

ESTA LIÇÃO IRÁ VER:

- Visão geral
 - 3Cs
 - 3Rs
-

VISÃO GERAL

- O problema deve ser apresentado de maneira que:
 1. Esteja claro o que o formando deve explorar.
 2. Que contexto deve ser explorado.
 3. Que outros esforços foram feitos para resolver o problema e seus impactos nas outras áreas da organização.
 4. Qual é a situação do objectivo depois do problema resolvido.
 5. Que estimule a exploração e a investigação.
-

OS TRÊS C'S

- Os três Cs estão relacionados com o conhecimento e o conteúdo definido na apresentação do problema, e em como os integrar.
 - **Conteúdo** - considera o que já é conhecido sobre o problema e que conteúdo pode ser dado ao grupo para que possam resolver este problema.
 - **Contexto** - se o problema é para ser explorado num contexto particular é importante afirmar isso.
 - **Conectividade** - refere-se a quaisquer problemas semelhantes que tenham sido encontrados, ou a outros esforços que foram feitos para resolver o problema, ou qualquer impacto que o problema tenha.
-

OS TRÊS R'S

- Os três Rs estão relacionados com os componentes que são apresentados no problema e que são necessários para assegurar que o formando se empenha com êxito no processo PBL.
 - **Research (Pesquisa)**- salienta ao grupo o que lhe é exigido no processo PBL, especificando os objetivos que espera que ele atinja ao longo do processo. Esses objetivos podem provir de uma perspectiva organizacional ou pessoal.
 - **Raciocínio** - envolve incentivar o formando a aplicar o que aprendeu com a pesquisa efetuada.
 - **Reflexão** - articula como deseja que o grupo reflita.
-

EXEMPLO

Para o problema: Como exportamos produtos para os mercados asiáticos sem uma presença física?

Pode-se estabelecer objectivos para os formandos examinarem:

- Comportamento de compra do cliente
- Taxas especiais de consumo e leis aduaneiras dos países de acolhimento
- Leis de exportação e comércio da UE
- Meios de transporte
- Parceiros de distribuição

Objetivos organizacionais:

- Aumentar as vendas nos países asiáticos em 10% no próximo ano
- Atrair 20 novos clientes asiáticos
- Estabelecer 2 canais de distribuição para estes clientes