



## PLANO DE APRENDIZAGEM

<b>1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO</b>			
<b>Curso:</b> Bacharelado em Educação Física			
<b>Disciplina:</b> Gestão e Empreendedorismo em Educação Física e Esporte		<b>Código:</b> FIS42	
<b>Professor:</b> Renan J Guedes A Pereira		<b>e-mail:</b> renan.pereira@fasete.edu.br	
<b>CH Teórica:</b> 60h	<b>CH Prática:</b> 20h	<b>CH Total:</b> 80h	<b>Créditos:</b> 4
<b>Pré-requisito(s):</b> ---			
<b>Período:</b> V		<b>Ano:</b> 2018.2	

### 2. COMPETÊNCIAS:

- I. intervir científica e profissionalmente nas manifestações do movimento humano a partir da compreensão da realidade social;
- II. demonstrar compromisso com as transformações acadêmico-científicas da área e de áreas afins mediante a análise crítica da literatura especializada e uso da tecnologia da informação e comunicação com o propósito de contínua atualização e produção acadêmico-profissional;
- III. intervir nos campos da saúde, da atividade física, do exercício físico, do esporte, da formação cultural, da gestão de empreendimentos e do lazer, com domínio de conhecimentos técnico-científicos;
- IV. diagnosticar os interesses, as expectativas e as necessidades dos indivíduos de diferentes populações de modo a planejar, prescrever, ensinar, orientar, assessorar, supervisionar, controlar e avaliar projetos e programas de atividades físicas, exercícios físicos, esportivos e de lazer;
- V. participar, assessorar, coordenar e gerenciar equipes para definição e operacionalização de políticas públicas e institucionais próprias da área e áreas afins;

### 3. EMENTA:

Entendimento, discussão e interpretação das funções de gestão administrativa no setor de prestação de serviços relacionados a exercício físico, saúde e qualidade de vida. Organização, direção e gerenciamento de serviços e negócios em educação física. Estudo das formas de gestão, do clima e cultura das organizações. A visão do empreendedorismo e planejamento estratégico voltado para o mercado. Estudos das leis de fomento ao esporte. Marketing Esportivo.

### 4. OBJETIVOS DA APRENDIZAGEM:

Desenvolver visão e práticas empreendedoras nos alunos de Educação Física;  
Compreender os aspectos relacionados a gestão na área de Educação Física;  
Estimular a realização de ações empreendedoras durante o semestre a partir do método ativo projetizado.

### 5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Conceitos de gestão
- Áreas da gestão esportiva
- Perfil de empreendedorismo
- Planejamento em gestão
- Projetos e captação de recursos
- Finanças e contabilidade
- Branding



- Marketing
  - Marketing 3.0
  - Marketing 4.0
  - Mídia digitais
  - Esporte e mídia
  - Imagem no Esporte
- Política de Esportes
  - Conceitos de política
  - Conceitos de política pública
  - Privado x Público
  - Leis e recursos públicos
- Psicologia do consumo esportivo
  - Razão x emoção
  - Vendas de ingressos
  - Vendas de camisetas
  - Pacotes anuais em academia
- Projetos sociais

## **6. METODOLOGIA DO TRABALHO:**

Disciplina seguindo a metodologia ativa projetizada na qual nos primeiros 15 dias de disciplina os alunos precisarão definir que área da Educação Física irão empreender durante o semestre.

Os alunos poderão “abrir suas empresas” e modifica-las ao longo do semestre, desde que demonstre o motivo da mudança, podendo no máximo ter dois sócios (ou seja, no máximo em trio).

A disciplina possuirá aulas expositivas sobre as principais temáticas da gestão e do empreendedorismo no esporte, porém, será exigido diversas atividades extraclasse relacionado as empresas criadas por cada aluno.

As atividades realizadas extraclasse possuirão de fato perfil prático de gestão sendo exigido dos alunos ao longo do semestre a realização do projeto elaborado, inclusive com venda dos produtos e/ou serviços desenvolvidos.

Serão desenvolvidas e oferecidas ferramentas para auxílio da gestão dos alunos ao longo do desenvolvimento da “empresa”.

As referências para este tipo de aula são:

- Team Academy (Livro volta ao mundo em 13 escolas: Página 151 até 168: Disponível em PDF gratuito)
- Empretec (SEBRAE: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/empretec-fortaleca-suas-habilidades-como-empreendedor,db3c36627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>)

## **7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:**

### **AVALIAÇÃO:**

1ª Etapa:



- Avaliação prática: Desenvolvimento do planejamento e início da Empresa – Valor: 10 (dez) pontos
- Avaliação de apresentação: Apresentação sobre a empresa e os resultados obtidos durante a 1ª unidade – Valor: 10 (dez) pontos
- Avaliação institucional – Valor: 10 (dez) pontos

2ª Etapa:

- Avaliação prática: Desenvolvimento das ações e resultado final da Empresa – Valor: 10 (dez) pontos
- Avaliação de apresentação: Apresentação sobre dificuldades, inovação e resultados obtidos durante unidade – Valor: 10 (dez) pontos

Avaliação institucional – Valor: 10 (dez) pontos

### **8. ATENDIMENTO EXTRA CLASSE:**

Serão marcados sistematicamente atendimentos extraclasse para os alunos que tiverem dificuldades, bem como ações em sala frequentes para esclarecimentos de dúvidas.

Também será disponibilizado e-mail para envio de arquivos.

### **9. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:**

CAPINUSSÚ, José M. **Teoria organizacional da educação física e desportos**. São Paulo: Ibrasa, 1979.  
CARREIRO, Eduardo Augusto. **Gestão da Educação Física e Esporte**. Rio de Janeiro: Guanabara Koogan, 2007.  
MASTERALEXIS, Lisa Pike; VANCE, Patricia de Salles; NASSIF, Vânia Maria Jorge. **Gestão do esporte: casos brasileiros e internacionais**. CIDADE: LTC, 2015.  
MULLIN, B. J.; HARDY, S.; SUTTON, W. A. **Marketing esportivo**. Porto Alegre: Artmed, 2003.  
NICOLINI, Henrique. **O evento esportivo como objeto de marketing**. São Paulo: Phorte Editora, 2008.

### **10. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:**

KATZ, Daniel; KHAN, Robert L. **Psicologia social das organizações**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1987.  
MELO NETO, F. P. de. **Administração e marketing de clubes esportivos**. Rio de Janeiro: Sprint, 1998.  
MELO NETO, F. P. de. **Projetos de Marketing esportivo e Social**. São Paulo: Phorte Editora, 1997.  
PITTS, B. G., STOTLAR, D. K. **Fundamentos de marketing esportivo**. São Paulo: Phorte Editora, 2002.  
SABA, F. **Liderança e gestão: para academias e clubes esportivos**. São Paulo: Phorte Editora, 2006.  
SOUSA, M. M. de A.; LEITÃO, S. S.; ALMEIDA, C. J. M. de. **Marketing esportivo ao vivo**. Rio de Janeiro: Imago, 2000.

### **11. LEITURA COMPLEMENTAR:**

### **12. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES:**

**ANEXO: Plano individual da disciplina**

### **13. INFORMACÕES COMPLEMENTARES:**

Serão desenvolvidos os seguintes documentos para os alunos:

- Ficha de registro da empresa para a disciplina.
- Planejamento estratégico do Canvas

Fluxo de Caixa básico



**FASETE**  
FACULDADE SETE DE SETEMBRO  
PAULO AFONSO - BA

ORGANIZAÇÃO SETE DE SETEMBRO DE CULTURA E ENSINO LTDA  
Recredenciada pela Portaria / MEC n.º 881/2016 - D.O.U. 15/08/2016  
CNPJ: 03.866.544/0001-29 e Inscrição Municipal n.º 005.312-3

OBS: As datas das avaliações poderão sofrer alterações de acordo com o disciplinado pela secretaria acadêmica da FASETE.