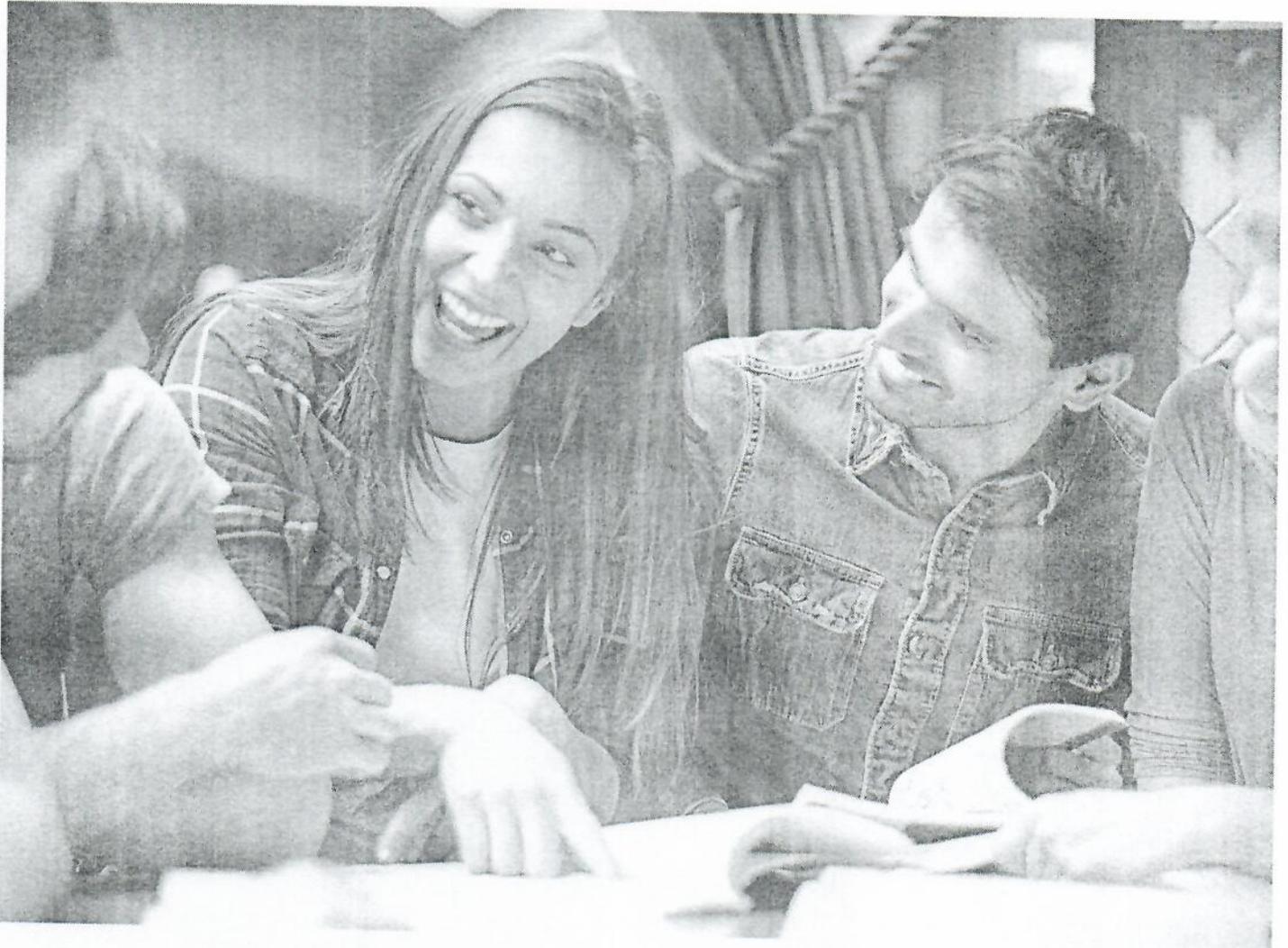




**MANAGER**<sup>®</sup>  
INSTITUTO



**TRANSFORMANDO VIDAS**  
*através da Educação*

# JOVEM EMPREENDEDOR AVANÇADO

Agradecemos a oportunidade de apresentar este projeto. Buscamos deixá-lo totalmente conectado com as necessidades, expectativas e momento do município.

O Instituto Manager é uma empresa que acredita na força do empreendedorismo como forma de sustentabilidade e crescimento para as organizações, para as empresas, para os empresários, para os colaboradores e para a comunidade em geral.

Estamos certos de que nossa parceria gerará ótimos resultados!

## MÉTODO DE ENSINO E APRENDIZAGEM

Nº da Aula	Conteúdo
<b>MÓDULO 1 – LABORATÓRIO JOVEM EMPREENDEDOR</b>	
Aula 01	Aula inaugural: apresentação do projeto (pais, alunos, gestores)
Aula 02	Entendendo o Aluno – Teste Vocacional
Aula 03	Mentoria – Manager Labs (Laboratório Jovem Empreendedor)
Aula 04	Planejar escolha do “Padrinho pelo aluno”
Aula 05	Conversa e Definição do “Padrinho do aluno”
Aula 06	Oficializar Ideia de Negócio do aluno
<b>MÓDULO 2 – FÁBRICA DE PROJETOS</b>	
Aula 07	Estudo do Mercado de atuação
Aula 08	Tirando a ideia do papel
Aula 09	Mentoria – Manager Labs (Laboratório Jovem Empreendedor)
Aula 10	Busca de Parceiros para desenvolver o projeto
Aula 11	Construção do MVP
Aula 12	Construção do MVP
Aula 13	Construção do MVP
Aula 14	Intercâmbio Técnico (Padrinho)
Aula 15	Construção do MVP
Aula 16	Validação do Projeto
Aula 17	Validação do Projeto
Aula 18	Organizar Apresentação do MVP
Aula 19	Apresentação do MVP
Aula 20	Visita Técnica
Aula 21	Currículo do Aluno
Aula 22	Criar e/ou atualizar apresentação do projeto do aluno
Aula 23	Organizar Rodadas de Negócios
Aula 24	Rodada de Negócios
Aula 25	Incubação no Parque Tecnológico
<b>MÓDULO 3 – PRODUTO DA TURMA</b>	
Aula 26	Produto da Turma
Aula 27	Produto da Turma
Aula 28	Produto da Turma
Aula 29	Produto da Turma
Aula 30	Produto da Turma
Aula 31	Produto da Turma

Aula 32	Produto da Turma
Aula 33	Produto da Turma
Aula 34	Produto da Turma
<b>MÓDULO 4 – EMPREENDEDORISMO DIGITAL</b>	
Aula 35	Revisar identidade visual e apresentação
Aula 36	Conversa com especialista em Marketing Digital
Aula 37	Oportunidades no mercado digital
Aula 38	Criar Plano de Marketing
Aula 39	Finalizar Plano de Marketing
Aula 40	Intercâmbio Técnico (Padrinho)
<b>MÓDULO 5 – APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS</b>	
Aula 41	Apresentação Final (Gestores, padrinho, famílias e comunidade)
Aula 42	Olimpíada Jovem Empreendedor (Enviar Formulário ideia de negócio, currículo, teste vocacional, plano de marketing, resultados do MVP)
Aula 43	Incubação – Apresentação do projeto para Universidade Parceira
Aula 44	Olimpíada Jovem empreendedor – Etapa Regional
Aula 45	Manager Day
Aula 46	Manager Day
Aula 47	Ensaio para Formatura
Aula 48	Formatura

## O PROGRAMA

O programa proporcionará aos estudantes participantes uma metodologia de ensino que promove uma experiência acadêmica, aliada à conexão com o mercado em geral. Os estudantes desenvolvem desde sua “própria empresa” até o planejamento e execução de cada setor, formando suas habilidades empreendedoras e aprendendo a visualizar novas oportunidades no dia-a-dia, ampliando e transformando sua visão, independente do segmento que deseja seguir carreira, proporcionando um conhecimento muito além da habilidade em gestão de negócios.

## DIFERENCIAIS

- Projeto Didático Pedagógico de propriedade intelectual do Instituto Manager;
- Relatório mensal compartilhado com os secretários e gestores de escolas de cada município, apresentando os resultados; (Relatório de cada aluno/ projeto);
- Acesso às Bibliotecas das Universidades parceiras, com login próprio;
- Visitas Técnicas;
- Intercâmbio Técnico;
- Grupo de Mentores;
- Produto da Turma;
- Rodadas de Negócios;
- Incubação de Projetos – Universidades Parceiras;
- Manager Day;
- Acesso a Fundos e Financiamentos;
- Atendimento Neuropsicológico, caso necessário;
- Ensino personalizado por aluno;

- Especialistas em cada área de ensino;
- AVA (Ambiente virtual de aprendizagem – Extras aos alunos)
- Banco de Talentos;
- Aluno destaque do Mês (Certificação especial e indicação para estágio nas empresas parceiras);
- Olimpíada Jovem Empreendedor  
Etapa Municipal, Regional e Estadual (Os vencedores ganharão uma viagem ao Google em SP, além de ofertas de estágios e bolsas de estudos);

## ESTRUTURA PEDAGÓGICA



## CARGA HORÁRIA

O programa terá uma carga horária semanal de 02h30min, sendo executado em 9 meses, podendo ter flexibilidade no dia da semana a ser realizada.

## MODELO DE AULAS

As aulas acontecerão sempre presenciais (Exceto durante a pandemia ou definição do município, será online), com os dias de aulas definidos em conjunto, sendo realizadas no local indicado pelo município.

## PROPOPOSTA COMERCIAL

Nesta proposta, estamos incluindo estrutura pedagógica, acesso a plataformas de ensino, além de toda estrutura do Projeto Jovem Empreendedor, com acompanhamento individual do aluno, tendo o custo mensal de R\$ 2.640,00 para 1 turma (Contendo até 20 alunos), sendo que o projeto tem a duração de 9 meses, atendendo a grade curricular proposta para certificação dos alunos.



**MANAGER**<sup>®</sup>  
INSTITUTO

## Parceiros

**Google**  
for Education

 **UNIVATES**

 **PUCRS**

 **UNICATÓLICA**  
DE PALOQUE

 **UPF**

 **xp investimentos**

 **PUCPR**  
GRUPO MARISTA

 **UNIJUI**  
UNIVERSIDADE REGIONAL



**MANAGER**<sup>®</sup>  
INSTITUTO



**TRANSFORMANDO VIDAS**  
*através da Educação*

# PROGRAMA JOVEM EMPREENDEDOR

Agradecemos a oportunidade de apresentar este projeto. Buscamos deixá-lo totalmente conectado com as necessidades, expectativas e momento do município.

O Instituto Manager é uma empresa que acredita na força do empreendedorismo como forma de sustentabilidade e crescimento para as organizações, para as empresas, para os empresários, para os colaboradores e para a comunidade em geral.

Estamos certos de que nossa parceria gerará ótimos resultados!

## MÉTODO DE ENSINO E APRENDIZAGEM

### MÉTODO ENSINO *corporativo*

- > Ajudamos cada aluno a entender em qual área irá atuar;
- > Pesquisa de mercado sobre a área de interesse, com acesso da biblioteca da universidade;
- > Identificação de uma oportunidade dentro de sua área de interesse;
- > Andamento do Projeto;
- > Graduação do Aluno, definição da ideia de negócio a ser trabalhada no projeto;
- > Plano de Negócios;
- > Planejamento Financeiro;
- > Planejamento e Execução Comercial;
- > Marketing;
- > MVP;
- > Lançamento do projeto;
- > Graduação do aluno.

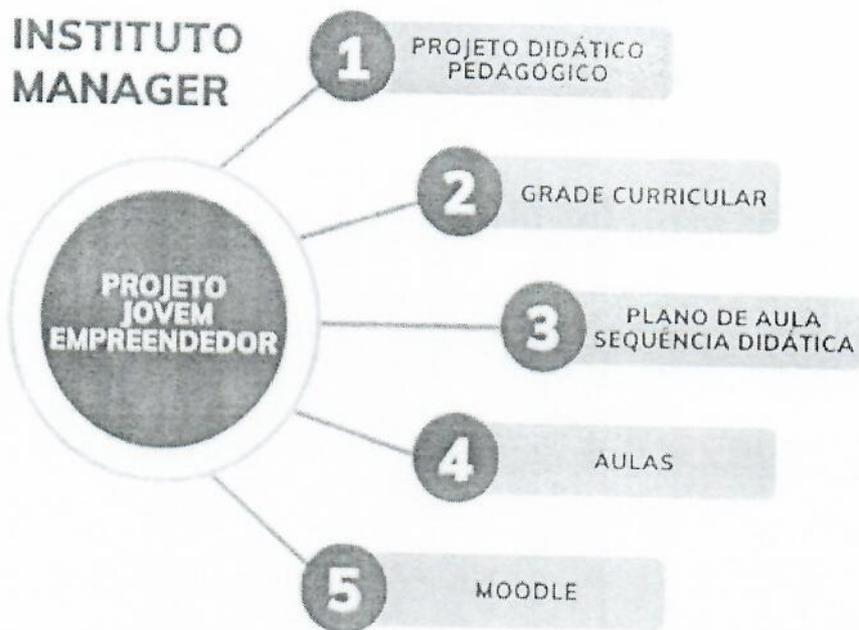
## O PROGRAMA

O programa proporcionará aos estudantes participantes uma metodologia de ensino que promove uma experiência acadêmica, aliada à conexão com o mercado em geral. Os estudantes desenvolvem desde sua “própria empresa” até o planejamento e execução de cada setor, formando suas habilidades empreendedoras e aprendendo a visualizar novas oportunidades no dia-a-dia, ampliando e transformando sua visão, independente do segmento que deseja seguir carreira, proporcionando um conhecimento muito além da habilidade em gestão de negócios.

## DIFERENCIAIS

- Projeto Didático Pedagógico de propriedade intelectual do Instituto Manager;
- Relatório mensal compartilhado com os secretários e gestores de escolas de cada município, apresentando os resultados; (Relatório de cada aluno/ projeto);
- Acesso às Bibliotecas das Universidades parceiras, com login próprio;
- Visitas Técnicas;
- Intercâmbio Técnico;
- Grupo de Mentores;
- Produto da Turma;
- Rodadas de Negócios;
- Incubação de Projetos – Universidades Parceiras;
- Manager Day;
- Acesso a Fundos e Financiamentos;
- Atendimento Neuropsicológico, caso necessário;
- Ensino personalizado por aluno;
- Especialistas em cada área de ensino;
- AVA (Ambiente virtual de aprendizagem – Extras aos alunos)
- Banco de Talentos;
- Aluno destaque do Mês (Certificação especial e indicação para estágio nas empresas parceiras);
- Olimpíada Jovem Empreendedor  
Etapa Municipal, Regional e Estadual (Os vencedores ganharão uma viagem ao Google em SP, além de ofertas de estágios e bolsas de estudos);
- Semana Jovem Empreendedor  
(Ideathon/ Palestras/ Exposição dos Projetos/ Rodadas de Negócios com empresários locais);

## ESTRUTURA PEDAGÓGICA



## PROJETO DIDÁTICO PEDAGÓGICO

### 1. CONCEPÇÃO

Atualmente os jovens não são educados para pensar, e sim para seguir algo pronto e fácil, o que os leva a se frustrarem facilmente quanto encontram dificuldades em suas vidas e a não terem objetivos claros para suas vidas. Essa realidade vem de encontro a essência do Instituto Manager, o qual acredita que a juventude necessita pensar, inovar, tentar arriscar nas suas vidas, ou seja, andar com as Próprias Pernas.

Os jovens, independentemente de sua situação social, vivem em um mundo paralelo, cercados de influenciadores digitais e ilusões, o que não os prepara para a vida real, tornando-os muitas vezes tristes e depressivos, e levando crianças e adolescentes, a buscar fugas no uso de drogas, álcool, antidepressivos e vício em jogos eletrônicos, portanto, também é nosso propósito quebrar esse Ciclo Vicioso, procurando dar um outro sentido para suas vidas por meio do empreendedorismo em todas suas dimensões, seja o empreendedorismo social, de negócios ou o Inter empreendedorismo. Para nós, a educação não é apenas um negócio ou um conjunto de teorias, mas sim uma forma de trazer os jovens para realidade capacitando-os a identificar e realizar seus sonhos.

Dentro deste contexto o Projeto Didático-Pedagógico do Programa Jovem Empreendedor está relacionado com a essência do Instituto Manager, e busca a transformação por meio do ensinar

fazendo, desenvolvendo competências, habilidades e atitudes necessárias para a vida pessoal e profissional dos jovens participantes.

As estratégias utilizadas para tanto, mostram a importância e o universo do empreendedorismo, por meio de aulas que promovem uma experiência de ensino envolvente e desafiadora, e ajuda os alunos a pensar, romper seus limites e superar seus medos, mas sempre tendo muito cuidado, atenção e carinho, para não os frustrar, e dando dessa forma segurança e tranquilidade às suas famílias.

Ao final desse processo de construção do conhecimento, busca-se evitar que os alunos que finalizam do ensino fundamental e médio, cheguem ao mercado de trabalho sem estarem preparados para os desafios que irão encontrar, pois na maioria das vezes não tem a mínima ideia de qual profissão irão seguir, de como conseguir o primeiro emprego e até mesmo, dificuldade ter comportamentos essenciais e de desenvolver atividades básicas para o dia a dia pessoal e profissional. Isso ocorre pois no ambiente em que vivem, dentro e fora da escola, não lhes é apresentado experiências ou desafios reais. Percebendo isso a estratégia de aprendizagem desenvolvida pelo Instituto Manager, e aplicada no Programa Jovem Empreendedor, está baseada na técnica de experiências vivências, abordagem utilizada na **Educação Corporativa** e pelo **Google para o desenvolvimento de projetos de inovadores**, a qual foi adaptada ao estágio cognitivo e nível de conhecimento dos jovens participantes do Programa, e que torna as aulas atrativas e desafiadores para os participantes.

Busca-se o crescimento e mudança de comportamento dos jovens, por meio dessa experiência vivencial, na qual poderão visualizar as oportunidades que aparecem no dia a dia e estarão mais preparados para superar frustrações e aceitar o NÃO, ou seja, por meio de mudança de atitudes, permitindo-os a compreender de forma mais leve e proveitosa a experiências que a vida lhes proporcionará. Essa metodologia por nós desenvolvida, ajuda jovens humildes ou abastados, a crescer, ser alguém na vida, graças ao desenvolvimento de competências, habilidades e atitudes importantes, que lhes ajudarão a serem empreendedores na vida e nos negócios, ou no mínimo, a aumentarem sua capacidade de empregabilidade, sendo mais competitivos e inovadores.

Passadas as motivações e descrição da concepção do Projeto Didático-Pedagógico do Programa Jovem Empreendedor, a seguir detalha-se a forma que é entregues essa experiência de aprendizagem para os jovens participantes de nosso Programa.

## 2. PÚBLICO ALVO

Jovens alunos do sistema público e privado, que estejam cursando o ensino fundamental até o 3º ano do ensino médio, de diferentes grupos sociais, que estão em processo de construção de

competências, habilidades e atitudes pessoais e quem lhes permitam ser empreendedores na vida e nos negócios.

### 3. OBJETIVOS – (Passo-a-passo para entrega de uma experiência diferenciada)

#### a. Geral

Promover uma experiência vivencial que transforme a vida dos alunos por meio do conhecimento aplicado em administração e da motivação para serem empreendedores na vida e nos negócios.

#### b. Específicos

- i. Mudar as atitudes dos alunos em relação vida e ao mercado de trabalho;
- ii. Incentivar os alunos a serem empreendedores;
- iii. Desenvolver competências e habilidades necessárias para vida e para o mercado de trabalho para serem empreendedores sociais, de negócios e Intraempreendedores;
- iv. Ensinar técnicas para administrar suas vidas e negócios.

### 4. PERFIL – (O que desenvolvemos junto aos nossos alunos)

O perfil almejado para os alunos está alinhado a concepção e objetivos do projeto perpassando pelo tripé utilizado em Administração de Pessoas e denominado **CHA: Competências, Habilidades e Atitudes**.

Esse tripé perpassa pôr o que se chama no meio corporativo de hard (técnico) e soft (comportamentais) skills, que permitem desenvolver no indivíduo comportamentos e ferramentas que serão úteis para evoluírem em sua vida e como empreendedores, ou ao menos, que as diferenciem para ocupar os espaços de um mercado de trabalho cada vez mais competitivo e sedento por profissionais que tenham conhecimento, e não apenas certificados e ou títulos.

É importante ressaltar que a forma de buscar esse perfil, considera as individualidades de cada aluno e da turma a ser atendida, respeitando seu tempo de aprendizagem, suas limitações de aprendizagem e cognitivas, para que com isso não desistam das aulas, por meio de experiências práticas e participativas vivenciadas pelos alunos. A seguir são apresentados pontos a serem desenvolvidos pelo tripé CHA.

#### 4.1 Competências técnicas para:

- 4.1.1 Solução de problemas;
- 4.1.2 Tomada de Decisões;
- 4.1.3 Planejar e organizar projetos;

4.1.4 Gestão do tempo;

4.1.5 Utilizar os números no dia a dia e nos negócios;

4.2 Habilidades que permitam a resolução de problemas e a tomada de decisões na vida e profissionais:

4.2.1 Raciocínio lógico e estratégico para a vida e para o empreendedorismo;

4.2.2 Capacidade de empreender, criar e inovar;

4.2.3 Conhecer o que permeia um mercado e ter uma visão sistêmica;

4.2.4 Relacionamento e comunicação interpessoal,

4.2.5 Conseguir trabalhar em equipe;

4.2.6 Organizar, por meio do desenvolvimento de um projeto.

4.3 Atitudes

É o elemento mais complexo e difícil do CHA a ser desenvolvido nos indivíduos, pois tem a ver com o perfil comportamental do individual e de seus grupos de referência. Contudo, vale o esforço em promover a mudança de atitude dos alunos que fazem parte do Projeto Jovem Empreendedor, uma vez que **mudar uma atitude, pode mudar uma vida**. Dentre essas atitudes que consideramos importantes a serem desenvolvidas, definimos as seguintes:

4.3.1 Resiliência que compreende flexibilidade, adaptabilidade, abertura a situações novas, receptiva a inovações e frustrações, e principalmente aceitar o NÃO, ou as dificuldades que a vida nos impõe;

4.3.2 Andar pelas próprias pernas;

4.3.3 Automotivação;

4.3.4 Aceitar opiniões opostas;

4.3.5 Amor-próprio;

4.3.6 Ética e Honestidade nas relações pessoais, sociais e nos negócios;

4.3.7 Capacidade de trabalhar respeitando planejamento, metas e prazos;

4.3.8 Valorização da Meritocracia.

## 5. Estratégias de Ensino e Aprendizagem – (Como fazemos nossas aulas)

O modelo utilizado pelo Instituto Manager é baseado no ensino cooperativo, que permite ao jovem aprender fazendo, a solucionar problemas e identificar oportunidades, na vida e negócios. A ênfase é na prática e não na repetição da teoria, contudo demonstra-se que toda técnica utilizada tem um determinado conceito para sua compreensão e execução.

## 5.1 Técnicas e ferramentas para a criação das experiências vividas pelos alunos no curso

- a. Criação de projetos empreendedores, pelos quais os alunos **CUSTOMIZAM** seus projetos de empreendimentos, desta forma nada lhes é imposto. Cada aluno poderá ter um projeto individual ou participar de um coletivo (equipe) que se identificam;
- b. Grade curricular focada em conteúdos práticos e não em disciplinas teóricas;
- c. Execução das atividades relacionadas na grade curricular por meio da técnica de desenvolvimento de projetos e processos;
- d. Aplicação de cases empresariais para a resolução problemas, desenvolvimento do raciocínio lógico, promoção de trabalho em equipe e, aprendizagem de técnicas de administração de projetos;
- e. Sala de aula invertida e técnicas de *brain storm*;
- f. Mentoria individual e de equipes pelos professores;
- g. Iniciação a visão de fora para dentro necessária para as empresas para a da compreensão do mercado;
- h. Objetivos e metas de entregas para os alunos no decorrer do programa, para que com isso desenvolvam o senso de planejamento, organização, cumprimento de metas, e o senso de responsabilidade;
- i. Visitas sob demanda a Empresas, Parques e Incubadoras Tecnológicas e Universidades;
- j. Conversa com empresários;
- k. Incentivo ao uso do pacote *office* e tecnologias de gestão (de acordo com a estrutura que os alunos têm acesso em suas escolas),
- l. Incentivo a valorização da meritocracia e superação de frustrações. Serão eleitos o (s) projeto (s) que tenham maior potencial para serem colocados em prática e oferecidos ao mercado. Para tanto os alunos serão preparados e participarão de *Pichets*, com a presença de juízes oriundos do mercado, como empresários, **profissionais** de referência, equipe do Instituto e gestores de Parques e Incubadoras Tecnológicas.
- m. Promoção de rodadas de negócios com empresários e investidores, para os projetos com potencial de mercado e execução;
- n. Encaminhamento para a incubação em Parques e Incubadoras tecnológicas, de ideias e projetos com potencial de mercado e execução;

- o. Indicação de alunos para vagas de estágios nas empresas da região, por meio de banco de dados a ser criado junto as escolas e prefeituras participantes do Programa;

O material didático foi elaborado no formato de Apostilas Eletrônicas as quais poderão ser utilizadas digitalmente ou impressas pelas escolas e prefeituras parceiras e entregues aos alunos. As salas de aula a serem utilizadas necessitarão de projetor.

As aulas são presenciais e respeitando os protocolos sanitários referentes a pandemia do COVID. Caso ocorram momentos da pandemia que não possa ser presencial, o Instituto necessitará de um prazo de 15 dias úteis para organizar a operação de aulas on-line e ou híbridas.

O cronograma com as disciplinas, dias e horários de aulas será elaborado e validados em conjunto com as prefeituras e escolas parceiras. Será entregue antes do início das aulas.

## 6. Sistema de acompanhamento acadêmico

(Como acompanhamos a evolução, desempenho, evolução e entrega dos nossos alunos)

- a. Apresentação de relatórios sintéticos mensais e trimestrais com a evolução e desempenho qualitativo do aluno, em relação a ele, e em comparação a turma. A avaliação qualitativa irá considerar a evolução, dificuldades, interação, participação e interesse do aluno, considerando dimensões técnicas, vocacionais e de cumprimento de metas de aprendizagem e entregas de cada aluno;
- b. Envio de relatórios mensais e trimestrais com dados quantitativos do aluno observando seu desempenho individual e em relação à turma. Será composto pelas notas das atividades entregues de acordo com as temáticas desenvolvidas e pela sua frequência em aula. Quando um aluno perder 25% das aulas programadas para as temáticas a serem desenvolvidas, o Instituto avisará a escola e essa verificará junto aos pais os motivos das faltas.
- c. Sempre que necessário, serão realizadas reuniões sob demanda com os pais dos alunos e direções das escolas, sendo que poderão ser solicitadas pelas direções das escolas, pelos pais e ou pela Coordenação Pedagógica do Instituto.

## 7. Suporte aos alunos (Nossa forma de ajudar os alunos)

O aluno com dificuldades externalizadas por ele ou identificadas pelos professores, serão encaminhadas para a Coordenação Pedagógica do Programa, a qual providenciará, de acordo com o problema identificado, o tipo de suporte necessário. Quando os problemas forem mais complexos o

aluno será atendido individualmente por uma Neuropsicóloga que faz parte da Equipe do Instituto.

8. **Grade curricular** estruturada por conteúdos e nas estratégias para sua execução – onde nos diferenciamos.

#### 9. Perfil de nosso Corpo Docente

- a. Vivência prática em administração de negócios (consultor, empresários ou gestor);
- b. Orientado para o empreendedorismo e inovação;
- c. Capacidade de comunicação e relacionamento com os alunos;
- d. Formação, normalmente em administração de empresas;
- e. Domínio das tecnologias digitais para negócios, ensino e aprendizagem (AVA do Instituto e pacote *office*).

### CARGA HORÁRIA

O programa terá uma carga horária semanal de 02 horas e 30 minutos, sendo executado em 9 meses, podendo ter flexibilidade no dia da semana a ser realizada.

### MODELO DE AULAS

As aulas acontecerão sempre presenciais (Exceto durante a pandemia ou definição do município, será online), com os dias de aulas definidos em conjunto, sendo realizadas no local indicado pelo município.

### PROPOSTA COMERCIAL

Nesta proposta, estamos incluindo estrutura pedagógica, acesso a plataformas de ensino, além de toda estrutura do Projeto Jovem Empreendedor, com acompanhamento individual do aluno, tendo o custo mensal de R\$ 2.640, 00 cada turma (Contendo até 20 alunos), sendo que o projeto tem a duração de 9 meses, atendendo a grade curricular proposta para certificação dos alunos.

Considerando a realidade do município de Espumoso, entendemos a importância da transversalidade das ações do programa e apresentamos a proposta para formação de 2 turmas, com alcance de até 40 alunos, impactando mais de 2.000 pessoas, considerando o contexto familiar.

Grato pela oportunidade,

**Instituto Manager**



**MANAGER**<sup>®</sup>  
INSTITUTO

## Parceiros

**Google**  
for Education

 **UNIVATES**

 **PUCRS**

 **PUC CATÓLICA**

 **UPF**

 **XP** investimentos

 **PUCPR**  
GRUPO MALISA

 **UNIFUI**  
UNIVERSIDADE REGIONAL