

**DESCRIÇÃO CURTA DO PROGRAMA**

Desenvolvido com alunos do 6º ano, o programa tem como objetivo apresentar aos alunos as oportunidades que empreender pode proporcionar. Através de dinâmicas e atividades desenvolvidas por voluntários corporativos, os alunos irão conhecer os cinco passos para se abrir um negócio e garantir que ele tenha sucesso.

<b>ATIVIDADES</b>	<b>HABILIDADES E CONCEITOS</b>	<b>TÉCNICAS DE ENSINO</b>
<b>Organização</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar as formas mais comuns de organização de uma empresa.</li> <li>- Dar exemplo de recursos necessários ao iniciar um negócio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plano de negócio</li> <li>- Empresário</li> <li>- Sociedade limitada</li> <li>- Sociedade anônima</li> </ul>
<b>Administração e Carreiras</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar as decisões típicas de um empresário.</li> <li>- Listar qualidades desejáveis em um empregado.</li> <li>- Reconhecer os passos necessários para conseguir um emprego.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Emprego</li> <li>- Administração</li> <li>- Carreira</li> <li>- Tomada de decisão</li> <li>- Simulação de entrevista</li> </ul>
<b>Produção</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comparar métodos de produção unitária e em série.</li> <li>- Descrever como trabalhadores compartilham as responsabilidades para fabricar produtos.</li> <li>- Reconhecer a importância da produtividade.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produção</li> <li>- Produção unitária</li> <li>- Produção em série</li> <li>- Produtividade</li> <li>- Linha de montagem</li> <li>- Trabalho em equipe.</li> </ul>
<b>Marketing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar as atividades relacionadas a Marketing.</li> <li>- Explicar porque as empresas fazem propagandas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marketing</li> <li>- Produto</li> <li>- Consumidor</li> <li>- Preço</li> <li>- Propaganda</li> <li>- Criação de propagandas</li> </ul>
<b>Venda Pessoal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Descrever as etapas de uma apresentação de vendas.</li> <li>- Desenvolver uma apresentação de venda para um produto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Venda pessoal</li> <li>- Simulação de vendas</li> </ul>

**MATERIAIS**

O aluno recebe manual do aluno, uma caneta e certificado de conclusão. O executivo recebe um manual do voluntário, um jogo de cartazes, cartão de descrição de negócios e certificado de mérito comunitário.

**INFORMAÇÕES E CONTATO:**
**Junior Achievement de Santa Catarina**

Av. Presidente Kennedy, 815 - sala 07 – Campinas – 88101-001 – Florianópolis – SC  
 48 3224 8388 – 3223 5439 - [jabrasil.org.br/sc](http://jabrasil.org.br/sc) – [@jasantacatarina](https://twitter.com/jasantacatarina) – email: [contato@ja-sc.org.br](mailto:contato@ja-sc.org.br)