

Março 2023

## CONTEXTUALIZAÇÃO GERAL

No mundo atual, onde o emprego é mais dinâmico, estar consciente de que o Networking abre portas às diferentes necessidades que vão surgindo é uma competência potenciadora da sua empregabilidade.

|                       |  |
|-----------------------|--|
| FORMADORA             | Helena Guimarães<br>29 anos de experiência com um percurso profissional diversificado entre formação, coaching, docência e consultoria. Licenciada em Organização e Gestão de Empresas (1993) e Mestre em Gestão da Qualidade (2001).  |
| LOCAL                 | On-line  |
| CALENDARIZAÇÃO        | 16, 21, 23 e 28 de março   14h30-17h30   |
| DESTINATÁRIOS         | Municípios de Cascais  |
| CARGA HORÁRIA         | 12h  |
| OBJETIVOS GERAIS      | Proporcionar aos munícipes a metodologia de Networking de modo a agilizar a procura de emprego e consequente aumento da empregabilidade  |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar e elaborar a mensagem (pitch) para o Networking</li> <li>• Facilitar a tomada de consciência do efeito de Networking na empregabilidade</li> <li>• Elaborar plano de Networking</li> </ul>   |
| CONTEÚDOS             | <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Pré-Networking</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Quem eu sou? ⇒ Conhecer-me melhor</li> <li>1.2. O que quero fazer? ⇒ Definir o meu projeto</li> <li>1.3. Início da construção do Plano de Ação</li> <li>1.4. Elaborar as diferentes mensagens (10", 30" e 90") tendo em conta o que pretende e as suas competências para utilizar em diversos contextos da vida</li> <li>1.5. Comunicar o Pitch</li> </ol> </li> <li><b>2. Networking</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Conceito</li> <li>2.2. Definir os objectivos (geral e parciais)</li> <li>2.3. Como elaborar, planear e utilizar a ferramenta estruturada de Networking</li> <li>2.4. Realizar um plano de Networking a aplicar na procura activa de emprego</li> </ol> </li> </ol> |
| METODOLOGIAS          | Teórico-prático  |