



RODADA DE NEGÓCIOS



Inovação e sinergia impulsionam o futuro da Educação Profissional.

Regulamento

Janeiro - 2025

APRESENTAÇÃO

A Rodada de Negócios é uma estratégia crucial para promover o desenvolvimento profissional dos instrutores, impulsionando a formação contínua nas áreas tecnológicas mais demandadas pela indústria.

Essa iniciativa propõe-se a garantir que o corpo docente esteja alinhado com as tendências emergentes e o avanço tecnológico que molda o futuro da indústria.

Essa é, também, uma oportunidade para expandir o uso de tecnologias digitais e aprimorar as práticas educativas do SENAI, impulsionando a excelência do ensino e a preparação dos profissionais para o mundo do trabalho.

A Rodada de Negócios visa:

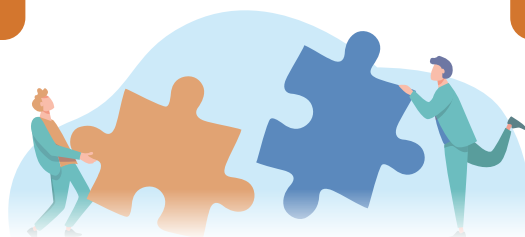
- Estimular estratégias que promovam a atualização dos docentes em diferentes áreas tecnológicas.
- Maximizar eficiência de recursos e tempo, capitalizando o potencial dos departamentos regionais e empresas parceiras do SENAI para a oferta de formação contínua dos docentes.
- Oferecer ações formativas que estejam em consonância com as necessidades e inovações do setor industrial brasileiro.
- Promover aos docentes o desenvolvimento de competências essenciais para a educação digital, preparando-os para as demandas do atual cenário educacional e tecnológico.

Durante a Rodada, **representantes dos departamentos regionais e empresas parceiras do SENAI** se reúnem para um encontro estratégico, onde são apresentadas e negociadas iniciativas inovadoras que promovam a atualização tecnológica dos docentes. Os representantes compartilham suas soluções, buscando atender às necessidades específicas de cada departamento e fortalecendo uma rede de colaboração.

DRs

Ofertantes

Ampliação de suas carteiras de clientes e serviços.



DRs

Demandantes

Redução de custos, prazos e sobrecarga da equipe.

Expansão do relacionamento entre departamentos regionais e empresas parceiras

1. DINÂMICA DA RODADA

- Levantamento de demandas de atualização tecnológica
- Evento de lançamento
- Processo de inscrição dos Departamentos Regionais ofertantes
- Divulgação do portfólio de ofertas
- Processo de inscrição dos Departamentos Regionais demandantes
- Disponibilização das agendas de negociação
- Evento presencial de negociação
- Monitoramento das ofertas

2. ORIENTAÇÕES GERAIS

O Departamento Nacional, por meio da Rodada de Negócios, atuará como agente facilitador da conexão entre departamentos regionais e empresas parceiras. O objetivo é intensificar a disponibilização de cursos de atualização tecnológica para o corpo docente do SENAI, a fim de atender às demandas específicas dos Departamentos Regionais.


Modalidades de Ofertas:

■ **Cursos:** Estes constituem um conjunto organizado de atividades educativas ou formativas que fornecem conhecimentos teóricos e habilidades práticas pertinentes a áreas específicas de estudo. É uma formação mais completa e aprofundada, abrangendo um tema específico, com duração mais longa e certificação. Serão priorizadas as ofertas entre 24 e 100 horas-aula.

■ **Oficinas/Workshops** - Experiência de aprendizado intensiva e prática, focada em uma habilidade ou técnica específica, de curta duração. Possuem um formato interativo e hands-on, com participação ativa dos participantes.

Os cursos e oficinas/workshops podem ser ofertados em diferentes formatos:

- **Cursos Presenciais:** As aulas acontecem em um local físico, com a interação direta entre professor e alunos.
- **Cursos 100% online:** Todo o conteúdo é acessado e aprendido através de plataformas digitais, sem necessidade de deslocamento físico. Os cursos podem ser autoinstrucionais ou com o acompanhamento de um tutor.
- **Cursos Híbridos:** Combina elementos do ensino presencial e online, com encontros presenciais e atividades online, proporcionando flexibilidade e interação.



Tanto os cursos quanto as oficinas precisam ser estruturados de acordo com a Metodologia SENAI de Educação Profissional, considerando os seguintes aspectos:

- **Desenvolvimento de Capacidades:** Aprimorar capacidades técnicas e estratégicas dos profissionais, visando otimizar o desempenho em suas funções.
- **Estratégias de Aprendizagem Desafiadoras:** Aplicar métodos que desafiem e estimulem os participantes, incentivando uma aprendizagem ativa e eficaz.
- **Integração entre Teoria e Prática:** Assegurar que as ações pedagógicas fomentem a aplicação prática dos conhecimentos, reforçando a sua relevância dentro de um contexto real.
- **Crítérios de Avaliação Claros:** Estabelecer e comunicar os parâmetros utilizados para mensurar a aprendizagem dos participantes.
- **Aplicação Eficiente de Tecnologias Digitais na Educação:** As tecnologias digitais incorporadas à prática pedagógica devem estar em sintonia com os objetivos educacionais estabelecidos, de forma a potencializar o processo de ensino e aprendizagem.

3. CRITÉRIOS DE PARTICIPAÇÃO

Departamentos Regionais e Empresas Ofertantes

Inscrições e Propostas

- **Inscrição:** Para participar como ofertante, os DRs e empresas interessadas devem se inscrever pelo formulário disponível na landing page da Rodada de Negócios até o dia 23/01/2025.
- **Proposta:** As propostas devem seguir as orientações deste guia e preenchidas conforme template disponibilizado. O link para acesso ao documento da proposta deve ser inserido no campo indicado no formulário de inscrição.
- **Expertise:** Os ofertantes devem comprovar sua expertise e capacidade técnica para executar a proposta, apresentando um briefing da iniciativa e/ou portfólios de suas ofertas.
- **Validação:** As propostas dos DRs devem ser validadas e assinadas pelos diretores regionais antes da inscrição na Rodada

Compromissos e Formalidades:

- **Representante:** Os DRs e empresas se comprometem a indicar um profissional com poder de decisão para negociar durante o evento da Rodada de Negócios.
- **Contratos:** Os contratos são firmados diretamente entre os ofertantes e os departamentos regionais demandantes.
- **Relatórios:** Os ofertantes devem preencher o formulário do relatório de iniciativas contratadas.

Preparação para a Rodada:

- **Reunião Online:** Após a aprovação de suas propostas para a Rodada de Negócios, os DRs e empresas participantes receberão um material informativo com orientações para o encontro presencial no dia 20/02/2025.
- **Material de Divulgação:** Os ofertantes são responsáveis por organizar seu material de divulgação, conforme orientações da equipe organizadora, para apresentação na Rodada de Negócios.

Departamentos Regionais Demandantes

Inscrição e Negociação:

- **Inscrição:** Para participar como demandantes na Rodada de Negócios, os DRs devem se inscrever no formulário da landing page do evento e escolher as iniciativas de seu interesse no portfólio de ofertas.
- **Agenda:** A agenda de negociações deve ser validada pelo diretor regional.
- **Representante:** Os DRs se comprometem a indicar um profissional com poder de decisão para negociar durante a Rodada de Negócios.
- **Contratos:** Os contratos são firmados diretamente entre demandantes e ofertantes.

4. CRITÉRIOS PARA A ELABORAÇÃO DE PROPOSTAS

As Propostas devem conter as seguintes Informações:

I. Identificação:

- Tipo de solução: Curso ou Oficina/ Workshop
- Título do curso: Título conciso e que reflita o conteúdo do curso.
- Área Tecnológica: Informe a área tecnológica à qual o curso está vinculado (ex: Automotiva, Vestuário).
- Carga horária total: Número total de horas do curso.
- Modalidade: Presencial, a distância ou híbrido.
- Período de realização: Data de início e término previstas.
- Local de realização: Endereço do local onde o curso será ministrado (se presencial).
- Deslocamento: Se presencial, quem se desloca (ofertante ou demandante)?
- Capacidade de atendimento: Informe a quantidade mínima e máxima para composição de uma turma.
- Parceria com empresas: Informe se haverá parceria com alguma empresa de tecnologia para implementar essa oferta educacional.

II. Público-Alvo e Requisitos:

- Perfil de entrada: Descreva quais os requisitos para participação dos docentes, tais como pré-requisitos de conhecimento, formação, experiência.
- Requisitos para ingresso: Informe se haverá um processo seletivo para participação e quais os critérios para a seleção dos participantes.

III. Justificativa e Objetivos:

- Justificativa: Explique a relevância do tema para a atualização dos docentes, destacando a sua relação com as demandas do SENAI e da indústria e tendências da área.
- Objetivos gerais: Apresente os objetivos amplos que o curso pretende alcançar.

IV. Conteúdo Programático:

- Ementa: Apresente um resumo dos principais tópicos que serão abordados no curso.
- Capacidades e conhecimentos: Descreva quais capacidades serão desenvolvidas ou aprimoradas e os conhecimentos relacionados a cada capacidade.
- Cronograma: Apresente uma proposta de cronograma das atividades, indicando a duração de cada etapa do curso.

V. Metodologia:

- Estratégias de ensino e de aprendizagem: Descreva as metodologias que serão utilizadas para promover o desenvolvimento das capacidades (palestras, workshops, estudos de caso, trabalhos em grupo etc.).
- Recursos didáticos: Liste os recursos didáticos que serão utilizados (slides, vídeos, materiais impressos, softwares etc.).

VI. Avaliação e Certificação:

- Estratégias de acompanhamento e monitoramento: Descreva os critérios e instrumentos de avaliação que serão utilizados para acompanhar o progresso dos participantes.
- Indicadores de avaliação da oferta: Indicadores qualitativos e quantitativos para medir o sucesso da ação.
- Certificação: Descrição da certificação que será emitida.

VII. Corpo Docente:

- Coordenação: Nome, titulação e experiência profissional do coordenador do curso.
- Docentes: Nome, titulação e experiência profissional de cada docente envolvido no curso.

VIII. Cronograma Financeiro:

- Orçamento: Apresente um orçamento prévio do curso, incluindo o valor da carga-horária por aluno.

5. CRONOGRAMA DA RODADA DE NEGÓCIOS

Atividade	Data/Período
Levantamento de demandas	Até 19 de novembro de 2024
Evento online de lançamento	22 de novembro de 2024
Inscrição dos ofertantes	22/11 a 23/01/2025
Divulgação do Portfólio de Ofertas	28/01/2025
Inscrição dos Departamentos Regionais Demandantes	28/01 a 10/02
Divulgação das Agendas de Negociação	17/02/2025
Realização da Rodada de Negócios, em Brasília	20/02/2025 (quinta-feira)
Monitoramento das Ofertas	A partir de 20/02/2025

Observações:

- Este regulamento visa garantir a organização e o bom andamento da Rodada de Negócios.
- É fundamental **que os DRs leiam e compreendam as informações contidas neste guia.**
- Em caso de dúvidas, os DRs podem entrar em contato com a equipe organizadora da Rodada.



rodadadenegocios@senaicni.com.br