



Projetos colaborativos numa escola profissional

Da ideia de projeto interdisciplinar a desenvolver no domínio de autonomia curricular ao projeto eTwinning

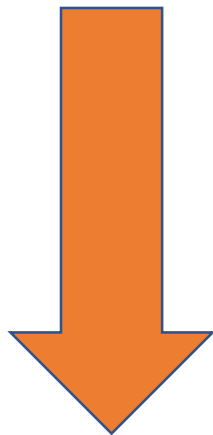


Aprender a Gestão – 2020/2021

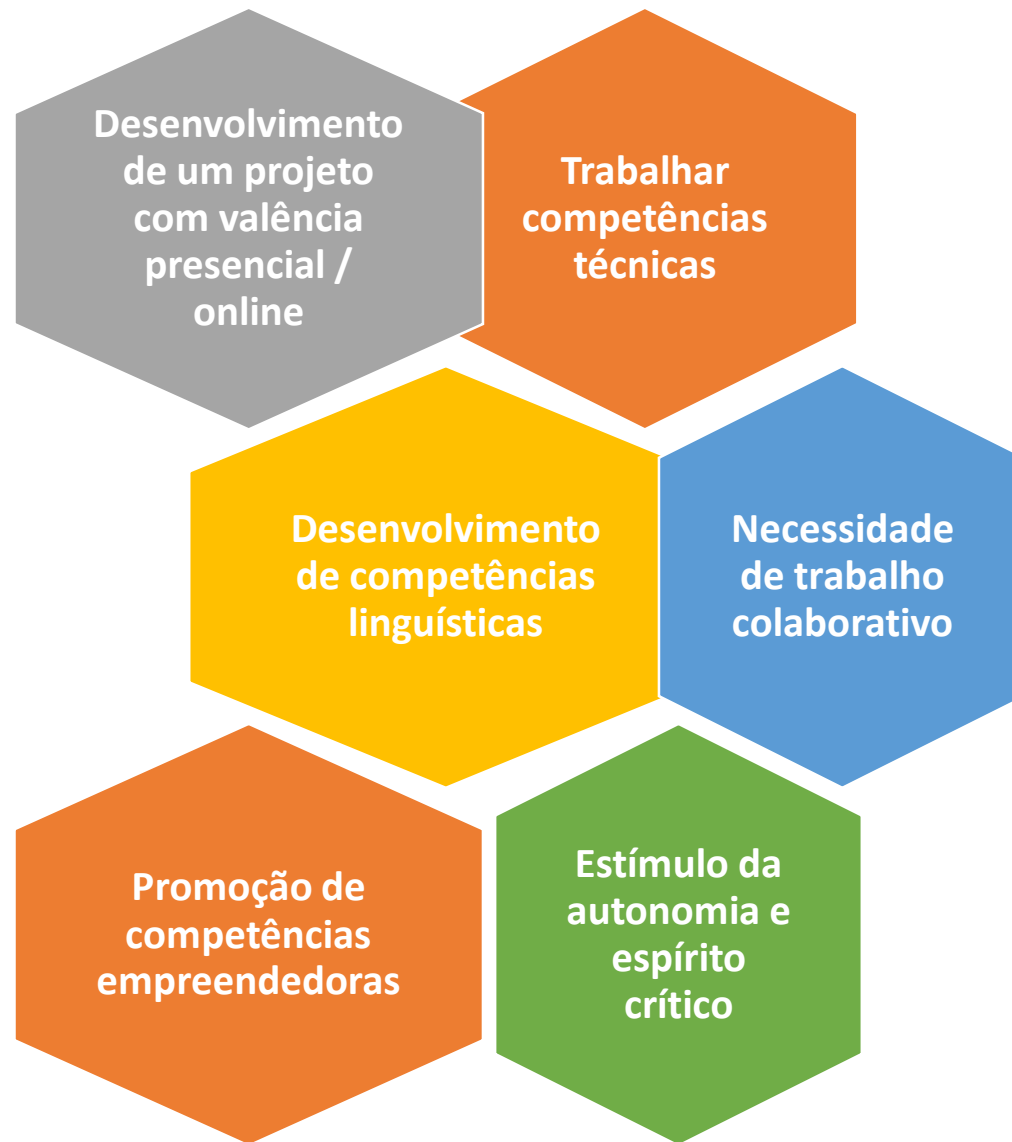
- Sandra Marques
- João Firmo
- Marisa Mendes
- Cristina Basílio



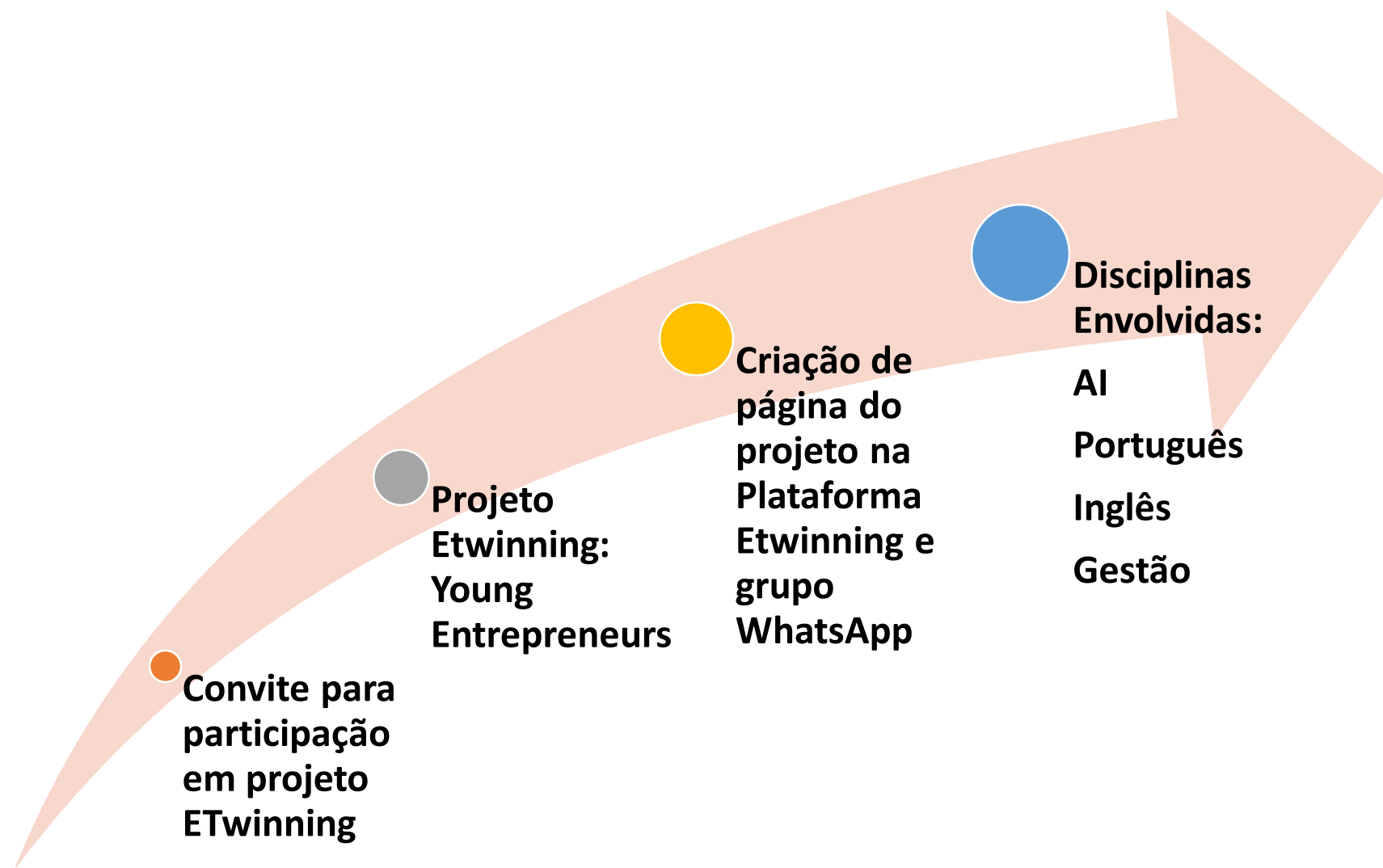
Ponto de partida



**A formação Riedulab em
Setembro 2020**



Outubro / Novembro



Plano do Projeto

Month	Task	Activity Page
September until mid October	The students create a "who is who" quiz on a padlet . They post videos, sound recordings or pictures/avatars and short descriptions of themselves. The other classes must then correctly assign both and post their solutions in the forum.	Go to activity page
	The students present their schools and home towns .	Go to activity page
	The students fill out their profiles .	Go to activity page
	The students create suggestions for the project logo and vote for it.	Go to activity page
	The students fill out the survey about personal data on the internet .	Go to activity page
	The students create posters and videos for the European Day of Languages .	Go to activity page

Mid October until the end of November	The students shortly present existing companies of their respective homecountries and then conduct SWOT analysis for them.	Go to activity page
December until mid January	The students create minicompanies in national miniteams . Then the students decide from which company they want to buy products from and do business .	Go to activity page
Mid January until the middle of March	The mini companies make purchases and issue invoices .	Go to activity page
Mid March until May	Creating advertising campaigns for the European market .	Go to activity page
May	Creating job advertisements and job applications .	Go to activity page
May until June	Evaluation of the project .	Go to the activity page

Tarefas desenvolvidas

Jogos

Textos de Apresentação

Análise Swot

Criação de Empresas

Campanha Publicitária



Alphabet Soup

M	Y	B	C	H	U	R	C	H	S	R	I	F	C	F	M	B	O	U	L	
F	I	L	R	U	M	I	D	E	T	S	I	S	E	R	E	U	N	I	A	
U	G	R	F	A	I	C	A	R	I	N	A	I	C	N	I	R	I	A	G	
R	M	O	A	R	L	A	R	E	N	O	B	W	O	E	C	U	R	C	H	
J	A	L	M	D	I	R	M	F	G	K	V	N	I	W	S	E	U	E	S	
K	R	K	A	E	O	A	A	O	R	O	I	N	U	M	B	E	R	J	U	
A	T	G	E	V	V	U	N	D	D	U	O	C	A	L	A	T	E	U	I	
G	H	D	L	E	C	V	R	O	F	E	D	A	D	I	V	A	A	I	R	
J	U	S	A	D	E	H	I	O	I	E	D	U	F	D	N	I	N	G	C	
F	I	A	R	E	A	R	I	C	E	S	M	N	V	I	M	O	N	I	N	G
N	A	I	T	S	I	R	H	C	U	T	B	U	N	G	O	I	N	G		
V	O	K	J	U	I	N	O	L	P	D	C	H	O	L	D	B	V	B	U	
I	D	D	F	I	A	V	S	E	A	D	O	D	R	A	T	S	G	U	P	
O	O	R	F	I	N	E	C	H	O	L	Y	A	H	O	U	I	S	L	A	
S	M	T	M	O	N	E	A	R	L	E	G	R	A	S	N	L	I	P	S	
E	I	H	S	U	A	S	R	A	D	A	E	M	R	T	D	E	P	I	S	
C	N	Y	U	D	E	N	E	R	S	G	A	R	D	E	N	D	E	A	K	
A	D	I	M	D	S	N	A	F	E	R	N	A	D	A	R	D	U	R		
L	A	H	P	I	A	N	U	O	A	N	I	T	Y	E	A	R	S	O	O	
P	I	B	A	I	H	T	O	M	D	R	N	I	N	S	T	R	E	T	W	

Words to find:

- Miradouros
- Museum
- Fence
- Lisbon
- Church
- Christian
- Wood
- Earthquake
- Places
- Holy
- Middle age
- Resisted

Exemplos de Planos de Trabalho / Produtos



PROJETO YOUNG ENTREPRENEURS

Próxima etapa: organização da turma em equipas, cada equipa corresponde a uma “empresa”.

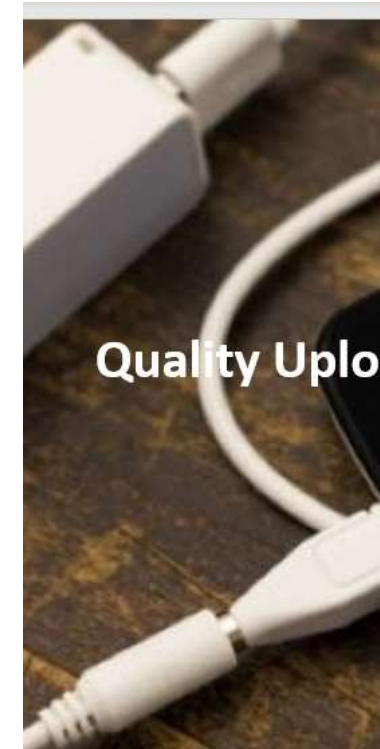
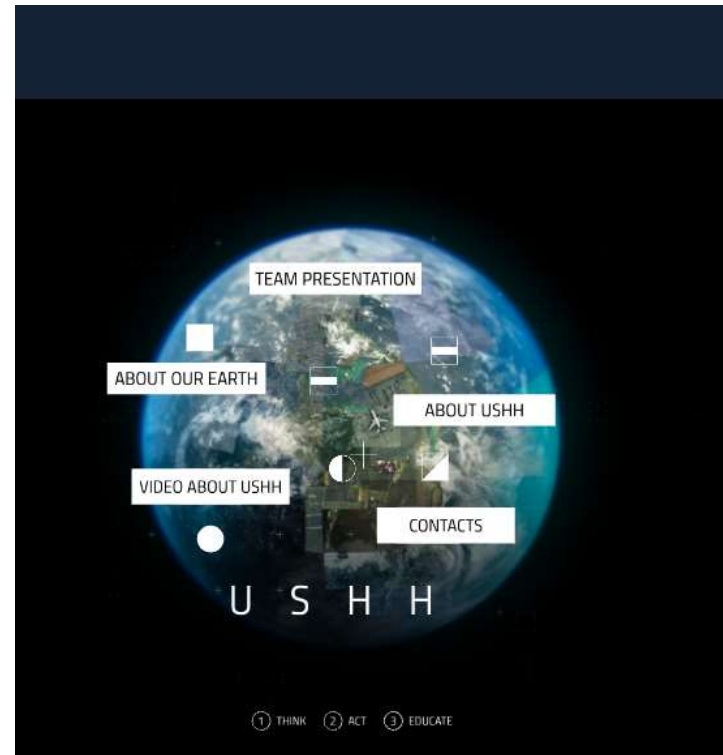
Devem:

- 1.º pensar num produto ou serviço que gostassem de comercializar;
- 2.º estudar a área de mercado (concorrentes e características, público-alvo, preços, tendências de mercado);
- 3.º elaborar uma apresentação sobre a “empresa”;
- 4.º colocar a apresentação no “mercado” correspondente”;
- 5.º interagir com colegas de outros países que estão registados no mesmo mercado – estabelecer negócios, trocar ideias. Vocês são os vendedores e os restantes colegas, os compradores. Por outro lado, também devem analisar os produtos das outras “empresas” e estabelecer contactos com elas.

A Apresentação:

Pode ter a forma de folheto, brochura, vídeo, cartaz, escolham um formato apelativo!

Tem que ser elaborada em inglês



Exemplos de Planos de Trabalho / Produtos

“Negócios” entre empresas de diferentes países

Notas de Encomenda

Faturas

Confirmações de Encomendas



PROJETO YOUNG ENTREPRENEURS



Devem substituir estes logotipos pelo logotipo da vossa empresa

Chegámos à fase das encomendas e compras. Utilizem o modelo que se segue para fazer a vossa encomenda.

1.ª parte – Salutation

If you know the name of the seller, everything is easy. Just write “dear” + title (Mr/Ms) + second name. In case you don’t know the name, everything is easy too. Just write “Dear Seller” in this place. As you can see, that’s not the line you should worry about.

Examples:

- Dear Sir / Dear Madam / Dear Sir or Madam
- Dear supplier – SUGIRO ESTA FORMA DE CUMPRIMENTO

2.ª PARTE - Opening lines

- I am writing to enquire about ...
- We are writing to inform you that
- I am contacting you for the following reason – SUGIRO UMA DESTAS A VERDE E CONTINUAM A INDICAR QUE ESTÃO INTERESSADOS EM FAZER UMA ENCOMENDA
- Having seen your advertisement in ..., / I would like I am writing regarding ... / I am writing in reference to ... / After having received your address from ..., I ... / I received your address from ... and would like / I recently wrote to you about...

3.ª PARTE - Information about your company

Exemplos de Planos de Trabalho

Campanha Publicitária – Trabalho Colaborativo entre Alunos de diferentes países

Subtask	responsible team
Company logo	Czech team Team Reunion (lycée Evariste de Parvy)
Description of the company's "mission and vision" and the company's goals	Team Turkey(Adana)RAAL
Product list	Team Italy Saronno
Pricing list	Team ETI-TURKEY
Overview of the human resources (that means the team members with an Avatar)	Team Italy de Viti de Marco
Article about the sustainability goals of the company	Team Germany
Creating a promotional video of the company	NAHİT MENTEŞE/TURKEY
Overview of the company's branches in the participating countries	Phone Power, from Portugal



PROJETO YOUNG ENTREPRENEURS

Próxima etapa: organização da turma em equipas, cada equipa corresponde a uma "empresa".

Devem:

- 1.º pensar num produto ou serviço que gostassem de comercializar;
- 2.º estudar a área de mercado (concorrentes e características, público-alvo, preços, tendências de mercado);
- 3.º elaborar uma apresentação sobre a "empresa";
- 4.º colocar a apresentação no "mercado" correspondente";
- 5.º interagir com colegas de outros países que estão registados no mesmo mercado – estabelecer negócios, trocar ideias. Vocês são os vendedores e os restantes colegas, os compradores. Por outro lado, também devem analisar os produtos das outras "empresas" e estabelecer contactos com elas.

A Apresentação:

Pode ter a forma de folheto, brochura, vídeo, cartaz, escolham um formato apelativo!

Tem que ser elaborada em inglês

Exemplos de Planos de Trabalho



PROJETO YOUNG ENTREPRENEURS



Devem substituir estes logotipos pelo logotipo da vossa empresa

Chegámos à fase das encomendas e compras. Utilizem o modelo que se segue para fazer a vossa encomenda.

1.ª parte – Salutation

If you know the name of the seller, everything is easy. Just write “dear” + title (Mr/Ms) + second name. In case you don’t know the name, everything is easy too. Just write “Dear Seller” in this place. As you can see, that’s not the line you should worry about.

Examples:

- Dear Sir / Dear Madam / Dear Sir or Madam
- Dear supplier – SUGIRO ESTA FORMA DE CUMPRIMENTO

2.ª PARTE - Opening lines

- I am writing to enquire about ...
- We are writing to inform you that



PROJETO YOUNG ENTREPRENEURS



Devem substituir estes logotipos pelo logotipo da vossa empresa

ESTE FICHEIRO É PARA SER USADO CASO TENHAM RECEBIDO UMA ENCOMENDA E TENHAM QUE CONFIRMAR A RECEÇÃO DO PEDIDO!

The Purchase Order Acknowledgement (POA)

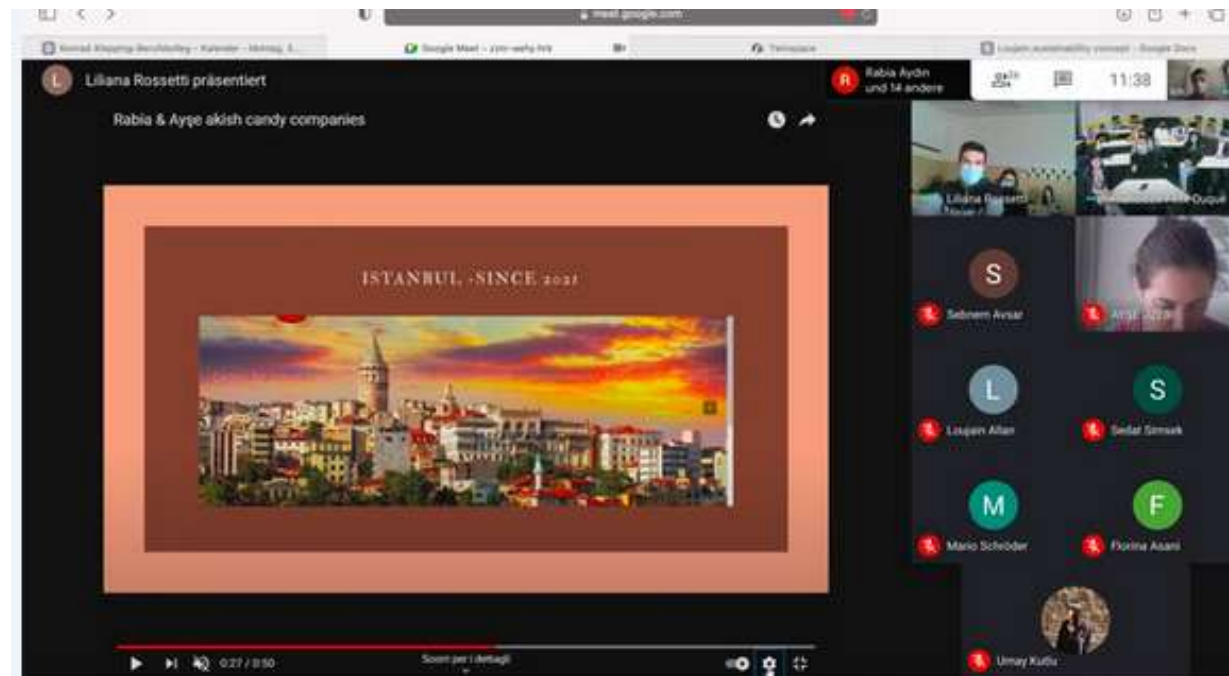
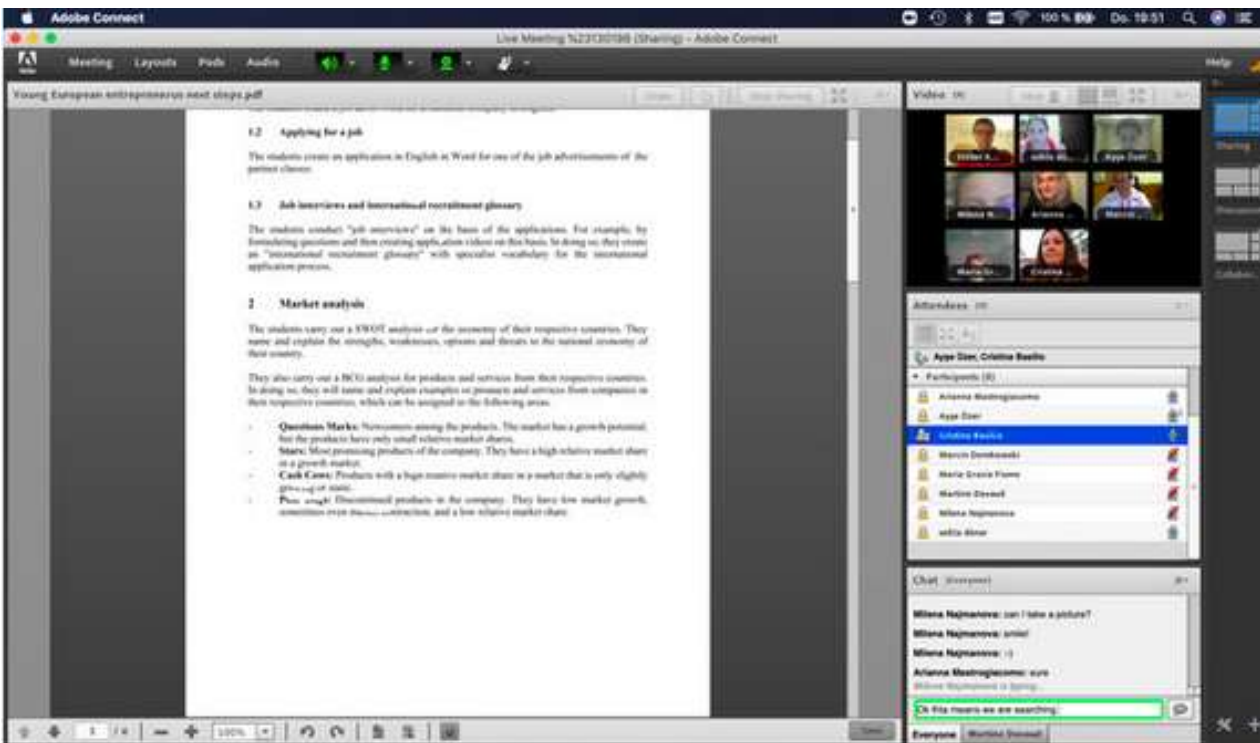
Na área da gestão vão trabalhar muito com esta designação (em português Confirmação de Nota de Encomenda), caso venham a trabalhar na área comercial.

Sendo assim:

The POA form includes:

- Acknowledging receipt of the purchase order
- Communicates intent to fulfill the order
- Reports any errors on the order, such as pricing or part numbers
- In the case of drop shipments where items go directly from the supplier to the end consumer, it will provide the retailer with delivery status information to share with the customer.

As Reuniões



Questionário final + Certificado de Participação



Trabalho colaborativo / professores

DIA DE PROJETO

3.ª F + 2.ªf – Gestão

- Reuniões Regulares entre docentes
- Página Teams para Projeto
- Planos de Trabalho colaborativos
- Avaliações partilhadas

	Segunda	Terça	Quarta
08:00			
09:00			
10:00			
11:00			
12:00			
13:00	13:00 TG20 Ges	13:00 TG20 AI	13:00 TG20 CF
14:00	14:30 Lab 3.2 14:30 TG20 TIC	14:30 Aud 14:30 TG20 Ing	15:00 Aud 15:00 TG20 PT
15:00	16:30 Inf I 16:30 TG20 Ing	16:00 Aud 16:00 TG20 PT	16:30 Aud 16:30 TG20 Mat
16:00	18:00 Aud	18:00 Aud	18:00 Aud
17:00			
18:00			

Disciplina	Horas Sumariadas
AI	21,5h
OE	4h
PT	22h
Inglês	19h
Gestão	20h
Total	86,5h



Horas
dedicadas ao
projeto

DISCIPLINA	COMPETÊNCIAS ADQUIRIDAS	INTEGRAÇÃO CURRICULAR
AI	<p>Pesquisa, seleção e tratamento de informação;</p> <p>Espírito crítico e criativo transversal a todos os módulos, mas complementar aos conteúdos - avaliação de 20% em todos os módulos da disciplina</p>	transversal a todos os módulos, mas complementar aos conteúdos - avaliação de 20% em todos os módulos da disciplina
OE	<p>Pesquisa, seleção e tratamento de informação;</p> <p>Espírito crítico e criativo</p> <p>Competências de trabalho de grupo e competências comunicacionais</p>	
PT	<p>Pesquisa, seleção e tratamento de informação;</p> <p>Competências de comunicação escrita: Produção de texto para publicação em Foruns, plataforma etwinning, mails. Produção de documentos de trabalho: Cartas, faturas, Grelhas,</p> <p>Competências de comunicação oral: Preparação de apresentações orais com suporte visual . Dinâmicas de interação em reunião online</p> <p>Competências TIC - desenvolvimento de suportes para apresentação de trabalhos com recurso a ferramentas web 2.0</p> <p>Desenvolvimento soft skills - criatividade, assertividade, metodologia de trabalho de grupo</p>	transversal a todos os módulos, mas complementar aos conteúdos - avaliação de 20% em todos os módulos da disciplina



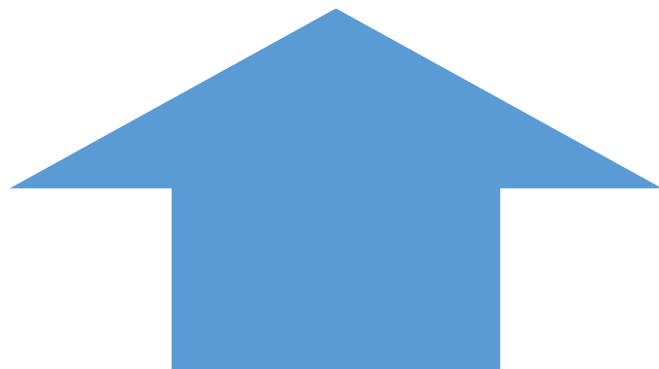
Competências Adquiridas



Competências Adquiridas

Inglês	Enriquecimento do léxico e sintaxe em língua inglesa. Desenvolvimento das competências de Writing e Speaking e de todas aquelas que ao trabalho de grupo dizem respeito.	Ponderação de 20% na nota final de módulo.
Gestão	Organização de portfólio de produtos, tratamento de dados obtidos nas pesquisas sobre as empresas estudadas.	Transversal nos módulos de gestão de RH; Produção e Operações; Aplicações Informáticas de RH.
	Análises swot sobre os mercados, organização de curricula vitae	

Vantagens / desvantagens do modelo



**Maior articulação entre professores;
Alunos organizam melhor as atividades;
Melhor apropriação dos processos;
Maior eficácia das aprendizagens;
Melhor capacidade de regulação do desempenho.**

O modelo das aprendizagens que se centram na transmissão dos conteúdos ainda é muito presente na forma de pensar a escola.

Perceção de que alguns conteúdos são prejudicados em detrimento do projeto.





ENSINUS ETP/INETE



INETE
Instituto de Educação Técnica



Cbasilio@inete.net