



PROJECTO
TRANSCREATIVA
PROJECT

www.transcreativa.eu

FORMAÇÃO TRANSCREATIVA COMPETÊNCIAS PARA AS INDÚSTRIAS CULTURAIS E CRIATIVAS

POLO CRIATIVO

SETEMBRO 2014

Região Centro de Portugal





ENQUADRAMENTO

Esta formação destina-se a capacitar jovens para a atuação no âmbito das Indústrias Culturais e Criativas com a formação de competências básicas, tecnológicas e empreendedoras. Um dos objetivos principais será procurar melhorar a empregabilidade ou a promoção do auto-emprego de jovens.

Esta NOVA EDIÇÃO ação de formação é igualmente organizada pelo projeto TRANSCREATIVA e decorrerá em **quatro sessões, a realizar nos dias 09, 12, 15 e 19 de SETEMBRO, em Coimbra.**

As atividades a desenvolver serão muito práticas (seguindo metodologias de “aprender, fazendo” ou “resolvendo problemas” ou ainda “conseguir as coisas feitas”), permitindo aos participantes o desenvolvimento e posterior implementação e resolução de problemas reais de empresas e/ou entidades associadas ao setor do *Património*.

O projeto TRANSCREATIVA, financiado pelo Programa InterREG IV B SUDOE (SOE3/P1/E529) da União Europeia, tem como objetivo posicionar as Indústrias Culturais e Criativas (ICC) do espaço SUDOE como uma boa prática europeia, capaz de conciliar desenvolvimento económico (transferência de tecnologia) e coesão social (empreendimento e melhoria da empregabilidade dos jovens desempregados). A Câmara Municipal de Coimbra, o Instituto Pedro Nunes e a Universidade de Coimbra, através do seu Departamento de Engenharia Informática são os parceiros portugueses.

Esta iniciativa em concreto, insere-se no conjunto de atividades a dinamizar no âmbito do Polo Criativo da Região Centro de Portugal, enquanto espaço, físico e virtual, de aprendizagem e treino de competências para as indústrias criativas, fortalecendo redes de contactos e experiências, entre participantes e entidades.

Mais informações sobre o projeto em www.transcreativa.eu.

PÚBLICO-ALVO

Prioritariamente, estudantes, desempregados e recém-licenciados, com idades até 30 anos,

PERFIL/ÁREA DE FORMAÇÃO

Procuram-se interessados com trajetórias de formação diversificadas, em áreas e com experiências formativas diferentes e/ou complementares: Arqueologia, Arquitetura, Artes, Ciências Sociais, Comunicação, Design, Gestão Cultural, História, Tecnologias da Informação, Turismo e outras relevantes.

PARTICIPAÇÃO E INSCRIÇÃO

A participação na formação é gratuita, exigindo, no entanto, a presença assidua a todas as sessões a realizar. Aos interessados será pedida uma breve indicação de motivações e expectativas de formação e treino na área das ICCs.

A todos os participantes que tenham completado a formação será entregue um **Certificado de Participação**.

A inscrição dos participantes poderá ser feita através do preenchimento do [formulário próprio](#) disponível online ou enviando os dados pessoais para o email transcreativa@dei.uc.pt.

Número de participantes: 25 (máximo)

SUDOE - TRANSCREATIVA (SOE3/P1/E529)



PROGRAMA | --- SETEMBRO 2014 ----

A ação de formação TRANSCREATIVA destina-se a treinar um conjunto de competências, seguindo um processo de aprendizagem modular, organizado em quatro sessões, de seis a oito horas diárias.

SESSÃO 1 - APRESENTAÇÃO DE DESAFIOS

Data: **09 de setembro de 2014 (3ª feira)**

Horário: 09:00-17:00

Local: Museu Nacional Machado de Castro, Coimbra

Formadores: Amílcar Cardoso, Licínio Roque (DEI-UC), Carlos Cerqueira, Susana Lourenço e João Nogueira (IPN UCI)

Competências Alvo:

Gestão e integração de informação e conhecimento, Identificação de problemas, capacidade de análise e orientação ao público-alvo.

Metodologia:

Os participantes começam por se familiarizar, *in loco*, com a entidade que lança o desafio, que se constituirá como "Cliente" da solução que venham a identificar e trabalhar ao longo das sessões. Caberá a responsáveis da entidade, a apresentação da necessidade sentida e os objetivos a atingir com a potencial resolução do problema que propõem.

Com este ponto de partida, segue-se a organização de equipas e o trabalho de procura e integração de conhecimento, a exploração de alternativas de solução, usando técnicas de geração de ideias e ferramentas de suporte à criatividade, por forma a encontrar possíveis soluções, procurando-se a integração de conhecimento, de diferentes fontes e a capacidade de análise de informação.

Objetivos Pedagógicos:

Pretende-se que no final da sessão, os participantes sejam capazes de procurar, obter, processar e comunicar informação, com integração de conhecimento; Compreender o desafio e o problema proposto, alinhando uma estratégia de trabalho com outros.

Em termos de treino de exploração de alternativas, espera-se que sejam capazes de identificar, compreender as necessidades e requisitos dos destinatários, atuais e potenciais.

Conteúdos Programáticos

- ✓ Apresentação e discussão sobre o desafio lançado pela entidade, o *Museu Nacional Machado de Castro*.
- ✓ Recolha, procura, análise e sistematização de informação, por forma a integrar e aprofundar o conhecimento sobre a instituição, as necessidades e os requisitos a dar resposta eficaz;
- ✓ Identificação de questões e problemas concretos a que dar resposta, no âmbito do desafio;
- ✓ Dinâmicas de trabalho em equipas e uso de técnicas de geração de ideias.

SESSÃO 2 – DESIGN E PROTOTIPAGEM DE SOLUÇÕES

Data: 12 de setembro de 2014 (6ª feira)

Horário: 09:30-17:00

Local: Instituto Pedro Nunes, Coimbra

Formadores: Amílcar Cardoso, Licínio Roque (DEI-UC)

Competências Alvo:

Criatividade, Gestão da mudança, Capacidade de análise e crítica, Negociação, Gestão de Conflitos e tomada de decisões. Competências técnicas em design de interação, prototipagem em papel, teste de soluções e uso de TIC no setor das ICC.

Metodologia:

A metodologia de aprendizagem de competências técnicas assenta em conceitos de “*aprender, fazendo*” e resolução de problemas, combinadas com apresentação e exposição de conceitos, ferramentas e métodos de formalização de projetos. A par com a exposição e apresentação de técnicas importantes para a gestão de projetos ou de tecnologias digitais concretas, relevantes para o tratamento de soluções para o setor do *Património*, os participantes farão a construção e a elaboração de protótipo em papel para a situação concreta.

Para cada uma das alternativas consideradas por cada equipa, resultado da Sessão anterior, serão trabalhadas questões de design de solução, considerando eventuais conflitos entre objetivos, requisitos e diferentes cenários de uso, por forma a geração de ideias, desenvolvimento de melhorias nos produtos e serviços atuais, respondendo ao desafio concreto.

Objetivos Pedagógicos:

Pretende-se que no final da sessão, os participantes estejam familiarizados com técnicas e aprendam a reorientar a sua forma de atuação e pensamento, face a novas situações ou requisitos, por forma a alcançar os objetivos propostos.

Sejam capazes de apresentar e argumentar, de forma coerente e clara, uma via de solução, conciliando posições diferentes e/ou restrições antagónicas, procurando e sendo capazes de validar uma solução satisfatória para diferentes intervenientes.

Conteúdo Programático

- ✓ Identificação de requisitos, potenciais utilizadores e necessidades;
- ✓ Design de interação, de produto e/ou de comunicação;
- ✓ Prototipagem em papel;
- ✓ Identificação e definição de testes, por forma a avaliar as alternativas de solução consideradas;

SESSÃO 3 – MODELOS DE NEGÓCIO

Data: 15 de setembro de 2014 (2ª feira)

Horário: 09:30-17:00

Local: Instituto Pedro Nunes, Coimbra

Formadores: Carlos Cerqueira, Susana Lourenço e João Nogueira (IPN UCI)

Competências-Alvo

Definição de modelos de negócio. Apresentação de ideias e projectos empresariais. Validação de pressupostos. Treino de competências de organização e comunicação de uma ideia de negócio/projeto em formato curto.

Metodologia:

Sessão organizada em dois períodos (manhã e tarde), contemplando uma parte explicativa sobre a ferramenta *Business Model CANVAS*. O restante tempo será dedicado à construção, elaboração e melhoria do modelo de negócio e respetiva implementação, subjacentes a cada ideia de negócio/projeto apresentado, por equipa. A sessão termina com a respetiva apresentação de resultados.

Objetivos Pedagógicos:

Pretende-se que no final desta sessão os formandos estejam aptos a reconhecer a necessidade da utilização de ferramentas para a definição de modelos de negócio.

Também serão capazes de utilizar a ferramenta *Business Model CANVAS* e reconhecer a necessidade de auscultar potenciais clientes, concorrentes e/ou parceiros, por forma a definir um modelo de negócio ajustado ao projeto apresentado, empregando a metodologia e um plano de implementação subjacente.

Serão igualmente capazes de testar a sua ideia junto de potenciais utilizadores.

Conteúdos Programáticos:

- ✓ Modelos de negócio: definição;
- ✓ *Business Model CANVAS*;
- ✓ Definir um modelo de negócio ajustado a cada ideia/projeto;
- ✓ Testar uma hipótese de produto com o mínimo de recursos;
- ✓ Reconhecer a necessidade de auscultar potenciais clientes, parceiros e concorrentes, para encontrar o cliente certo, a proposta de valor e o posicionamento estratégico;
- ✓ Receber comentários e validar os pressupostos;
- ✓ Reduzir o tempo de implementação do projecto;
- ✓ Efetuar alterações no *Canvas* e fazer uma apresentação em formato curto (*Elevator Pitch*).

SESSÃO 4 – SOCIALIZAÇÃO E APRESENTAÇÃO DA SOLUÇÃO

Data: 19 de setembro de 2014 (6ª feira)

Horário: 09:30-17:00

Local: Museu Nacional Machado de Castro

Formadores: Amílcar Cardoso, Licínio Roque (DEI-UC) e Carlos Cerqueira, Susana Lourenço e João Nogueira (IPN UCI)

Competências Alvo:

Formação e treino na realização de apresentações em formato curto (*Elevator Pitch*) com demonstrações de produtos e serviços. Capacidade de síntese, de gestão, de comunicação e de negociação.

Metodologia:

Esta Sessão contempla uma parte de interação entre as diferentes equipas de trabalho, para partilha de aprendizagem e a revisão da apresentação breve da solução (*Elevator Pitch*).

Objetivos Pedagógicos:

Preende-se que no final desta sessão os formandos estejam aptos a apresentar o seu projeto para uma plateia de potenciais clientes, parceiros e investidores, de forma clara e dinâmica. Significa serem igualmente capazes de identificar elementos chave de um processo e a sua comunicação de forma clara e concisa.

Conteúdos Programáticos:

- ✓ Partilha de aprendizagens, o que foi feito para a resolução do desafio apresentado e próximos passos.
- ✓ Revisão e afinação da apresentação/“venda” de solução;
- ✓ Apresentação das soluções, discussão e reflexão.

Período da tarde:

Este último momento visa apresentar os projetos e equipas após terem percorrido este processo de melhoria e aproximação ao mercado nas sessões anteriores.

Trata-se de uma sessão aberta às entidades que lançaram os desafios iniciais, possibilitando aos participantes apresentar os seus projetos em ambiente real, de forma assertiva e profissional, bem como de promover os relacionamentos entre participantes.