



**cearte**

# **Simpósio Nacional de Artes e Ofícios**

Aveiro, 18 de Fevereiro de 2011

Vivemos num mundo de mudanças que agitam mercados, tecnologias e toda a vida económica e social

As organizações estão sempre em processos contínuos de adaptação às alterações do meio envolvente

Adaptação reactiva - respondendo á mudança com dificuldades

Adaptação pro - activa - antecipando-se, integrando e liderando a mudança

**(INOVANDO)**



## A comercialização de produtos Artesanais

- A competitividade desenfreada conduziu o mundo ao impasse em que estamos hoje – o remédio está na anticrise do veneno.  
É tempo de parar

## A comercialização de produtos Artesanais

- Os sistemas económicos tradicionais falharam e não se adivinha o que poderão vir a substituí-los.
- A crise fundamental é de ideias, de conhecimento e de valores.

A capacidade de adaptação,  
flexibilidade e a inovação só  
se obtêm investindo no  
**“capital do conhecimento”**

*este é o factor crítico de sucesso.*



## A comercialização de produtos Artesanais

- A Formação é um instrumento de apoio às Técnicas de venda e à Comercialização

## A comercialização de produtos Artesanais

- Conhecer... preparar-se...  
para promover mais e  
vender melhor

## Competências para a comercialização

- Planeamento e gestão estratégica
- Promoção e marketing
- Capacidade de detectar e desenvolver parcerias
- Cálculo de preços
- Utilização de novas tecnologias
- Organização do espaço de vendas
- Merchandising
- Melhoria do serviço de clientes
- Higiene e segurança
- ...

## A comercialização de produtos Artesanais

- O domínio destas competências pode:
- Diminuir a distancia mapa o mercado
- Consolidar os produtos como bens económicos
- Criar riqueza
- Garantir uma actividade aceitável

## A comercialização de produtos Artesanais

- O futuro está...  
Artesãos informados e qualificados em que o espírito aberto, o saber (calcular preços, estar numa feira, comunicar, comercializar, ...) é condição indispensável

## A comercialização de produtos Artesanais

### PARCERIAS ESTABELECIDAS PARA A FORMAÇÃO CONTÍNUA (2010)

REGIÕES	Nº DE ENTIDADES	Nº DE CURSOS	Nº DE FORMANDOS
NORTE	13	26	312
CENTRO	25	37	444
ALENTEJO	5	10	120
ALGARVE	2	4	48
	<b>45</b>	<b>77</b>	<b>924</b>

2011: 75 parceiros

## A comercialização de produtos Artesanais

Nº	N A	UFCD	NOME DA FORMAÇÃO MODULAR	ÁREA	REGIÃO	LOCAL	ENTIDADE PARCEIRA	NF	HS	VOL	DATA INÍCIO	DATA FIM	FOR.
1	44	0348	Técnicas de Merchandising	341	Centro	Montemuro	Ass. Etnográfica Social do Montemuro / Capuchinhas Aldeias do Sal -	12	50	650	01-02-2011	28-02-2011	Sónia Silva
1	80	0351	Perfil e Funções do Atendedor	341	Alentejo	Rio de Maior	Ass. Juvenil de Des.das Marinas do Sal de RM	12	25	325	05-03-2011	30-03-2010	Sónia Silva
1	92	0348	Técnicas de Merchandising	341	Centro	Stª. Comba Dão	ADICES - Ass. de Desenvolvimento Local	12	50	650	05-03-2011	30-03-2010	Sónia Silva
1	132	0365	Marketing mix	341	Norte	Arco de Valdevez	ADERE	12	50	650	01-04-2011	31-04-2011	Sónia Silva

## A comercialização de produtos Artesanais

Nº. ACÇÃO	UFCD	NOME	DA	ÁREA	REGIÃO	LOCAL	ENTIDADE PARCEIRA	HORAS	DATA da REALIZAÇÃO
123	UF0382	Gestão do tempo e organização do trabalho		341	Centro	Seia	Ass. Artesãos da Serra da Estrela e Região Centro PT	25	1º Semestre

Nº. ACÇÃO	UFCD	NOME	DA	ÁREA	REGIÃO	LOCAL	ENTIDADE PARCEIRA	HORAS	DATA da REALIZAÇÃO
89	UF0348	Espaço de Intervenção - Áreas de Exposição de Produtos		341	Norte	Arouca	GEOPARQUE	50	1º Semestre

Nº. ACÇÃO	UFCD	NOME	DA	ÁREA	REGIÃO	LOCAL	ENTIDADE PARCEIRA	HORAS	DATA da REALIZAÇÃO
90	10%	Moda Mercado - Tendências / Criatividade		215	Norte	Arouca	ADRI MAG	50	1º Semestre

Nº. ACÇÃO	UFCD	NOME	DA	ÁREA	REGIÃO	LOCAL	ENTIDADE PARCEIRA	HORAS	DATA da REALIZAÇÃO
119	10%	Técnicas de Embalagem Personalizadas		215	Norte	Porto	CRAT - Centro Regional de Artes Tradicionais	30	1º Semestre

## A comercialização de produtos Artesanais

- Mostrar o que de melhor há em Portugal - desenhado por portugueses: feito em Portugal (invocar a nossa portugalidade).
- Há uma necessidade de reinventar os produtos típicos portugueses
- Não se pode desenhar, conceber ou produzir peças que o mercado não quer

## A comercialização de produtos Artesanais

Tendências actuais do comportamento do consumidor e do mercado de artesanato

- Ecodesign e Reciclagem
- Funcionalidade dos produtos
- Transmissão de culturas
- A tendência está, não raras vezes, fora do nosso controlo. Mas nunca poderá estar fora do nosso alcance.

## A comercialização de produtos Artesanais

- O artesanato poderá ter, na Agenda Europeia para 2020, uma excelente oportunidade a explorar dado que responde na íntegra aos 4 vectores em que assentarão o desenvolvimento da Europa: sustentabilidade, inovação, a cultura e a coesão social e territorial.