



## **VENDAS CRIATIVAS E SOLUÇÕES INOVADORAS: EMPREENDEDORISMO ESCOLAR COM METODOLOGIAS ATIVAS**

Autores

Diego Anderson Callizaya

Giovanne Nascimento Jesus

João Pedro Cândido da Costa Coelho

Orientadores

Helena Lima Pantoja

Fernando Salú da Silva

**ESCOLA ESTADUAL PEI GUILHERMINO RODRIGUES DE LIMA**

## RESUMO

O presente projeto tem como objetivo desenvolver o espírito empreendedor nos alunos, promovendo competências essenciais para o mercado de trabalho, como planejamento estratégico, comunicação, cooperação e gestão financeira. A partir da criação de uma miniempresa escolar, os estudantes vivenciam de forma prática o processo de concepção de um produto, desenvolvimento de identidade visual, divulgação digital e gestão de vendas. Além disso, destaca-se o protagonismo feminino das alunas envolvidas, fortalecendo a igualdade de gênero e incentivando novas lideranças. Os resultados esperados incluem a criação de um site, presença digital ativa, participação em entrevistas e apresentação de culminância. O projeto contribui diretamente para os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), especialmente nos eixos de Educação de Qualidade, Igualdade de Gênero e Trabalho Decente.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo escolar; Metodologias ativas; Vendas; Inovação; Protagonismo feminino.

## INTRODUÇÃO

O desenvolvimento do espírito empreendedor na escola é uma estratégia fundamental para preparar os estudantes para os desafios do século XXI. Mais do que formar futuros trabalhadores, a educação contemporânea busca estimular jovens protagonistas, capazes de identificar problemas, propor soluções criativas e transformar suas realidades por meio do conhecimento.

Nesse contexto, o projeto “Vendas Criativas e Soluções Inovadoras” surge como uma proposta pedagógica inovadora, que integra metodologias ativas de aprendizagem para engajar os alunos em situações reais de criação, planejamento, execução e avaliação de estratégias de vendas. A proposta permite que os estudantes atuem como empreendedores em formação, vivenciando etapas que vão desde a criação de um produto e identidade visual até a gestão financeira e divulgação digital, unindo teoria e prática de forma dinâmica.

Ao longo da experiência, espera-se desenvolver competências como comunicação assertiva, cooperação em equipe, planejamento estratégico e uso das ferramentas digitais – todas reconhecidas como habilidades essenciais para o mercado de trabalho e para a vida em sociedade. Além disso, o projeto valoriza a participação das alunas Ana Francisca, Ana Sophia e Nicol, destacando o protagonismo feminino em um espaço frequentemente dominado por

lideranças masculinas, reforçando o compromisso da escola com a inclusão e a equidade de gênero.

## **OBJETIVO GERAL**

Desenvolver um projeto de miniempresa com foco em vendas, comunicação e divulgação estratégica por meios digitais e impressos.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Criar um produto e desenvolver sua identidade visual;
- Criar um site institucional do projeto para divulgar o trabalho e inspirar outros estudantes;
- Utilizar as redes sociais para promover a miniempresa;
- Divulgar a experiência das estudantes Ana Francisca, Ana Sophia e Nicol no jornal da escola, mostrando o protagonismo feminino;
- Trabalhar a gestão financeira e controle de vendas;
- Apresentar os resultados em um evento escolar.

## **METODOLOGIA**

O projeto será desenvolvido com base nas metodologias ativas, em especial a Aprendizagem Baseada em Projetos (ABP), na qual os alunos assumem papel central no processo de ensino-aprendizagem.

As etapas incluem:

1. **Planejamento inicial** – escolha do produto, definição da marca e identidade visual;
2. **Execução** – desenvolvimento do site, criação das redes sociais e estratégias de divulgação;
3. **Gestão financeira** – elaboração de planilhas para controle de entradas, saídas e resultados;

4. **Comunicação institucional** – divulgação do projeto em jornais da escola e plataformas digitais;

5. **Apresentação** – culminância em evento escolar, com exposição dos resultados e análise crítica.

## **DESENVOLVIMENTO**

Durante a execução do projeto, os alunos trabalharão em equipes divididas em áreas estratégicas: marketing, vendas, finanças e comunicação. A equipe de marketing será responsável pela identidade visual, redes sociais e site; a de vendas, pelo atendimento e estratégias comerciais; a de finanças, pelo controle de custos, lucros e planilhas; e a de comunicação, pela divulgação institucional e entrevistas.

Além disso, serão utilizados recursos digitais, como Canva, Google Sites e Excel, e materiais impressos para a divulgação no ambiente escolar. O acompanhamento será feito pelos professores orientadores, que oferecerão feedback contínuo.

## **RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Espera-se que o projeto resulte em:

- Criação de um site funcional para a miniempresa;
- Presença digital ativa em redes sociais;
- Divulgação da participação feminina em entrevistas e jornais da escola;
- Relatórios financeiros que permitam avaliar o desempenho das vendas;
- Culminância em evento escolar com apresentação dos resultados.

Além dos resultados práticos, discute-se o impacto pedagógico: os alunos terão fortalecido o senso de responsabilidade, o trabalho em equipe e as habilidades de liderança, além de compreenderem melhor o papel do empreendedorismo no mundo atual.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O projeto “Vendas Criativas e Soluções Inovadoras” representa uma vivência educacional inovadora, ao unir teoria e prática em uma experiência significativa para os estudantes. Através da miniempresa, os jovens desenvolveram competências essenciais, como planejamento, gestão de recursos, comunicação e cooperação.

O destaque ao protagonismo feminino reforçou o compromisso da escola com a igualdade de gênero, mostrando a importância da valorização da diversidade em espaços de liderança.

Assim, conclui-se que a proposta vai além da simples simulação de vendas: trata-se de uma prática pedagógica transformadora, que prepara cidadãos conscientes, críticos e empreendedores, alinhados às metas da Agenda 2030 da ONU e preparados para enfrentar os desafios sociais e profissionais do século XXI.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Ministério da Educação. *Base Nacional Comum Curricular (BNCC)*. Brasília: MEC, 2018.

CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 2012.

DOLABELA, Fernando. *O segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios*. São Paulo: Cultura, 2008.

ONU. *Objetivos de Desenvolvimento Sustentável – Agenda 2030*. Disponível em: <<https://brasil.un.org/pt-br/sdgs>>. Acesso em: 27 jun. 2025.