



# #YALILEARNS



**Guia para Moderar  
uma Sessão sobre**

**APERFEIÇOANDO A SUA  
PROPOSTA**

## O seu Guia para Moderar uma Sessão sobre Aperfeiçoando a sua proposta

Este guia ajudá-lo-á a moderar uma sessão sobre como iniciar e gerir um negócio através da série de vinhetas de vídeo da Rede YALI Network [Aperfeiçoando a sua proposta](#). Este guia foi elaborado para ajudar o seu público a entender como desenvolver um “pitch” comercial e fazê-lo destacar-se dos outros.

**Duração: 85 minutos**

---

### Apresente-se (3 minutos)

- Agradeça a presença dos participantes e apresente-se. Mencione que é membro interessado da Rede YALI e que deseja ajudar os proprietários de negócios a tornarem-se empreendedores de sucesso.
- Fale brevemente sobre o seu negócio ou por que razão o empreendedorismo lhe interessa.

---

### Quebra-gelo (10 minutos)

- Peça a cada participante que diga o seu nome e quais acredita serem os benefícios do voluntariado. Lembre os participantes que as suas respostas não devem exceder 30 segundos.

---

### Veja a Lição Um: **“Contando a sua História de Empreendedorismo” (2 minutos)**

#### Debate em Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Considere todas as vezes que você, como empreendedor, teve que fazer o “pitch” da sua empresa. Há alguns temas, tópicos ou palavras que inclui sempre? Já pensou em ajustar ou rever o seu “pitch”?
- O seu “pitch” de negócios tem uma mensagem clara e demonstra o seu valor e objectivo? Se não, como faria para os incorporar?

---

## **Veja o Vídeo Dois: “[O que é uma proposta?](#)” (3 minutos)**

### **Discussão de Grupo (10 minutos)**

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Se tivesse de criar um “pitch” espontâneo para o seu negócio ou ideia, o que diria?
- O que faria para tornar o seu “pitch” num mais adequado para negociações comerciais?

---

## **Veja o Vídeo Três: “[A importância da linguagem persuasiva](#)” (2 minutos)**

### **Discussão de Grupo (10 minutos)**

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- À medida que desenvolve e refina o seu “pitch”, há certas palavras que poderia adicionar que criariam mais ênfase ou seriam mais eficazes? Acha que o seu “pitch” é fácil de entender por alguém de fora? A linguagem é suficientemente persuasiva para despertar interesse?

---

## **Veja o Vídeo Quatro: “[Como contar a sua história usando recursos visuais](#)” (3 minutos)**

### **Discussão de Grupo (10 minutos)**

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Como poderia usar efeitos visuais para ajudar a criar um “pitch” mais profissional e transmitir a identidade da sua marca?
- Considere a sua pegada digital. Como é que a sua marca é representada no seu site, redes sociais ou anúncios? Tudo parece coerente e profissional, com ortografia e gramática correctas? Alguém reviu esses elementos digitais antes da publicação?

---

## Veja o Vídeo Cinco: “[Entenda o seu público](#)” (3 minutos)

### Discussão de Grupo (10 minutos)

Convide os participantes a reflectirem sobre o vídeo antes de responderem às seguintes questões:

- Como poderia mostrar ou convencer um potencial cliente que a sua empresa é fiável?
- Já considerou o “pitch” mais económico e logístico necessário para apresentar aos potenciais investidores? Enfatiza a oportunidade de mercado e as previsões financeiras? Como poderia melhorar esse aspecto do seu “pitch”?

---

### Conclusão: (5 minutos)

- Agradeça aos participantes a sua presença e reafirme, de forma breve, a importância de compreender as várias formas de trabalhar o “pitch” que de uma forma efectiva e eficaz resume o seu negócio como um empreendedor em desenvolvimento.
- Convide os participantes a se inscreverem na Rede YALI em [yali.state.gov](http://yali.state.gov).

