PRORROGAÇÃO DA CHAMADA PARA CURSO DE EMPREENDEDORISMO, OPORTUNIDADES E EDUCAÇÃO FINANCEIRA PARA A INCLUSÃO SOCIAL DE PESSOAS LGBTI+

Projeto Conexão Brasil II Empregabilidade e Cidadania Plena para Pessoas LGBTI+ – META 02

QUEM SOMOS?

A Aliança Nacional LGBTI+ que trabalha com a promoção e defesa dos direitos humanos e cidadania de pessoas lésbicas, gays, transgêneros e intersexo (LGBTI+) nos estados brasileiros, através de parcerias com pessoas físicas e jurídicas. Atualmente, a Aliança executa o "Projeto Conexão Brasil II Empregabilidade e Cidadania Plena para Pessoas LGBTI+" que tem como uma das metas contribuir para a inclusão social de 60 pessoas LGBTI+ através da formação profissional, para o fomento do empreendedorismo na região metropolitana do Rio de Janeiro, no primeiro semestre de 2022.

SOBRE O CURSO DE EMPREENDEDORISMO

O Curso de Empreendedorismo e Oportunidades para Inclusão Social de pessoas LGBTI+ tem por objetivo levar ao público alvo conceitos fundamentais relacionados ao empreendedorismo como, por exemplo:

- O que é uma empresa e seus formatos;
- Como delimitar uma ideia de negócio;
- As principais dificuldades ao se iniciar um negócio;
- O Microempreendedor Individual - MEI;
- As etapas de criação de um negócio;
- Os conceitos de educação financeira fundamentais para o empreendedor;
- Como desenvolver uma marca de sucesso.

O **público-alvo** é a **população LGBTI+** residente na Capital e região metropolitana do Rio de Janeiro.

O curso será realizado presencialmente, na sede regional da Aliança Nacional LGBTI+, no Centro do Rio, com respeito aos protocolos sanitários de prevenção à Covid-19, e com **duração total de 120h**. **Ver o conteúdo do curso no ANEXO I**.

Serão **três turmas acontecendo simultaneamente, em dias e horários diferentes**, durante quatro meses, com:

a) 1 aula presencial semanal de conteúdo do curso, acontecendo entre março e julho de 2022, totalizando a carga horária de 64 horas;

b) Encontros de mentoria, em dias diferentes das aulas, totalizando uma carga horária de 20h;

c) Encontros de acompanhamento técnico, totalizando uma carga horária de 36h;

MENTORIAS

A mentoria é uma consultoria individual ou em grupo para tirar dúvidas, trocar ideias e reforçar o conteúdo do curso.

ACOMPANHAMENTO TÉCNICO

O acompanhamento técnico é uma ferramenta de suporte ampliado para a aplicação dos conhecimentos adquiridos na ampliação ou desenvolvimento da ideia de negócio da pessoa cursista.

VEJA AQUI COMO PARTICIPAR DA SELEÇÃO

Serão abertas inscrições para 75 pessoas LGBTI+, sendo destas vagas 15 a mais do quantitativo original *(60 vagas)*, que estarão divididas em 3 turmas com até 25 alunos.

Para a seleção das 75 pessoas LGBTI+ para a realização do Curso de Empreendedorismo, está sendo aberto o processo seletivo simplificado composto de 3 fases a seguir descritas:

Fase 1 – Inscrição através de formulário on-line: encurtador.com.br/jlntM ou presencialmente na sede regional da Aliança Nacional LGBTI+ localizado na Rua da Carioca, 45, Centro, na cidade do Rio de Janeiro. Nessa fase serão aceitas 125 inscrições em ordem de recebimento até a data limite definida.

Fase 2 - Análise das fichas de inscrição pela Comissão de Avaliação formada por membros da Diretoria da Aliança Nacional LGBTI+ e equipe técnica do projeto até o limite de 3 pessoas. A Comissão deverá selecionar 85 pessoas que avançarão para a Fase 3, levando-se em consideração os seguintes critérios:

1. Identidade: pelo menos 30% das vagas para travestis e transexuais, e até 70% para as demais identidades;
2. Renda Mensal;
3. Vulnerabilidade Habitacional;
4. Idade, assim distribuídos: 50% das vagas para pessoas com idade entre 18 e 30 anos; 30% para pessoas entre 31 e 45 anos e 20% para pessoas acima de 45 anos;
5. Racial, assim distribuídos: 60% das vagas para pessoas pretas e pardas (de acordo com o IBGE) e 40% para outras raças/etnias;
6. Gênero, assim distribuídos: 50% para o gênero feminino, 45% para gênero masculino e 5% para outros gêneros;
7. Territorial, assim distribuídos: 50% para pessoas moradoras da cidade do Rio de Janeiro; 35% para pessoas moradoras da região metropolitana e 15% para pessoas moradoras das outras regiões do estado (poderá, caso haja vagas não preenchidas, o remanejamento destas entre as regiões para atender a demanda).

Fase 3 – Entrevista Individual com as pessoas selecionadas (presencial ou virtual, conforme opção do/a inscrito/a) feita pela Comissão de Avaliação que deverá selecionar 75 pessoas seguindo os mesmos critérios da Fase 2, incluindo também o desempenho do/a/e candidato/a/e na entrevista. A Comissão de Avaliação deverá, ainda, elaborar lista de espera com os/as/es demais selecionados/as/es em ordem de prioridade para, caso haja desistência da pessoa inicialmente selecionada, a vaga possa ser preenchida e a oferta concedida.

HAVERÁ AJUDA DE CUSTO PARA MAIS VULNERÁVEIS

Das 75 pessoas selecionadas, 30 (trinta) receberão ajuda de custo no valor total máximo de R$400,00 (quatrocentos reais), seguindo critérios de avaliação de maior vulnerabilidade, com o objetivo de cobrir parte das despesas com deslocamento e alimentação durante a realização do curso.

Observação: O valor da ajuda de custo foi elaborado levando-se em conta as despesas de transporte modal do Rio e Grande Rio, sendo inviável o custeio de valores de transporte para cobrir grandes distâncias.

A ajuda de custo será paga com periodicidade a ser definida pela coordenação do curso, através de crédito em conta corrente vinculada ao CPF do/a/e beneficiário/a/e ou através de ordem bancária em agência pré-definida, caso em que a ajuda de custo poderá ser sacada direto no caixa pelo/a/e beneficiário/a/e mediante apresentação de documento de identidade e CPF.

NÃO PERCA A SUA VAGA NO CURSO E AJUDA DE CUSTO, ENTENDA COMO:

DA PRESENÇA E APROVEITAMENTO NOS CURSOS:

A manutenção na vaga do curso e a ajuda de custo a ser disponibilizada aos/as/es beneficiários/as/es estão condicionados, sem exceções, à frequência e aproveitamento do/a/e mesmo/a/e no Curso de Empreendedorismo e serão comprovadas através de relatórios quinzenais de frequência fornecidos pela Coordenação do Curso. Esse controle será feito para garantir o melhor aproveitamento dos/as/es beneficiários/as/es e para detectar possíveis cenários de dificuldade do/as/es alunos/as/es em tempo útil para que a equipe técnica do projeto possa intervir, auxiliar e dar os devidos encaminhamentos necessários.

SOBRE AS ATIVIDADES COMPLEMENTARES:

Todos/as/es alunos/as/es participantes do curso, principalmente os/as/es beneficiados/as/es com a ajuda de custo, deverão obrigatoriamente participar das atividades extracurriculares a serem oferecidas pela Aliança Nacional LGBTI+ abaixo listadas:

i. Mentoria – ampliar a vivência e aprimorar os conhecimentos adquiridos durante a formação profissional;
ii. Encontros de Acompanhamento Técnico - suporte ampliado sobre questões relacionadas ao empreendedorismo, microcrédito e outras oportunidades;
iii. Oficinas de capacitação em Ética, Cidadania e Direitos Humanos – formação do estudante LGBTI+ crítico e cidadão possibilitando acesso a temas sobre ética, direitos e cidadania;

iv. Oficinas de Capacitação em Ética no trabalho, Postura e Imagem Profissional - promover o aprimoramento das noções de ética, postura e imagem profissional com o objetivo de formar profissionais conscientes de seus direitos e deveres.

v. Participação na Cerimônia de Formatura a se realizar no final do 1º (primeiro) semestre do projeto na sede regional da Aliança Nacional LGBTI+.

OBS: Esse processo é importante, pois o projeto é custeado com recursos financeiros públicos e assim cada estudante beneficiado/a/e deve valorizar a sua vaga e ter a noção de que outras pessoas LGBTI+ desejam ser contempladas. Nos casos de baixa presença e aproveitamento, ausências e/ou desistências do/a/e beneficiado/a/e e a não participação nas atividades complementares listadas, a vaga e ajuda de custo restantes serão oferecidos aos/as/es canditados/as/es em fila de espera de acordo com o cronograma, metodologia do projeto e duração do curso previsto.

CRONOGRAMA PRORROGADO – CURSO DE EMPREENDEDORISMO:

1. Publicação da Chamada Pública: 21 de fevereiro de 2022

2. Prorrogação de Recebimento de Inscrição: 21 de fevereiro à 14 de março de 2022

3. Análise e seleção das Inscrições para entrevista: 15 de março de 2022

4. Divulgação dos selecionados para a fase 3: 15 de março de 2022

5. Realização das entrevistas (fase 3): 17, 18 e 21 de março de 2022

6. Divulgação Final do Resultado: 22 de março de 2022

7. Encontro Orientação e Alinhamento para os selecionados – 26 de março de 2022.

8. Início das aulas – 28 de março de 2022.

SOBRE O INÍCIO DO CURSO:

Será feito um encontro presencial para alinhamento e orientações a todos/as/es selecionados/as/es para o curso, na sede regional da Aliança Nacional LGBTI+ na Rua da Carioca 45, Centro - Rio de Janeiro, tel: (21) 2215-0844, no dia 12 de março 2022, no qual a equipe técnica do projeto dará as seguintes informações:

1 – Acolhimento e boas-vindas aos/as/es estudantes;

2 - Informações sobre a dinâmica do curso e questões administrativas para liberação de ajudas de custo;

3 – Demais informes sobre o projeto.

Curitiba, 21 de fevereiro de 2022

Rafaelly Wiest

Diretora Administrativa da Aliança Nacional LGBTI+

Cláudio Nascimento Silva

Diretor de Políticas Públicas da Aliança Nacional LGBTI+

ANEXO I - CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DO EIXO DE EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 1 – INTRODUÇÃO AO CURSO

1.1) APRESENTAÇÃO

Apresentando: a) A Aliança Nacional LGBTI+; b) O Centro de Convivência Cultura e Cidadania LGBTI+ do Rio de Janeiro; c) O Projeto Conexão Brasil II; e d) A ementa do curso.

1.2) AUTOESTIMA, SEXUALIDADE, DIREITOS HUMANOS

Trabalhar conceitos básicos de sexualidade, identidade sexual, expressões de gênero e orientação sexual.

1.3) ÉTICA, POSTURA E IMAGEM PROFISSIONAL

Oficina de apresentação pessoal e imagem do negócio, como se comportar em entrevistas no atendimento presencial, como se relacionar com parceiros profissionais e clientes, escuta ativa, direitos e deveres e contrato de convivência.

MÓDULO 2 - INTRODUÇÃO AO EMPREENDEDORISMO

2.1) O QUE É EMPREENDEDORISMO

2.2) O QUE É UM/A EMPREENDEDOR/A

2.3) O QUE DIFERE UM/A BOM/BOA EMPREENDEDOR/A

Erros e acertos no empreender. Modelos de negócios de sucesso.

MÓDULO 3 – PLANEJANDO O MEU NEGÓCIO

3.1) MODELO DE NEGÓCIOS – Apresentando o modelo Canvas.

3.2) PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO, TÁTICO E OPERACIONAL

3.2.1) ANÁLISE SWOT (Fortalezas, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças)

3.2.2) MISSÃO, VISÃO E VALORES

3.3) INTRODUÇÃO AOS 4 PS DO MARKETING (Produto, Praça, Preço e Promoção)

3.4) CRIANDO VALOR SOBRE O EMPREENDIMENTO

Como criar uma identidade própria e vender um conceito.

3.5) SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

Mapeando, conhecendo e definindo um público alvo. Análise econômica.

3.6) CRIANDO UM PLANO DE NEGÓCIO

3.6.1) Histórico (história do empreendimento e motivo da área de atuação escolhida)

3.6.2) Objetivo

3.6.3) Análise SWOT

3.6.4) Missão, Visão e Valores

3.6.5) Estrutura Organizacional e Legal

3.6.6) Descrição do Negócio

3.6.7) Plano de Produtos de Serviços

3.6.8) Análise de Mercado

3.6.9) Concorrência

3.6.10) Sustentabilidade

3.6.11) Parcerias

3.6.12) Gestão e Operações

3.6.13) Análise e Projeção Financeira

3.6.14) Situação Atual

3.6.15) Projeção de Resultados

3.6.16) Investimento Inicial e Capital de Giro

3.6.17) Ponto de Equilíbrio

MÓDULO 4 – FORMALIZAÇÃO DA EMPRESA

4.1) TIPOS DE NEGÓCIOS E PESSOAS JURÍDICAS

Sociedade anônima, EIRELI, empresa privada, franchising, start ups, etc).

4.2) TIPO DE EMPREENDEDORISMO

MEI, ME, EPP.

4,3) MARCOS LEGAIS: Tipos de regimes tributários.

MÓDULO 5 – GESTÃO FINANCEIRA

5.1) PRECIFICAÇÃO

Definindo o valor do meu produto ou serviço. (Custos operacionais, despesas fixas e variáveis, ponto de equilíbrio e lucro).

5.2) CAPITAL INICIAL E DE GIRO

Começando um negócio do zero ou com pouco recurso).

5.3) ECONOMIA CIRCULAR

Como gerar renda através da sua rede de contatos e parcerias.

MÓDULO 6 – ADMINISTRANDO O SEU NEGÓCIO

6.1) COMPRAS E ESTOQUE

Escolhendo fornecedores, negociando preços e controle de perdas na produção.

6.2) ORÇAMENTO

Administração de Finanças, planilhas de despesas, equilíbrio orçamentário.

6.3) ADMINISTRAÇÃO

Gestão de negócios, contratação de funcionários, gestão de pessoas, desenvolvimento do perfil de liderança.

MÓDULO 7 – COMUNICAÇÃO E MARKETING

7.1) O QUE É MARKETING

Como se comunicar com o seu público alvo.

7.2) APLICANDO OS 4 Ps DO MARKETING

Definindo o mercado no qual irá atuar.

7.3) CANAIS DE COMUNICAÇÃO, VENDA E DISTRIBUIÇÃO

7.3.1) CRIANDO UMA MARCA

Avaliação de mercado (clientela, contexto atual, diferenciação frente à concorrência. Criação de logomarca (psicologia das cores e comunicação). Como destacar o seu

diferencial. Imagem do produto ou serviço (embalagem, design, conceito estético, apelo de consumo, etc).

7.3.2) PLANO DE COMUNICAÇÃO

Como se comunicar para fortalecer redes de parcerias, fornecedores e clientes (fidelização). Materiais, espaço e ferramentas de divulgação. Definir espaços de atuação físicos ou virtuais.

7.3.3) CANAIS DE COMUNICAÇÃO E ATENDIMENTO AO CLIENTE

Como se comunicar para fortalecer redes de parcerias, fornecedores e clientes (fidelização). Como diminuir conflitos causados por erros operacionais ou de força maior. Uso das mídias sociais para comunicação com o público-alvo e promoção do produto ou serviço. E-Commerce.

MÓDULO 8 – EDUCAÇÃO FINANCEIRA

8.1) O VALOR DO DINHEIRO

Relação com o capital e consumo.

8.2) CRÉDITOS E EMPRÉSTIMOS

Tipos de crédito. O que são juros. Usando o crédito consciente. Empréstimo. Dívida, endividamento e inadimplência. Como sair do endividamento.

8.3) ORGANIZANDO-SE PARA O FUTURO

Planejamento financeiro. Poupança, fundo de emergência e investimento.