

Documento 1

Planificação do Mini-projeto

"Digital Welcome B2B" — Academia de Marketing Digital B2B

Entidade formadora de referência: Academia de Marketing Digital B2B (entidade fictícia)

1. Enquadramento e Diagnóstico de Necessidades

A conceção deste projeto pedagógico parte da identificação de uma oportunidade de melhoria na integração dos formandos na Academia de Marketing Digital B2B. O diagnóstico que sustenta esta decisão resultou do cruzamento de três fontes de informação:

- Levantamento junto da equipa de formadores das dúvidas mais frequentemente colocadas nas primeiras sessões de edições anteriores do curso (sobretudo sobre critérios de avaliação e navegação na plataforma Moodle);
- Análise dos tickets de suporte técnico registados na primeira semana de formação, que revelam um volume elevado de pedidos de ajuda relacionados com acesso a materiais e prazos de entrega;
- Observação direta de que formandos com menor literacia digital tendem a apresentar taxas de abandono mais elevadas nas primeiras duas semanas.

Detetou-se, assim, a necessidade de uniformizar a informação inicial, reduzir o "gap" de literacia digital e clarificar expectativas relativas à avaliação e participação ativa. O projeto funciona como um dispositivo de ação educativa intencional e sustentada.

2. Público-Alvo

O manual destina-se a formandos adultos que se inscrevem em cursos de Marketing Digital B2B em regime de formação a distância (EaD), maioritariamente profissionais em transição de carreira ou reconversão profissional, com níveis heterogéneos de literacia digital e disponibilidade de tempo variável (muitos conciliam a formação com atividade profissional em simultâneo).

Esta caracterização foi determinante para as opções tomadas no protótipo: uma linguagem direta e sem jargão técnico excessivo, orientações explícitas de gestão de tempo (dado que a autonomia exigida pelo regime a distância é, para muitos, um desafio novo) e recurso a formatos multimédia que não pressupõem elevada familiaridade tecnológica prévia.

3. Objetivos do Projeto

3.1. Objetivo geral

Conceber e implementar um Manual de Acolhimento digital interativo que facilite a integração e a autonomia do formando na plataforma de aprendizagem.

3.2. Objetivos específicos

- Integração: garantir que todos os formandos concluem o guia de ambientação nas primeiras 24 horas;

- Clarificação: explicar os critérios de avaliação (diagnóstica, formativa e sumativa) e as formas de feedback;
- Eficiência: definir canais de comunicação claros para suporte técnico e pedagógico.

4. Metodologia e Estratégias Pedagógicas

O projeto adota a Metodologia de Trabalho de Projeto, em que o formador assume o papel de facilitador.

- Aprendizagem Ativa: o manual será um recurso multimédia interativo, promovendo a exploração autónoma;
- Articulação Pedagógica: integração de momentos síncronos (videoconferência) e assíncronos (fóruns de discussão) para apoio à leitura do manual.

5. Planificação das Atividades (Cronograma)

A gestão do projeto segue um ciclo de vida estruturado em 7 dias:

Fase	Atividade	Intervenientes
Dia 1-2	Diagnóstico: levantamento de dúvidas frequentes e definição da estrutura analítica de tarefas (EAT).	Equipa Pedagógica
Dia 3-4	Conceção: redação dos conteúdos (Direitos/Deveres, Avaliação) e seleção de recursos multimédia.	Formadores / Coordenador
Dia 5	Produção: design do protótipo e verificação da acessibilidade e inclusão.	Designer / Formador
Dia 6	Monitorização: revisão técnica e alinhamento com os princípios de qualidade da DGERT.	Gestor de Formação
Dia 7	Lançamento: publicação do manual no Moodle e sessão síncrona de boas-vindas.	Equipa Técnica / Formandos

6. Intervenientes e Responsabilidades

- Gestor de Formação: assegura a política de formação e a conformidade legal;
- Coordenador Pedagógico: monitoriza os indicadores de sucesso e valida os conteúdos;
- Formador: atua como criador de conteúdos e facilitador na implementação;
- Formando: protagonista da aprendizagem, responsável pela consulta e cumprimento das normas do manual.

7. Recursos do Projeto

- Humanos: equipa pedagógica e técnica especializada;
- Físicos/Digitais: licenças de software, plataforma Moodle (LMS) e acesso a internet de alta velocidade;

- Financeiros: orçamento realista que prevê horas de coordenação e fundo de contingência para riscos identificados.

8. Avaliação e Monitorização

A avaliação do projeto não incide apenas sobre o produto final, mas sobre o processo de desenvolvimento:

- Critérios de Avaliação: adequação metodológica, exequibilidade, inovação e clareza da linguagem;
- Instrumentos: inquérito de satisfação aos formandos após 15 dias de uso e análise de métricas de acesso à plataforma.

9. Riscos e Fatores Críticos de Sucesso

Risco identificado	Estratégia de mitigação
Formandos com baixa literacia digital não concluírem o guia nas primeiras 24 horas	Disponibilização de uma sessão síncrona de apoio opcional no Dia 1, além do guia escrito
Sobrecarga de pedidos ao suporte técnico na primeira semana	Secção de FAQ técnica destacada no início do manual, antes do contacto direto com o suporte
Desatualização do manual face a alterações na plataforma Moodle	Revisão técnica associada a cada atualização relevante da plataforma, a cargo do Gestor de Formação

Conclusão

A planificação apresentada fundamenta o desenvolvimento do Manual de Acolhimento "Digital Welcome B2B" num diagnóstico com fontes de evidência identificadas, numa caracterização clara do público-alvo, e em objetivos, cronograma, recursos e critérios de avaliação articulados entre si.

O Documento 2 apresenta o protótipo da secção de acolhimento do manual, coerente com estas decisões.

Trabalho realizado por Mónica Coelho e Vânia Ferreira

Documento 2

Protótipo de Secção do Manual

Guia do Formando — Sucesso na Aprendizagem Digital

Academia de Marketing Digital B2B

Bem-vindo(a) à Academia de Marketing Digital B2B

Uma mensagem para si

Seja bem-vindo(a)! Está prestes a iniciar um percurso de formação em Marketing Digital B2B totalmente a distância — uma modalidade que lhe dá liberdade para gerir o seu próprio ritmo, mas que também pede alguma autonomia nova, sobretudo se é a primeira vez que estuda neste formato.

Sabemos que conciliar a formação com o trabalho e a vida pessoal não é sempre fácil, e que a plataforma digital pode parecer, à primeira vista, mais um obstáculo do que uma ajuda. Este guia foi pensado para que isso não aconteça: aqui encontra tudo o que precisa para começar com confiança, sem se sentir perdido(a) nas primeiras semanas.

Reserve 20 a 30 minutos para ler este guia com calma antes da primeira sessão síncrona. Não precisa de decorar nada — pode voltar a consultá-lo sempre que quiser.

Quem somos

A Academia de Marketing Digital B2B é uma entidade formadora certificada, especializada em formação profissional a distância na área do marketing digital orientado a negócios entre empresas (B2B). Trabalhamos com uma metodologia de projeto, em que o formador assume o papel de facilitador da sua aprendizagem, e não apenas de transmissor de conteúdos.

Acreditamos que a aprendizagem digital só funciona bem quando o formando se sente acompanhado — por isso, todo o nosso modelo de acolhimento e de suporte foi desenhado a pensar em si.

Os seus direitos, desde o primeiro dia

Como formando(a) da Academia, tem direito a:

- Receber informação clara sobre objetivos, conteúdos e critérios de avaliação antes do início de cada módulo;
- Ter acesso a canais de suporte técnico e pedagógico identificados e disponíveis;
- Receber feedback construtivo e atempado sobre o seu desempenho;
- Ser tratado(a) com respeito, em ambiente livre de discriminação, também nos espaços digitais de interação (fóruns, videoconferências).

1. O Seu Papel: Protagonismo e Responsabilidade

Na nossa Academia, o formando é o centro do processo educativo. Para garantir o sucesso da sua aprendizagem, a sua participação deve ser:

- Ativa e Responsável: envolva-se nas atividades e consulte diariamente a plataforma digital;
- Colaborativa: partilhe conhecimentos nos fóruns e colabore efetivamente com os seus colegas em projetos de grupo;
- Ética: utilize a tecnologia de forma responsável e respeite os direitos de autor nos trabalhos submetidos;
- Reflexiva: pratique a autoavaliação contínua sobre o seu progresso e o uso ético das ferramentas de Marketing Digital.

2. Organização: Gestão do Tempo e Cronograma

A aprendizagem a distância (EaD) exige autonomia e uma gestão eficaz do tempo. Siga estas recomendações práticas:

- Consulte o Cronograma: no início de cada semana, verifique as datas de abertura dos módulos, sessões síncronas e prazos de entrega;
- Planeie o Estudo: reserve blocos de tempo específicos na sua agenda pessoal para a visualização de conteúdos e realização de tarefas;
- Divida Tarefas: decomponha os projetos maiores em etapas mais pequenas para manter a motivação e cumprir os prazos estabelecidos.

3. Como será Acompanhado: Avaliação e Feedback

A nossa avaliação foca-se no seu desenvolvimento contínuo e é predominantemente formativa.

- Atividades Práticas: será desafiado através de simulações reais de Marketing B2B, projetos individuais e trabalhos colaborativos;
- Feedback Construtivo: receberá feedback contínuo, claro e construtivo por parte dos formadores para orientar a sua evolução;
- Avaliação por Pares: em momentos específicos, será incentivada a reflexão conjunta e a avaliação entre colegas para promover a aprendizagem social.

4. Onde Encontrar Suporte?

A sua jornada de aprendizagem nunca é solitária.

- Dúvidas Pedagógicas: utilize o Fórum de Dúvidas de cada módulo para esclarecimentos sobre os conteúdos;
- Suporte Técnico: se encontrar dificuldades na navegação ou acesso a materiais, contacte a equipa de suporte através do canal dedicado no Moodle.

Contactos e horários de apoio

Suporte Técnico (Moodle)	suporte@academiab2b-formacao.pt · canal dedicado na plataforma
Coordenação Pedagógica	coordenacao@academiab2b-formacao.pt
Horário de resposta	Dias úteis, resposta garantida até 24 horas

Desejamos-lhe um excelente percurso na Academia de Marketing Digital B2B. Estamos aqui para o(a) ajudar a chegar ao fim com sucesso.

— A equipa da Academia de Marketing Digital B2B

Trabalho realizado por Mónica Coelho e Vânia Ferreira