# A picture containing icon Description automatically generated

**Formação em Literacia Financeira para Pais**

**Plano de Sessão**

**Módulo 6 - Tornar-se um Crítico Consumidor**

**INTRODUÇÃO**

As sessões de formação "Money Matters" contêm uma série de oito workshops de meio-dia para pais e encarregados de educação.

Os workshops 1 – 6 ajudarão pais e encarregados de educação no desenvolvimento da sua capacidade de literacia financeira através de uma série de atividades dedicadas e materiais de aprendizagem. Os workshops 7 e 8 apoiarão os pais e encarregados de educação no seu papel de Formadores de aprendizagem familiar dentro das suas redes familiares imediatas, fornecendo-lhes as ferramentas e competências para partilhar os recursos do Money Matters com as suas redes.

**Conteúdo do módulo**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Vocabulário Financeiro |
| 2 | Gestão Financeira Familiar |
| 3 | Recursos e Ferramentas Financeiras Online |
| 4 | Gerir emoções associadas ao dinheiro |
| 5 | Gestão de dinheiro durante períodos de vida críticos |
| 6 | Torne-se um consumidor crítico. |
| 7 | Aprendizagem Familiar |
| 8 | Questões de dinheiro do kit de ferramentas digitais |

Bem-vindo ao Workshop 6 – Tornar-se um Consumidor Crítico.

Resultados da aprendizagem: Após a conclusão deste workshop, pais e encarregados de educação poderão:

* Identificar algumas das características dos consumidores críticos.
* Reconhecer como a publicidade funciona para incentivar os gastos por persuasão
* Compreender o papel da economia circular

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Título do módulo: Tornar-se um consumidor crítico | | | | |
| **Tempo** | **Atividades de Aprendizagem** | **Métodos de formação** | **Materiais / Equipamentos Necessários** | **Folhetos e folhas de atividade** |
| 5 minutos | **Bem-vindos**  Resultados da Aprendizagem (LO)  Plano para a sessão  Introduza o plano visual dando uma breve visão geral e quaisquer tarefas de limpeza/avisos. | Orientação | PP2 -LO  Plano PP3-Visual | Folha de presenças |
| 10 minutos | **Atividade M6.1 Aquecedor: Que tipo de consumidor é?**  Mostre o P4 com 6 tipos de consumidores e peça aos participantes que digam ao colega o que pensam que são e expliquem porquê.  Recolher respostas de quem quer partilhar.  Pergunte o que é um consumidor crítico? Provocar uma compreensão do que é um consumidor crítico dos participantes. | Colaboração e Prática | PP4- que tipo de consumidor?  PP5- consumidor crítico |  |
| 20minutos | **Atividade M6.2 Publicidade:**  O objetivo desta atividade é fazer com que os participantes considerem onde vêem a publicidade e como os influencia.  Peça aos participantes, em pares ou pequenos grupos, para:  1. identificar exemplos de publicidade que viram a caminho da sessão.  Por que se lembra?  2. Agora pense num anúncio que os chateie. (Quaisquer ideias são válidas) Porquê?  Os participantes examinarão então as três principais influências (PP7) da publicidade e discutirão como estas podem ser vistas nos anúncios fornecidos pelo grupo. | Colaboração & Prática | PP6 – Anúncios – por que se lembra deles?  PP7- informação sobre consumo crítico: Informar, persuadir e lembrar |  |
| 15 minutos | **O Modelo de Probabilidade de Elaboração**  Os participantes examinarão as técnicas comuns utilizadas por profissionais da publicidade para incentivar os gastos.  Os participantes devem envolver-se numa discussão sobre "como estes dois métodos podem fazê-lo pensar criticamente quando consome". | Treino e Mentoria | PP8- descreve o modelo |  |
| 30 minutos | **Atividade M6.3 Anúncios que apelam a crianças ou adolescentes:**  Os participantes que trabalham em pares, identificam anúncios que se identificam diretamente com crianças e adolescentes.  Podem pensar num anúncio ou percorrer a internet para encontrar anúncios que apelem às crianças.  Os participantes apresentam as suas descobertas ao grupo.  Faça perguntas aos participantes, por exemplo, por que acham que estes anúncios apelam às crianças? O que os atrai? Como podem ser contrariados? | Estudos de Caso escolhidos pelos participantes | PP9 | Smartphone ou computador com acesso à internet. |
| 10 minutos | **Pausa: PP 10** | | | |
| 20 minutes | **Atividade M6.4 Banda Desenhada do Money Matters - Anúncios**  Os participantes lêem a banda desenhada número 6.  Quais são os pontos-chave abordados na Banda Desenhada?  Os pontos incluem: inflação, descontos, pressão entre pares, influenciadores, Promoções - 2 para 1, Bilhetes de Loteria, consumismo, outras técnicas de publicidade  Como podem usar a banda desenhada com os filhos? |  | PP 11  PP 12 lista pontos-chave | Dinheiro Importa Banda Desenhada Nº 6 - Anúncios |
| 20 minutos | **Como é que a publicidade usa a psicologia? Por exemplo, em cores.**  Como é que as empresas usam cores na publicidade? (PP13) Respostas sugeridas em PP14-16.  Os participantes examinam e discutem as diferentes cores que apelam aos géneros e reconhecem a lógica por trás do porquê as empresas escolherem uma cor para a sua marca. |  | PP 13- 16 |  |
| 15 minutos | **Atividade M 6.5 Dinheiro Importa Recursos - Escape the Money Jungle**  Todos estes encorajam-nos a gastar dinheiro   * Publicidade * Pressão dos pares * Influenciadores   Links para a Selva do Dinheiro (PP18)  <https://forms.gle/5D1Ra9SJnTave9Jw9>  Se possível, estabeleça o link para ir direto para o **3º Desafio** que lida com a pressão de pares que conduz à dívida.  ***1: Introdutório:***  ***Contexto - Selva do Dinheiro***   1. *Identificar esquemas.* 2. *Empréstimos e taxas de juro.* 3. *Pressão dos pares – precisa e quer.*   Peça aos participantes que respondam às perguntas do desafio. |  | Ligação  PP 17  PP18- link | Os participantes podem usar smartphones e computadores |
| 10 minutos | **M6.6 Dinheiro Importa; Intercâmbio interplanetário**  Introduzir estratégias para nos ajudar a tornarmo-nos consumidores críticos, pensando na economia circular.  Clique no link para a Sala de Fuga Lidar com Instituições Financeiras. **Intercâmbio Interplanetário** Intermédio  <https://forms.gle/yJSDPoRWywCpz6Hm7>  E tente ir direto para o 4º Desafio com perguntas sobre a Economia Circular.  **Contexto: Intercâmbio Interplanetário**   1. Mantendo-se seguro online. 2. Pesquisar diferentes crises económicas mundiais. 3. Conseguir um empréstimo.   Comparação dos empréstimos contraídos por instituições financeiras   1. Economia Circular – explorar o conceito. 2. Poupança e como funciona o interesse composto.   Se possível, faça com que os participantes respondam às perguntas do desafio. |  | PP19- link para a Sala de Fuga | Os participantes podem usar smartphones e computadores |
| 10 minutos | **Atividade M6.7 Políticas e estratégias úteis para nos ajudar a tornar-nos consumidores críticos - A Economia Circular**  Os participantes considerarão então políticas como a Diretiva De Plásticos de Uso Único (PUU) e os princípios da Economia Circular.  Sugerir algumas ideias e perguntar aos participantes se eles sabem de outras. |  | PP 20 - Economia Circular  PP 21 - Diretiva e ideias do SUP |  |
| 10 minutos | **Encerramento de Workshops**  Para encerrar o workshop, agradeça ao grupo por estar presente.  Para mais recursos visite o site Money Matters. | Alimentador | PP22 |  |
|  | **Dicas de topo:**  Os participantes receberão os nomes de influenciadores comuns das redes sociais que possam estar interessados em apoiar a sua aquisição de novos conhecimentos financeiros. | Conhecimentos especializados | PP 2 3-26 |  |
| Avaliação (Como vai descobrir o que os pais e encarregados de educação aprenderam? ) | | | | |
| Exemplos de avaliação | * Demonstração de conhecimento:   + O formador irá obter conhecimentos prévios dos participantes e fazer-lhes uma série de perguntas para testar os seus conhecimentos. * Colaboração & Prática:   + Os participantes serão avaliados sobre a sua vontade de colaborar e praticar o conteúdo de aprendizagem.   + Para ajudar na aprendizagem, os formadores colocarão questões guiadas e estruturadas aos participantes. * Construção de Consenso   + Através de debates e atividades em grupo e de um debate, os participantes serão avaliados sobre a sua disponibilidade para chegar a decisões coletivas em grupo. | | | |
| Duração | 180 Minutos | | | |

## Recursos adicionais de aprendizagem:

* A Ascensão do Consumidor Consciente: <https://www.youtube.com/watch?v=1EbezlnBq74>
* Explicar a Economia Circular e como a Sociedade pode re-pensar o progresso | Ensaio de vídeo [animado https://www.youtube.com/watch?v=zCRKvDyyHmI](https://www.youtube.com/watch?v=zCRKvDyyHmI)

* Psicologia da Cor: <https://www.colorpsychology.org/>