



SOCIEDADE
PORTUGUESA
DE ESCLEROSE
MÚLTIPLA

Programa de Capacitação para a Empregabilidade



Parceiros:



Cofinanciado por:



Introdução

O Programa de Capacitação para a Empregabilidade foi elaborado e cofinanciado pelo INR no âmbito do apoio aos projetos de 2020.

Neste documento pretende-se compilar todos os conteúdos leccionados e que estão divididos em workshop's e módulos de formação.

É ainda importante referir que este programa foi destinado a pessoas com doenças crónicas degenerativas do sistema nervoso central e foi elaborado de forma a ser replicado, por outros profissionais, noutras patologias.

Duração do programa: 8 meses



Módulos de Formação

A formação teórica foi escolhida pelos próprios participantes através de um questionário de auscultação. Todos os módulos tinham como foco a empregabilidade e o empreendedorismo, no entanto os módulos lecionados foram escolhidos pelos próprios tendo em conta as suas necessidades específicas dentro de um leque mais vasto.

Como parceiro optámos pela Fábrica do Empreendedor, devido ao seu know-how nas áreas abordadas,



Como construir a
sua marca pessoal

Comunicação não
verbal

Atendimento ao
público

Marketing Digital:
Primeiros Passos

Networking e
mensagem

Resolução /
Gestão de
Conflitos

Falar em Público-
Apresentação de
sucesso

Trabalho em
equipa

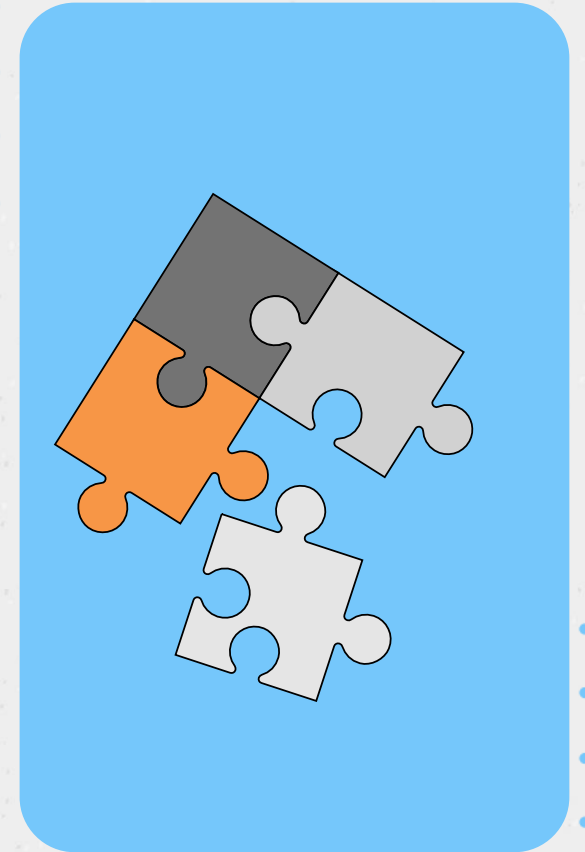
Linkedin

Marca Pessoal

Este módulo de formação, pretende desenvolver a capacidade de empreendedorismo dos indivíduos fornecendo ferramentas facilitadoras da criação de uma imagem.

Para tal foram abordados diferentes conteúdos, tais como:

- ❖ Significado de *Personal Branding*;
- ❖ As leis do *Personal Branding*;
- ❖ Construir uma marca pessoal;
- ❖ 7 passos para construir uma marca pessoal.



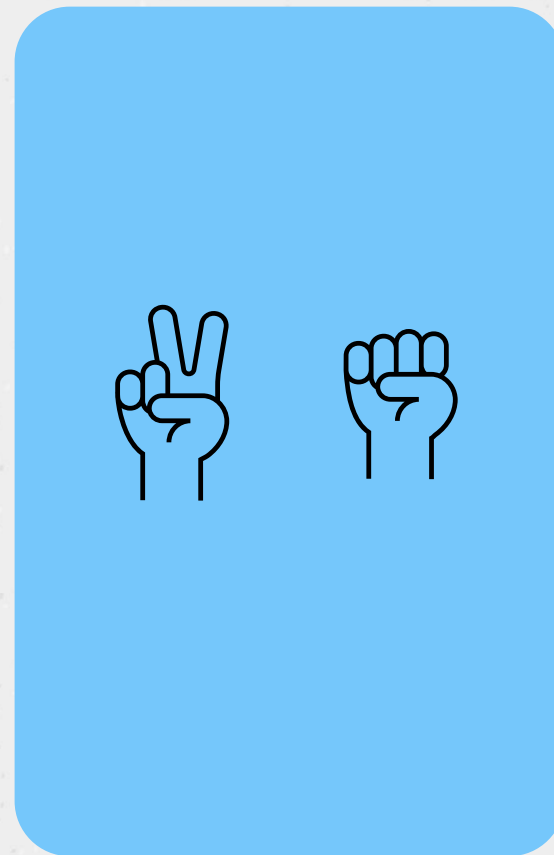
Comunicação Não verbal



Este módulo de formação, pretende perceber como funciona a nossa comunicação mesmo quando não falamos, ou seja como comunica o nosso corpo.

Para tal foram abordados diferentes conteúdos, tais como:

- ❖ O Poder da Linguagem Corporal
- ❖ Como comunicamos?
- ❖ Sinais não verbais -zona da cabeça
- ❖ Sinais não verbais -Tronco
- ❖ Sinais não verbais -Membros.



Atendimento ao público



Este módulo de formação tem como objetivo explicar como deverá ser realizado um bom atendimento ao público, quais as competências que devemos ter e como devemos comunicar com o cliente.

Para tal foram abordados diferentes conteúdos, tais como:

- ❖ O que é um atendimento?
- ❖ Para que serve? Onde se aplica?
- ❖ Competências para atender
- ❖ Atendimento & Comunicação: Que relação?

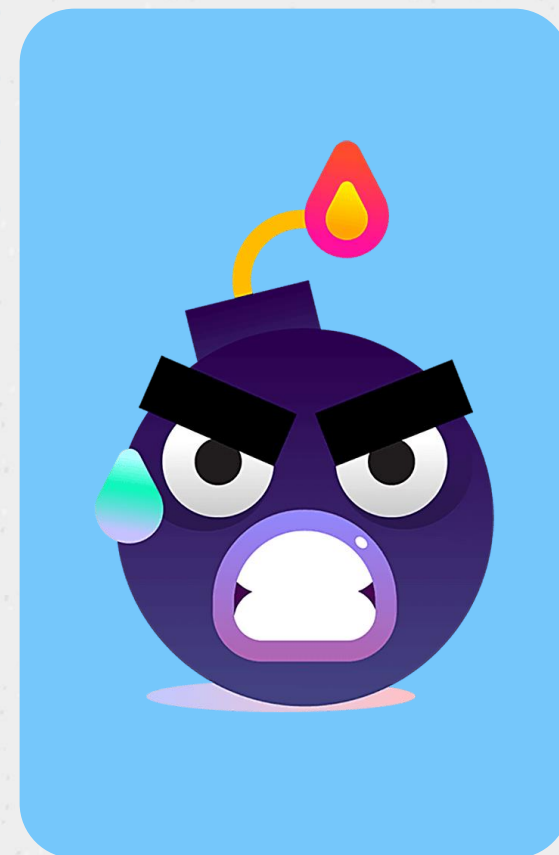


Gestão de Conflitos

Neste módulo de formação foram fornecidas estratégias para lidar com situações de conflito de forma a que estes se sintam capacitados com estratégias de resolução dos mesmos.

Para tal foram abordadas as diferentes estratégias/ atitudes de resolução de conflitos.

No final do módulo pretende-se que os indivíduos adquiram competências para gerir os seus conflitos.

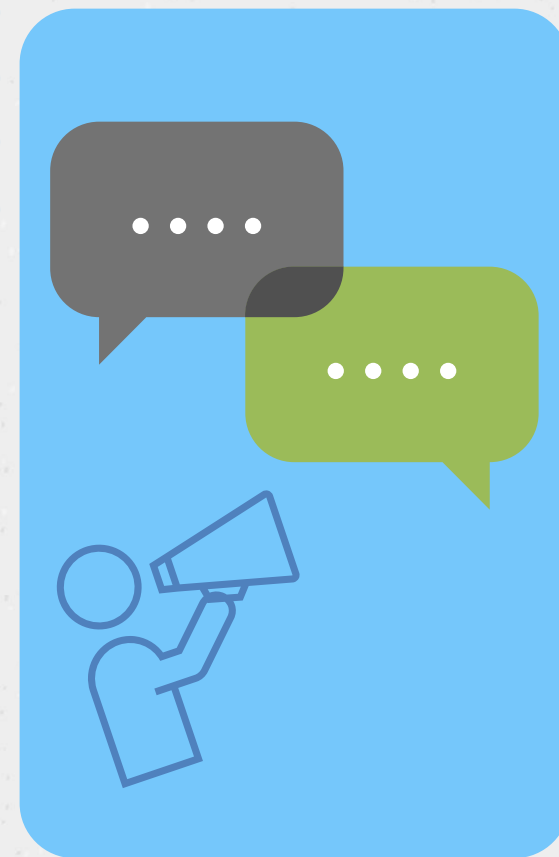


Falar em Público

Este módulo de formação pretendeu capacitar os intervenientes para o desenvolvimento de competências comunicacionais em público.

Foram abordados os temas:

- ❖ Planeamento de uma apresentação
- ❖ Desenvolvimento de competências
- ❖ Ferramentas práticas : Apresentação de Sucesso
- ❖ Celebração

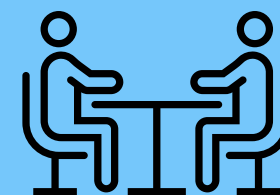


Trabalhar em equipa

Neste módulo pretende-se reforçar a importância que a comunicação, a gestão de conflitos e a forma de liderar têm no trabalho em equipa.

Foram abordados os temas:

- ❖ Características de uma Equipa de Sucesso
- ❖ Estilos de Liderança
- ❖ Trabalho em Grupo vs Trabalho em Equipa
- ❖ Gestão de Conflitos
- ❖ Comunicação em Equipa



Marketing Digital: Primeiros Passos

Neste módulo pretende-se explicar o que é o Marketing Digital, qual a sua importância no mercado atual e as estratégias necessárias para implementar o marketing digital no seu projeto.

Primeiros passos para iniciar o Marketing Digital:

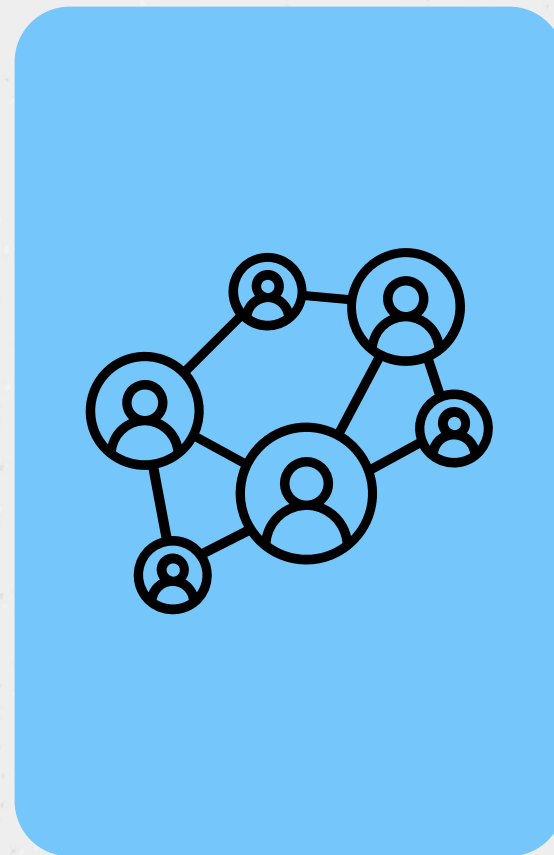
- ❖ Pesquisa,
- ❖ Planeamento
- ❖ Produção
- ❖ Publicação
- ❖ Promoção
- ❖ Propagação
- ❖ Personalização
- ❖ Precisão.



Networking e mensagem

Este módulo tem como objetivo demonstrar a importância que a rede de contactos tem na nossa vida pessoal e profissional.

Como deve contruir a sua rede de contactos e como pode utilizar esta estratégia durante a sua vida profissional.



LinkedIn

Este módulo tem como objetivo dar a conhecer uma das principais redes sociais na área empresarial.

Esta é uma ferramenta essencial para que uma empresa, ou marca, possa chegar a novos clientes e aumentar a notoriedade.



Workshop's

Os workshop's são um complemento às formações teóricas, que terão que ser atividades dinâmicas de forma a avaliar as interações sociais, capacidades de comunicação e soft-skill's de cada formando.

As sessões estão concebidas de forma a terem uma duração estimada de 1H30/ 2H e frequência mensal.



Sessão 1

Apresentação das dinamizadoras e do cronograma das sessões – 10 minutos
Dinâmica de apresentação: “Os meus valores – Jogo de Cartas” – 30 minutos
Dinâmica “Jogo do Solitário” – 50 minutos

Sessão 2

Competências Técnicas, competências pessoais e sociais, competências de procura de emprego – 45 minutos
Dinâmica “Profissional de referência” – 30 minutos
Dinâmica “Competências – Árvore” - 30 minutos

Sessão 3

Ocupações: dinâmica “Explorar Ocupações” – 50 minutos
Role Play: Entrevista simulação – 50 minutos

Sessão 4

Rede de relações: Dinâmica “Mapa de relações” e Dinâmica “Estrela do Norte” - Daqui a 1 ano quero.../ Para isso preciso de.../ Com a ajuda de... - 1h

Sessão 5

Gestão do tempo: Atividade horário com identificação de atividades de vida básica com cores + reflexão sobre gestão do tempo. – 30 minutos
Formação com psicólogo- 1h30

Sessão 6

Finalização: dinâmica análise SWOT + reflexão – 1h30.

Os meus valores – Jogo de Cartas

Objetivos

Ajudar os participantes a conhecer-se e a identificar os pontos positivos e negativos da sua personalidade, através de experiências passadas, que se podem transportar para o presente.

Promover o conhecimento de cada individuo no grupo.

Preparação

Imprimir várias fotografias, de vários ambientes, culturas, artes, experiências, animais, etc.

Recortar e plastificar cada uma.

Execução

- Espalhar todas as fotografias pelo chão, ou mesas.
- Pedir aos participantes que percorram a sala, visualizem todas as fotografias e escolham a quem mais se identifica.
- Mostrar a fotografia ao grupo e explicar o porquê da escolha, mencionando características suas e experiências que definiram a sua personalidade.

Número de participantes

5-10

Duração 30 minutos



Jogo do Solitário

Objetivos

Ajudar os participantes a identificar e explorar as suas forças pessoais.

Preparação

Imprimir e cortar 24 imagens em formato de carta para cada participante.

Execução

- Dispor as cartas (imagens) numa superfície ou chão e pedir aos participantes que circulem livremente entre elas e que escolham aquelas que melhor identifiquem a sua personalidade;
- Depois da escolha, pedir aos participantes que identifiquem actividades profissionais que se identifiquem com a escolha e nas quais se perspectivem a trabalhar.

Número de participantes

5-10

Duração 50 minutos



Profissional de referência

Objetivos

Ajudar os participantes a identificar boas relações e pessoas de suporte que podem servir de modelos de referência, bem como criar maior consciência de potenciais forças e suportes na sua rede e uma visão mais clara de quem poderão contactar para diferentes tipos de suporte.

Para finalizar a atividade, cada participante vai necessitar de identificar e contactar alguns dos modelos que poderão ajudar neste processo de mudança.

Preparação

Criar e imprimir um guião de perguntas que permita que o participante identifique pessoas, como por exemplo: quem o ajuda a relaxar, quem o faz rir, quem, com quem partilha interesses e gostos, e valores de vida, com quem contar nas mudanças de vida, quem o pode ajudar a resolver conflitos ou desafios, com quem pode contar para o manter focado, etc?

Execução

- Peça a cada um dos participantes que preencha o guião pensando em modelos (deve explicar a noção de modelo a seguir, pessoa de referência);
- Com as respostas, peça a cada um dos participantes que identifique pelo menos 5 pessoas que possam servir de mentores ou referências, tendo em conta competências que pretende adquirir ou desenvolver para alcançar determinado Emprego.
- Lance a cada um dos participantes o desafio de contacto com cada uma dessas pessoas.

Número de participantes

5-10

Duração 30 minutos



Competências - Árvore

Objetivos

Ajudar os participantes a ter uma visão mais clara das suas competências e oportunidades futuras de emprego ou educação, a partir de um determinado emprego ou formação. Este enquadramento permite perceber as possíveis ameaças e transformá-las em estratégias para alcançar o emprego desejado.

Preparação

Folhas de cartolina (ou papel cenário tamanho A0), Post-its de várias cores e canetas de feltro coloridas.

Execução

- Explicar aos participantes o conceito de competência;
- Pedir que indiquem todas as suas competências e as escrevam na folha de cartolina ou papel de cenário. Discutam a definição de cada uma;
- Distribua papel de cenário (ou cartolinas) pelos participantes, e uma folha com uma Árvore de Competências (árvore com folhas grandes e espaço para escrever).
- Solicite que desenhem uma árvore, com tantos troncos, quantas as profissões que está a reflectir (máximo de 3).
- Para cada tronco, solicite que desenhem até 6 ramos. Em cada ramo, os participantes devem escrever o nome de uma competência que consideram possuir, e relacionada com aquela profissão (competências em que são fortes).
- Junto de cada ramo, os participantes devem colar post-its de uma cor com situações do passado em que tiveram sucesso na utilização dessas competências.
- Seguidamente, solicite aos participantes que escrevam em post-its de outra cor situações do futuro, relacionadas com a profissão, em que essas competências poderão ser úteis, e que os coleem também nos ramos da árvore.
- Na base de cada tronco, peça aos participantes que desenhem mais dois pequenos ramos, onde devem indicar duas competências que necessitam de trabalhar mais para serem bem-sucedidos na realização daquela profissão.
- Finalmente, solicite aos participantes que escrevam em post-its de outra cor diferente como pensam desenvolver essas competências.
- Convide cada participante a realizar a apresentação da sua árvore ao grupo.

Número de participantes

5-10

Duração 30 minutos



Explorar ocupações

Objetivos

Motivar os participantes a explorar diferentes oportunidades de emprego que possam considerar para uma carreira futura.

Preparação

Imprimir um Guião de Entrevista para Pesquisa de Informação. Uma por participante. Este guião deve conter a seguinte informação: Designação do trabalho, tipo de tarefas a serem realizadas, quantas horas, em que local, quais as competências necessárias, que materiais e ferramentas são necessárias, qual o salário, qual a estabilidade do trabalho, que influencia tem este trabalho nas outras áreas da vida – hobbies, família, amigos – oportunidades de crescimento na área, se conhece alguém que trabalhe na área e quais as informações que recolheu. Deve ter um campo que permita registar a fonte de informação em cada item.

Execução

- Entregue o Guião da Entrevista para pesquisa de informação aos participantes e peça que escolham um emprego ou formação do seu interesse, preenchendo os dados com pesquisa online ou presencial.
- No final, peça aos participantes para apresentar a informação recolhida sobre o seu emprego, com recurso a um técnica criativa de apresentação, deixando ao critério e imaginação de cada um.

Número de participantes

5-10

Duração 50 minutos



Mapa de relações

Objetivos

Ajudar os participantes no processo de consciencialização sobre a sua imagem social e rede atual. Através do mapeamento da rede de relações os participantes podem explorar e descobrir recursos de suporte e oportunidades disponíveis que poderão usar quando procuram atingir objetivos.

Esta atividade vai ajudá-los a identificar, encontrar e contactar pessoas que os poderão ajudar no seu processo de mudança e descobrir relações significativas na sua rede e comunidade.

Preparação

Imprimir um mapa de relações para cada participante.

Execução

- Peça aos participantes que façam uma chuva de ideias e pensem em pessoas da sua atual rede de relações, em 4 categorias (Amigos, Família, antigos e atuais colegas de escola e de trabalho, conhecidos);
- Entregue um diagrama em branco da rede de relações e peça aos participantes que preencham a rede, com base no objectivo que pretendem alcançar.
- Termine a atividade pedindo aos participantes que partilhem o seu *feedback*, sentimentos e pensamentos que tiveram durante a atividade.

Número de participantes

5-10

Duração 30 minutos



Amigos



Família



Colegas



Conhecidos



Estrela do Norte

Objetivos

Ajudar o participante a identificar recursos internos e externos, quais os passos necessários dar, o tempo (cronológico) e quais os objectivos gerais que possam contribuir para atingir o seu objectivo profissional específico.

Preparação

Imprimir uma folha com a “Estrela do Norte” para cada participante.

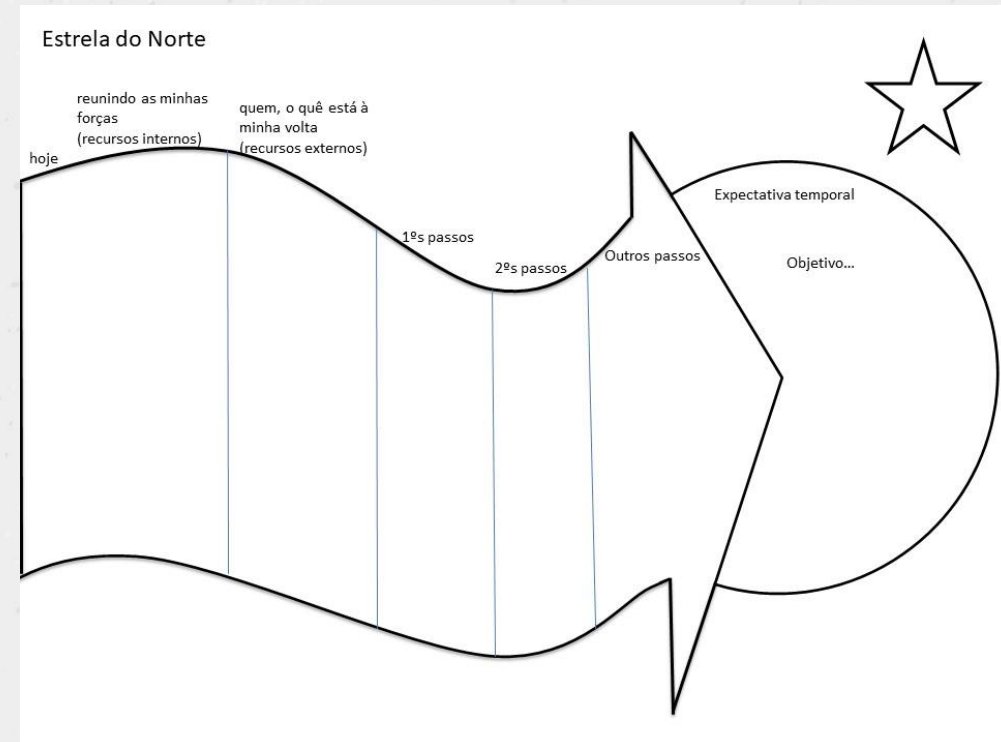
Execução

- Distribuir uma folha de dinâmica a cada participante, explicando o pretendido a cada um.
- Discutir em grupo as respostas dadas.

Número de participantes

5-10

Duração 30 minutos



Gestão do Tempo

Objetivos

Ajudar os participantes a perceber quais as tarefas diárias de cada um, as tarefas prioritárias e importantes e o tempo alocado a cada uma, de forma a uma melhor gestão do tempo.

Preparação

Preparar uma folha com um horário para preenchimento de tarefas e horas para cada participante, bem como o tempo dispendido em cada uma das tarefas.

Execução

- Distribuir a folha a cada participante, dando-lhe 10 minutos para o seu preenchimento, seguindo-se uma reflexão conjunta acerca das respostas dadas, priorizando as mesmas em importantes e urgentes.

Número de participantes

5-10

Duração 30 minutos



Análise SWOT

Objetivos

Ajudar os participantes a reflectir sobre quais são as suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, gerando maior auto-conhecimento e permitindo o trabalho interior e a transformação. A reflexão deve ser direccionada ao contexto laboral.

Preparação

Preparar um folha com o quadrado da análise SWOT para cada um dos participantes.

Execução

- Distribuir as folhas pelos participantes, explicando o que deve ser preenchido;
- Dar cerca de 15 minutos para o preenchimento e, de seguida, discutir em grupo as respostas, permitindo a participação do grupo na resolução dos problemas/dificuldades individuais.

Número de participantes

5-10

Duração 45 minutos

Análise Swot

