



ENTRANCE: Enhancing The Entrepreneurial Mindset Of Non-Business Academics In Europe

Orientações Pedagógicas

Este projeto foi financiado com o apoio da Comissão Europeia. O apoio da Comissão Europeia à produção desta publicação não constitui um endosso do conteúdo, que reflete apenas a opinião dos autores, e a Comissão não pode ser responsabilizada por qualquer uso que possa ser feito da informação nela contida.

NÚMERO DO PROJETO: 2020-1-CY01-KA203-065982

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



As seguintes directrizes foram desenvolvidas pelo Dr Orsolya Ihasz, Bettany Centre for Entrepreneurship , Cranfield University (Reino Unido) em conjunto com parceiros do projeto.



Conteúdo

Parceiros do projeto	4
1. Introdução à Educação para o Empreendedorismo	5
2. Objetivo	6
3. Reflexão	6
Reflexão da Implementação do Piloto Nacional	6
Reflexão do Grupo Alvo em cada País	7
4. Métodos de aprendizagem	7
Resumo da metodologia do ENTRANCE	7
Apresentando a Plataforma de E-Learning ENTRANCE	9
Projetando o MOOC	10
Vantagens e benefícios do MOOC	10
Possíveis desafios para usar o MOOC	11
Métodos de entrega MOOC	11
Desafios pedagógicos	13
Como aumentar a confiança empresarial?	13
Como manter a atenção através da motivação?	13
4. Resultados de aprendizagem	14
Resultados de aprendizagem pretendidos da Educação para o Empreendedorismo	14
Conclusões	14
Anexos	16
Anexo I	16
Anexo II	17



Parceiros do projeto



1. Introdução à Educação para o Empreendedorismo

Para traçar brevemente as origens da educação para o empreendedorismo, tem-se em conta três abordagens que influenciaram os desenvolvimentos pedagógicos da educação para o empreendedorismo. Primeiro, foi o papel da educação de gestão e empresarial para os líderes, formação para o autoemprego para melhorar o desenvolvimento económico ao nível do país e, finalmente, o desenvolvimento pessoal para criar sociedades mais democráticas através do desenvolvimento da liderança, treino de habilidades e construção da comunidade. Os dois princípios fundamentais para a educação para o empreendedorismo estão intimamente associados a (1) nível elevado de desempenho e (2) potencial e criatividade liberados para desbloquear a atitude positiva. Existe uma diferença entre educação para o empreendedorismo e educação em empreendedorismo. Enquanto a primeira se concentra na combinação de duas abordagens pedagógicas centrais, como aprendizagem experiencial e aprendizagem reflexiva, a última usa mais o estilo tradicional de entrega de informações em sala de aula por meio de estudos de caso. Embora os estudos de caso forneçam resultados de aprendizagem eficientes, como o desenvolvimento de uma compreensão da necessidade do cliente, proposta de valor, modelo de negócios e plano de sucessão para iniciar um negócio, raramente trazem o impulso interno ou a motivação instintiva para os indivíduos desenvolverem as suas próprias ideias. A construção de um currículo na estrutura do Ciclo de Aprendizagem de Kolb (1984), proporcionando uma experiência concreta, seguida de uma observação reflexiva e conceptualização abstrata, levando à experimentação ativa, poderia melhorar a entrega bem-sucedida da educação para o empreendedorismo. Para alcançar o sucesso no ensino do empreendedorismo, é importante destacar a importância do 'processo empreendedor' de Geoffrey Moore (1991), e do seu foco em “fazer acontecer” combinado com o trabalho de Jeffrey Timmons (1989) sobre 'enactment' e o conceito de 'mente empreendedora' (Vyakarnam & Hartman, 2011).

Para refletir sobre os fundamentos da educação para o empreendedorismo, a abordagem ENTRANCE foi baseada em atividades que promovem uma mentalidade empreendedora, e também ajudam a desenvolver habilidades para transformar uma ideia numa proposta de negócio, tornando o indivíduo autónomo ou iniciando um negócio. Neste documento, forneceremos um guia pedagógico para apoiar académicos não empresariais com vista a encontrarem a melhor forma de criar materiais de ensino e formação para aprimorar uma mentalidade empreendedora.



2. Objetivo

O Guia Pedagógico contém material metodológico para apoiar académicos não empresariais na criação dos seus próprios materiais de formação e cursos para melhorar a mentalidade empreendedora nas suas aulas.

O Guia Pedagógico é desenvolvido para:

- Apoiar os académicos na obtenção dos resultados de aprendizagem na educação para o empreendedorismo por meio de materiais didáticos de alta qualidade;
- Ajudar os académicos a desenvolver materiais de ensino e cursos sobre os fundamentos do EntreComp;
- Fornecer orientação para académicos sobre como promover uma abordagem de aprendizagem combinada usando o TIC business toolkit;
- Orientar os académicos a desenvolver materiais que apoiem a construção de capacidades empreendedoras nos alunos,
- Oferecer dicas e ferramentas úteis para criar cursos interativos e materiais de ensino para promover uma mentalidade empreendedora e apoiar a criação de empreendimentos em estágio inicial.

3. Reflexão

Reflexão da Implementação do Piloto Nacional

A fim de desenvolver guias para melhorar a mentalidade empreendedora, cada país refletiu sobre a implementação do modelo ENTRANCE. Para tirar conclusões sobre a melhor abordagem, pode aplicar-se uma análise SWOT simples (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) ou uma análise PACO mais positivamente orientada (Problem, Advantages, Challenges and Opportunities) para os resultados do projeto. O objetivo dessas análises é refletir sobre:

- Experiência individual;
- Desafios institucionais/organizacionais (tamanho da turma, natureza do assunto, cultura empreendedora, impulso para a comercialização, políticas institucionais, apoio de colegas, infraestrutura digital);
- Público-alvo (alunos específicos, suas necessidades e interesses).

É importante avaliar os vários fatores que podem apoiar ou atrasar a implementação bem-sucedida de um projeto em escala nacional, como os limites de instituições (principalmente universidades). A análise deve levar em consideração não apenas os recursos (financeiros, humanos) disponíveis, mas também os incentivos dos académicos e a sua liberdade individual/académica para mudar o



seu currículo ou projetar novos materiais de formação interativos. Por último, mas não menos importante, é fundamental refletir e compreender a cultura da instituição em torno do empreendedorismo e da necessidade de comercialização.

Os fatores mais importantes para os académicos não empresariais se envolverem no projeto foram:

- Adquirir novos conhecimentos e métodos de ensino relacionados com empreendedorismo;
- Aprender novas metodologias para aumentar a experiência de aprendizagem do aluno;
- Compreender o papel das ferramentas online na conceção de uma experiência de aprendizagem interativa;
- Adquirir conhecimentos sobre a melhor forma de vincular a tecnologia ao empreendedorismo;
- Compreender o papel de um académico não empresarial no apoio à transferência e comercialização de tecnologia.

Reflexão do Grupo Alvo em cada País

É um desafio definir as necessidades, o interesse e a motivação dos académicos que não são da área de negócios, sendo importante promover uma mentalidade empreendedora nos seus alunos. A maioria dos conhecimentos, habilidades e competências dos alunos baseia-se na sua experiência. A educação para o empreendedorismo centra-se na aprendizagem experiencial, ou seja, em “aprender fazendo”. Para responder à natureza da educação para o empreendedorismo, é importante trabalhar em estreita colaboração com os alunos na conceção de novos materiais para a formação. Fatores importantes, incluindo o assunto e principalmente a experiência anterior, são fundamentais. Assim, a reflexão tem de se basear na experiência com alunos de todas as áreas disciplinares e, sobretudo, a nível de pós-graduação. A maioria dos alunos em cada curso piloto era graduada em áreas ligadas à tecnologia e computação. Embora os projetos-piloto tenham sido testados em disciplinas ligadas à tecnologia, é importante reconhecer que o aprimoramento de uma mentalidade empreendedora é igualmente importante em disciplinas como as artes e humanidades, sociologia e educação.

4. Métodos de aprendizagem

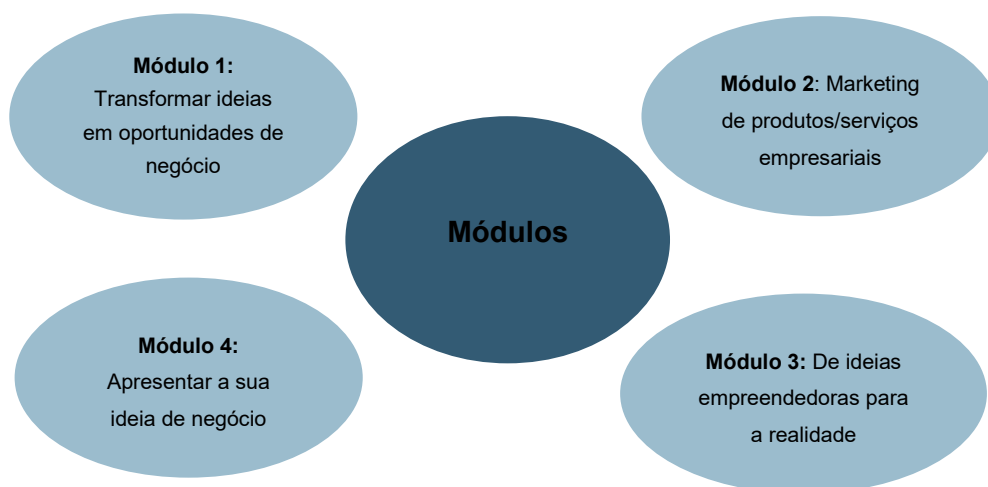
Resumo da metodologia do ENTRANCE

O programa ENTRANCE foi concebido como um modelo baseado em competências, primeiro combinando atividades que promovem a Educação Empresarial, que considera como os académicos podem integrar e desenvolver as habilidades empreendedoras dos seus alunos durante o ensino, independentemente da disciplina académica, com o objetivo de promover a sua



mentalidade empreendedora. Em segundo lugar, incluindo o desenvolvimento de competências através da Educação para o Empreendedorismo para académicos e estudantes de várias disciplinas que estejam interessados em desenvolver uma ideia de negócio, tornar-se independente/freelancer ou criar um negócio.

A fim de desenvolver as competências empreendedoras dos académicos/estudantes, quatro módulos foram desenvolvidos com base em três métodos principais: os resultados da nossa pesquisa primária e secundária; o *feedback* dos parceiros sobre projetos relacionados com o empreendedorismo; e o modelo EntreComp.



Formação baseada nas competências

De acordo com o Quadro de Competências de Empreendedorismo da Comissão Europeia (EntreComp, 2016), o empreendedorismo é definido como uma competência chave transversal aplicável a indivíduos e grupos, incluindo organizações, em todas as esferas da sua vida. O modelo EntreComp enfatiza a educação e formação baseada em competências e divide o processo de aprendizagem em três áreas, as de 'Ideias e Oportunidades', 'Recursos' e 'Ação'. As competências desejadas para os académicos incluem áreas como 'planeamento e gestão' ou 'literacia financeira e económica'. Estas seriam aplicáveis à Educação para o Empreendedorismo, pois o seu foco principal é transformar uma ideia de negócio numa realidade, enquanto outros componentes, como 'identificar oportunidades', 'criatividade' e 'visão', seriam aplicáveis a todos os académicos e estudantes que desejam reforçar a sua mentalidade empreendedora, independentemente de quererem implementar o seu negócio ou ideia de pesquisa.

Para alcançar o resultado desejado, delineamos áreas-chave onde a formação pode ser oferecida aos académicos com vista a superar as dificuldades de criação de materiais didáticos para melhorar a mentalidade empreendedora.

- Propriedade intelectual - Analítica, vontade de lidar com coisas que alguém não entende;
- Procura de ajuda externa - Comunicação, argumentação, apresentação;
- Uso dos medias sociais - Comunicação, escrita, criatividade, fazer conexões;
- Reconhecimento antecipado de possíveis riscos - Ser proactivo e analítico;
- Desenvolvimento de um plano de negócios - Comunicação, negociação, finanças, marketing, liderança, gestão de projetos, gestão do tempo, resolução de problemas, networking;
- Questões financeiras - Literacia financeira, planeamento;
- Marketing de produtos/serviços empresariais - Criatividade; experiência prática com ferramentas digitais, neuromarketing, etc.

Para maximizar o resultado da aprendizagem para académicos não empresariais, especialmente aqueles que ensinarão as disciplinas e tópicos relacionados com empreendedorismo, de acordo com o *feedback* recebido, deve-se considerar o seguinte:

- Cada resultado de aprendizagem individual, especialmente o aperfeiçoamento de uma mentalidade empreendedora, é aplicado em cada módulo;
- Vários assuntos ou tópicos podem ser trabalhados em sinergia para ajudar o aluno a desenvolver as suas habilidades;
- As plataformas online devem ser integradas para maximizar os resultados de aprendizagem e a experiência do utilizador;
- Os módulos devem seguir cuidadosamente um fluxo de aprendizagem, ou seja, os académicos devem considerar cuidadosamente o fluxo em que cada módulo é pensado e entregue;
- Em termos de avaliação e experiência de aprendizagem, uma forte ênfase deve ser colocada na autorreflexão. A aprendizagem reflexiva é uma parte fundamental da experiência de aprendizagem.

Apresentando a Plataforma de E-Learning ENTRANCE

O projeto apoia a transformação digital em curso, que traz mudanças profundas no ensino e aprendizagem no ensino superior, melhorando o seu programa de formação com o uso de Massive Open Online Courses (MOOC). Esta abordagem combina diferentes fontes de informação e conhecimento transformando-as num ambiente de aprendizagem dinâmico e aberto – onde académicos e estudantes interagem, refletem e criam conhecimento – apoiando também programas de estudo interdisciplinares e flexíveis. Especificamente, o curso piloto seguirá a abordagem de aprendizagem combinada, que mistura materiais educacionais on-line e interação on-line com métodos tradicionais de sala de aula.



Projetando o MOOC

Muitos académicos vindos de diferentes áreas de conhecimento, por vezes, optam por criar o seu próprio negócio em paralelo com as suas funções académicas. Desenvolver um novo empreendimento envolve testar a comercialização de uma ideia de negócio e escolher as melhores opções para o crescimento do negócio, incluindo reunir recursos, proteger a propriedade intelectual, desenvolver o modelo de negócios, identificar e direccionar o mercado e atrair financiamento.

O ENTRANCE MOOC dota os académicos não empresariais com o conhecimento necessário para desenvolver e aperfeiçoar a estratégia de criação de empresas que fornece uma base académica ao processo. Este MOOC é projetado para fornecer aos académicos não empresariais um amplo conhecimento e compreensão da agenda empreendedora e de inovação, a necessidade de inovação e todos os aspetos do processo de criação de novos empreendimentos. Foi projetado para ter quatro módulos que facilitarão o desenvolvimento de um Business Model Canvas. Essa abordagem passo a passo fornece o tempo e a oportunidade para desenvolver um fluxo para a experiência de aprendizagem com o objetivo de criar um plano de negócios abrangente para lançar um negócio.

A plataforma de aprendizagem on-line ENTRANCE foi projetada como uma abordagem de aprendizagem mista, combinando sessões interativas presenciais e sessões interativas com materiais de aprendizagem assíncronos, onde os alunos têm acesso a vídeos, questionários, glossários, recursos adicionais, estudos de caso e atividades sugeridas. O programa ENTRANCE combina quatro módulos concebidos como uma experiência de aprendizagem síncrona onde os participantes interagem com o orador e entre si através de atividades em grupo. De seguida, através do uso do Business Plan Toolkit, podem seguir o seu próprio ritmo para visitar cada módulo on-line com o objetivo final de construir uma estratégia de negócios por meio do Business Plan Toolkit. Para melhorar o design, considerou-se:

- Fluxo de aprendizagem claro, onde cada módulo alimenta o outro;
- Combinação de ferramentas numa plataforma;
- Fácil acesso e usabilidade;
- Uso eficiente do tempo tendo acesso a vídeos curtos (até 5 minutos).

Vantagens e benefícios do MOOC

O ENTRANCE MOOC é uma ferramenta útil para académicos que não são da área de negócios, tanto para melhorar a entrega de conteúdos numa sala de aula tradicional, como para ser usado como uma plataforma autónoma para desenvolver conhecimentos e habilidades específicas para levar uma ideia a um negócio. Outras vantagens e benefícios incluem:



- Fácil acesso aos participantes;
- Aberto a todos;
- Possibilidade de misturar e combinar o conteúdo do módulo de acordo com a disciplina principal;
- Aprender com profissionais e empreendedores de todo o mundo por meio de sessões online ao vivo e também de casos de vídeo pré-gravados;
- Casos de vídeo pré-gravados de diferentes culturas podem inspirar e motivar os alunos, e também aumentar a conscientização sobre a importância da identidade cultural e como ela afeta os negócios;
- Compartilhar conhecimento, participar em fóruns de discussão, envolver-se com uma comunidade empreendedora;
- Inspirar, envolver e motivar os alunos a sair da zona de conforto;
- Melhorar a aprendizagem ativa.

Possíveis desafios para usar o MOOC

Apesar de os MOOCs serem ferramentas muito úteis para melhorar os cursos tradicionais, também apresentam alguns desafios potenciais que precisam ser refletidos:

- Dependem do equipamento técnico e da qualidade da rede de Internet do aluno;
- Vídeos curtos e palestras online estão disponíveis apenas num idioma;
- Incluem um grande número de materiais, o que pode diluir a experiência de aprendizagem profunda dos alunos se forem apresentados muito rapidamente;
- Definem o conjunto certo de ferramentas para fornecer feedback e avaliação contínuos para concluir cada módulo online;
- Simplificam plataformas e acesso a materiais;
- Visam uma estratégia clara para proteção da propriedade intelectual das ideias introduzidas na plataforma.

Métodos de entrega MOOC

O MOOC é composto por quatro módulos que abordam cinco macro áreas dedicadas ao desenvolvimento de um Modelo de Plano de Negócios com ênfase na Inovação do Modelo de Negócios:

- Módulo 1: Transformar ideias em oportunidades de negócios
- Módulo 2: Marketing de produtos/serviços empresariais
- Módulo 3: De ideias empreendedoras para a realidade
- Módulo 4: Apresentar sua ideia de negócio



Cada módulo foi projetado como parte de uma experiência de aprendizagem contínua, onde as diferentes ferramentas de entrega de conteúdos foram usadas para melhorar a experiência do aluno. O uso de vídeos curtos e questionários, não apenas motiva os alunos a continuar com a conclusão do curso, como também aumenta o domínio da aprendizagem online.

Os estudos de caso fornecem uma forma eficiente para os participantes desenvolverem uma compreensão do conhecimento essencial do negócio, como oportunidade de negócios e ideia de negócio, necessidade de mercado, propostas de valor, propriedade intelectual, modelo de negócios e planos de sucessão para transformar uma ideia em um caso de negócios.

Existem várias atividades concebidas como parte da experiência de aprendizagem do MOOC para apoiar o desenvolvimento de uma mentalidade empreendedora. O uso da aprendizagem experimental, por meio do envolvimento com um kit de ferramentas de plano de negócios on-line, aumenta os benefícios pedagógicos do uso do MOOC.

Existem várias maneiras de fornecer conteúdo aos participantes, a fim de fomentar uma mentalidade empreendedora. Uma das formas mais convencionais de transmitir informação e conhecimento aos participantes é através de uma palestra, porém é importante reconhecer que a interatividade de uma sessão presencial depende do orador. Para alcançar o resultado de aprendizagem desejado, e aumentar a intenção empreendedora, é importante ter dois professores na sala durante todo o módulo. Um dos oradores deve ter formação técnica com foco num assunto, e o outro orador deve ter experiência em negócios para trazer credibilidade e inspirar o público. Pode ser um orador convidado, um empresário, mas o mais importante é ser um alguém da prática.

Para alimentar uma mentalidade empreendedora, é importante compreender os diferentes contextos culturais e desenvolver uma consciência da diversidade cultural em que as empresas surgem e operam. Portanto, é importante trabalhar em colaboração com professores e alunos de diversos campos profissionais e origens culturais ao projetar conteúdo para a educação para o empreendedorismo.

Pacote de ferramentas do plano de negócios

O kit de ferramentas do plano de negócios é uma ferramenta online interativa projetada para apoiar a aprendizagem de atividades, ou seja, o “aprender fazendo”, como uma abordagem pedagógica central para a educação para o empreendedorismo. Ao apresentar novas informações de maneira interativa, na qual os alunos conectam novas informações ao seu conhecimento anterior, a aprendizagem torna-se mais profunda. Como parte da ferramenta interativa, os alunos envolver-se-ão com a ferramenta de várias maneiras para construir uma tela de modelo de negócios no final da sessão, usando toda a aprendizagem anterior da plataforma MOOC. Ao ligar os seus



conhecimentos a uma ferramenta prática, a experiência de aprendizagem aprofunda-se, o que leva a um aumento do nível de autoeficácia empreendedora dos alunos.

Desafios pedagógicos

Como aumentar a confiança empresarial?

Embora os estudos de caso forneçam resultados de aprendizagem eficientes, como o desenvolvimento de uma compreensão das necessidades dos clientes, propostas de valor, modelos de negócio e planos de sucessão para iniciar negócios, eles raramente trazem o impulso interno ou a motivação instintiva para os indivíduos desenvolverem as suas próprias ideias. Para alcançar o sucesso no ensino de empreendedorismo via a plataforma MOOC, é importante destacar o papel da aprendizagem da atividade, pois o empreendedorismo não diz respeito apenas à ideia, mas também a todas as atividades ao longo do processo empreendedor. Fornecer aos alunos uma plataforma online para realizar tarefas é uma forma de construir a confiança empresarial. As tarefas através da plataforma MOOC que apoiam o aumento da confiança empresarial podem incluir:

- Breve autoapresentação
- Projeto ou planeamento de negócios
- Construir algo – como parte do kit de ferramentas do plano de negócios
- Assumir uma ideia real para construir um *business case*
- Realizar uma pesquisa de mercado para um novo produto ou serviço

Como manter a atenção através da motivação?

Um dos maiores desafios é captar a atenção e manter os alunos motivados para completar cada tarefa no MOOC. Embora a motivação instintiva seja fundamental, também podemos usar técnicas para envolver os alunos e reter sua atenção para concluir as tarefas:

- Manter os alunos ativos, fornecendo ferramentas interativas para autoavaliação e autorreflexão;
- Usar a avaliação formativa;
- Aplicar princípios de aprendizagem profunda - usando o conhecimento adquirido de forma criativa - ao fornecer feedback sobre o trabalho dos alunos;
- Usar a gamificação para perceber a conquista e também aplicar ferramentas digitais;
- Visualizar claramente quanto o aluno alcançou e quanto é que precisa de alcançar para concluir o MOOC;
- Comemorar pequenas conquistas – recompensa;
- Simplificar o acesso às ferramentas de aprendizagem.



4. Resultados de aprendizagem

Resultados de aprendizagem pretendidos da Educação para o Empreendedorismo

- Desenvolver uma mentalidade empreendedora na qual os formandos possam reconhecer e explorar oportunidades para construir novos empreendimentos;
- Aumentar a autoeficácia empreendedora em que os participantes acreditam na sua capacidade de explorar o empreendedorismo;
- Aplicar com sucesso abordagens criativas para projetar soluções inovadoras para problemas complexos;
- Construir habilidades e capacidades empreendedoras que possam apoiar o seu desenvolvimento de carreira para o futuro.

Conclusões

Como parte do programa ENTRANCE, cada país parceiro realizou um estudo piloto, incluindo a entrega presencial dos quatro módulos combinados com o uso do Business Toolkit online. Para completar o guia, aplicamos uma abordagem de aprendizagem reflexiva e pedimos a cada parceiro que fornecesse um breve resumo sobre as abordagens pedagógicas mais importantes que testaram com sucesso como parte de sua experiência ENTRANCE.

Chipre: A experiência geral no Chipre provou ser benéfica para os participantes, uma vez que muitos deles afirmaram que ganharam um ímpeto empreendedor, que poderiam usar para pensar num novo negócio num futuro próximo. A abordagem de aprendizagem combinada funcionou suficientemente e deu aos participantes a oportunidade de conhecer f2f e online, interagir e colaborar com base na utilização do Business Plan Toolkit e do BMC.

Grécia: No âmbito da experiência-piloto no contexto grego, a maioria dos comentários e feedback recebidos foram positivos. Os participantes da fase piloto concordaram que o conteúdo do curso era relevante e útil, a formulação combinada do conteúdo com teoria e prática era apropriada e os facilitadores eram altamente qualificados. Quanto ao conteúdo, admitiu-se que era atrativo, bem organizado tanto para formações presenciais como online, e com formato transversal, adaptável a diferentes ambientes.

Lituânia: A formação demonstrou (com base no número de participantes interessados) que é dada importância à educação para o empreendedorismo entre os académicos não empresariais. Notavelmente, o treinamento foi ministrado num ambiente presencial por um palestrante/facilitador e organizado de forma experiencial. Para garantir o máximo de envolvimento de cada participante,



o curso foi ministrado por um palestrante e facilitador da experiência ou empresário. Todos os materiais de ensino preparados foram usados em alinhamento com o currículo dos professores. Além disso, exemplos locais de aprendizagem experiencial foram incluídos, como sessões ao vivo com startups num estágio inicial. Assim, a mesma lógica deve ser incluída para a versão online ou híbrida.

Portugal: Considerando que a equipa teve duas turmas com alunos de diferentes unidades curriculares, níveis de ensino, e sem qualquer experiência empresarial, foram utilizadas metodologias ativas como abordagem pedagógica. A equipa aplicou o *design thinking* para criar um produto/serviço inovador e DIY (do-it-yourself/faça você mesmo) para prototipar e apresentar os seus negócios. O design thinking foi utilizado por ser uma metodologia criativa e inovadora para pensar e resolver problemas, colocando as pessoas no centro das soluções com foco na empatia e colaboração. O tempo de treinamento e apresentação dos módulos foi dividido em quatro etapas: 1) *Brainstorming* que teve como objetivo encontrar e analisar uma ideia de produto/serviço desejável, viável e tecnicamente possível. 2) Preenchimento do Business Model Canvas na plataforma. 3) Prototipagem ou Faça Você Mesmo em que diversos materiais foram utilizados para que as equipas produzissem uma variedade de protótipos; e por fim 4) Pitch - storytelling. Todas as equipas apresentaram um pitch deck e um pitch de elevador da ideia de negócio desenvolvida.

Para resumir, a abordagem ENTRANCE foi desenvolvida em atividades para promover uma 'mentalidade empreendedora' e desenvolver habilidades e competências empreendedoras para académicos não empresariais. Este guia pedagógico foi especialmente concebido com o objetivo de apoiar académicos não empresariais na compreensão da melhor forma de criar materiais de ensino e formação para reforçar uma mentalidade empreendedora.



Anexos

O material a seguir apresentado para a pesquisa primária foi elaborado com base nas competências do *framework* EntreComp, na revisão sistemática da literatura e na busca na internet pelo GrantXpert.

Material da estrutura EntreComp:

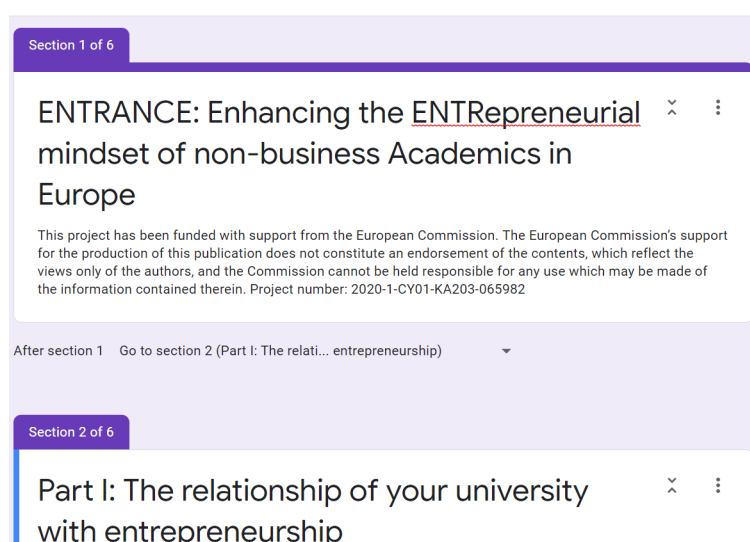
Para competências empreendedoras:

EntreComp em ação Inspire-se Faça acontecer: um guia do utilizador para o Quadro Europeu de Competências de Empreendedorismo

Para Abordagens Pedagógicas:

Manual do EntreComp: Aprendizagem empreendedora além da sala de aula

Anexo I



Section 1 of 6

ENTRANCE: Enhancing the ENTRepreneurial mindset of non-business Academics in Europe

This project has been funded with support from the European Commission. The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein. Project number: 2020-1-CY01-KA203-065982

After section 1 Go to section 2 (Part I: The relati... entrepreneurship)

Section 2 of 6

Part I: The relationship of your university with entrepreneurship

O questionário pode ser encontrado aqui:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdFNIKDFC3XPWjoFmmgIH2_k3T4vcRB599Ngi6CsnmLjD4LTw/viewform?usp=sf_link



Part III: Entrepreneurial skills

Ideas & Opportunities

1. Please explain the rationale of your business idea. What elements did you consider for the identification of your business idea/opportunity?
2. What is more important to you: the novelty of a product/idea or its meaning?
3. Does your idea hold innovative characteristics and why (competitive advantage, competitors respond)? Can this advantage be sustained and how?

Resources

4. Which are those resources (tangible and/or intangible) which helped to turn your idea into action? (e.g., follow strategies, reward, time management, funding, social media).
5. Do you use digital resources? Why do you consider technology as an important element for your business idea? For which tasks do you use digital resources (mention some software)?

O modelo pode ser encontrado aqui: https://1drv.ms/w/s!AtX7ONJK8jZAiEXq8Q3Fhuf_Sb9w?e=7npb0G

