ação: O que podemos fazer a respeito disso?



PRINCÍPIO 3:

AS 8 REGRAS DE OURO DA FACILITAÇÃO

Para assegurar que os princípios e práticas do programa MBS da Interweave tenham a mesma alta qualidade em todo o mundo, criamos as **8 Regras de Ouro da Facilitação para Embaixadores de Sucesso**. Estude-as com frequência e faça seu melhor para continuar seguindo-as. Seguir estas regras com cuidado e sucesso ajudará você a permanecer um Embaixador aprovado e ativo para a Interweave.

- 1. ENSINE TODOS OS PRINCÍPIOS DO MANUAL** — Adapte-se à cultura de seu grupo sem eliminar nenhum dos princípios. Otimize seu tempo. Lembre-se de *relatar*, *aprender* e se *comprometer*. Use a estrutura: **Código, Discutir e Agir** e não se esqueça de ensinar **todos** os princípios.
- 2. FACILITAR, NÃO DOMINAR** — Permitir que a classe seja interativa. Os participantes devem falar mais do que o facilitador. Escolha líderes a fim de ajudar a classe.
- 3. ORGANIZE A SALA EM CÍRCULO OU SEMICÍRCULO** — Evite arrumar os assentos em filas como em uma sala de aula tradicional. Explique o propósito do círculo ou semicírculo aos participantes, desta forma eles poderão se ver e apoiar uns aos outros.
- 4. CUIDE DOS SEUS PARTICIPANTES** — Aprenda seus nomes e seus negócios. Esteja interessado em seu progresso individual e não apenas em terminar a aula a cada semana. Desafiem-se uns aos outros.
- 5. RESPONSABILIZE SEUS PARTICIPANTES** — Certifique-se de que seus participantes estabeleçam metas, economizem, usem parceiros de ação e informem a cada semana. Encoraje-os a serem honestos em seus relatórios.
- 6. DIVIRTA-SE!** — Use quebra-gelos, cante e dance, aplauda e se levante crie energia no grupo. Recompense suas conquistas com reconhecimento.
- 7. MANTENHA A PAPELADA** — Ajude os participantes a completar as pré- e pós avaliações, assim como seus planos e registros financeiros.
- 8. REGISTRO E RELATÓRIO** — Registre todos os seus grupos no myPlatform assim que começarem as aulas. Planeje sua formatura alguns dias após a última reunião da classe. Certifique-se de enviar toda a documentação necessária de seus participantes alguns dias antes da formatura, para dar ao pessoal de nosso escritório tempo para revisá-los e aprová-los.

PRINCÍPIO 4: AVALIE VOCÊ E SEU GRUPO

FORMULÁRIO DE PRÉ-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE
PREENCHA E ENTREGUE AGORA

1. Tenho meu próprio negócio: Não Sim

2. Tenho planos para melhorar minha casa e meu/vosso(s) bairro(s): Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

3. Eu vivo no melhor comunidade: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

4. Economizar dinheiro regularmente: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

5. Minha família gasta menos do que ganhamos: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

6. Minha família consegue pagar as necessidades básicas para viver: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

7. Mantenho as contas das minhas finanças: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

Nome do participante: _____ Data: _____

Este participante deverá completar o formulário de avaliação de pré-avaliação dentro a primeira reunião. Este formulário deve ser entregue ao facilitador de grupo. Obrigado por sua participação no treinamento de facilitador de grupo.

Antes de iniciar o curso de Master of Business in the Streets, seus participantes precisam preencher a pesquisa de **Pré-Avaliação do Participante**. Isto pode ser feito online, fazendo com que eles se inscrevam em seu grupo online no myPlatform, ou em um grupo presencial. Para que os participantes possam preenchê-la pessoalmente, eles precisarão do formulário que se encontra no início do Manual do Participante.

FORMULÁRIO DE PÓS-AVALIAÇÃO DO PARTICIPANTE
PREENCHA E ENTREGUE AGORA

1. Tenho meu próprio negócio: Não Sim

2. Tenho planos para melhorar minha casa e meu/vosso(s) bairro(s): Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

3. Eu vivo no melhor comunidade: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

4. Economizar dinheiro regularmente: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

5. Minha família gasta menos do que ganhamos: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

6. Minha família consegue pagar as necessidades básicas para viver: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

7. Mantenho as contas das minhas finanças: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

8. Meus negócios são afetados por este curso: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

9. Minha vida tem melhorado com este curso: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

10. Quero ser um Embaixador de Sucesso: Não Sim

Nome do participante: _____ Data: _____

Este participante deverá completar o formulário de avaliação de pós-avaliação no final do curso. O participante deverá entregar este formulário ao facilitador de grupo. Obrigado por sua participação no treinamento de facilitador de grupo.

Após o curso MBS, seus participantes devem preencher o formulário de **Pós-Avaliação do Participante**. Fazê-los preencher tanto a **Pré-Avaliação** quanto a **Pós-Avaliação**, é importante porque mostra o que eles aprenderam durante as semanas de treinamento e também mostra como você ensinou.

AVALIAÇÃO DO EMBAIXADOR

Este é uma avaliação de seu Embaixador de Sucesso. Não escreva seu nome ou endereço pois ele é completamente anônimo. Por favor, complete a avaliação com honestidade e em seu próprio tempo. Obrigado por sua participação no treinamento de facilitador de grupo.

1. Meu embaixador ensinou todos os pontos do manual. Ele me ensinou claramente, usando histórias, exemplos, atividades, músicas, etc.: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

2. Meu embaixador lidava as dificuldades sem desanimar. Ele não me permitiu ir para casa e fazer mais do que eu já fiz: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

3. Meu embaixador organizou o tempo bem rápido/na hora certa: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

4. Meu embaixador cuidou dos meus participantes. Ele sabia meu nome e sabia meu negócio: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

5. Meu embaixador me responsabilizou. Ajudou-me a assumir responsabilidades e a estabelecer relacionamentos com os participantes: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

6. Meu embaixador me ajudou a desenvolver um plano de negócios através das atividades diárias: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

7. Meu embaixador me ajudou a entender meu plano e a desenvolver meus negócios: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

8. Meu embaixador me ensinou a usar o myPlatform eficientemente. Se não não se aplica a mim, ele me ajudou a criar meu plano e a utilizá-lo. Os documentos ou planilhas para o meu negócio: Dissacordo Discordo Concordo Concordo
um pouco um pouco

9. De 1-10 eu classifico o meu Embaixador de Sucesso (por favor, não deixe em branco): 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. Por favor, compartilhe quaisquer outras comentários que você tenha sobre seu Embaixador de Sucesso:

A **Avaliação do Embaixador** mostra como você se saiu como instrutor. Isto é importante para saber como você pode melhorar.

UNIDADE 4: GRADUAR GRUPOS



- 1. Introdução ao myPlatform.**
- 2. Criar Grupos.**
- 3. Registrar Participantes.**
- 4. Enviar os Requisitos do MBS.**
- 5. Aprovar Projetos e Emitir os Certificados.**
- 6. Planejar uma Graduação de Sucesso.**

PRINCÍPIO 1: INTRODUÇÃO AO myPLATFORM

O QUE É O myPLATFORM?

MyPlatform é uma plataforma online que a Interweave Solutions utiliza para manter o controle do MBS e do MBS Jr., dos participantes e graduados, e de todos os nossos Embaixadores de Sucesso. Usando o myPlatform, os Embaixadores de Sucesso podem:

- Enviar projetos do MBS de grupos presenciais
- Apresentar projetos do MBS de grupos online
- Preparar e baixar certificados
- Solicitar subsídios
- Manter dados de Pré e Pós-Avaliação
- Apresentar histórias de sucesso motivadoras
- Baixar vídeos da Declaração de Negócios de 30 segundos

ACESSANDO O myPLATFORM

Se você nunca entrou no myPlatform como um participante do MBS, você precisará entrar em contato com seu Diretor de Idiomas que vai fornecer uma senha para isso. Se você não souber quem é seu Diretor de Idiomas, pergunte ao Embaixador de Sucesso que lhe ensinou o curso MBS.

Em seguida, você vai conhecer os processos para usar o myPlatform como Embaixador de Sucesso.

The image shows a login interface for the myPlatform. At the top, there is the Interweave Solutions logo. Below it is a blue banner with the text "Bem-vindo ao myPlatform". Underneath the banner, there are two input fields: "Email" and "Senha" (Password). To the right of the password field is a small icon for toggling password visibility. Below the input fields is a prominent red button labeled "LOGIN". At the bottom of the form, there are two links: "Esqueceu sua senha?" and "Ainda não possui uma conta? Cadastre-se!".

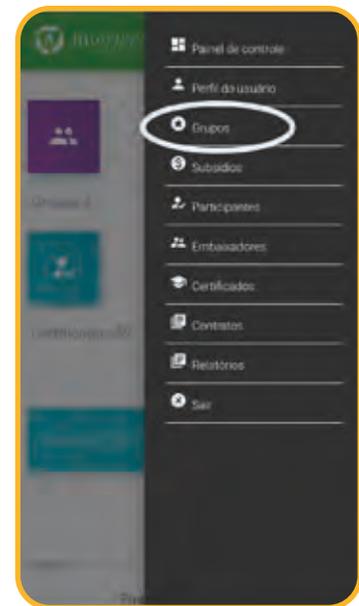
PRINCÍPIO 2: CRIAR GRUPOS

Você precisará acessar o link myplatform.interweavesolutions.org usando o seu email e a senha que você criou, ou que foram criados para você. Se você esquecer essas informações, envie um e-mail ao seu Diretor de Idiomas e ele o ajudará. Uma vez logado no myPlatform, siga os passos abaixo para criar seus próprios Grupos MBS e adicionar seus participantes.

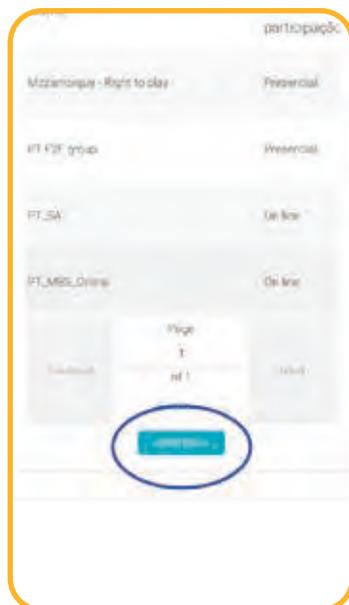
1.) Uma vez na página do myPlatform, clique no MENU no canto superior direito.



2.) Será aberto um novo menu com mais opções, você deve clicar em GRUPOS.



3.) Na parte inferior da página, clique em Criar NOVO, para criar um grupo. Preencha todas as lacunas.



4.) Dê um nome ao seu grupo, seja criativo! Certifique-se de selecionar se o grupo é presencial ou online. Especifique qual curso você está ensinando. Depois de preencher todos os campos, clique em SALVAR.



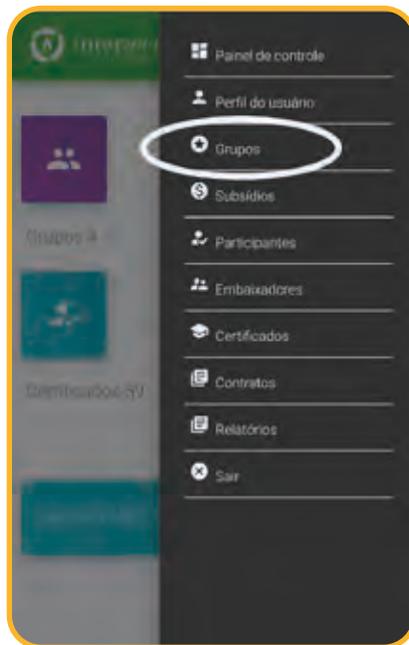
5.) Assim que terminar, você receberá um aviso de Sucesso na Atualização. Agora você terá um lugar para colocar todos os seus participantes para o grupo que você acabou de criar.

PRINCÍPIO 3: REGISTRAR PARTICIPANTES

Há duas maneiras dos participantes obterem uma conta no myPlatform. Ou você, como Embaixador de Sucesso o faz por eles, ou eles mesmos se registram. Recomendamos que sejam eles mesmos a fazê-lo, mas lhe mostraremos as duas maneiras.

FAZENDO O REGISTRO PARA OS PARTICIPANTES

1.) Depois de criar um grupo no myPlatform, no Menu principal, clique em GRUPOS. (Se você ainda não criou um grupo, veja o processo na página 22).

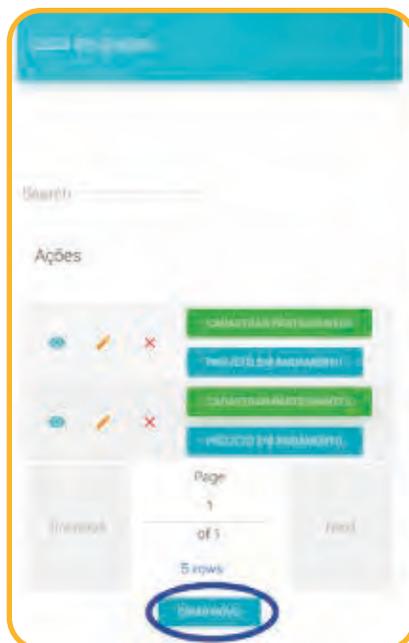


2.) Você notará que vai aparecer qualquer grupo que você tenha criado.

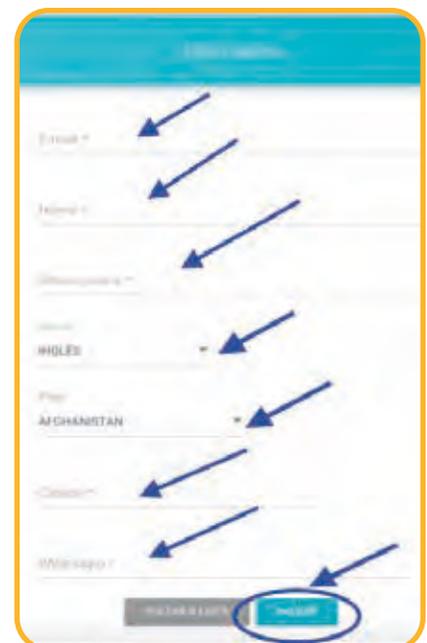
Escolha o grupo que você deseja adicionar os participantes e clique CADASTRAR PARTICIPANTES (botão verde).



3.) Depois clique em CRIAR NOVO para adicionar um participante ao seu grupo.

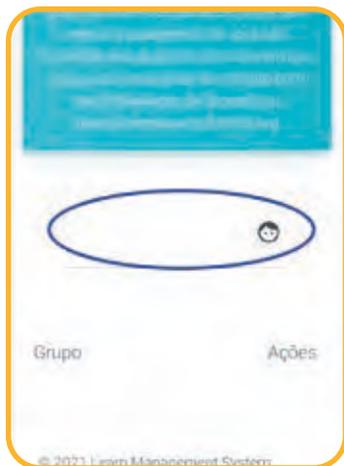


4.) Em seguida, você preencherá as informações dos participantes. Certifique-se de que essas informações estejam exatas, para que o certificado seja emitido de forma correta. Em seguida, clique em SALVAR.



PARTICIPANTES FAZEM O PRÓPRIO REGISTRO

Recomendamos que os participantes façam o próprio registro, especialmente se eles tiverem acesso à Internet. Mas, para isto é necessário que você como Embaixador de Sucesso, tenha criado um grupo com seu nome para que os seus participantes façam o registro no seu grupo. Se você ainda não criou um grupo, consulte a página 22.



1.) O participante deverá ir para o URL myplatform.interweavesolutions.org/register.



2.) Em seguida, na parte de BUSCA, o participante deve digitar o nome do Embaixador de Sucesso que está lhe ensinando o curso. Encontrando o grupo basta clicar em REGISTRAR.



3.) Preencher os campos obrigatórios. Estas informações serão utilizadas para gerar os certificados, portanto, devem ser preenchidas corretamente. No final da página, clicar em ENVIAR.

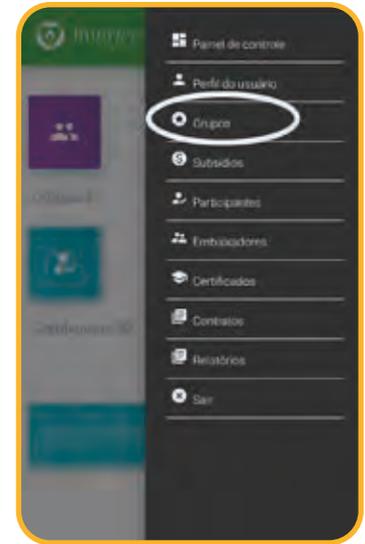
PRINCÍPIO 4: BAIXAR E ENVIAR OS REQUISITOS DO MBS

Isto não será necessário para as aulas online. Os próprios participantes online irão preencher os requisitos do myPlatform. Para os participantes de grupos presenciais, consulte na página 26 as páginas que cada participante deve preencher e entregar para que sejam enviadas pelo Embaixador de Sucesso.

1.) Uma vez conectado, clique em MENU no canto superior direito.



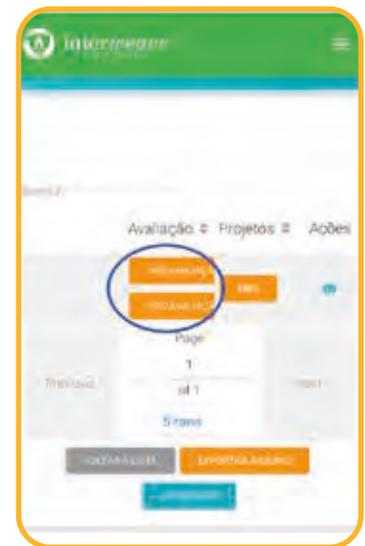
2.) Será aberto um menu com muitas opções, clique em GRUPOS.



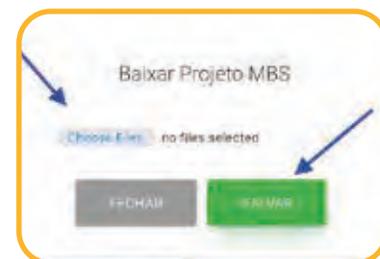
3.) Vá para a direita e clique em GERENCIAR PARTICIPANTES no grupo escolhido para o qual você gostaria de enviar os requisitos.



4.) Cada participante precisa preencher a pré- e pós-avaliação. Você terá que inserir essas informações de cada participante. Quando os campos estiverem preenchidos os botões ficarão cinza em vez de laranja.



5.) Clique no botão laranja MBS. Ele instruirá você a carregar a papelada de seu participante em um arquivo comprimido. Escolha o arquivo correto e, em seguida, pressione SALVAR.



REQUISITOS PARA GRADUAR OS GRUPOS MBS

Alguns participantes completarão seus requisitos on-line, mas há algumas pessoas que não têm acesso à Internet, não estão familiarizadas com a tecnologia, ou que simplesmente querem completar o processo à mão.

Caberá a você, como Embaixador de Sucesso, recolher e enviar os requisitos de cada participante no myPlatform, para que ele seja aprovado pelo Diretor de Idiomas, e receba seu certificado MBS.

Os requisitos abaixo são necessários e precisamos de todos eles devidamente preenchidos, de cada participante, para que ele seja apto a graduar-se.

Checklist da Certificação do MBS

The form is titled 'CHECKLIST DA CERTIFICAÇÃO DO MBS'. It is divided into two main sections: 'INFORMAÇÕES DO PARTICIPANTE' and 'REQUISITOS DO MBS'. The first section contains fields for Name, Surname, Email, Address, City/State, and Date. The second section contains a list of requirements for certification, such as 'Você tem lido os materiais de estudo antes de se matricular?' and 'Você tem lido o seu 'Quilates de Voz e Escrita' (leitura e escrita) e o método?'. There is a table with columns for 'Requisito' and 'Data' for tracking completion.

O participante do MBS deve preencher cada requisito deste Checklist, indicando que eles compreenderam todos os conceitos. Você como Embaixador de Sucesso deve assinalar cada linha, certificando que você revisou e corrigiu casa exigência, se necessário.

Orçamento Pessoal

The form is titled 'ORÇAMENTO PESSOAL'. It is a table with columns for 'Orçamento Pessoal ()', 'Plano', and 'Atual'. The rows list various expense categories: Renda, Despesas (Diversões,ROUPA,Aluguel, Serviços, Comida, Roupa, Escola, Transporte, Médico, Seguro, Entretenimento, Outros), Despesas Totais, and Renda Total.

Registro de Rendas e Despesas

The form is titled 'REGISTRO DE RENDA E DESPESA'. It is a table with columns for 'Data', 'Descrição', 'Despesa', 'Renda', and 'Saldo'. It starts with 'Saldo de Caixa Inicial' and ends with 'Saldo de Caixa Final'.

Declaração de Renda e Despesas

The form is titled 'DECLARAÇÃO DE RENDA'. It is a table with columns for 'Renda' and 'Despesas'. It starts with 'Saldo de Caixa Inicial' and ends with 'Saldo de Caixa Final'. It also includes a section for 'Lucro (ou Perda)'.

Projeção de Fluxo de Caixa

The form is titled 'PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA'. It is a large table with columns for 'Renda' and 'Despesas' over a period of 12 months (from 10/01 to 09/01). It includes a section for 'Saldo de Caixa Final'.

LISTA DE REQUISITOS DO MBS PARA GRADUAR OS PARTICIPANTES/GRUPOS

Cabe a você como Embaixador de Sucesso recolher e enviar no myPlatform, os requisitos de cada participante, ao invés de enviar para o Diretor de Idiomas.

Plano de Negócios Pag. 1 - 3

PLANO DO MBS

PLANO DE NEGÓCIO

PLANO
Descreva em suas próprias palavras seu plano de negócios para os próximos três anos.

(Descreva em sua própria palavra seu plano de negócios para os próximos três anos.)

PRODUTO
Qual é seu produto/serviço?

Se não tiver um produto/serviço, que ideias tem que possam ser o seu produto/serviço?

Descreva dois pontos fortes e dois pontos fracos dos seus três principais concorrentes. Em que se possuem vantagens ou preferem seus produtos?

Por que seu produto/serviço será melhor que os outros?

Como você poderá melhorar seu negócio para obter vantagens sobre seus concorrentes?

O que você fará para obter um melhor preço para seu produto/serviço, sem deixar de ser competitivo?

61

PLANO DE NEGÓCIO

PROCESSO
Por favor, descreva seu fluxograma de negócios abaixo.

O que você tem feito para melhorar seu processo de negócios?

Com o conhecimento que você adquiriu por meio desta curso, que ações você vai tomar para melhorar continuamente e agregar valor às seu negócios?

Como você pode fortalecer seu negócio, não somente para seu negócios?

PREÇO
Qual é o preço do seu produto? Por que você cobrará esse preço?

Qual é o preço que você tem três principais concorrentes?

Está levando em conta todos os custos que acontecerão ao preço final do seu produto/serviço?

Indique pelo menos três custos adicionais ao seu preço original que influenciam o preço final do seu produto/serviço?

62

PLANO DE NEGÓCIO

PROMOÇÃO
Qual é sua estratégia de negócios de 30 segundos?

Qual é o nome do seu negócio? Qual é o negócio, se você o criar?

Que minutos está utilizando atualmente para promover seu produto/serviço?

Com o conhecimento adquirido por causa desta curso, que ações você é tomando para fortalecer/continuarmente a promoção do seu negócio?

PARCELA
Por que é importante manter um registro das transações que ocorrem no seu negócio?

Como você manter registros para seu negócio?

Neste curso, você aprendeu como manter um Registro de Renda e Despesa. Com essa Informação você pode criar uma declaração de Renda e uma Proposta de Fluxo de Caixa. Quais outras registros você está mantendo atualmente dentro do seu negócio?

63

Roda de Qualidade de Vida

PLANO DE QUALIDADE DE VIDA EM BRANCO

SUAS ÁREAS PRIORITÁRIAS DE VIDA

Área de Vida #1: _____ Área de Vida #7: _____

Plano de Ação: _____ Plano de Ação: _____

Área de Vida #2: _____ Área de Vida #8: _____

Plano de Ação: _____ Plano de Ação: _____

Área de Vida #3: _____ Área de Vida #5: _____

Plano de Ação: _____ Plano de Ação: _____

Área de Vida #4: _____ Área de Vida #6: _____

Plano de Ação: _____ Plano de Ação: _____

64

Plano de Serviço Comunitário

PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO

PLANO DE SERVIÇO COMUNITÁRIO
Qual foi o principal objetivo deste projeto? (Explique o razão do seu projeto de serviço comunitário.)

Como completou o projeto? (Descreva quem se beneficiou do projeto, quem contribuiu para o projeto, onde ele ocorreu, se que dia, o horário, etc.)

Como este projeto afetou você pessoalmente?

Você acha que o projeto cumpriu seus propósitos?

Que outras necessidades de serviço você vê em sua comunidade?

O que você pode fazer para ajudar a resolver essas necessidades?

65

História de Sucesso e foto (opcional)

COMPARTILHE SUA HISTÓRIA DE SUCESSO

Descreva sua experiência com o programa e sua história de sucesso de forma sucinta em um parágrafo de 100 palavras ou menos. Inclua como este curso afetou sua vida. Sua história de sucesso irá ajudar outros pessoas que lutam com o mesmo problema. Você também pode incluir uma foto de 200 pixels de tamanho. Quando você estiver pronto para compartilhar sua história de sucesso, clique no botão "Enviar".

PERMISSÃO PARA COMPARTILHAR SUA HISTÓRIA DE SUCESSO E FOTO
Ao enviar sua história de sucesso e foto, a Informação Comunitária pode usar sua história de sucesso e incluí-la no programa de Idiomas para participantes do MBS. Sua história e foto também se tornarão parte da Informação Comunitária. Lembre-se que a Informação Comunitária é o direito de usar sua história de sucesso e foto para promover o programa de Idiomas para participantes do MBS. Você também pode incluir uma foto de 200 pixels de tamanho. Quando você estiver pronto para compartilhar sua história de sucesso, clique no botão "Enviar".

Nome: _____

Idioma: _____

67

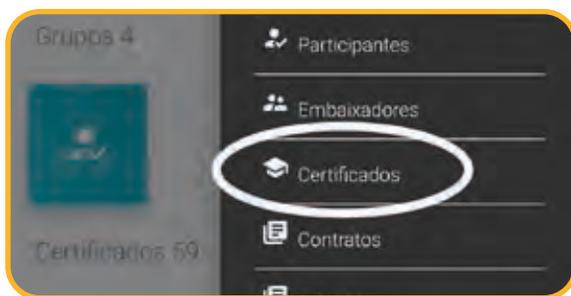
PRINCÍPIO 5:

APROVAR PROJETOS E BAIXAR CERTIFICADOS

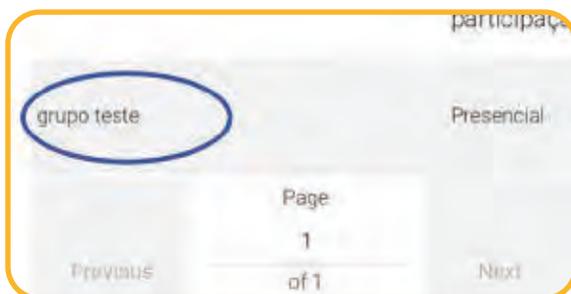
O Diretor de Idiomas será informado assim que você baixar os requisitos MBS no myPlatform. Ele irá revisar, sugerir correções ou aprovar todos os formulários.

Em seguida, o Embaixador de Sucesso e os participantes receberão um aviso por email, informando que será necessário fazer correções. Uma vez que as correções tenham sido feitas e carregadas novamente, o projeto poderá ser aprovado pelo Diretor de Idiomas.

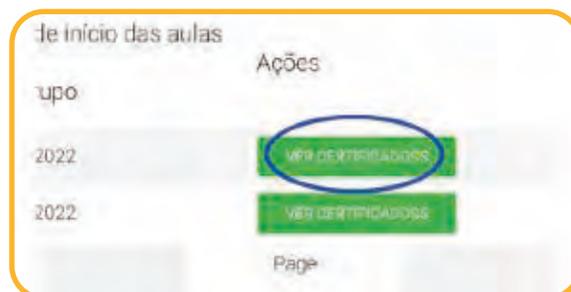
É seu trabalho como Embaixador de Sucesso assegurar que os projetos completados corretamente.



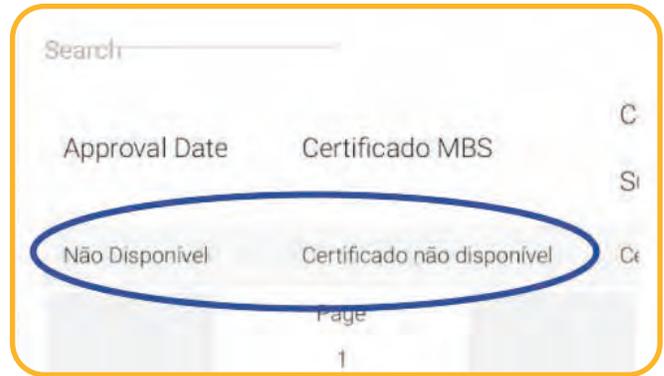
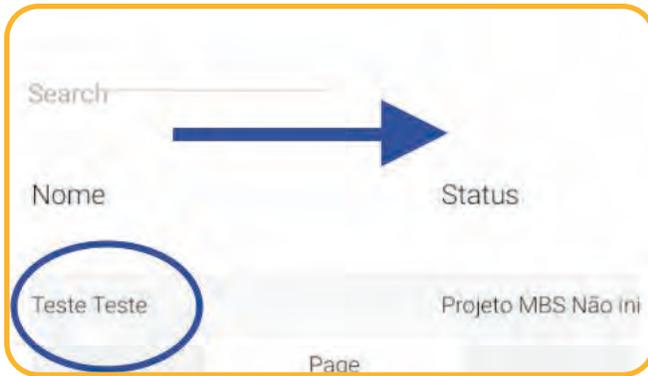
1.) Por favor, vá para a seção CERTIFICADOS no menu.



2.) Encontre o nome do seu grupo, que você deseja baixar os certificados, no myPlatform.



3.) Vá para a direita e clique no botão VER CERTIFICADOS.



Você verá os nomes de todos os participantes inscritos no grupo. Veja á direita, um botão para o download dos certificados ou um outro botão escrito CERTIFICADO NÃO DISPONÍVEL. Neste caso, significa que o participante não teve seu Projeto MBS aprovado.



Você tem a opção de baixar todos os certificados MBS ao mesmo tempo, clicando no botão azul na parte inferior da tela, ou baixar cada um individualmente clicando no botão CERTIFICADO MBS, ao lado do nome do participante. Caso tenha uma cerimônia de graduação, certifique-se de sejam impressos para a graduação.

Se houver participantes em seu grupo que assistiram as aulas regularmente mas não entregaram todos os requisitos do MBS, eles podem receber um Certificado de Participação na formatura. Os participantes devem completar todos os requisitos do MBS para receber um Certificado MBS.



PRINCÍPIO 6:

PLANEJAR UMA GRADUAÇÃO DE SUCESSO

Como Embaixador de Sucesso, é sua responsabilidade garantir que os requisitos enviados estejam 100% completos.

Os Embaixadores de Sucesso são responsáveis por registrar seus grupos e participantes no myPlatform, e assegurar que todos os eles completem os requisitos do programa MBS a fim de receber o certificado MBS.

Os Embaixadores de Sucesso planejam a formatura dos seus grupos. Você deve imprimir os certificados de seus participantes e, eles devem assinar o certificado, se necessário.

Os Embaixadores devem enviar fotos, gravações, vídeos, etc. do grupo para o nosso Escritório, (team@interweavesolutions.org) para publicar no nosso website e em outras redes sociais.

Uma formatura é uma celebração. Você pode contar com oradores da comunidade e do grupo. Você pode decidir se deseja alugar túnicas de graduação, mas terá que pagar por esse custo porque não será fornecido pela Interweave Solutions.



EXEMPLO DE UMA GRADUAÇÃO

- Hino Nacional
- Oração
- Oradores dos patrocinadores do grupo
- Oradores de alguns membros do grupo
- Discurso do(s) Facilitador(es)
- A concessão dos certificados
- Lanche

A Interweave Solutions oferece o selo oficial para o MBS. Estes selos podem ser adquiridos por Embaixadores de Sucesso individuais através da Interweave International. Estes selos agregam um maior valor e um sentido de profissionalismo ao certificado. Nós os encorajamos a usá-los. Favor entrar em contato com team@interweavesolutions.com para maiores informações a respeito disso.



UNIDADE 5: APOIAR GRUPOS



- 1. Criar Grupos de Apoio MBS.**
- 2. Usar Recursos Online da Interweave Solutions.**
- 3. Participar Ativamente de Grupos no WhatsApp & Zoom Meetings.**
- 4. Subsídios de Crescimento e de Incentivo.**

PRINCÍPIO 1: CRIAR GRUPOS DE APOIO MBS

Acreditamos que, através de grupos de apoio nossos participantes realmente alcançam a autossuficiência. Continuando a se reunir em grupo, seus participantes serão capazes de estabelecer bons hábitos, manter a responsabilidade e colaborar mutuamente uns com os outros. Veja abaixo sugestões sobre a melhor forma de alcançar estes resultados:

APÓS A FORMATURA

- Incentive seus participantes do MBS a se tornarem Embaixadores de Sucesso.
- Escolha líderes para o grupo e continue a se reunir após a formatura.
- Tenha comunicação regular com o grupo através do WhatsApp, Facebook ou Instagram. Envie fotos, mensagens e, quando necessário, comunique-se pessoalmente.
- Continue planejando e executando serviços comunitários.
- Ajude a organizar reuniões, se o grupo assim o desejar.
- Participe ativamente dos treinamentos semanais e mensais do MBS e do Embaixador do Sucesso via Zoom.

IDEIAS PARA REUNIÕES

Como seu grupo continua a se reunir, talvez eles queiram saber o que podem fazer por conta própria. Aqui estão algumas ideias:

- Identifique os desafios que você enfrenta como um grupo. Em seguida, encontre e implemente soluções apresentadas pelo grupo.
- Revise os tópicos no manual do MBS.
- Compartilhe os problemas da comunidade e as oportunidades de serviços.
- Chame um especialista ou organização em alguma área específica para ensinar e visitar o grupo.
- Atualize seu Plano de Lar (Roda da Qualidade de Vida) e continuar trabalhando em cada uma das áreas escolhidas.
- Compartilhe novas ideias de negócios.
- Estabeleça compromissos de curto prazo e metas de longo prazo, tanto como indivíduo quanto como grupo.

CHALLENGES:	SOLUTIONS:
<i>Need money for business</i>	<i>Invite a micro-finance organization to visit the group.</i>
<i>Some member's can't read</i>	<i>Teach Interweave Literacy for Business in your group.</i>
<i>More help with accounting</i>	<i>Invite an expert to help the group.</i>
<i>Crime in the community</i>	<i>Organize a neighborhood watch plan.</i>
<i>Where can we meet?</i>	<i>Homes, parks, library, church.</i>
<i>Help w/ anxiety, depression</i>	<i>Teach the Interweave Wellness course in your group.</i>

PRINCÍPIO 2: **USAR OS RECURSOS ONLINE DA INTERWEAVE SOLUTIONS**

No site da Interweave Solutions, temos tudo para ajudá-lo como Embaixador de Sucesso. Em nossa seção Recursos para Embaixadores de Sucesso você pode encontrar:

- Os manuais do MBS (Participante & Facilitador),
- Vídeos de marketing,
- Exemplos de contratos,
- Recursos do myPlatform,
- Logotipos e marcas,
- Cartões de visita,
- Folhetos.

Para acessar estes recursos, acesse o site interweavesolutions.org e no canto superior direito clique em LOGIN, em seguida clique em Recursos do Embaixador de Sucesso. Este recurso é protegido e somente deve ser utilizado pelo Embaixador de Sucesso. A senha é: Interweave



PRINCÍPIO 3: **PARTICIPAR ATIVAMENTE DOS GRUPOS NO WHATSAPP E ZOOM MEETING**

Como Embaixador de Sucesso você será convidado a se juntar ao grupo de Embaixadores de Sucesso no WhatsApp. Você pode compartilhar vídeos, informações importantes, marcar encontros, parabenizar outros Embaixadores de Sucesso, etc.

Este é um grupo com o qual você terá que se envolver ativamente.



PRINCÍPIO 4: SUBSÍDIOS DE CRESCIMENTO E DE INCENTIVO

Como Embaixador Certificado de Sucesso você será elegível para receber subsídios da Interweave Solutions. Trata-se de subsídios, o que significa que você não precisa pagá-los de volta. Para receber quaisquer subsídios, é necessário cumprir alguns requisitos:

- Receber seu Certificado de Master of Business in the Streets (MBS).
- Receber seu Certificado de Embaixador de Sucesso.
- Ter 15 ou mais participantes graduados do Curso MBS e ter enviado toda a documentação necessária no myPlatform.
- Preencha o formulário de Solicitação de Subsídios no myPlatform.

Embora você seja elegível para preencher os pedidos de subsídio, isto não garante que receberá um. A equipe da Interweave Solutions possui um critério rigoroso para escolher quem receberá e quem não receberá o subsídio.



Há quatro tipos diferentes de subsídios que a Interweave oferece:

BOLSAS DE ESTUDO

Esta bolsa é para ajudá-lo a ensinar aqueles indivíduos que, por razões financeiras, não podem pagar pelo curso MBS. Por exemplo, eles estão nas prisões, vivem em uma comunidade rural, são parte de uma ONG, etc. Não daremos uma quantia maior que US\$ 20,00 por participante, e um total máximo de US\$ 500,00.

SUBSÍDIO PARA INICIAR AS ATIVIDADES

O subsídio para iniciar as atividades é destinado especificamente para cobrir os custos de início e expansão do treinamento de grupos MBS. Reconhecemos que pode ser muito caro iniciar um negócio MBS e produzir os materiais necessários. E este subsídio se refere à legalização e organização de uma entidade comercial oficial onde você vai ministrar o curso MBS. Esperamos que, se você estiver solicitando este subsídio, já tenha alguma experiência como Embaixador de Sucesso. Este subsídio tem um limite de US\$ 500.

SUBSÍDIO DE INCENTIVO

Este subsídio ainda está em fase experimental e pode ser retirado a qualquer momento. Portanto, aproveite este subsídio enquanto pode. Eis como funciona. Uma vez que você forme um graduado MBS, você o ajudará a se tornar um Embaixador de Sucesso. Isto fará de você um Embaixador de Sucesso Mentor (MSA). O que um MSA faz é ajudar que o Novo Embaixador de Sucesso (NSA) a iniciar seu próprio grupo piloto e graduar esses indivíduos. Uma vez que a NSA forma indivíduos, a MSA então permite que o Diretor de Idiomas saiba quantos se formaram, e então você como MSA receberá US\$ 5,00 por cada formado do MBS.

SUBSÍDIO DE PARCERIA

Este subsídio ainda está em fase experimental e pode ir ser retirado a qualquer momento. Este subsídio incentiva tanto o Embaixador de Sucesso Mentor (MSA) quanto o Novo Embaixador de Sucesso (NSA) a trabalharem juntos para conseguir contratos com Governo, Igrejas ou outras ONGs. Estas instituições pagam a você e a seu Novo Embaixador de Sucesso para treinar os membros da organização. Caso haja este acordo, a Interweave Solutions pagará a você e a seu Novo Embaixador de Sucesso 100% do contrato acordado, sendo até US\$ 500 dólares por contrato. Por exemplo: Firmando um contrato de \$200 e a Interweave Solutions paga ao MSA e a NSA o valor de \$200. Se você conseguir um contrato de \$2.000, a Interweave Solutions pagará \$500.

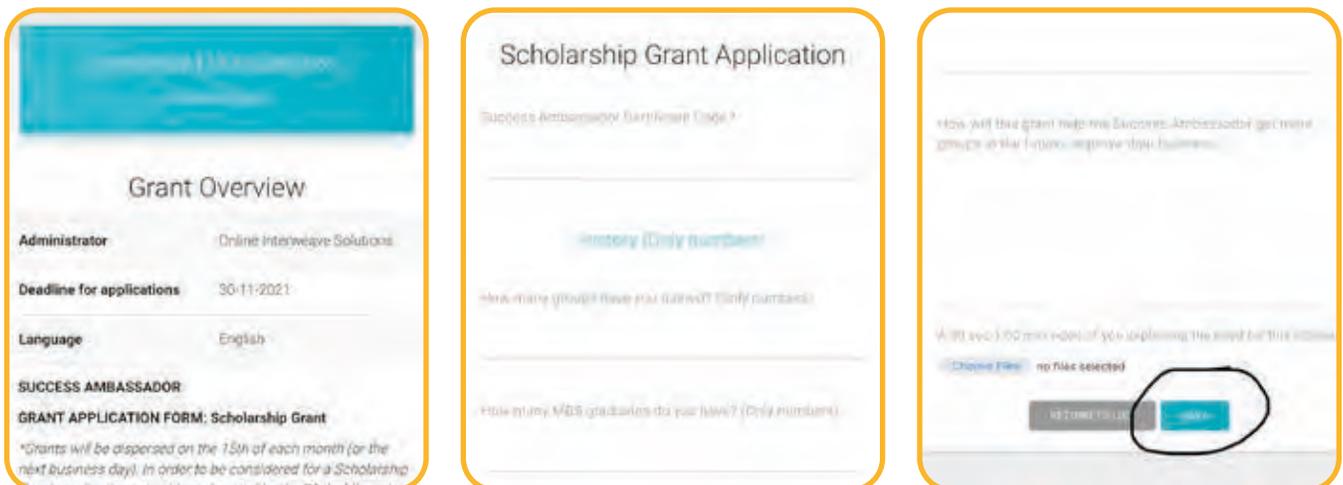
COMO PREENCHER UM PEDIDO DE SUBSÍDIO NO myPLATFORM

Somente os Embaixadores de Sucesso certificados poderão preencher os pedidos de subsídio.

Embora você seja elegível para preencher os pedidos de subsídio, isto não garante que receberá um. A equipe da Interweave Solutions possui um critério rigoroso para escolher quem receberá e quem não receberá os subsídios.



1. Entre no myPlatform e clique no menu no canto superior direito e depois clique em SUBSÍDIOS.
2. Feito isto você verá os subsídios que estão disponíveis no mês.
3. Vá até a direita e clique em APLICAR.



4. Leia todas as regras e sobre o subsídio.
5. Preencha todos os campos obrigatórios e seja o mais específico possível.
6. Na parte inferior, faça e envie um vídeo de 30 segundos explicando o motivo pelo qual você precisa do subsídio e. Por favor, seja o mais descritivo possível. Clique em salvar para enviar seu pedido de subsídio.

UNIDADE 6: MANTER COMPROMISSOS



- 1. Formulário de Compromisso para Criar Grupos**
- 2. Formulário de Compromissos para Facilitar Grupos**
- 3. Formulário de Compromissos para Graduar Grupos**
- 4. Formulário de Compromissos para Apoiar Grupos**

UNIDADE 1: FORMULÁRIO DE COMPROMISSO PARA CRIAR GRUPOS

Seu nome: _____ Data: _____

Você aprendeu como irá comercializar seu negócio de treinamento, como entrará em contato com organizações e como estabelecerá seu preço. Agora é o momento de você se comprometer com o que vai fazer com esse conhecimento.

Informe os nomes dos participantes de seu grupo piloto e como eles estão progredindo:

Como a teoria do “trabalho a ser feito” o ajuda a comercializar seu negócio de Embaixador de Sucesso?

Faça uma lista de clientes que poderiam se beneficiar do programa MBS. Quais clientes você abordará primeiro para oferecer o programa MBS?

Como você vai definir seu preço? Vai variar para diferentes clientes?

Você planeja gerar grupos online? Em caso afirmativo, quem você procuraria primeiro e com que frequência vocês encontrarão?

UNIDADE 2: FORMULÁRIO DE COMPROMISSO PARA FACILITAR GRUPOS

Seu nome: _____ Data: _____

Você aprendeu sobre as 8 Regras de Ouro de Facilitação. Estas regras são muito importantes para facilitar seus grupos MBS.

Explique como você irá implementar cada uma das 8 Regras de Ouro de Facilitação:

Regra #1 - Ensine cada princípio do Manual

Regra #2 - Facilitar, Não Dominar

Regra #3 - Organizar a Sala em Círculo ou Semi-Círculo

Regra #4 - Cuidados com seus participantes

Regra #5 - Preste contas a seus participantes

Regra #6 - Divirta-se!

Regra #7 - Mantenha a papelada

Regra #8 - Registro e Relatório

O que é um código e como você pode aplicar Código, Discutir, Agir em sua facilitação?

Por que o padrão de Relatar, Aprender, Comprometer-se é tão importante?

UNIDADE 3: FORMULÁRIO DE COMPROMISSOS PARA GRADUAR GRUPOS

Seu nome: _____ Data: _____

Você aprendeu como graduar seus grupos MBS. Por favor, responda às seguintes perguntas para garantir que você esteja preparado para se tornar um Embaixador de Sucesso.

Qual é o procedimento para adicionar alguém ao seu grupo no myPlatform?

Como os projetos dos graduados MBS são aprovados?

Explique a diferença entre um certificado de participação e um certificado MBS:

Quais são seus planos para organizar sua primeira formatura com seu grupo piloto?

UNIDADE 4: FORMULÁRIO DE COMPROMISSOS PARA APOIAR GRUPOS

Seu nome: _____ Data: _____

Você aprendeu como apoiar seu grupo, e como continuar a crescer com eles. Como você vai ajudar seus grupos a continuarem se encontrando?

Fale sobre alguns dos recursos na seção de recursos de Embaixadores de Sucesso. Como esses recursos podem ajudá-lo a ser um melhor Embaixador de Sucesso?

Como a Interweave Solutions o apoiará no crescimento de seu negócio de Embaixadores de Sucesso?

Quais são suas obrigações para continuar sendo um Embaixador de Sucesso?

OBRIGADO!

Esperamos que este manual possa inspirá-lo a ser um Embaixador de Sucesso mais eficaz. Esperamos que você saiba o quanto apreciamos todo o trabalho que você faz para ajudar a Interweave Solutions a melhorar e crescer.

Queremos saber como podemos servi-lo melhor. Se você tiver alguma sugestão, comentário ou dificuldade, não hesite em enviar um e-mail para team@interweavesolutions.org ou entre em contato com seu Diretor de Idiomas através do WhatsApp.

Para obter mais ideias ou informações sobre a Interweave Solutions, você pode visitar interweavesolutions.org.

Não se esqueça de se manter atualizado com as notícias da Interweave Solutions:

Facebook: facebook.com/InterweaveSolutions

Instagram: instagram.com/interweavesolutions_pt

Se você tiver alguma dúvida, entre em contato com seu Diretor de Idiomas, Cynthia Freitas no WhatsApp +1 (801) 427-2094 ou team@InterweaveSolutions.org.

Obrigado! Vamos continuar trabalhando juntos para que todos consigam sair da pobreza para a prosperidade.





interweave
SOLUTIONS

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

INTERWEAVESOLUTIONS.ORG

20220309 | PT_SAGBv4.0