

IV Seminário da Rede Gaúcha de Estudos e Pesquisas sobre Educação Profissional e Tecnológica IV Seminário ProfEPT IFRS

As (contra)reformas nas políticas educacionais no Brasil e seus
impactos na Educação Profissional e Tecnológica
28 a 30 de Agosto de 2023

PRÁTICA PROFISSIONAL INTEGRADA: Tecnologias para o Mercado de Trabalho para Jovens e Adultos

Thais Andrea Baldissera¹
Maria Angélica Figueiredo Oliveira¹
Talita Gonçalves Posser¹
Tainara De Menezes Facco¹

Instituto Federal Farroupilha (IFFAR) - Campus Júlio de Castilhos¹

Eixo Temático: Eixo 4 - Tecnologias e práticas educativas em EPT

Palavras-chave: Educação de Jovens e Adultos. Práticas Profissionais. Participação. Colaboração.

1 INTRODUÇÃO

A educação é um dos pilares fundamentais para o desenvolvimento humano e social. No entanto, muitos jovens e adultos enfrentam desafios para se engajar em processos de aprendizagem, especialmente aqueles que estão inseridos no ensino profissional. Segundo a UNESCO, cerca de 758 milhões de adultos em todo o mundo são analfabetos ou têm baixa escolaridade, o que representa um enorme desafio para o desenvolvimento econômico e social (UNESCO, 2020).

Para enfrentar esses desafios, as Tecnologias Digitais de Comunicação e Informação (TDICs) estão se tornando cada vez mais relevantes na educação. De acordo com a UNESCO, as TDICs têm o potencial de democratizar o acesso à educação e melhorar a qualidade da aprendizagem (UNESCO, 2017). Através do uso de tecnologias como computadores, tablets e smartphones, os estudantes podem ter acesso a conteúdos educacionais de qualidade, personalizados e adaptados às suas necessidades e interesses.

No entanto, é importante lembrar que as TDICs não são uma solução mágica para todos os problemas educacionais. É necessário compreender seus desafios e potencialidades para garantir que seu uso seja efetivo e eficiente na educação de jovens e adultos, integrando com metodologias que possibilitem o desenvolvimento de habilidades e competências. Neste artigo é abordado sobre as Práticas Profissionais Integradas (PPI) que consiste em uma abordagem de ensino e aprendizagem no qual visa a inserção dos estudantes no universo do trabalho por meio de atividades colaborativas de reflexão e construção.

O objetivo desta PPI foi trabalhar com os estudantes da educação de jovens e adultos as temáticas *Soft Skills*, ferramentas linkedin e canais virtuais para marketing e vendas através

de oficinas. Neste artigo, discutiremos sobre essas temáticas na educação de jovens e adultos do ensino profissional, apresentando algumas impressões obtidas com o desenvolvimento da PPI.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Desenvolvimento de *Soft Skills* e a ferramenta LinkedIn

As *Soft Skills* podem ser definidas como habilidade não cognitivas inatas aos indivíduos e necessárias para um bom relacionamento no ambiente de trabalho (IBRAHIM; BOERHANNOEDDIN; BAKARE, 2017), sendo capacidades abstratas e difíceis de serem quantificadas (CRISTÓBAL *et al.*, 2018). O desenvolvimento desse tipo de habilidade tornou-se um pré-requisito para o sucesso na economia baseada no conhecimento, embora nem sempre essa tarefa seja bem-sucedida (LOPES JR. *et al.*, 2020).

Além disso, com a tecnologia empregada nesta área trabalhou-se com a construção do cadastro no LinkedIn, que é uma plataforma de *networking* profissional amplamente utilizada e oferece benefícios significativos para profissionais que desejam crescer em suas carreiras comerciais.

2.2. Canais Virtuais para Marketing e Vendas através do WhatsApp Business e Google Sites

Segundo Kotler e Keller (2012) *e-commerce* significa a utilização de um site com a finalidade de realizar transações ou até mesmo facilitar a venda de bens e serviços por intermédio da internet. Logo, com a crescente digitalização dos negócios, as empresas buscam profissionais que possuam habilidades e conhecimentos para aproveitar efetivamente esses canais.

Como tecnologia empregada nesta área trabalhou-se com o uso do *WhatsApp Business* e *Google Sites*. O *WhatsApp Business* é uma versão comercial do aplicativo de mensagens *WhatsApp*, projetado especificamente para pequenas e médias empresas. Ele oferece recursos adicionais, como perfil comercial, respostas automáticas, etiquetas de organização e estatísticas de mensagens.

O *Google Sites* é uma plataforma gratuita para criação de sites simples e intuitivos. Ele oferece recursos de *design* e edição, além de integração com outros produtos do *Google*, o permite que os vendedores rastreiem o desempenho do *site*, obtenham insights sobre o tráfego e as interações dos usuários, e criem campanhas de publicidade direcionadas.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O trabalho da PPI foi realizado com aproximadamente 20 estudantes da Educação de Jovens e Adultos do curso técnico em comércio integrado ao ensino médio. A prática envolveu três docentes das áreas de informática e administração que atuam em disciplinas no curso. A atividade foi desenvolvida em duas noites totalizando 8 horas de trabalho. As temáticas foram trabalhadas por meio de oficinas que possibilitaram a integração das áreas, conforme Figura

1.

Figura 1 - Temáticas trabalhadas na PPI.



Fonte: As autoras.

A temática *Soft Skills* foi trabalhada através de dinâmicas em que os estudantes foram divididos em pequenos grupos para refletirem sobre diferentes *Soft Skills* exigidas no mercado de trabalho e juntos criaram um mural colorido reunindo as habilidades comportamentais que o grupo acredita ser importante. Ao final desta atividade cada grupo defendeu seu ponto de vista e elencou a habilidade comportamental que mais precisa ser trabalhada particularmente com cada membro do grupo.

A ferramenta LinkedIn foi apresentada como um recurso importante para criar novas conexões de trabalho, com o objetivo de aprimorar o *networking* de cada estudante. Na oportunidade todos puderam interagir e criar seu perfil na ferramenta.

A temática de canais virtuais para marketing e vendas foi trabalhada em laboratório de informática, possibilitando aos estudantes conhecer a ferramenta *WhatsApp Business* como um recurso para vendas virtuais, além de aprender a criar um site para catálogo de produtos e vendas com a ferramenta gratuita *Google Sites*. Nesta oficina todos estudantes compartilharam suas criações, o que possibilitou a aprendizagem de um novo recurso que pode contribuir para futuros negócios, visto que muitos dos estudantes são autônomos. A próxima seção mostra as impressões desta prática integrada.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados destas práticas profissionais integradoras, na visão dos professores, foram extremamente positivos, todos avaliaram como uma prática enriquecedora na relação docente, uma vez que os três professores de áreas diferentes puderam colaborar para a construção de atividades refletidas e desenvolvidas pelos estudantes, sendo que esta relação

interdisciplinar foi absorvida pela turma. Sob o ponto de vista pedagógico, o uso de recursos digitais gratuitos forneceu o conhecimento e domínio visto como fundamental para que essas ferramentas contribuam para a vida pessoal e profissional dos estudantes.

Com relação ao desenvolvimento das *Soft Skills* foi oportunizado aos alunos conhecerem as principais competências valorizadas para o Técnico em Comércio, como comunicação eficaz, inteligência emocional, trabalho em equipe, pensamento crítico e adaptabilidade.

Na visão dos alunos, todos os participantes gostaram do trabalho e da metodologia adotada, sobretudo pela construção de conteúdo e o uso correto de canais virtuais de vendas. Ainda dentro deste contexto, o uso correto dos canais virtuais de venda e marketing é um diferencial importante no mercado de trabalho. Os profissionais que possuem conhecimento técnico, adaptabilidade, criatividade, habilidades analíticas e comunicação digital efetiva têm uma vantagem competitiva significativa. Investir no desenvolvimento dessas habilidades pode abrir portas. É importante destacar que, embora o *WhatsApp Business* e o *Google Sites* sejam ferramentas úteis, eles devem ser utilizados de maneira adequada e alinhados com as estratégias gerais de vendas e marketing de uma empresa. É essencial considerar as preferências e o comportamento dos clientes, bem como manter uma comunicação profissional e respeitosa ao utilizar esses canais de vendas digitais.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No mundo em constante evolução, a educação desempenha um papel crucial na formação de indivíduos capazes de enfrentar os desafios do mercado de trabalho. Especialmente no caso dos jovens e adultos, é essencial que a educação vá além do conhecimento acadêmico e se concentre no desenvolvimento de habilidades fundamentais, conhecidas como *Soft Skills*. Além disso, com o advento das tecnologias digitais, é imprescindível que os profissionais da área de educação explorem ferramentas como o LinkedIn e canais virtuais para marketing e vendas, a fim de proporcionar oportunidades de aprendizado mais amplas e relevantes.

Este trabalho apresentou a integração dessas temáticas através de uma abordagem integradora norteada por uma prática colaborativa, o que contribuiu para o desenvolvimento e qualificação dos estudantes para o mercado de trabalho.

REFERÊNCIAS

- CRISTÓBAL, J. R. S., *et al.* Complexity and project management: a general overview. **Hindawi Complexity**, 2018.
- LOPES JR. *et al.* Liderança Autêntica e Desenvolvimento de Soft Skills. Revista Eletrônica Científica do CRA-PR, v. 7, n. 2, p. 120-135, 2020.
- KOTLER, P.; KELLER, K. L. **Administração de Marketing**. 14.ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.
- UNESCO. **Education: Global Education Monitoring Report**, 2020.
- UNESCO. **Using technology to support education in crisis and conflict-affected contexts: Exploring digital opportunities for innovation and inclusion**, 2017. Disponível em: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000247444>.