



RODADA **DE NEGÓCIOS**



Inovação e sinergia impulsionam o futuro da Educação Profissional.

Regulamento

Novembro - 2024

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:

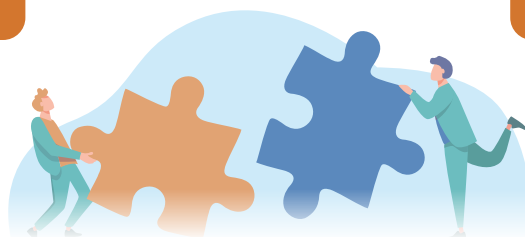
- Estimular estratégias que promovam a atualização dos docentes em diferentes áreas tecnológicas.
- Maximizar eficiência de recursos e tempo, capitalizando o potencial de cada Departamento Regional no processo de formação contínua dos docentes.
- Oferecer ações formativas que estejam em consonância com 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 se reúnem para um encontro estratégico, onde são apresentadas e negociadas iniciativas inovadoras que promovam a atualização tecnológica dos docentes. Cada representante compartilha suas soluções, buscando atender às necessidades específicas de outros Departamentos e fortalecer 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 os Departamentos Regionais

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 os Departamentos Regionais. O objetivo é intensificar a disponibilização de cursos de atualização tecnológica para o corpo docente do SENAI. As ofertas contemplam diferentes áreas tecnológicas da indústria, 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 Ofertantes

Inscrições e Propostas

- **Inscrição:** Os DRs interessados em participar como ofertantes devem se inscrever através do formulário disponível na landing page da Rodada de Negócios.
- **Proposta:** As propostas devem seguir as orientações deste guia e ser preenchidas conforme template disponibilizado. O link para acesso ao documento da proposta deve ser inserido no campo indicado no formulário de inscrição.
- **Expertise:** Os DRs ofertantes devem demonstrar expertise e capacidade técnica para operacionalizar a proposta, através de um briefing da iniciativa a ser ofertada e/ou portfólios de suas ofertas.
- **Validação:** As propostas devem ser validadas e assinadas pelos diretores regionais antes da inscrição na Rodada.

Compromissos e Formalidades:

- **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 os Departamentos Regionais.
- **Relatórios:** Os DRs devem preencher o formulário do relatório de iniciativas contratadas.

Preparação para a Rodada:

- **Reunião Online:** Os DRs com inscrições homologadas na Rodada de Negócios participarão de uma reunião online com a equipe organizadora para orientações sobre a realização do encontro presencial da Rodada.
- **Material de Divulgação:** Os DRs 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:** Os DRs interessados em participar como demandantes devem se inscrever através do formulário disponível na landing page da Rodada de Negócios, indicando as iniciativas de seu interesse apresentadas 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 os Departamentos Regionais.

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: Indique a área de conhecimento à qual o curso pertence (ex: Automação Industrial, Tecnologia da Informação).
- Dados do representante: Descreva o nome, cargo e endereço de e-mail do representante do Departamento Regional que será o responsável pelas negociações.
- 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 Departamentos Regionais Ofertantes	22/11 a 27/12/2024
Análise das propostas	02 a 06/01/2025
Disponibilização do vídeo instrucional aos DRs Ofertantes	08/01/2025
Divulgação do Portfólio de Ofertas	13/01/2025
Inscrição dos Departamentos Regionais Demandantes	13/01 a 25/01
Organização das Agendas de Negociação	27 /01 a 17/02/2025
Divulgação das Agendas de Negociação	18/02/2025
Realização da Rodada de Negócios, em Brasília	20/02/2025 (quinta-feira)
Monitoramento das Ofertas	A partir de 20/02/2025

Observações:

- Este guia 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