



- 1.7 Busca de Informações sobre o Mercado;
- 1.8 Competências, Alavancagem e Crescimento;
- 1.9 Projeto do Negócio;
- 1.10 Plano de Marketing;
- 1.11 Projeções Econômicas;
- 1.12 Projeções Patrimoniais e Financeiras.
- 1.13 Administração Estratégica - aprender a definir metas e saber como alcançá-las para obter sucesso no empreendimento.

II. CARACTERÍSTICAS E COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES:

- 2.1 Estudo do Grupo do Planejamento nas Características Empreendedoras;
- 2.2 Estudo do Grupo do Poder nas Características Empreendedoras;
- 2.3 Estudo do Grupo das Realizações nas Características Empreendedoras;
- 2.4 Técnicas de Persuasão;
- 2.5 Ciclo de Aprendizagem Vivencial: Aprendizagem comportamental;
- 2.6 Controle Financeiro;
- 2.7 Monitoramento e Avaliação do Desempenho.

III. Mercado Futuro

- 3.1 Conceito
- 3.2 Papeis negociáveis na Bolsa de Valores
- 3.2 Funcionamento da Bolsa de Valores

6. METODOLOGIA DO TRABALHO:

Aprendizagem Ativa:

- Desenvolvimento da metacognição e do pensamento por meio da apresentação do aluno;
- Avaliação em prol da aprendizagem, incluindo autoavaliação e avaliação pelos pares,
- Aprendizagem colaborativa e trabalho em grupo;
- Debates;
- Aulas invertidas;
- Aula dialógica;
- Abordagem de Infusão.
- Reflexões e análise crítica de textos baseados no conteúdo exposto;
- Estudos de caso;
- Exercícios e simulações em classe;
- Aplicação de Dinâmicas de Grupo.



7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:

Dar-se-á por divisão de duas etapas por avaliação bimestral com média 10,0 (dez)/etapa. A somatória das duas notas comporá a média semestral, a aprovação dependerá dos resultados das etapas.

ETAPA 1:

Nesta Etapa existirão 03 avaliações, que se dividirão da seguinte forma:

- a) **Uma avaliação escrita individual** valendo 100% da nota ou 10 pontos (avaliação institucional 1);

Conteúdo da prova: **Plano de Negócio** - O que é e para que serve, mapa de percurso, Sumário, Executivo, Análise de mercado, Plano de Marketing, Plano Operacional.

- b) *Avaliação Processual - Desafios que serão realizados em sala de aula: **Construção de cenários – Trabalho em Equipe – Nota 2,0 pontos, Avaliação estratégica – Nota 2,0 pontos, Análise SWOT ou Planilha F.O.F.A – Nota 2,0 pontos, PDCA/SDCA – Nota 2,0 pontos, Balanced Scorecard (BSC) – 2 Pontos.***

***Ficha de avaliação em anexo**

- c) **Avaliação multidisciplinar valendo 10.**

Trabalhos em grupo, para serem apresentados na sala de aula em forma de negociação empresarial*, valerá uma pontuação de 0 a 10, no qual será avaliado de acordo com os itens abaixo:

* A negociação empresarial será estruturada da seguinte forma:

Negociação Empresarial de Apoio – Criar um Plano de negócio Eficiente.

Objetivo: Possibilitar ao aluno a compreensão acerca de algumas das principais formas de elaborar e negociar planos de negócios em um mercado competitivo.

Estruturação de apresentação/avaliação

- a) **Produção escrita** – texto a ser escrito de acordo com o Roteiro de Trabalho disponibilizado no portal do aluno e também com base na Normalização de Trabalhos Científicos da FASETE.
- b) **Apresentação do Negócio criado pela equipe** em PowerPoint.
- Apresentação dos temas em sala – domínio, objetividade, clareza, precisão de informações.
- c) **Temas das negociações**

As negociações serão de acordo com o tipo de empresa que o grupo pretende implantar no mercado, comprovando que esta seja inovadora e competitiva.



Obs: Para as apresentações, as equipes previamente formadas disporão de até 20 minutos.

Depois somam as notas e se divide por 3, para fazer a média da etapa.

***Ficha de Avaliação de Seminário em anexo**

ETAPA 2:

Nesta Etapa existirão, também, 3 avaliações, que se dividirão da seguinte forma:

Uma avaliação escrita individual valendo 100% da nota ou 10 pontos;

Conteúdo: Plano Financeiro.

E trabalhos individuais e em grupo, para serem apresentados em sala de aula de forma escrita, valerá uma pontuação de 0 a 10, no qual será avaliado de acordo com os itens abaixo:

* As apresentações serão estruturadas da seguinte forma:

Apresentação de Apoio

Objetivo: Possibilitar ao aluno a compreensão acerca da necessidade dos comportamentos empreendedores para se chegar ao sucesso, além da importância de possuir uma empresa planejada, atualizada, controlada e estimulada.

Estruturação de apresentação/avaliação - Individual

- a) Produção escrita – texto a ser escrito de acordo com o Roteiro de Trabalho disponibilizado para o aluno e também com base na Normalização de Trabalhos Científicos da FASETE. (Representa 1,0)

Estruturação de apresentação/avaliação – Em grupo

- b) Produção escrita – O sistema de avaliação deverá ser visualizado como um processo contínuo e terá como base a participação do aluno e a qualidade dos trabalhos realizados quanto ao controle financeiro da empresa. (Balanço Patrimonial, demonstrativo de resultados, receita de vendas, Fluxo de Caixa Mensal, Ponto de Equilíbrio, Rentabilidade). (Representa 4,0)
- c) Feira do Empreendedor – O sistema de avaliação deverá ser visualizado através da aplicação dos conceitos e técnicas de Administração no contexto das pequenas e médias empresas criadas – (Obs. A Empresa da Feira do Empreendedor obrigatoriamente será a mesma que foi apresentada no plano de negócios) (Representa 5,0)

Depois se somam as notas e divide-se por dois para se fazer a média do bimestre.

Média da etapa: Será igual à soma dos pontos da 1ª parte com a 2ª parte, dividida por 2.



OBSERVAÇÕES IMPORTANTES:

- Todas as formas de avaliação acima descritas têm uma data para serem entregues e executadas, previamente publicada e informada ao aluno. Resguardados os casos justificados, os alunos que não cumprirem com tais prazos não terão prorrogação de datas, o que ocasionará anulação para a atividade que deixou de entregar.

- Conforme regime interno da FASETE, o aluno somente poderá repor a nota de prova escrita não realizada, através de 2ª chamada, caso sua ausência seja devidamente justificada e registrada através de requerimento no protocolo da Faculdade no prazo de três dias úteis após a data de realização da mesma. Nesse caso, fará uma prova de igual valor com todo o conteúdo abordado no semestre letivo. O aluno que perder as duas provas escritas já estará automaticamente na FINAL.

8. ATENDIMENTO EXTRA-CLASSE:

Agendar pessoalmente ou pelo e-mail: Arivaldo.jesus@fasete.edu.br

9. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

HITT, M. A.; IRELAND, R. D.; HOSKISSON, R. E. **Administração Estratégica**. São Paulo: Thomson, 2002.

HISRICH, R.; PETERS, M. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

DORNELAS, J. C. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FILION, L.J.; DOLABELA, F. (Org.) **Boa idéia! E agora? Plano de negócio, o caminho**

10. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

seguro para criar e gerenciar sua empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 2000.

10. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ALBAGLI NETO, Isaac. **A revolução do espírito empreendedor**. Salvador: Buerau, 1998.

A Competitividade que você precisa. Brasília: SEBRAE, 1996.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: Fundamentos da iniciativa empresarial**. São Paulo: McGraw – Hill, 1989.

DE FELIPPE JR., Bernardo. **Marketing para a pequena empresa**. Brasília: SEBRAE, 1995.

DRUCKER, Peter F. **Desafios Gerenciais para o Século XXI**. SP: Pioneira, 1999.

DRUCKER, Peter F. **Fronteiras da Administração**. Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, 1964

DRUCKER, Peter F. **Inovação e Espírito Empreendedor – Entrepreneurship - Práticas e Princípios**. SP, Pioneira, 1998.

GABRIELLI, Gerson. **A revolução dos pequenos**. Salvador: Nobel, 1997

GALBRAITH, J. **O Pensamento Econômico em perspectiva: Uma História Crítica**. São Paulo: Editora Pioneira, 1987.

Iniciando um pequeno grande negócio: atividades em sala de aula. SEBRAE.



MUMFORD, Alan. **Aprendendo a aprender**. São Paulo: Nobel, 2001.

Oportunidades de futuro. Brasília: SEBRAE, 1996.

O perfil do empreendedor. Brasília: SEBRAE, 1996.

Seu diferencial no mercado. Brasília, SEBRAE, 1996.


SAHLMAN, W. **Como elaborar um grande plano de negócios**. In: Empreendedorismo e estratégia / Harvard Business Review. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

10. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES (*)

11. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES (*)



Anexos

 FACULDADE SETE DE SETEMBRO - FASETE Av. Vereador José Moreira, 1000 - Fone: 75-3501-0777 48601-180 - Paulo Afonso – Bahia	Ficha	Data	Valor	Nota
	A	____/____/2018	10	
Curso: Bacharelado em Sistema de Informação Período: VII Turno: Noturno		Disciplina: Empreendedorismo Professor(a): Arivaldo Ferreira de Jesus		

DIRETRIZES AVALIATIVAS PARA OS SEMINÁRIOS – ANÁLISE DO PROFESSOR

Tempo: 50 min (Fundamentação Teórica)	DATA DO SEMINÁRIO: ____ / ____ / 20
Apresentação do Seminário	INÍCIO: TÉRMINO:
	LEGENDA: NI – Nota Individual / NG – Nota em Grupo

TEMA DO SEMINÁRIO TEMÁTICO INTERATIVO:

ANÁLISE DE DESEMPENHO INDIVIDUAL (PONTUAÇÃO: 0 - 5)

GRUPO	Participação interativa nos outros Seminários (1,0)	Clareza /Coerência na fundamentação teórica e prática (3,5)	Perfil na apresentação individual (Vestir/Vocabulário) (0,5)	Total NI	Total NG	NI + NG	Nota Individual
1							
2							
3							
4							
5							

ANÁLISE DE DESEMPENHO EM GRUPO (PONTUAÇÃO: 0 - 5)

Estratégias	(0 - 5)
1 - Pontualidade	(1,0)
2 - Integração da Equipe	(1,0)
3 - Fundamentação Teórica em Power Point	(1,5)
4 - Estética / Organização da Gestão de sala	(0,5)
5 - Recursos Pedagógicos – Música / Vídeo Didático até 5 min / Sinopse de um Filme	(0,5)
6 - Interação do conhecimento da equipe com a turma	(0,5)
NOTA DO GRUPO	
DIRECIONAMENTOS DO SEMINÁRIO	FUTURAS PRODUÇÕES
O PROFESSOR, AO FINAL DE CADA APRESENTAÇÃO, DEVE INTERVIR PARA REFORÇAR DETERMINADOS ASPECTOS QUE COMPREENDA NECESSÁRIOS OU MESMO PARA POTENCIALIZAR ALGUMA LACUNA QUE POSSA TER FICADO.	

Professor Ms. Arivaldo Ferreira de Jesus

Paulo Afonso-BA, ____ de ____ de ____.



FACULDADE SETE DE SETEMBRO – FASETE
Credenciada pela Portaria/MEC nº 206/2002 – D.O.U. 29/01/2002
ORGANIZAÇÃO SETE DE SETEMBRO DE CULTURA E ENSINO LTDA
CNPJ: 03.866.544/0001-29 e Inscrição Municipal nº 005.312-3



Ficha de Avaliação

AValiação PROCESSUAL I BIMESTRE - 2018	PROF.: Ms. Arivaldo Ferreira	SÉRIE / TURMA:	DISCIPLINA: MATEMÁTICA
---	-------------------------------------	-----------------------	-------------------------------

NOME	ATIVIDADES DE SALA - (1,0)			Leitura Prévia - (0,5)		PONTUAL./ ASSIDUI. (0,5)			VALOR (2)
	C.C	C.E	C.N	REALIZADA	NÃO REALIZADA	MB	B	R	

LEGENDA:

PONTUALIDADE E ASSIDUIDADE: QUEM CUMPRE SEUS COMPROMISSOS NÃO SÓ COM FREQUENCIA E REGULARIDADE, MAS COM ZELO, COMPROMETIMENTO E DEDICAÇÃO.

C.C = CONHECIMENTO CONSTRUÍDO – 1,0
C.E = CONHECIMENTO EM CONSTRUÇÃO – 0,5
C.N = CONHECIMENTO NÃO CONSTRUÍDO – 0

MB = MUITO BOM – (0,5)
B = BOM – 0,3
R = RUIM – (0,0)



FACULDADE SETE DE SETEMBRO – FASETE
Credenciada pela Portaria/MEC nº 206/2002 – D.O.U. 29/01/2002
ORGANIZAÇÃO SETE DE SETEMBRO DE CULTURA E ENSINO LTDA
CNPJ: 03.866.544/0001-29 e Inscrição Municipal nº 005.312-3