



EMPREENDEDORISMO 02

A Coerência entre a Pessoa e o Negócio

O elemento chave na criação de um negócio

Iniciar>



Warsaw University
of Technology



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

"O apoio da Comissão Europeia a este projeto e à produção desta publicação não constitui um consentimento quanto ao seu conteúdo, o qual reflete apenas as opiniões dos autores, não podendo a Comissão ser responsabilizada por qualquer uso indevido que possa ser feito da informação contida nesta publicação."





EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 2

A Coerência entre a Pessoa e o Negócio

Neste módulo, ficará a conhecer o elemento chave para a criação de um negócio: a coerência. Aprenderá a avaliar o quanto as suas motivações, competências e necessidades se alinham - são coerentes - com o que um negócio SHAFE requer.

O que irá aprender

- 1 O porquê da existência de negócios e os motivos que levam os(as) empresários(as) a criar um negócio.
- 2 Como avaliar a coerência entre a pessoa e o negócio.
- 3 As 7 funções diferentes do(a) empreendedor(a).
- 4 O porquê da coerência entre a pessoa e o negócio ser a base de qualquer processo de criação de negócios.
- 5 Como avaliar a coerência entre a pessoa e o negócio



Capítulos neste módulo

1

O que é um negócio?

2

Empreendedor(a): um trabalho multifacetado

3

Avaliação da Coerência entre a Pessoa e o
Negócio

4

Encontrar ajuda para avaliar a coerência
entre a Pessoa e o Negócio



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 2 | CAPÍTULO 1

O que é um negócio?

Todos nós pensamos num negócio como numa estrutura que vende bens e serviços. Mas será só isso?
Vamos saber mais sobre isto neste capítulo!

O que irá aprender

- 1 | Qual é o propósito de um negócio



O que é um negócio?

Tem uma ideia de negócio em mente?

Parabéns, boas notícias!

Mas... O que sabe realmente sobre negócios?

Vamos ver!



O que é um negócio?

Uma empresa com fins lucrativos é uma organização onde bens/serviços são comprados e vendidos para satisfazer algumas necessidades identificadas e financeiramente valiosas para os utilizadores.

Por isso, o verdadeiro propósito de um negócio é satisfazer as necessidades dos clientes.

Mas não é uma necessidade qualquer, uma empresa tem de satisfazer as necessidades dos clientes pelas quais eles estão dispostos a pagar. Este é o conceito de solvência.

Se uma empresa oferece bens e serviços pelos quais as pessoas não pagam, é uma organização sem fins lucrativos.

Ainda assim, o processo de desenhar a sua oferta de produtos e serviços para uma organização sem fins lucrativos é exatamente o mesmo que num negócio com fins lucrativos.





Sabia que?

A principal razão pela qual as empresas existem é para dar resposta às necessidades dos clientes.

As motivações e desejos dos empreendedores não são o principal motivo para a criação de negócios.



O propósito de um negócio

Tenha atenção! O interesse de um cliente por um bem ou serviço não quer dizer que ele esteja disposto a pagar por ele.

Na verdade, não importa o que queira vender, há uma boa hipótese de as pessoas ficarem interessadas no seu produto/serviço. No entanto, entre ficar interessado/a e pagar por isso há um grande número de fatores a influenciar a decisão:

- Os preços que pratica
- Os seus termos e condições de venda
- a importância que o seu bem/serviço ocupa na lista de necessidades do cliente
- o contexto socioeconómico
- etc.

Além disso, não é porque as pessoas precisam do seu produto ou serviço que estão dispostas a pagar por ele.

Como lhe dissemos, existe um sem número de fatores que pode influenciar a decisão dos clientes de pagar ou não por um bem ou serviço.

Por isso, certifique-se de que não confunde satisfazer as necessidades dos seus potenciais clientes com a sua capacidade de venda.

Para avaliar a sua capacidade de venda, a intuição não é suficiente, é preciso realizar um estudo de mercado.

O propósito de um negócio

Acabámos de ver que o principal objetivo de um negócio é oferecer bens/serviços pelos quais as pessoas estão dispostas a pagar. Além disso, é importante entender todos os outros objetivos de um negócio, por exemplo:

- Venda de mais bens e serviços
- Comunicar, de forma eficaz, nas redes sociais
- Inovar através da criação de novos bens e serviços
- Investir em novos equipamentos para produzir mais

Estes são objetivos "secundários", já que resultam, logicamente, do principal objetivo: ser financeiramente rentável.

Pense bem, por que é lançaria uma campanha de comunicação ou investiria em novos equipamentos, se ninguém está disposto a pagar pelo que oferece?

Numa empresa, os gestores, ou outros responsáveis pela tomada de decisões, decidem produzir, investir ou publicitar apenas, e só se, tiverem a certeza de que estão a satisfazer necessidades identificadas e solventes.

O propósito do(a) empreendedor(a)

São várias as motivações que levam os empreendedores a criar um negócio. As mais comuns são:

- Trabalhar por conta própria e não ter um patrão
- A procura pela liberdade de gerir o próprio trabalho
- Autorrealização (o sentimento de satisfação por alcançar as nossas potencialidades)
- Ganhar mais dinheiro

No entanto, é muito perigoso confundir o propósito do negócio, que acabámos de ver, e o propósito do empresário.

Eis um exemplo de duas situações em que estes propósitos estão confusos.



O exemplo do Edgar

O Edgar é muito criativo e apaixonado por jogos em tamanho real. Durante anos e anos, ele foi criando dezenas de jogos diferentes semelhantes ao Cluedo, Jumanji, etc.

Há algumas semanas, o Edgar foi despedido do seu emprego de vendedor numa loja multimédia, porque todas as empresas da sua cidade estão a atravessar uma grande recessão económica. Após uma breve reflexão, o Edgar percebeu que não quer encontrar um novo emprego numa loja, porque não há oferta de emprego (recessão económica na sua cidade).

Além disso, ele odeia o emprego. No entanto, o Edgar não tem certificados que comprovem as suas competências, nem outra experiência que não seja a de vendedor de loja.

A sua paixão são os jogos de tabuleiro e jogos em tamanho real. Por isso, ele está a pensar em criar um negócio que consiste em oferecer diferentes sessões de jogos em tamanho real às empresas da sua cidade.

Ele acha que a sua ideia poderia reforçar a coesão e a confiança entre trabalhadores e gestores de equipa/diretores em fins-de-semana de *team-building* (um termo inglês que descreve um conjunto de atividades em contexto mais informal, que têm por objetivo promover a construção de equipas mais próximas e uma melhor comunicação e ambiente entre colegas de trabalho). Estes eventos são cada vez mais populares em grandes firmas. Mas ele não tem a certeza disso e não estudou as potenciais necessidades das empresas da sua cidade. Quando lhe perguntam por que quer criar este negócio, o Edgar responde que é apaixonado por jogos em tamanho real, e acabou de ser despedido, por isso é o momento certo para ele começar um negócio e viver da sua paixão.

O que há de errado no exemplo do Edgar?

Na realidade, o Edgar quer começar um negócio, maioritariamente, por motivações pessoais.

Ele quer criar um negócio porque acabou de ser despedido e não há oferta de emprego. E de qualquer form, ele não quer trabalhar mais como vendedor.

O Edgar não tem outra experiência profissional nem tem certificados que comprovem as suas competências. Os jogos em tamanho real são o seu único passatempo, o que explica a sua escolha de criar uma atividade nessa área.

No entanto, como já anteriormente, o propósito de um negócio é satisfazer necessidades de compra com valor financeiro. Estarão as empresas da sua cidade dispostas a pagar por jogos em tamanho real para reforçar a confiança e a união entre os seus funcionários e gestores de equipa/diretores?

Num contexto diferente, talvez, mas no caso de uma grande recessão económica como a que está a acontecer na cidade natal do Edgar, com muitas pessoas a ser despedidas, podemos supor que as empresas não estarão dispostas a gastar dinheiro em sessões de jogos em tamanho real.

O Edgar confundiu as suas necessidades e motivações pessoais com o propósito de um negócio. Na verdade, ele decidiu criar um negócio sem ter estudado as necessidades dos seus potenciais clientes.

O exemplo do Guilherme

O Guilherme é padeiro a tempo parcial e trabalha numa padaria industrial. Vive numa pequena cidade que tem 5.000 habitantes.

Gosta do seu trabalho, mas tem cada vez mais dificuldades em trabalhar devido a problemas de saúde e familiares. Na verdade, o Guilherme tem um cancro num estado avançado (o que explica porque trabalha apenas a tempo parcial) e acabou de iniciar o processo de divórcio. Além disso, o Guilherme tem sérios problemas financeiros (dívidas de jogo).

Na sua cidade, não há padaria e as pessoas têm de fazer 20 km para

comprar pão na padaria mais próxima.

Há meses e meses que as pessoas pedem ao Guilherme para abrir uma padaria. Toda a gente na cidade quer uma padaria, o que será um grande sucesso, já que a procura é tão forte. As pessoas estarão certamente dispostas a pagar os produtos da padaria. Após tantos pedidos, o Guilherme decide abrir a padaria.

O que há de errado com o caso do Guilherme?

O Guilherme está focado, principalmente, no negócio: satisfazer as necessidades de compra dos seus clientes.

Mas esqueceu-se totalmente da sua situação pessoal: questões de saúde, familiares e financeiras que provavelmente irão perturbar (ou, pior, condenar) a sustentabilidade e o desenvolvimento da sua atividade. **Neste exemplo, o Guilherme não confunde os seus objetivos pessoais com o propósito comercial. Ele cumpre, verdadeiramente, o propósito de um negócio, mas esquece-se completamente da fase complicada que atravessa a nível pessoal. Iniciar um negócio com cancro num estado avançado e dívidas financeiras não é apropriado e aconselhável.**

O problema com estes dois exemplos

Estas duas situações realçam algo muito importante.

É perigoso e potencialmente prejudicial para a sua atividade criar um negócio apenas para cumprir necessidades e objetivos pessoais (criar uma nova atividade porque acabou de ser despedido, por exemplo) como no caso do Edgar.

Mas é igualmente prejudicial criar um negócio apenas por razões económicas (por exemplo, mercado emergente ou pedidos importantes de clientes) ignorando totalmente a sua situação pessoal, como no caso do Guilherme.

Criar um negócio em condições adequadas e favoráveis começa por criá-lo **tanto por** razões pessoais, **como por** razões económicas. Se um destes dois blocos de motivações é demasiado dominante ou um deles está ausente, provavelmente deve questionar as suas motivações para criar um negócio.

As motivações para criar um negócio

A criação de um negócio por apenas uma destas duas motivações é potencialmente perigosa e prejudicial.

O que é que isto significa? Que corre o risco de perder o porquê de uma empresa existir (= satisfazer necessidades solventes) ou de criar uma situação de incompatibilidade entre a sua vida pessoal (motivações, constrangimentos, competências, por exemplo) e o que o seu negócio exige de si.



Criação de negócios por razões económicas:

- Muita procura dos clientes
- Mercado emergente

...

Criação de negócios por razões pessoais:

- Encontrar um novo emprego
- Ganhar mais dinheiro
- Fazer algo de que goste

...

Se existir apenas
uma destas
motivações, então



Se existirem ambas,
então





Resumo do capítulo

1

O objetivo de um negócio é satisfazer as necessidades das pessoas oferecendo produtos e/ou serviços.

2

Quaisquer que sejam as suas motivações, é perigoso confundir as suas motivações pessoais com o propósito do negócio.

Capítulo concluído!

Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

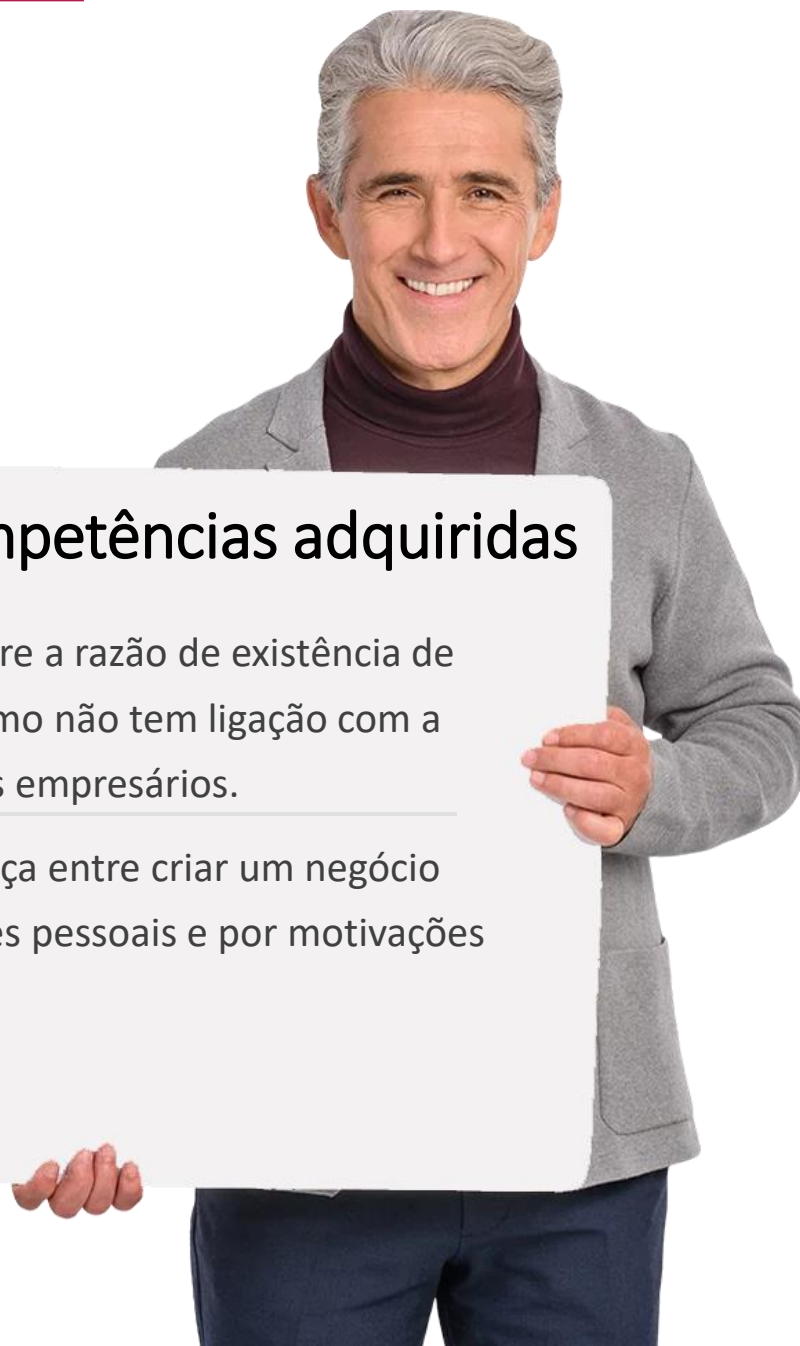
Resumo das competências adquiridas

1

Sabe mais sobre a razão de existência de negócios e como não tem ligação com a motivação dos empresários.

2

Sabe a diferença entre criar um negócio por motivações pessoais e por motivações económicas



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte





EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 2 | CAPÍTULO 2

Empreendedor(a): um trabalho multifacetado

Acha que ser empreendedor(a) é apenas vender produtos ou prestar serviços? Pode surpreender-se neste capítulo.

O que irá aprender

- 1 Ser empreendedor(a) é muito mais do que vender bens e prestar serviços.
- 2 Os 7 papéis diferentes do(a) empreendedor(a).



Empreendedor(a): Um trabalho multifacetado

A vida de um(a) empreendedor(a)/empresário(a) raramente é rotineira. Como futuro(a) empreendedor(a), as suas tarefas diárias vão ter a tendência a ser variadas .

Esta variedade irá dar ritmo aos seus dias.



Empreendedor(a): um trabalho multifacetado

Vimos anteriormente que o principal objetivo de uma empresa é atender às necessidades de valor financeiro dos clientes.

Mas então que tarefas e atividades têm de ser implementadas para satisfazer as necessidades identificadas e financeiramente valiosas dos clientes?

- Produção/Venda de bens e serviços. Obviamente, produzir/vender é a base de um negócio.

Mas será esta a única função que os trabalhadores de uma empresa têm de cumprir?

- Não! Produzir e vender produtos/serviços é apenas uma parte das atividades de uma empresa. Um(a) empreendedor(a) é multidisciplinar, implementa várias tarefas e funções diárias diferentes.

Vamos olha para os papéis do dia-a-dia de um(a) empresário(a).



Gestão = Responsabilidade para tomar decisões



Os 7 papéis do(a) empreendedor(a)

Como pode ver, identificámos sete funções diferentes numa empresa. Seis delas podem ser confiadas/entregues a outras pessoas (empregados, empreiteiros...), mas uma delas tem de estar sempre ao seu controlo enquanto empreendedor(a): a gestão. Ou seja, a responsabilidade de tomar decisões.

Esta função significa que é da sua responsabilidade definir o rumo do seu negócio e tomar decisões para manter o rumo ou inverter o sentido.

A gestão é uma questão de analisar, antecipar e tomar decisões. Sendo o principal decisor, este será o seu papel principal.

De qualquer forma, quer seja você mesmo(a) a tratar de todas as funções ou entregue uma ou mais aos seus colaboradores/empreiteiros, é muito importante que perceba que produzir ou vender produtos ou serviços é apenas uma parte do trabalho.

Geralmente, produzir/vender representa 2/3 do seu tempo (se estiver a trabalhar sozinho(a) sem entregar qualquer tarefa a outra pessoa).

Em alguns setores ou em contextos diferentes, algumas outras funções, como por exemplo, as atividades comerciais, podem ocupar a maior parte do seu tempo.

O exemplo do(a) lojista

Por exemplo, se trabalhar como lojista, a sua principal função será comercial (incluindo cumprimentar os clientes, aconselhar e efetuar a venda, comprar produtos a fornecedores) e administrativo (por exemplo, emitir e organizar faturas e declarações fiscais e arquivá-las).



O exemplo do trabalhador do serviço doméstico

Se for trabalhador do serviço doméstico, a principal função que preencherá o seu tempo é fornecer um serviço baseado em competências.

Desta forma, as funções comerciais e administrativas serão menos importantes em termos de tempo gasto para as executar do que, por exemplo, um lojista.



Os 7 papéis do(a) empreendedor(a)

Ok! Acabámos de ver que o seu futuro como empreendedor(a) terá várias facetas. Dependendo do tipo de negócio que pretende criar, será mais provável que preencha a função de vendedor, produtor ou gestor de equipa (se tiver muitos colaboradores).

Mas, de qualquer forma, estará preocupado(a) direta ou indiretamente com todas as sete funções que são muito importantes para a sustentabilidade e crescimento do seu negócio.

Agora sabe um pouco mais sobre como é gerir um negócio no dia-dia, mas... Estará apto(a) para o negócio que quer gerir?

Vamos ver isto no próximo capítulo!



Resumo do capítulo

1

Como futuro empreendedor(a), as suas tarefas diárias serão, provavelmente, diversas.

2

Prestar serviços e vender bens é apenas uma parte das atividades de um negócio.

3

Há uma função que tem de estar sempre ao seu controlo: a gestão. Ou seja, a responsabilidade de tomar decisões.

Capítulo concluído!

Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

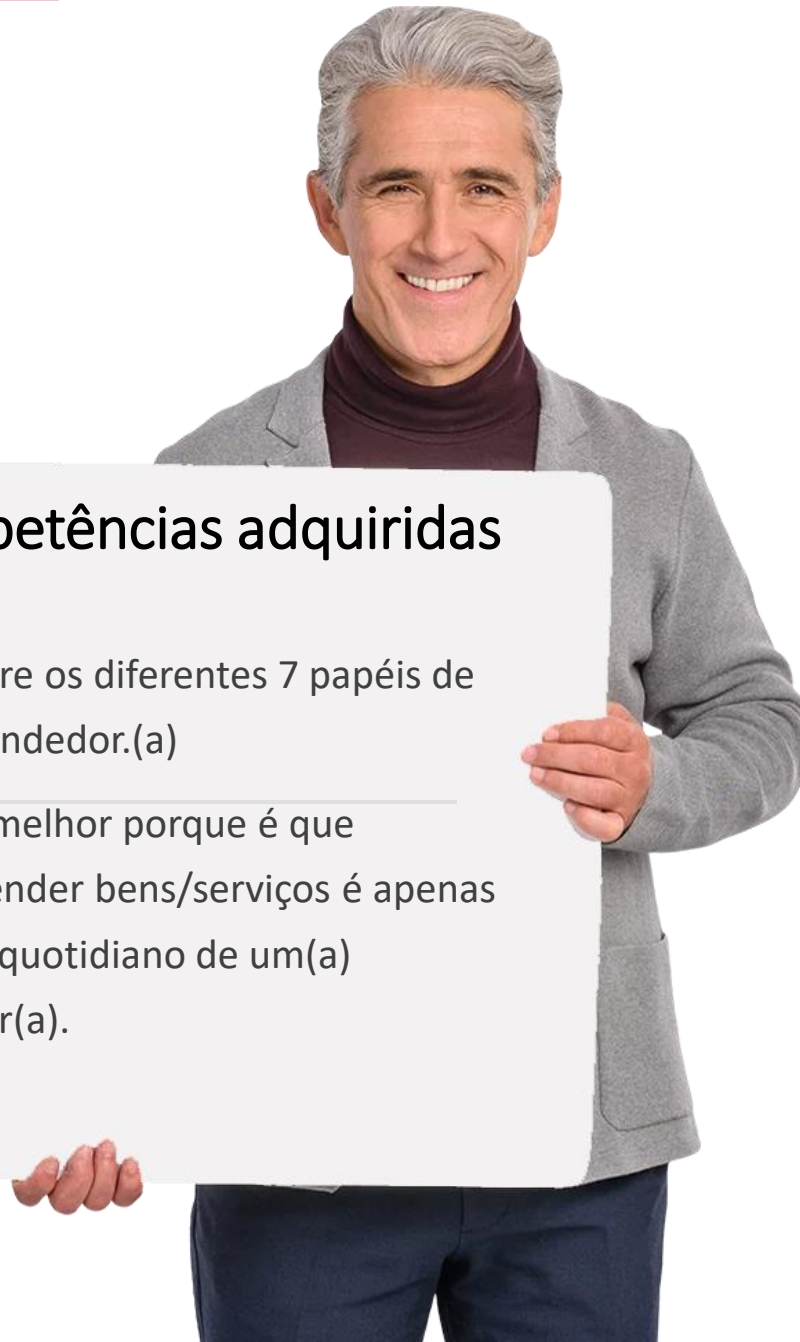
Resumo das competências adquiridas

1

Sabe mais sobre os diferentes 7 papéis de um(a) empreendedor.(a)

2

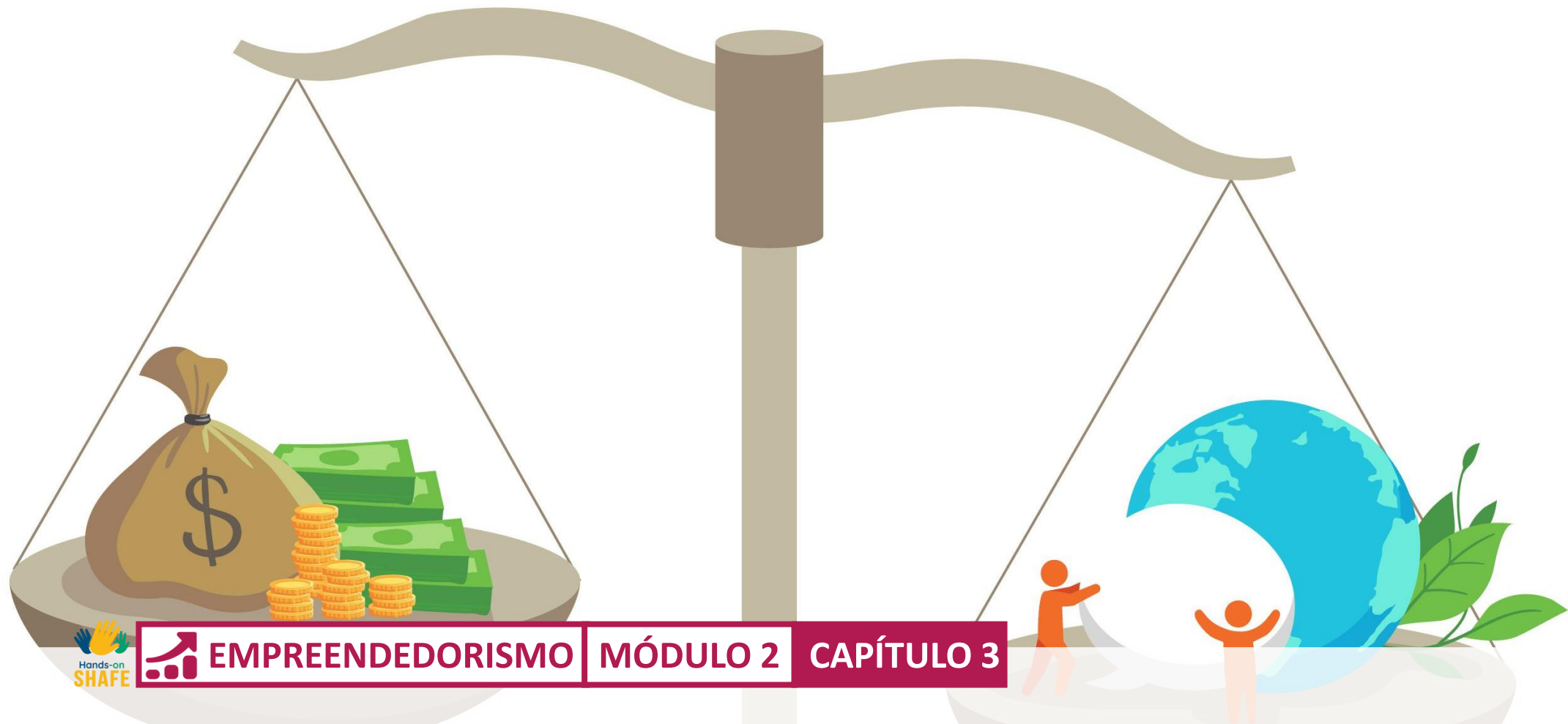
Compreende melhor porque é que produzir ou vender bens/serviços é apenas uma parte do quotidiano de um(a) empreendedor(a).



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



Avaliação da Coerência entre a Pessoa e o Negócio

A criação de um negócio implica reflexão, ou seja, as suas motivações devem ser coerentes com o seu negócio. Vai perceber porquê neste capítulo. Vamos a isso?

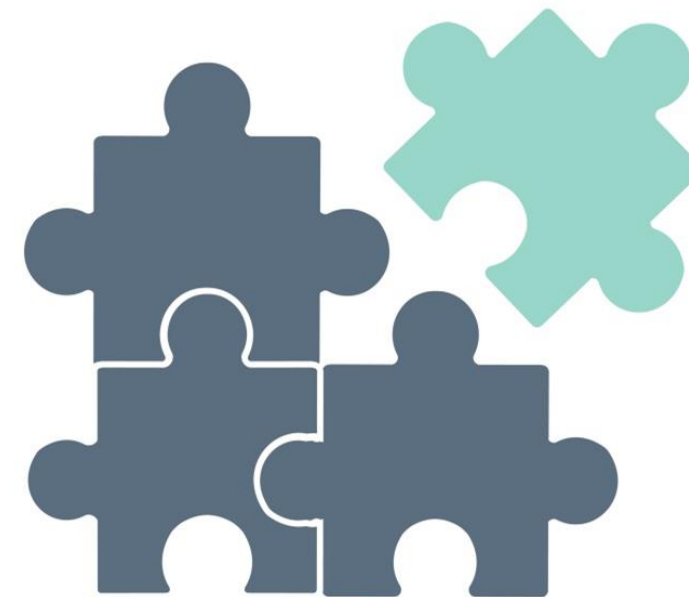
O que irá aprender

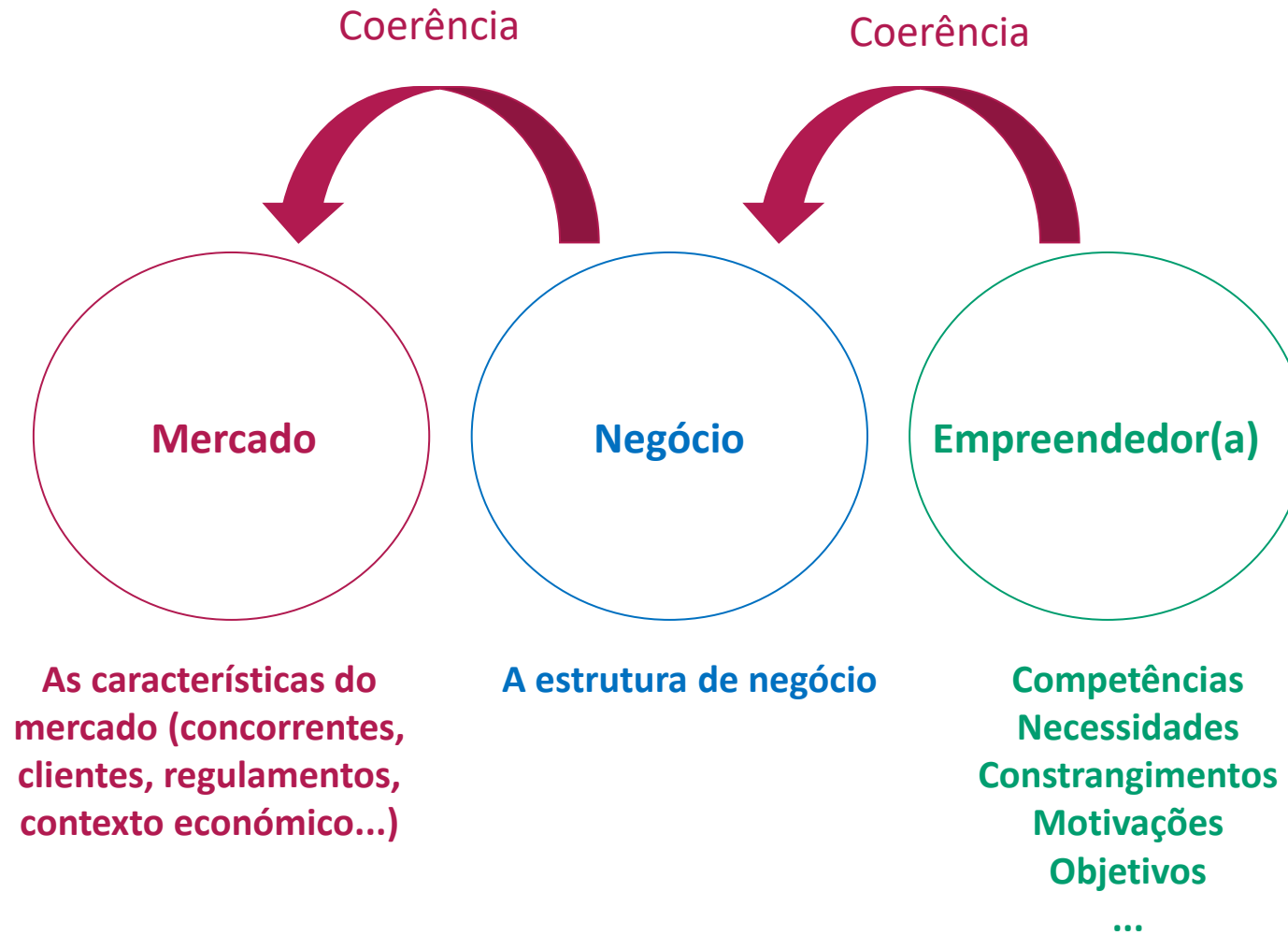
- 1 | A razão pela qual a coerência entre a pessoa e o negócio é fundamental para a criação de uma atividade.



Avaliação da Coerência entre a Pessoa e o Negócio

Se a sua motivação, as suas competências ou até mesmo a sua vida pessoal não forem coerentes com o que o seu negócio exige de si, como vimos anteriormente com o caso do Guilherme, a sustentabilidade do seu negócio está em risco.





Trabalhar na Coerência entre a Pessoa e o Negócio

Como dissemos no módulo anterior, quando pensar em criar um negócio, tem de considerar três pilares:

- Você
- O seu ambiente de negócios (concorrentes, potenciais clientes, etc.)
- A sua estrutura de negócio (a sua organização).

No início, há provavelmente uma falta de coerência na forma como considera estes três pilares para o negócio, que estão ligados entre si.

Talvez as suas competências, os seus constrangimentos (família, questões de saúde, por exemplo), os seus objetivos pessoais (finanças, autorrealização, por exemplo)

não são coerentes com o que se espera de si para liderar um negócio SHAFE.

Alguns exemplos disso? Se ainda não tem as competências necessárias, se tem problemas de saúde graves, ou se apenas quer criar um negócio SHAFE, maioritariamente, porque a *silver economy* está a florescer (esta pode ser definida como a parte da economia que diz respeito às necessidades específicas da população acima dos 60 anos), então é provável que haja aquilo a que chamamos de falta de coerência entre si – a pessoa – e o negócio.

Na maioria dos casos, criar um negócio SHAFE requer certas competências específicas. Requer também que esteja em boa forma e muitas vezes é uma questão de vocação, de amor à profissão.

O que fazer então se houver falta de coerência entre si e o seu projeto de negócio? Parar tudo? Não é caso para isso, não se preocupe! Falaremos disso mais para a frente, neste capítulo.

Também não nos podemos esquecer da falta de coerência entre o seu projeto de negócio e o seu ambiente de negócios. Mas falaremos sobre isso noutra módulo.

Neste módulo, vamos concentrarmo-nos na Coerência entre a Pessoa e o Negócio. Ou seja, vamos avaliar se a sua motivação, os seus objetivos, as suas competências, as suas experiências, os seus constrangimentos, os seus pontos fortes e os seus pontos fracos estão alinhados com a sua ideia de negócio.

**EMPREENDEADORISMO**

*Um grão de areia na engrenagem
pode fazer com que o projeto
desmorone!*

Exemplos do que é preciso para ser um(a) empreendedor(a) SHAFE

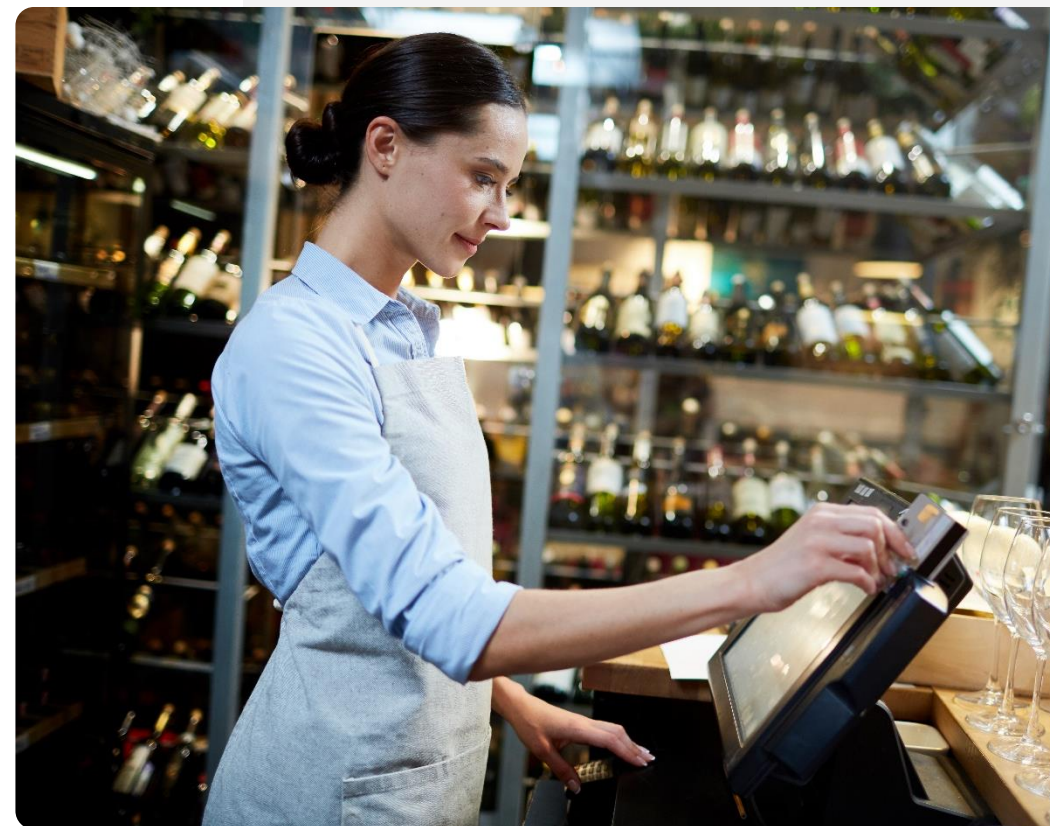
Conhecimento e competências técnicas	Competências interpessoais	Características pessoais
Estar consciente dos desafios do envelhecimento - para as pessoas mais velhas e para os seus cuidadores	Bondade e amabilidade	Tolerância ao stress e fadiga
Monitorizar oportunidades que possam surgir	Paciência	Condição física adequada
	Serenidade e gentileza	Disponibilidade em fazer horas extra
		Resiliência emocional

Ferramenta para avaliar a coerência entre si e o seu negócio

De seguida, encontrará um exemplo de uma ferramenta para avaliar a Coerência entre a Pessoa e o Negócio.

Esta ferramenta pode ser, por exemplo, um simples gráfico com um questionário de escolha múltipla.

Veja, a seguir, como pode ser preenchido.



Exemplo de uma ferramenta para avaliar a coerência entre si e o seu negócio

Tópico	Avaliação	Para fazer (Exemplo das ações a implementar)
Formação	Insuficiente ou inadequada Incompleta Adequada	1 – Identificar formação adequada e/ou suficiente 2 – Continuar a formação ...
Experiência profissional	Insuficiente ou inadequada Incompleta Adequada	1 – Procurar uma experiência profissional que lhe permita ganhar experiência e competências nessa área ...
Família	Contra o projeto Neutra Apoia ativamente o projeto	1 – Estabelecer o diálogo com os membros da família para chegar a um consenso, em que o(a) apoiem no seu negócio...

Ferramenta para avaliar a coerência entre si e o seu negócio

A primeira coluna permite-lhe listar diferentes tópicos relacionados com o seu perfil pessoal e recursos para liderar um negócio. Por exemplo, as suas motivações, as suas competências, os seus pontos fortes, e o que pode melhorar. Por outras palavras, esta coluna destina-se a fazer um inventário de todos os recursos pessoais que são importantes e devem ser tidos em conta no lançamento de um negócio.

A segunda coluna é desenhada para a avaliação de cada tópico: o quão confortável está com cada tópico?

Por fim, a terceira coluna é projetada para identificar as ações a serem tomadas para fazer progressos em cada tópico.

Por exemplo, se a avaliação do tema "experiência profissional" (primeira coluna) for considerada "insuficiente" ou "inadequada" (segunda coluna), esta terceira coluna permite-lhe fazer uma lista de diferentes ações a implementar de forma a tornar este tema mais adequado.

Vamos dar uma olhada nesta ferramenta.

Exemplo de uma ferramenta para a coerência entre si e o seu negócio

Tópico	Avaliação	Para fazer (Exemplo das ações a implementar)
Constrangimentos pessoais	Condição física/saúde Questões financeiras Questões de tempo	<ul style="list-style-type: none"> • Receber tratamento / Aguardar pela sua recuperação • Poupar dinheiro • ...
Motivação	Dinheiro Autossuficiência Paixão	
Pontos fortes	Competências Rede pessoal Contribuição financeira	
Para ser concluído*...		

* esta tabela é um exemplo de uma ferramenta utilizada para avaliar a coerência empreendedor/negócio. Estão disponíveis mais ferramentas completas no documento de trabalho "PT_HoS_TU_EMPREENDEDORISMO_02_Ferramenta de avaliação da coerência entre a Pessoa e o Negócio", que pode encontrar no próximo slide.

Preencha a sua ferramenta de avaliação da coerência entre a Pessoa e o Negócio

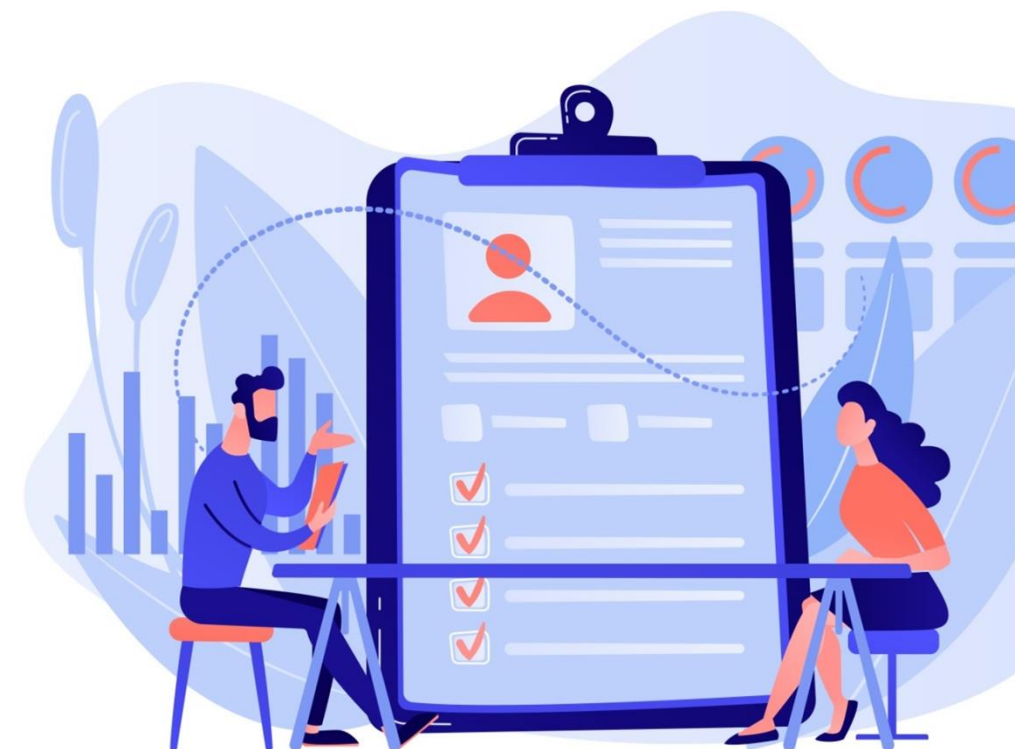
Os gráficos que acabámos de ver são apenas alguns exemplos simples de uma ferramenta básica para avaliar a coerência entre a Pessoa e o Negócio.

Convidamo-lo(a) a transferir a ferramenta para avaliar a coerência entre si e o seu negócio, e preencher o documento.

Se quiser, também pode criar as suas próprias ferramentas de avaliação usando um lápis e um pedaço de papel ou um software como uma folha de cálculo, por exemplo.

Assim que tiver preenchido o documento

“PT_HoS_TU_EMPREENDEDORISMO_02_Ferramenta de avaliação da coerência entre a Pessoa e o Negócio”, volte, por favor, a este módulo.



**Transferir
ferramenta de
avaliação**

Resumo do capítulo

1

Se a sua vida pessoal não for coerente com o que o seu negócio exige de si, a sustentabilidade do seu negócio está em risco.

2

Trabalhar na coerência entre a pessoa e o negócio significa trabalhar nas suas motivações, competências, pontos fortes e pontos fracos.

Capítulo concluído!

Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

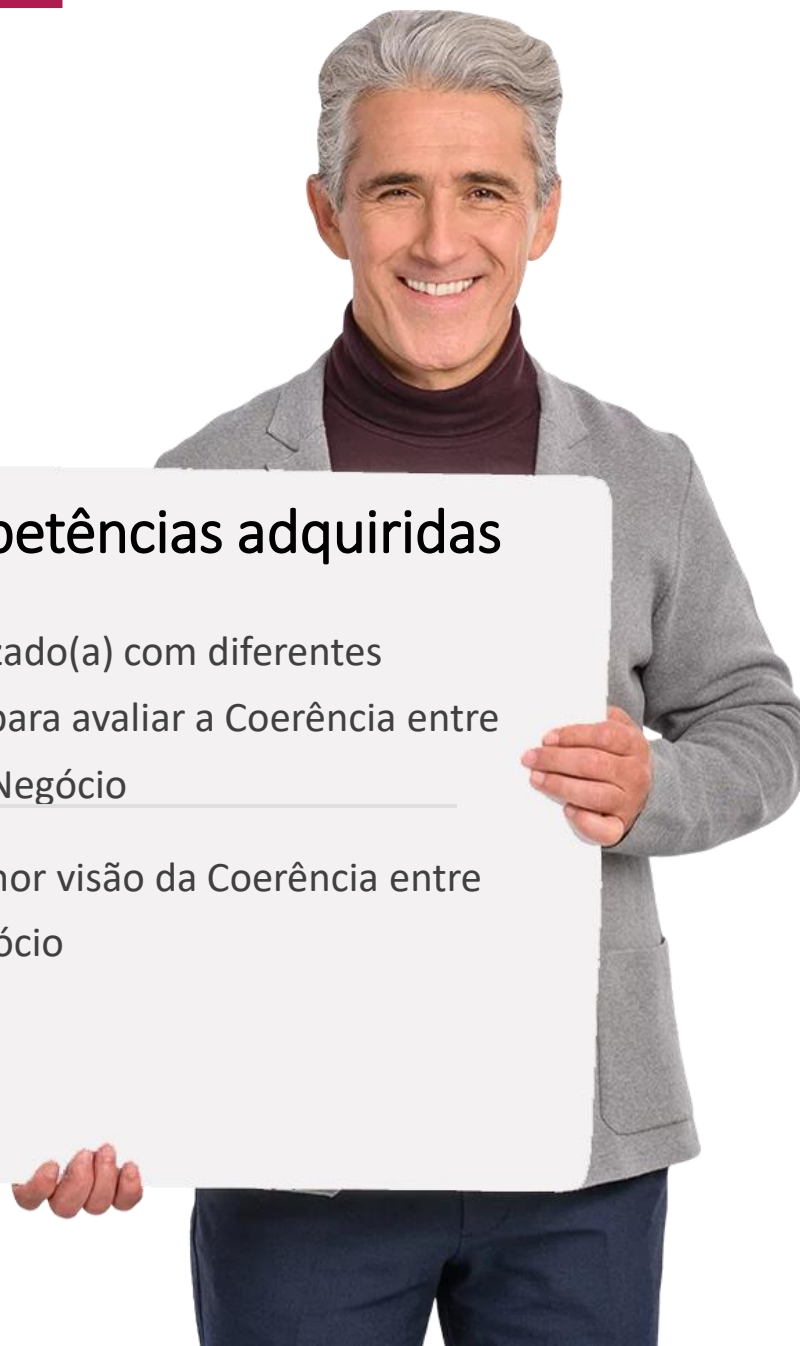
Resumo das competências adquiridas

1

Está familiarizado(a) com diferentes ferramentas para avaliar a Coerência entre a Pessoa e o Negócio

2

Tem uma melhor visão da Coerência entre si e o seu Negócio



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO | MÓDULO 2 | CAPÍTULO 4

Encontrar ajuda para avaliar a coerência entre a Pessoa e o Negócio

Trabalhar na coerência entre a pessoa e o negócio não é fácil, mas, felizmente, algumas pessoas estão disponíveis para o(a) ajudar. Vamos ver quem serão?

O que irá aprender

- 1 | Inúmeros apoios podem ajudá-lo(a) a avaliar a sua coerência entre pessoa e negócio.



Encontrar ajuda para avaliar a coerência entre a Pessoa e o Negócio

Parabéns! Já passou pela avaliação da coerência entre a Pessoa e o Negócio. Pode ter reparado que a esta coerência, no seu caso, não é muito clara, e talvez tenha algumas arestas para limar. Mas não se preocupe, isto é perfeitamente normal!

Haverá, provavelmente, muitos apoios aos quais recorrer, no que diz respeito ao tipo de problema que está a enfrentar.

Aqui está uma breve lista com algum tipo de apoios que pode encontrar para resolver o seu problema.



Ajuda para avaliar a coerência entre a Pessoa e o Negócio

Problema	Ajuda	O que pode fazer
Formação/ Experiência de trabalho	<ul style="list-style-type: none"> • Conselheiro de orientação profissional • Centro de formação profissional 	<ul style="list-style-type: none"> • Iniciar um programa de formação • Arranjar um trabalho pago para ganhar experiência
Constrangimentos pessoais (ex: doença, problemas familiares, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Assistente social • Médico • Rede de empreendedores • Associação específica 	<ul style="list-style-type: none"> • Seguir programa específico para resolver estes problemas
Finanças	<ul style="list-style-type: none"> • Organização de financiamento • Agência pública para o desenvolvimento do empreendedorismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Candidatar-se a um programa específico que conceda bolsas/subsídios ou outras possibilidades de empréstimo
Motivação	<ul style="list-style-type: none"> • Conselheiro de orientação profissional • Consultor de criação de negócios • Rede de empreendedores 	<ul style="list-style-type: none"> • Procurar ajuda e fazer as perguntas certas

Resumo do capítulo

1

Muitos apoios podem ajudá-lo(a) a avaliar e melhorar a coerência entre a pessoa e o negócio: por exemplo, conselheiros de orientação profissional, redes de empreendedores e muito mais.

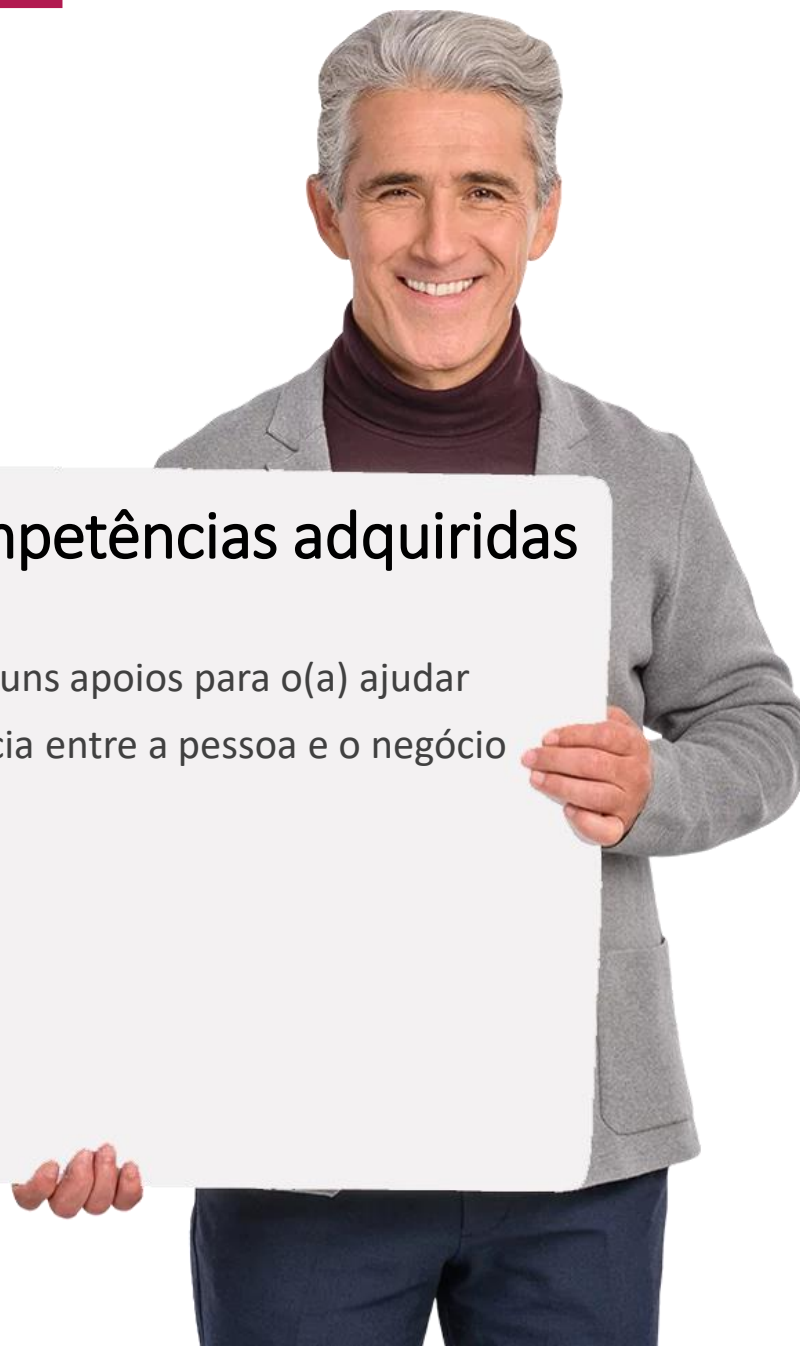
Capítulo concluído!

Parabéns! Completou este capítulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Identificou alguns apoios para o(a) ajudar com a coerência entre a pessoa e o negócio



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)

Resumo do módulo

1

Em suma, é importante lembrar-se que gerir um negócio é uma atividade multifacetada.

2

Enquanto empreendedor(a), passará o seu tempo entre diferentes funções como produção, execução de tarefas administrativas, gestão de marketing ou de stock, finanças e, eventualmente, gestão de colaboradores.

3

Por isso, é fundamental avaliar as suas competências, pontos fortes, e a sua motivação, para confirmar que ficará confortável ao assumir todas estas funções.



Faça o quiz!


Esperamos que agora tenha uma visão mais clara sobre a coerência entre a Pessoa e o Negócio e a importância de a avaliar antes de avançar.

Para terminar esta etapa, convidamo-lo(a) a fazer o quiz para que possa ver se compreendeu bem este módulo.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object



EMPREENDEDORISMO **MÓDULO 2** A Coerência entre a Pessoa e o Negócio

What is the main purpose of creating a business?

- Making customers happy
- Offering goods/services that people are willing to pay for
- Selling unique and innovative goods/services
- Making money

Módulo concluído!

Parabéns! Completou este módulo com sucesso!

Resumo das competências adquiridas

1

Conhecimento sobre a coerência entre a pessoa e o negócio

2

Capacidade de avaliar a coerência entre si e o seu negócio

O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)