



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Brasília/DF, 10 de maio de 2024.

À

Comissão de Seleção do Edital de Chamamento Público Nº 03/2024 – SEJUS/DF

Att. Aos Membros da Comissão:

Sra. Lais Martins Guedes

Sr. Pedro Manoel da Silva Martins

Ref.: DO RECURSO

Conforme previsto no “item 2. DO RECURSO, subitem “2.2 O recurso deverá ser redigido de maneira fundamentada, em linguagem clara, consistente e objetiva de seu pleito, podendo ser encaminhada documentação complementar que justifique o pedido”, vimos por meio deste documento, conforme argumentos e documentos anexados, solicitar a revisão dos itens V, VI, VII, VIII, IX e X do “Anexo III – CRITÉRIOS DE SELEÇÃO E CLASSIFICAÇÃO, ITEM 1. CRITÉRIOS DE SELEÇÃO, SUBITEM 1.1 METODOLOGIA DE JULGAMENTO DAS PROPOSTAS (QUADRO DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS)”.

Considerando que conforme Resultado apresentado no documento - “AVISO DE DIVULGAÇÃO DO RESULTADO PROVISÓRIO DO EDITAL DE CHAMENTO PÚBLICO Nº 03/2024 - SEJUS/DF, Item 1. DA RELAÇÃO DAS PROPOSTAS CLASSIFICADAS E DESCLASSIFICADAS”, e subitem 1.1 “Relação das propostas classificadas ou desclassificadas na fase de seleção, em ordem de classificação, observado os critérios de desempate:” - no campo PONTUAÇÃO, os Itens para avaliação conforme o “QUADRO DE CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS” seja a ordem constante no Anexo III do presente Edital, e não a informada no Resultado Provisório conforme a seguir:

Resultado Provisório apresentado pela Comissão:

1.1 Relação das propostas classificadas ou desclassificadas na fase de seleção, em ordem de classificação, observado os critérios de desempate:

CLASSIFICAÇÃO	INSTITUIÇÃO	PONTUAÇÃO											
		III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	TOTAL			
1	Associação Cresce DF	4,0	2,0	3,0	3,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	25
2	Associação Amigos do Futuro	4,0	2,0	2,0	2,0	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	1,5	22,5
3	Campanha Nacional de Escolas da Comunidade - CNEC	4,0	2,0	3,0	0,0	1,0	4,0	2,0	1,5		2,0	0,5	20
4	Instituto Capacitando Centro de Ensino - ICCE	4,0	2,0	3,0	4,0	1,0	2,0	0,5	0,5		2,0	0,5	19,5



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Campo Pontuação – ordem apresentada pela Comissão:

I. DA RELAÇÃO DAS PROPOSTAS CLASSIFICADAS E DESCLASSIFICADAS

I.1 Relação das propostas classificadas ou desclassificadas na fase de seleção, em ordem de classificação, observado os critérios de desempate:

CLASSIFICAÇÃO	INSTITUIÇÃO	PONTUAÇÃO											
		III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	TOTAL			
I	II												

Primeiramente identificamos que conforme demonstrado acima, no **Campo Pontuação**, não fica clara a que item se refere a pontuação aferida pela Instituição, estando confusa qualquer análise e avaliação recursal.

Mas, se consideramos que houve um erro na apresentação do resultado, e a ordem correta da Pontuação seja o apresentado abaixo:

CLASSIFICAÇÃO	INSTITUIÇÃO	PONTUAÇÃO										
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Total
4	Instituto Capacitando Centro de Ensino – ICCE	4.0	2.0	3.0	4.0	1.0	2.0	0.5	0.5	2.0	0.5	19.5
	Pontuação Máxima Global	4.0	2.0	3.0	4.0	4.0	4.0	2.0	2.0	2.0	2.0	29

Então, estaremos apresentando nosso **RECURSO para os itens V, VI, VII, VIII e**

X.

V – Metodologia apresenta critérios claros, mensuráveis, exequíveis e eficientes de busca ativa do público-alvo.

VI – Construção do conteúdo programático em consonância com o objeto e diretrizes previstas.

VII – Plano de divulgação e marketing.

VIII – Formato inscrições aluno e formato em que serão realizados os check-in em cada “aulão”.

X – Apresentação de metodologia de construção, aplicação, correção e divulgação dos resultados dos simulados.

A seguir relacionaremos cada item que obtivemos notas baixas com solicitação para reavaliação **detalhando e justificando o pedido, anexando documentos complementares**, visando a melhoria de nossa pontuação pela Comissão avaliadora:



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Item “V – Metodologia apresenta critérios claros, mensuráveis, exequíveis e eficientes de busca ativa do público-alvo”

1- Documentos apresentados na Proposta Inicial:

Em decorrência da baixa pontuação obtida nesse item, vimos através deste encaminhar documento(s) complementar(es).

2- Documentos complementares e explicativos que justifique o pedido para melhoria da Pontuação Inicial

E certos de que poderíamos melhorar as informações acima elencadas consideramos importante complementar com o(s) documento(s) a seguir:

1- **“Anexo VIII – Divulgação e Marketing”** – destacamos nos itens **Público Alvo, Justificativa para inclusão de cada grupo e Planejamento Estratégico para alcance do Público** quais ações, ferramentas e mecanismos estaremos adotando visando de forma eficiente a busca ativa do Público-Alvo.

3- RECURSO

Conforme esclarecimentos e documentos apresentados solicitamos a reavaliação do item ***“V – Metodologia apresenta critérios claros, mensuráveis, exequíveis e eficientes de busca ativa do público-alvo”*** do ***“QUADRO DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS”***.

Então, solicitamos que nossa pontuação seja **reavaliada para 4.0** por consideramos que cumprimos com o exigido no edital.



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Item “VI – Construção do conteúdo programático em consonância com o objeto e diretrizes previstas”

1- Documentos apresentados na Proposta Inicial:

Em decorrência da baixa pontuação obtida nesse item, vimos através deste encaminhar documento(s) complementar(es).

2- Documentos complementares e explicativos que justifique o pedido para melhoria da Pontuação Inicial

E certos de que poderíamos melhorar as informações acima elencadas consideramos importante complementar com o(s) documento(s) a seguir:

1- **“Anexo IX – Metodologia tradicional e Metodologia sociointeracionista”** - destacamos as metodologias e técnicas de ensino que serão utilizadas para preparar de forma eficiente o Público-Alvo participante do Projeto visando o sucesso nos concursos Públicos.

3- RECURSO

Conforme esclarecimentos e documentos apresentados solicitamos a reavaliação do item **“VI – Construção do conteúdo programático em consonância com o objeto e diretrizes previstas”** do **“QUADRO DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS”**.

Então, solicitamos que nossa pontuação seja **reavaliada para 4.0** por consideramos que cumprimos com o exigido no edital.



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Item “VII – Plano de divulgação e marketing”

1- Documentos apresentados na Proposta Inicial:

Em decorrência da baixa pontuação obtida nesse item, vimos através deste encaminhar documento(s) complementar(es).

2- Documentos complementares e explicativos que justifique o pedido para melhoria da Pontuação Inicial

E certos de que poderíamos melhorar as informações acima elencadas consideramos importante complementar com o(s) documento(s) a seguir:

1- **“Anexo VIII – Divulgação e Marketing”** – destacamos no item **Plano de Divulgação e Marketing** quais ações, ferramentas e mecanismos a equipe estará adotando visando a divulgação e busca ativa do Público-Alvo.

3- RECURSO

Conforme esclarecimentos e documentos apresentados solicitamos a reavaliação do **item VII - Plano de divulgação e marketing** do **“QUADRO DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS”**.

Então, solicitamos que nossa pontuação seja **reavaliada para 2.0** por consideramos que cumprimos com o exigido no edital.



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Item “VIII – Formato inscrições aluno e formato em que serão realizados os check-in em cada “aulão”

1- Documentos apresentados na Proposta Inicial:

Em decorrência da baixa pontuação obtida nesse item, vimos através deste encaminhar documentos complementares.

2- Documentos complementares e explicativos que justifique o pedido para melhoria da Pontuação Inicial

E certos de que poderíamos melhorar as informações acima elencadas consideramos importante complementar com o(s) documento(s) a seguir:

1- **“Anexo VIII – Divulgação e Marketing”** – destacamos no item - **Plano para o Check-in dos Alunos através da Landing Page** quais ferramentas e mecanismos a equipe estará adotando visando o controle da inscrições e check-in nos aulões.

3- RECURSO

Conforme esclarecimentos e documentos apresentados solicitamos a reavaliação do item **“VIII - Formato inscrições aluno e formato em que serão realizados os check-in em cada aulão”** do **“QUADRO DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS”**.

Então, solicitamos que nossa pontuação seja **reavaliada para 2.0** por consideramos que cumprimos com o exigido no edital.



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Item “IX – Adequação do espaço físico”

1- Documentos apresentados na Proposta Inicial:

Neste item obtivemos a pontuação máxima, mas visando complementar informações sobre o espaço físico anexamos documento complementar.

2- Documento complementar

Visando complementar as informações elencadas acima apresentamos o “**Anexo X – Espaço para a realização do Projeto**” onde esclarecemos onde será realizado as aulas do Projeto, espaço físico, estrutura, condições do ambiente, acessibilidade.



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Item “X – Apresentação de metodologia de construção, aplicação, correção e divulgação dos resultados dos simulados”

1- Documentos apresentados na Proposta Inicial:

Em decorrência da baixa pontuação obtida nesse item, vimos através deste encaminhar documentos complementares.

2- Documentos complementares e explicativos que justifique o pedido para melhoria da Pontuação Inicial

E certos de que poderíamos melhorar as informações acima elencadas consideramos importante complementar com o(s) documento(s) a seguir:

1- “Anexo XI – Metodologias para Construção, aplicação, correção e divulgação dos resultados dos simulados” onde esclarecemos quais ferramentas, mecanismos e ações que iremos adotar visando a busca ativa do Público-Alvo.

3- RECURSO

Conforme esclarecimentos e documentos apresentados solicitamos a reavaliação do item “X – Apresentação de metodologia de construção, aplicação, correção e divulgação dos resultados dos simulados” do “QUADRO DE AVALIAÇÃO DAS PROPOSTAS”.

Então, solicitamos que nossa pontuação seja reavaliada para 2.0 por consideramos que cumprimos com o exigido no edital.

Por ser expressão de verdade, firmo a presente declaração.

Brasília/DF, 10 de Maio de 2024.



Documento assinado digitalmente
JORGE ANDRE FERNANDES CAVALCANTE
Data: 13/05/2024 14:16:40-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do Representante Legal da Organização da Sociedade Civil

Jorge André Fernandes Cavalcante – Presidente



Instituto Capacitando Centro de Ensino

ANEXO VIII – DIVULGAÇÃO E MARKETING

Item – DIVULGAÇÃO E MARKETING VISANDO A CAPTAÇÃO E MANUTENÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Público Alvo:

- **Principais Grupos:**

- Adolescentes egressos do ensino médio da rede regular de ensino público do Distrito Federal.
- Jovens com no mínimo 16 anos completos.
- Adultos em situação de vulnerabilidade social abrangidos pelas políticas públicas atribuídas à Secretaria de Estado de Justiça e Cidadania do Distrito Federal.

- **Subgrupos Incluídos:**

- Jovens egressos do sistema socioeducativo.
- Jovens LGBTQIA+.
- População negra.
- Povos e comunidades tradicionais.
- Vítimas de violência ou de tráfico de pessoas.
- Pessoas idosas.
- Egressos em situação de dependência química.
- Migrantes, refugiados e apátridas.

Justificativa para a Inclusão de Cada Grupo:

- **Jovens egressos do sistema socioeducativo:** Oferecer oportunidades de reintegração social e profissional após o cumprimento de medidas socioeducativas.
- **Jovens LGBTQIA+:** Reduzir as desigualdades enfrentadas por essa comunidade, promovendo o acesso igualitário à educação e ao mercado de trabalho.
- **População negra:** Combater a discriminação racial e promover a igualdade de oportunidades no acesso à educação e ao emprego público.
- **Povos e comunidades tradicionais:** Apoiar essas comunidades na busca por oportunidades educacionais e profissionais.
- **Vítimas de violência ou de tráfico de pessoas:** Proporcionar oportunidades de reintegração social e econômica após experiências traumáticas.

SCN Quadra 02, Bloco D, Nº 310, 1º Pavimento, P/327 – Shopping Liberty Mall, Asa Norte
Brasília/DF – CEP 71.712-904
Telefone: 61 99193.3049

- **Pessoas idosas:** Valorizar e incluir essa parcela da população, garantindo que tenham acesso a oportunidades de aprendizado e emprego.
- **Egressos em situação de dependência química:** Oferecer oportunidades de reinserção social e profissional após o tratamento da dependência.
- **Migrantes, refugiados e apátridas:** Facilitar a integração desses grupos na sociedade local, proporcionando acesso a oportunidades educacionais e de emprego.

Planejamento estratégico para alcance do Público-alvo

- **Análise do Público-Alvo:**

Características demográficas, interesses e comportamentos online.

- **Demografia:**

Adolescentes egressos do ensino médio da rede regular de ensino público do Distrito Federal:

Faixa etária: 17-19 anos.

Localização: Distrito Federal.

Escolaridade: Concluintes do ensino médio.

Jovens com no mínimo 16 anos completos:

Faixa etária: 16-30 anos.

Localização: Distrito Federal.

Diversidade étnica e socioeconômica.

Adultos em situação de vulnerabilidade social:

Faixa etária: 18-50 anos.

Diversidade étnica e socioeconômica.

Possíveis categorias incluem egressos do sistema socioeducativo, população LGBTQIA+, população negra, povos e comunidades tradicionais, vítimas de violência ou tráfico de pessoas, pessoas idosas, egressos em situação de dependência química, migrantes, refugiados e apátridas.

Interesses:

- **Preparação para concursos públicos:** Interesse principal em adquirir conhecimento e habilidades para serem aprovados em concursos.
- **Empoderamento pessoal e profissional:** Busca por oportunidades que promovam o crescimento pessoal e profissional.
- **Inclusão social e econômica:** Interesse em participar de iniciativas que promovam a inclusão social e econômica, especialmente para grupos vulneráveis.
- **Educação e aprendizado:** Interesse em buscar educação e aprendizado contínuos para melhorar suas perspectivas futuras.

Comportamentos Online:

- **Utilização de redes sociais:** Presença ativa em plataformas como Facebook, Instagram e Twitter para interagir com amigos, familiares e comunidades online.
- **Pesquisa de conteúdo educacional:** Busca por informações relevantes sobre preparação para concursos, dicas de estudo e materiais educacionais.
- **Engajamento em comunidades online:** Participação em fóruns, grupos de discussão e comunidades online relacionadas à educação, concursos públicos e inclusão social.
- **Consumo de conteúdo digital:** Consumo de vídeos, artigos, podcasts e outros formatos de conteúdo relacionados à preparação para concursos e desenvolvimento pessoal.

Plano de divulgação e marketing

Critérios do planejamento:

- A estratégia para este projeto visa aumentar a conscientização sobre o mesmo, gerar seguidores qualificados e direcionar o tráfego para a landing page do projeto. Utilizaremos um método conhecido como funil de vendas, que consiste em atrair, engajar e converter os seguidores em inscritos. Os métodos de atração serão híbridos, combinando mídias online e offline (Inbound e Outbound). Para o engajamento, utilizaremos vídeos empáticos e com apelo emocional, além de uma descrição que destaque os valores do projeto, enfatizando sua natureza gratuita e altamente atrativa para o público-alvo sugerido. O método de conversão se dará por meio de formulários online na landing page, um site dedicado à apresentação detalhada do projeto.

Plano e métodos de divulgação e marketing:

- Criar conteúdo relevante e atrativo para o Instagram, TikTok, YouTube, Facebook e outras mídias sociais, através de um calendário estratégico de conteúdos de valor como vídeos curtos com dicas de estudo, dicas motivacionais, momentos de reflexão, depoimentos de alunos e vídeos informativos sobre os cursos preparatórios oferecidos pelo projeto.
- Firmar parcerias com influenciadores nas redes sociais, especialmente aqueles focados em educação e preparação para concursos, para ampliar o alcance do projeto e aumentar a conscientização sobre seus benefícios.
- Campanhas de anúncios em tráfego pago com conteúdo segmentado ao público-alvo Landing page dedicada com todas as informações do curso e redirecionamento a página de check-in do aluno.

Plano para o Check-in dos Alunos através da Landing Page:

- **Desenvolvimento da Funcionalidade:** Implementar uma seção específica na landing page dedicada ao check-in dos alunos. Isso pode incluir um formulário simples com campos para o nome do aluno, e-mail, número de inscrição ou qualquer outra informação relevante necessária para o registro.

- **Design Intuitivo e Atraente:** Criar um design visualmente atraente e de fácil utilização para o formulário de check-in. Utilizar cores, fontes e elementos visuais consistentes com a identidade visual do projeto para garantir uma experiência coesa ao usuário.

- **Instruções Claras:** Fornecer instruções claras e diretas sobre como realizar o check-in, incluindo passos simples e fáceis de seguir. Isso pode ser feito através de um texto explicativo próximo ao formulário ou por meio de um vídeo tutorial incorporado à página.

- **Feedback Instantâneo:** Configurar o formulário de modo que os alunos recebam um feedback instantâneo após o envio do check-in, confirmando que foram registrados com sucesso. Isso pode ser uma mensagem de agradecimento ou um pop-up de confirmação.

- **Integração com Ferramentas de Gerenciamento:** Integrar o formulário de check-in com ferramentas de gerenciamento de inscrições ou sistemas de CRM (Customer Relationship Management) para facilitar o acompanhamento e a organização dos dados dos alunos.

- **Acompanhamento e Monitoramento:** Monitorar regularmente o desempenho do formulário de check-in, acompanhando o número de registros e identificando eventuais problemas ou áreas de melhoria. Isso pode ser feito por meio de análises de dados e feedback dos próprios alunos.

Mídias Offline:

- Distribuir panfletos, flyers e banners em locais estratégicos do Distrito Federal, como escolas, universidades, bibliotecas e centros comunitários, para alcançar potenciais interessados que podem não estar presentes nas redes sociais.

Gerar Seguidores Qualificados:

- **Propagar a gratuidade do curso e Inscrições Online:**
Oferecer materiais educativos gratuitos, como e-books e guias de estudo, métodos para começar, e material motivacional em troca de inscrições na lista de leads do projeto, promovendo essas ofertas nas redes sociais e nos materiais offline.

- **Criação de Conteúdo Interativo:**
Produzir conteúdo interativo, como quizzes e enquetes, nas redes sociais para envolver o público-alvo e incentivá-los a interagir com o projeto, capturando leads qualificados por meio de formulários de inscrição.

- **Call-to-Action (CTA) Direcionadas:**
Inserir CTAs claros e diretos nas postagens das redes sociais e nos materiais offline, incentivando os interessados a se inscreverem para receber mais informações ou participarem de eventos do projeto.

- **Aumentar o Tráfego na Landing Page:**

Esclarecer o valor da sua oferta do curso e aulas.

Criar design leve e fácil de navegar para otimizar **landing pages**.

Criar um call to action atraente.

Fazer formulários curtos e leves para divulgação do curso e aulas.

Retirar os links para outras páginas de seu site.

- **Anúncios Pagos Segmentados:**

Investir em anúncios pagos no Instagram e YouTube, segmentando-os com base em interesses, localização e demografia do público-alvo, para direcionar tráfego qualificado para o site.

- **Divulgação Offline:**

Incluir URLs e códigos QR nos materiais offline, como panfletos, flyers e banners, direcionando os interessados para o site do projeto para obter mais informações e se inscreverem nos cursos.

- **Campanhas de Mídia Paga:**

Segmentação por idade, localização e interesses, direcionando anúncios para os grupos demográficos relevantes.

- **Participação em Fóruns e Grupos de Discussão:**

Contribuição em fóruns online e grupos de discussão relacionados à educação e preparação para concursos.

Mensuração dos objetivos e Análise de Resultados:

KPI - Indicador-Chave de Desempenho (Objetivos mensuráveis)

O objetivo tangível deste projeto é alcançar a participação de no mínimo 400 alunos em cada sessão oferecida. Este indicador-chave de desempenho (KPI) será crucial para avaliar o êxito do projeto na captação de alunos e na maximização do alcance do público-alvo. A análise será conduzida com base no aumento da visibilidade e do engajamento do projeto "Aprova DF" nas redes sociais, o qual será medido através do crescimento no número de seguidores, curtidas, compartilhamentos e comentários. A geração de leads qualificados será evidenciada pelo aumento no número de inscrições na lista de e-mails e nos formulários de contato preenchidos. O crescimento significativo no tráfego do site será perceptível pelo aumento nas visitas únicas, tempo médio na página e taxa de conversão de inscrições nos cursos.

- **Curto Prazo (1 a 3 meses): no mínimo 400 inscrições (Turmas iniciais, salas cheias)**

- Ações que vise implementar uma estratégia de mídia social robusta, incluindo postagens frequentes, interação com os seguidores, anúncios direcionados e conteúdo envolvente para atrair e engajar potenciais alunos além da avaliação de satisfação dos alunos recém matriculados para captar depoimentos de alunos satisfeitos para objetivos a longo prazo.

- Taxa de Conversão de Leads: Mede a porcentagem de leads gerados que se tornaram inscritos nos cursos oferecidos.

- Taxa de Engajamento nas Redes Sociais: Avalia o envolvimento do público com o conteúdo publicado nas redes sociais, como curtidas, comentários e compartilhamentos.

- Taxa de Cliques nos Anúncios: Acompanha quantas pessoas clicaram nos anúncios veiculados nas mídias online e offline para acessar a landing page do projeto.
- Estabelecer parcerias com instituições educacionais locais, organizações comunitárias e empresas para ampliar o alcance do projeto e divulgar as oportunidades de aprendizado oferecidas.
 - **Médio Prazo (3 a 6 meses):** no mínimo 400 inscrições presenciais + boa avaliação interna dos alunos visando a propagação boca-a-boca.
- Análise de evasão do projeto, e manutenção do bem-estar dos alunos com avaliações de desempenho.
- Ações que visam continuar a implementação de campanhas de marketing direcionadas com base nos ajustes de curto prazo, aproveitando feedbacks anteriores para refinar estratégias e ampliar o alcance do projeto em novos canais e comunidades.
- Acompanhamento de Número de Inscritos por Curso: Registra o total de pessoas inscritas no projeto durante um determinado período e fazer as previsões e ajustes necessários para alcançar o objetivo de longo prazo.
- Acompanhamento das taxas de Retenção de Alunos: Indica a porcentagem de alunos que permanecem matriculados nos cursos após um determinado período de tempo.
- Acompanhamento dos números de Visualizações na Landing Page: Contabiliza quantas vezes a landing page do projeto foi acessada pelos usuários durante um período específico.
 - **Longo Prazo (6 meses a 1 ano):** + de 400 inscrições presenciais e transmissão ao vivo das aulas para participantes de cidades distantes.
- Avaliação das Taxa de Satisfação dos Alunos: Avalia a satisfação dos alunos com os cursos oferecidos, por meio de pesquisas de feedback e avaliações.
- Acompanhamento dos Número de **Indicações** de Novos Alunos: Rastreia quantos novos alunos foram indicados pelos participantes atuais dos cursos, demonstrando o boca-a-boca positivo.
- Aumento significativo do Alcance Médio por Aula: Calcula a média do número de pessoas alcançadas em cada aula ao longo de um período específico, **superando a meta de 400 pessoas por aula e da capacidade física do projeto**, tendo como objetivo a construção de uma plataforma online robusta para facilitar a interação entre alunos, professores e comunidade, promovendo o compartilhamento de conhecimento, colaboração e networking.

Análise dos resultados:

Serão monitorados diariamente o número de inscritos, utilizando ferramentas de análise digital para acompanhar e avaliar o desempenho das estratégias implementadas anteriormente.

Otimização Contínua:

- Serão realizados ajustes e otimizações com base nos dados e análises obtidos, bem como em reuniões com a coordenação do projeto, visando maximizar os resultados. Isso incluirá a análise de campanhas pagas e o desempenho da landing page.
- Será buscado um aumento na visibilidade e engajamento do projeto "Aprova DF" nas redes sociais, através do crescimento do número de seguidores, curtidas, compartilhamentos e comentários.
- A geração de leads qualificados será demonstrada pelo aumento nas inscrições na lista de e-mails e nos formulários de contato preenchidos.
- O crescimento significativo no tráfego do site será refletido pelo aumento nas visitas únicas, no tempo médio na página e na taxa de conversão de inscrições nos cursos.

Cronograma de conteúdos:

Após a aprovação do projeto, será imediatamente desenvolvida a linha editorial, o calendário de conteúdos e a construção da landing page, sendo os conteúdos criados para os primeiros 30 dias de atividade. Esse período inicial servirá para analisar a estratégia, o impacto e o engajamento do público.

Ao término deste período, a construção dos próximos calendários será iniciada no fim de cada mês, em conjunto com a apresentação das métricas e resultados aos coordenadores do projeto. O objetivo é ajustar a estratégia, bem como os valores atribuídos às propagandas, com base nas análises realizadas.

Por ser expressão de verdade, firmo a presente declaração.

Brasília/DF, 10 de Maio de 2024.

Documento assinado digitalmente
gov.br JORGE ANDRE FERNANDES CAVALCANTE
Data: 13/05/2024 14:09:42-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do Representante Legal da Organização da Sociedade Civil
Jorge André Fernandes Cavalcante – Presidente



Instituto Capacitando Centro de Ensino

ANEXO IX – Metodologia tradicional de ensino sociointeracionista

Visando possibilitar o melhor aproveitamento dos alunos ao Conteúdo Programático estaremos utilizando a **Metodologia tradicional e a metodologia sociointeracionista**.

1- Metodologia De Ensino Tradicional

A metodologia do ensino tradicional **se baseia nas interações** em sala de aula (ou online) entre professores e alunos.

Como o professor aplicará a pedagogia tradicional

O docente é o detentor do conhecimento, que será **passado aos alunos** nos “aulões” pela transmissão de forma expositiva os conteúdos escritos, leituras e realização de exercícios.

Ao final do período letivo, os alunos serão submetidos a **avaliações escritas ou orais** – provas – com questões de múltipla escolha ou discursiva.

O objetivo da avaliação é quantificar em notas se os conteúdos das aulas foram de fato assimilados e/ou memorizadas pelos alunos.

Características da pedagogia tradicional de ensino

A pedagogia tradicional possui alguns conceitos sobre a escola, os conteúdos ensinados, a metodologia utilizada, a relação entre o professor e o aluno, entre outros, conforme a seguir:

- **Função da escola** - Fornecer uma formação tanto moral como intelectual, preparando o aluno para o convívio em sociedade com foco na cultura.



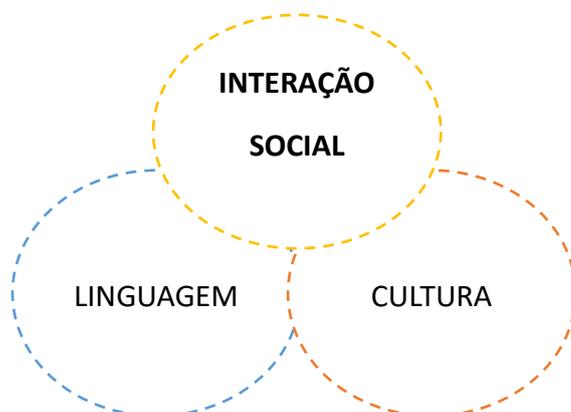
Instituto Capacitando Centro de Ensino

- **Conteúdos ensinados** – Serão utilizados os conteúdos já consolidados nos meios científicos, para evitar contestações por parte dos alunos.
- **Metodologia de ensino** – O professor fará a exposição verbal do conteúdo, além de passar exercícios para auxiliar o aluno na memorização do que está sendo ensinado. Assim, há uma dinâmica em que o professor explica o conteúdo, passa exercícios e, ao final, relaciona o tema com outros assuntos.
- **Relação entre o professor e os alunos** – Relação próxima do professor com os alunos, visando estimular e incentivar o aprendizado.

2- Metodologia tradicional de ensino sociointeracionista

A **pedagogia sociointeracionista**, criada pelo psicólogo soviético Lev Vygotsky, entende que a pessoa se desenvolve com influências socioculturais, pois o homem é formado também pelo meio em que ele está inserido, colocando o indivíduo em contato com o meio e com seus iguais, sendo mediado por um conhecimento e/ou experiência assimilado anteriormente e que toda troca e relacionamento gera uma aprendizagem, tornando uma linguagem que permitirá que haja compartilhamento de conhecimentos, por meio da interação verbal, aprendendo a pensar e a resolver problemas.

Então o desenvolvimento cognitivo dos participantes do projeto não será um processo individual, mas sim um **processo social e coletivo**, onde os alunos não aprendem sozinhos, precisando do meio para desenvolverem habilidades cognitivas superiores, como a resolução de problemas conforme a seguir demonstrado.



Como o professor aplicará a pedagogia sociointeracionista

SCN Quadra 02, Bloco D, Nº 310, 1º Pavimento, P/327 – Shopping Liberty Mall, Asa Norte
Brasília/DF – CEP 71.712-904

Telefone: 61 99193.3049



Instituto Capacitando Centro de Ensino

O professor na **metodologia sociointeracionista**, o aluno não será visto como uma folha em branca a ser preenchida com conhecimentos, mas sim um ser pensante em desenvolvimento, atuando como condutor do aprendizado, mediador e estimulador da aprendizagem.

A **pedagogia sociointeracionista** tem muitos pontos positivos o desenvolvimento individual quanto social do aluno, dentre as quais destacamos:

- **Desenvolvimento social** – essa metodologia tem como foco a sociedade e a crença de que todo aprendizado é feito graças à cultura, à linguagem e às interações sociais, e naturalmente o aluno interagirá melhor com as outras pessoas.
- **Inteligência emocional** – com a interação nos grupos e ambientes iguais é natural que o aluno desenvolva uma boa inteligência emocional, por estar aprendendo a resolver conflitos e problemas envolvendo os demais.
- **Protagonista do aprendizado** – o processo de aprendizagem do Aluno não é passivo, mas sim ativo, onde o aluno não apenas absorverá as informações, mas construirá ativamente por meio da interação social se tornando parte do processo de aprendizagem.
- **Valorização da cultura** - a cultura é um dos 3 pilares da teoria sociointeracionista, ela costuma ser muito valorizada pelos Alunos.
- **Inclusão social** - É por meio da interação com pessoas de diferentes culturas e realidades que o indivíduo amplia seu conhecimento e se desenvolve cognitivamente. Logo, lidar com todas as pessoas, independente de sua cultura, cor ou situação, faz parte da aprendizagem e, consequentemente, diminui preconceitos futuros na sociedade.
- **Desenvolvimento da zona de desenvolvimento proximal (ZDP)** – destaca a importância da zona de desenvolvimento proximal (ZDP), que é a distância entre o que o indivíduo consegue fazer sozinho e o que ele é capaz de fazer com ajuda de outra pessoa.

Por ser expressão de verdade, firmo a presente declaração.

Brasília/DF, 10 de Maio de 2024.

Documento assinado digitalmente
gov.br JORGE ANDRE FERNANDES CAVALCANTE
Data: 13/05/2024 14:11:46-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do Representante Legal da Organização da Sociedade Civil

SCN Quadra 02, Bloco D, Nº 310, 1º Pavimento, P/327 – Shopping Liberty Mall, Asa Norte
Brasília/DF – CEP 71.712-904

Telefone: 61 99193.3049



Instituto Capacitando Centro de Ensino

Jorge André Fernandes Cavalcante – Presidente



PROPOSTA Nº 006243

10/04/2024

Prezado(a) senhor(a)

Conforme solicitado segue anexo proposta orçamentária para a realização do evento abaixo e

CLIENTE: INSTITUTO CAPACITANDO CENTRO DE ENSINO FONE: (61) 3234-7064 / (61)99943-6471	
CPF/CNPJ:08.942.874/0001.70 I.E/RG: E-MAIL:	
ENDEREÇO: SCN QUADRA 2 BLOCO D LIBERT MALL Nº 310, BAIRRO: ASA NORTE - BRASILIA / DF CEP - 70712904	
EVENTO: LOCAÇÃO AUDITORIO	QTD PESSOAS: 500

REPRESENTANTE LEGAL:		CONTATO:		
QUANTIDADE	DESCRIÇÃO	PR. UNITARIO	DESCONTO	PR. TOTAL
28 DIÁRIA(S)	PLENARIO JOSE DE PAIVA NETTO 500 poltronas fixas com pranchetas , mesa diretora para 10 lugares, 4 cabines de tradução simultânea, 02 cabines para imprensa, sonorização com 1 operador, 04 microfones com ou sem fio, 01 projetor multimídia (5.000 ansi lumes), 01 tela grande para projeção (8x4,5') Tribuna, Notebook, SALA VIP (com entrada exclusiva), ar condicionado, limpeza e manutenção inclusos.	R\$ 7.000,00	%	\$196.000,00
112 UNIDADE(S)	GALAO DE AGUA MINERAL 20 LITROS Incluindo bebedouro e copos descartáveis	R\$ 40,00	%	\$4.480,00
28 DIÁRIA(S)	INTERNET ATE 500 PESSOAS	R\$ 350,00	100,00% 9799,99	CORTESIA
TOTAL PEDIDO				R\$ 200.480,00

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO:

20% no ato da assinatura do contrato e 80% até 10 dias antes da realização do evento.

Esta proposta não assegura datas, o que acontecerá somente com a assinatura do contrato e pagamento.

- O Espaço não supervisiona profissionais contratados pelo cliente, bem como materiais utilizados por eles.
- Esta empresa não se responsabiliza por pertences pessoais e/ou de terceiros, nem por nenhum tipo de material trazido para o evento antes, durante e por aqueles que não forem retirados imediatamente após o evento.
- Não dispomos de carregadores. caso necessite deverá ser contratado com antecedência.
- A desmontagem deverá ser feita até 2h após o término do evento. O não cumprimento desse horário será cobrado uma diária;
- Não será permitida a entrada de nenhum tipo de serviço de alimentação e/ou bebidas fornecido por empresas externas.
- O bloqueio de datas só permanecerá por 7 dias, após decorrido esse prazo é liberado para outra negociação.

- A entrada e saída de material deverá ser acompanhada por uma relação dos itens trazidos, que deverá ser entregue ao departamento comercial e após o evento será autorizado a saída;
- É vedado utilizar confetes, chuva de prata, purpurina, chuva de arroz, serpentina ou produtos semelhantes no ParlaMundi.
- Para cada hora excedente ao período contratado será cobrado o valor de R\$250,00;
- Caso haja atraso no serviço de bufê, sem a prévia concordância será cobrado a hora excedente no valor de R\$100,00.
- Para montagem de estrutura de iluminação de palco terá custo adicional, consultar disponibilidade de horário.
- Não é permitido afixar cartazes, pintar, perfurar, pendurar objetos no ambiente.
- Consultar previamente sobre qualquer espetáculo artístico, show, encenação ou apresentação que venham a ser inclusos na programação do evento.
- Nosso serviço de coffee break é a partir de 10 pessoas.
- Não é permitido eventos de cunho político.
- É terminantemente proibido portar, transportar, usar e comercializar qualquer tipo de bebida alcoólica nas dependências do ParlaMundi.
- Todo e qualquer serviço contratado durante a realização do evento será autorizado mediante assinatura de Adendo, no dia do evento.
- Banco Santander nº 33 - Conta: **C/C 13000244-1 - Ag. 3846**

***O SUCESSO DO SEU EVENTO ESTÁ AQUI NO PARLAMUNDI,
AO LADO DO TBV, UMA DAS 7 MARAVILHAS DE BRASÍLIA.***

Atenciosamente,

IONE CANDIDA DA SILVA
Assistente Comercial
Fenix Educação e Eventos Culturais Ltda.
CNPJ:06.317.779/0001-50
Tel.: (61) 3346-8420 / 3245-1836 / 98141-6798
End. SGAS 915 lotes 75/76 conj. H - Asa Sul - CEP: 70390-150 - Brasília/DF



ANEXO IX – XI – Metodologias de Construção, aplicação, correção

1- Metodologia para construção, aplicação, correção e divulgação dos resultados dos simulados

1. Planejamento e Construção do Simulado:

- Identificação dos objetivos do simulado: Vamos determinar claramente o que o nosso Projeto espera alcançar com o simulado, como avaliaremos o conhecimento dos alunos, prepará-los para exames, identificando lacunas de aprendizado, etc.
- Desenvolvimento do conteúdo do simulado: Criaremos questões que cubram os tópicos relevantes de acordo com os objetivos estabelecidos. As questões podem ser de múltipla escolha, verdadeiro/falso, dissertativas, etc.
- Estabelecimento de um formato e uma estrutura: Definiremos a duração do simulado, o número de questões, a distribuição por temas, etc.

2. Aplicação do Simulado:

- Agendamento com a data e hora: Informaremos aos alunos sobre a data e hora do simulado com antecedência.
- Administração do simulado: Vamos Garantir que as condições de realização sejam semelhantes às de um exame real, como ambiente silencioso, tempo limitado, etc.
- Fornecimento de instruções claras: Vamos explicar como os alunos deverão responder às questões e quaisquer outras diretrizes relevantes.

3. Correção do Simulado:

- Estabeleceremos critérios de correção: Definiremos os critérios para atribuímos pontos a cada questão, levando em consideração respostas corretas e erradas.
- Correção das respostas: Vamos corrigir as respostas dos alunos de acordo com os critérios estabelecidos.
- Registro os resultados: Manteremos os registros precisos dos resultados de cada aluno em nossos portais virtuais.



Instituto Capacitando Centro de Ensino

4. Divulgação dos Resultados:

- Individualmente: Forneceremos feedbacks individuais aos alunos sobre seu desempenho, destacando pontos fortes e áreas para melhoria.
- Coletivamente: Compartilharemos uma análise geral dos resultados do simulado com os alunos, identificando tendências comuns e áreas de dificuldade.

Por ser expressão de verdade, firmo a presente declaração.

Brasília/DF, 10 de Maio de 2024.



Documento assinado digitalmente

JORGE ANDRE FERNANDES CAVALCANTE

Data: 13/05/2024 14:14:13-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura do Representante Legal da Organização da Sociedade Civil

Jorge André Fernandes Cavalcante – Presidente