



PLANO DE APRENDIZAGEM

1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO				
Curso: Bacharelado em Educação Física				
Disciplina: Gestão e Empreendedorismo em Educação Física e Esporte			Código: FIS42	
Professor: Renan José Guedes Alcoforado Pereira			e-mail: : renan.pereira@fasete.edu.br	
CH Teórica: 60h	CH	Prática: 20h	CH Total: 80h	Créditos: 04
Pré-requisito(s): ----				
Período: V			Ano: 2019.1	

2. 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.

3. COMPETÊNCIAS E HABILIDADES DA DISCIPLINA:

- I. intervir científica e profissionalmente nas manifestações do movimento humano a partir da compreensão da realidade social a partir da gestão e do empreendedorismo em Educação Física e Esporte;
- 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 a partir da gestão e do empreendedorismo em Educação Física e Esporte;
- III. intervir nos campos da saúde, da atividade física, do exercício físico, do esporte, da formação cultural a partir 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 a partir da gestão e do empreendedorismo em Educação Física e Esporte;
- V. participar, assessorar, coordenar e gerenciar equipes para definição e operacionalização de políticas públicas e institucionais próprias da área e áreas afins;

4. OBJETIVO GERAL 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. CONTEÚDOS

- 1- Conceitos básicos de gestão (4h)
- 2- Áreas de gestão e empreendedorismo na Educação Física e esporte (4h)



- 2.1 – Saúde (1h)
- 2.2 – Esporte (1h)
- 2.3 – Lazer (1h)
- 2.4 – áreas afins (1h)

3- Perfil do empreendedor (4h)

- 3.1 – Área de domínio (2h)
- 3.2 – Perfis de empreendedor (1h)
- 3.3 – Sociedade (1h)

4 - Planejamento em gestão (8h)

- 4.1 – Plano estratégico (2h)
- 4.2 – Plano de negócios (1h)
- 4.3 – Canvas (1h)
- 4.4 – Painel de controle (1h)
- 4.5 – Metas SMART (1h)
- 4.6 – SWOT (1h)
- 4.7 – Balanced Scorecard (1h)

5 - Projetos e captação de recursos (8h)

- 5.1 – PmBok (4h)
- 5.2 – Métodos ágeis (2h)
- 5.3 – Apresentação de projeto para investidores (2h)

6- Finanças e contabilidade (12h)

- 6.1 – Fluxo de caixa (2h)
- 6.2 – Investimento (2h)
- 6.3 – Capital de giro (2h)
- 6.4 – ROI (1h)
- 6.5 – Payback (1h)
- 6.6 – Receita (1h)
- 6.7 – Despesa fixa (1h)
- 6.8 – Despesa variável (1h)
- 6.9 – Lucro (1h)

7- Branding (8h)

- 7.1 – Significado (3h)
- 7.2 – Conceito (3h)
- 7.3 – Boas práticas (2h)

8 – Marketing (8h)

- 8.1 – Evolução do Marketing (3h)
- 8.2 – Conceitos atuais (3h)
- 8.3 - Boas práticas (2h)

9 – Comunicação (8h)

- 9.1 - Mídia digitais (3h)
- 9.2 - Esporte e mídia (3h)
- 9.3 - Imagem no Esporte (2h)

10 - Política de Esportes (12h)

- 10.1 - Conceitos de política (3h)
- 10.2 - Conceitos de política pública (3h)
- 10.3 - Privado x Público (3h)
- 10.4 - Leis e recursos públicos (3h)

11 - Psicologia do consumo esportivo (4h)

- 11.1 - Razão x emoção (4h)



6.: METODOLOGIA DO TRABALHO:

Disciplina seguindo a metodologia ativa projetizada no 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-fortalecasuas-habilidades-como-empreendedor,db3c36627a963410VgnVCM1000003b74010aRCRD>)

7. RECURSOS:

<input checked="" type="checkbox"/> Sala (comum)	<input checked="" type="checkbox"/> Sala Configuração Flexível	<input type="checkbox"/> Laboratório(s) - agendar
<input checked="" type="checkbox"/> Práticas em Campo	<input checked="" type="checkbox"/> Kit multimídia	<input type="checkbox"/> Outros (informar)

8. SISTEMA DE AVALIAÇÃO:

AVALIAÇÃO:

1ª Etapa:

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

2ª Etapa:

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



c) Avaliação institucional – Valor: 10 (dez) pontos

2ª CHAMADA: A ser aplicada com todo o conteúdo da disciplina - questões subjetivas e objetivas; individual; valor: 10,0 (dez);

PROVA FINAL: A ser aplicada com todo o conteúdo da disciplina - questões subjetivas e objetivas; individual; valor: 10,0 (dez);

09. 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.

10. 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.

11. 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.

12. LEITURA COMPLEMENTAR:

MATTOS, T. Vai lá e faz: Como empreender na era digital e tirar ideias do papel. São Paulo: Belas-lettras Editora, 2017.

KOTLER, P; KARTAJAYA, H; SETIAWAN, I. Marketing 3.0: As forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser Humano. São Paulo: Campus, 2010.

KOTLER, P; KARTAJAYA, H; SETIAWAN, I. Marketing 4.0: Do tradicional ao Digital São Paulo: Sextante, 2017.

DIAMONDIS, P; KOTLER, S. Oportunidades Exponenciais. São Paulo: HSM editora, 2016

KLEON, A. Roubado como um artista: 10 dicas sobre criatividade. São Paulo: Rocco, 2013.

SORIANO, F. A bola não entra por acaso. São Paulo: Principio, 2013.



KIM, W; MAUBORGNE,R. A estratégia do Oceano Azul. São Paulo: Elsevier, 2005.
GRANT, A. Originais: Como os inconformistas mudam o mundo. São Paulo: Sextante, 2017.
KNIGHT, P; A marca da vitória. São Paulo: Sextante, 2016.

13. INFORMAÇÕES 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

14. APROVAÇÃO:

Aprovado em ____/____/____

Homologado em ____/____/____

COORDENADOR(A)

GERÊNCIA ACADÊMICA

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