



Projeto **SALE**  
2014-1-AT-01-KA202-000953  
**Informação Recolhida para o Guia do formador**

## **Módulo: Indução**

### **1) OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM**

No fim deste módulo, o formando deverá:

- Conhecer e sentir-se à vontade com os outros participantes do curso de formação
- Compreender o projeto SALE
- Compreender o curso de formação “Constrói a tua marca: Redes Sociais & Procura de Emprego”

É aconselhável que os participantes do curso estejam presentes em pelo menos uma rede social, de modo a que o formador possa procurar cada formando nas redes sociais (Facebook e LinkedIn), a fim de obter algumas informações sobre os mesmos para esta primeira sessão.

### **2) DESENHO DO MÓDULO**

Este é o módulo onde os participantes irão conhecer-se uns aos outros e estar em contato direto com os formadores e os materiais do curso de formação. É muito importante que os participantes se sintam rapidamente à vontade uns com os outros, uma vez que durante a formação terão de trabalhar em conjunto, partilhando informações pessoais e o curso de formação ser de curta duração.

Além disso, este módulo de indução é muito importante para os participantes perceberem a importância da utilização das Redes Sociais por forma a se apresentarem corretamente a qualquer oferta de emprego, motivando os formandos a participar em todo o curso.

Finalmente, os participantes devem sentir-se familiarizados com o conteúdo e com a plataforma de aprendizagem do curso de formação para em casa e de forma individual poderem explorar os materiais formativos.

### **ICE-BREAKER**

Sugere-se usar o Nome dos Índios Nativos Americanos como atividade de apresentação, esta atividade é um *ice-breaker* e permite que os participantes se conheçam uns aos outros e também pretende transmitir a noção que é possível criar uma imagem do outro com base em algumas informações básicas como o nome. Poderá ligar a atividade proposta anteriormente com as expectativas que os participantes possam ter em relação ao curso de formação que irão iniciar; e também com as expectativas que os outros podem criar quando visitam as nossas páginas nas Redes Sociais.

Se o formador não se sentir à vontade para usar este *ice-breaker*, ou considerar que não irá trabalhar em grupo, poderá utilizar qualquer outro *ice-breaker* que permita a exploração dos mesmos objetivos: os participantes do grupo formativo conhecerem-se uns aos outros e sentirem-se à vontade para trabalhar em conjunto, independentemente da sua própria apresentação.

## **Nome dos Índios Nativos Americanos**

Uma das melhores formas de se apresentar num curso de formação é através de um exercício *ice-breaker* - as pessoas não se conhecem, mas através de uma atividade / jogo, num ambiente agradável, torna-se fácil fazer uma apresentação e é possível transmitir-se características pessoais ao restante grupo que de outra forma podiam não aparecer. A nossa escolha é apresentar-se a partir de um nome dos Índios Nativos Americanos.

O nome Índio pode ser escolhido pela pessoa, e o nome deverá indicar algo importante para o mesmo: pode ser um acontecimento importante na sua vida, ou uma característica pessoal, ou um desejo; o nome Índio pode ser uma palavra ou uma frase com 50 palavras. Dê alguns minutos (3-5 minutos) a cada participante para pensar sobre qual será o seu nome Índio - é necessário explicar ao grupo por que escolheu esse nome.

Após todos os participantes terem escolhido o seu nome Índio, cada pessoa deverá apresentar-se, sendo que deverá ser o formador a começar.

Exemplo: "Olá, meu nome é ..... .., a minha formação é em ..., e eu sou hoje o vosso formador. Meu nome Índio é .... Porque...."

De seguida cada participante deverá apresentar-se; o grupo poderá comentar ou fazer perguntas sobre cada apresentação, mas sempre mantendo um ambiente agradável.

## **Expectativas**

Fazer uma ponte entre o exercício de apresentação Nome Índio com as expectativas sobre o curso de formação:

"Quando escolhem um Nome Índio, estão a escolher também a forma como querem ser vistos pelos outros. Acontece o mesmo nas Redes Sociais: o que postamos está relacionado com a forma como os outros nos percebem. Este curso de formação irá ajudar a usar as Redes Sociais para conseguir um emprego. O que esperam aprender neste curso de formação? "

Colocar a questão ao grupo, e você poderá realçar as principais expectativas enunciadas. No fim do debate resumir as expectativas enunciadas.

## **Projeto SALE – Filme no Youtube**

Ao clicar na imagem irá automaticamente iniciar o filme (é necessária ligação à Internet).

Poderá perguntar aos participantes se já conheciam o filme; se o que está a ser apresentado vai de encontro às expectativas do grupo em relação ao curso de formação?

Discussão em grupo

## **Projeto SALE**

Apresentar o projeto SALE, de forma a motivar os participantes a frequentarem o curso de formação na sua totalidade.

Comece com informações mais gerais: parceiros, grupo-alvo, objetivos.

## **Projeto SALE nas Redes Sociais**

O projeto SALE também se encontra nas Redes Sociais. Apresente a página do Facebook e convide os participantes a fazerem Gosto!

Apresente a plataforma de aprendizagem Moodle onde decorre do curso de formação. Convide os participantes a efetuarem o seu registo e a utilizarem esta plataforma.

## **Curso de formação SALE: conteúdos**

Isto poderá também ser feito quando explorar o curso na plataforma Moodle.

Apresente os conteúdos do curso de formação: cada módulo, os seus objetivos e conteúdo principal.

## **Curso de formação SALE: método**

Para além dos módulos, dos objetivos e dos conteúdos, é também necessário explicar o método utilizado durante o curso de formação. Enfatizando que é esperado que os participantes sejam

muito ativos tanto nas sessões presenciais, como também em casa. É muito importante que os participantes vão construindo o seu perfil enquanto estão no curso de formação.

### **Curso de formação SALE: avaliação**

A avaliação de um curso de formação é sempre muito importante. É uma boa maneira de verificar o que os participantes aprenderam, e que poderá ser melhorado no curso de formação para ações futuras.

Para o curso piloto este momento torna-se ainda mais importante, porque todos os comentários e sugestões terão um grande impacto na produção dos materiais finais.

### **3) TRABALHOS – AVALIAÇÕES – ATIVIDADES - TESTES**

N/a