



5. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

I. EMPREENDEDORISMO E PLANO DE NEGÓCIOS:

- 1.1 Introdução ao conceito de Empreendedorismo;
- 1.2 Plano de Negócios;
- 1.3 Estrutura do Plano de Negócio.
- 1.4 Administração Estratégica e a competitividade estratégica
- 1.4 Tipos de Negócios, Ambiente e Desafios;
- 1.5 Criatividade, Visão e Oportunidade;
- 1.6 Entendendo o jogo e definindo as Estratégias;
- 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

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:

- **Aulas expositivas e dialógicas;**
- **Leituras dirigidas;**
- Estudos dirigidos a partir de textos previamente recomendados.
- **Estudo de casos para solução em grupo;**
- **Seminários com apresentação de trabalhos pelos alunos;**
- **Realização de debates a partir da leitura de livros previamente adotados;**
- Exercício de Avaliação e Discussão;
- Pesquisa de campo e exercícios práticos e teóricos;
- Apresentação e interpretação de filme que converge com o conteúdo programático;
- O embasamento teórico ocorrerá da leitura de textos selecionados e apresentados durante a disciplina.

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. Salientando que não haverá prova final, ou seja, a aprovação dependerá dos resultados das etapas.

1ª Etapa:

Nesta Etapa existirão 02 avaliações, que se dividirão da seguinte forma:

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

E 4 trabalhos em grupo (metodologia Ativa), para serem apresentados em sala de aula em forma de negociação empresarial*, valerá uma pontuação de 0 a 2,5, 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 dos temas em sala – domínio, objetividade, clareza, precisão de informações.

Representando 10,0 pontos.





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 dois para fazer a média do bimestre.

2ª Etapa:

Nesta Etapa existirão, também, 02 avaliações, que se dividirão da seguinte forma:

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

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 dividi-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.

8. ATENDIMENTO EXTRA-CLASSE:

- Semanalmente serão alocadas os seguintes horários para atendimento dos alunos: 5ª Feira: 15:00 às 17:30 Hs; 6ª Feira: 14:00 às 17:00 Hs;
- Havendo necessidade dos alunos é possível a definição de outro horário para orientação.
- Em caráter complementar e emergencial, o professor oferece atendimento, diariamente, através da Rede Mundial de Computadores (INTERNET) no e-mail:

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

10. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

ALBAGLI NETO, Isaac. **A revolução do espírito empenendedor**. 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 / Havard Business Review. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

11. CRONOGRAMA DE ATIVIDADES (*)

12. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES (*)

(*)=Assuntos trabalhados no PIT.

Paulo Afonso, de Fevereiro de 2018

Arivaldo Ferreira de Jesus

Paulo Afonso, de de 2018

