EMENTA

O planejamento de um projeto de negócios. Gestão de projetos: técnicas eficazes; Implantação e implementação de projetos de negócios. Identificação de oportunidades de investimentos. Análise de mercado. Desenvolvimento e implementação de negócios. Análise de sensibilidade. Empreendedorismo e inovação: liderança estratégica. Mercado de valores mobiliários.

PERFIL DO EGRESSO

Ao final da disciplina, o aluno estará treinado no desenvolvimento e análise de oportunidades voltadas aos seus objetivos profissionais, bem como na elaboração de um planejamento persuasivo.

OBJETIVOS

Fornecer ao aluno o estado da arte a respeito dos conhecimentos sobre empreendedorismo, inovação e criação de novos negócios;
Dar ao aluno a chance de aplicar, durante o curso, os conhecimentos adquiridos através da elaboração de um projeto para o alcance dos seus objetivos.

INTERDISCIPLINARIDADE

Direta: Teoria Geral de Administração; Organização & Métodos; Elaboração e Análise de Projetos.

Indireta: Todas as envolvidas com administração e gestão.

METODOLOGIA DE ENSINO

Aulas de natureza expositiva com convite à participação ativa do alunado. Dinâmicas de grupo para elaboração de atividades para cada etapa dos enfoques conceituais cronogramados. Aulas práticas com exercícios/casos resolvidos em sala. Debates a respeito das atividades desenvolvidas extraclasse.

CRONOGRAMA		
Semana	Assunto	Bibliografia Obrigatória
1- 17.ago	Introdução, planejamento e programação. A problemática da objetivação	
2- 24.	<u>Teoria dos Stakeholders –</u> Noções gerais Descoberta e desenvolvimento do potencial empreendedorial <u>Entrevistas</u> <u>1 .Resenha de filme</u>	A distribuir
3- 31.	Descoberta e desenvolvimento do potencial empreendedorial <u>Entrevistas:</u> <u>Entrega: Definição dos objetivos</u>	A distribuir
4- 07.set	Descoberta e desenvolvimento do potencial empreendedorial <u>Entrevistas:</u> <u>2. Resenha de filme</u>	A distribuir
5- 14.	Identificação e conceituação de oportunidades negociais <u>Entrevistas</u>	A distribuir
6- 21.	Identificação e conceituação de oportunidades negociais <u>3. Resenha de filme</u>	A distribuir
7- 28.	Identificação e conceituação de oportunidades negociais <u>Entrevistas:</u>	A distribuir
8- 05.out	Modelagem do negócio <u>Entrevistas:</u> <u>Entrega parte 1 - Proj Negócios: Explorando a oportunidade</u> <u>4. Resenha de filme</u>	A distribuir
9.12.	Modelagem do negócio <u>Entrevistas:</u>	
10.19.	Modelagem do negócio <u>Entrevistas:</u> <u>5. Resenha de filme</u>	A distribuir
11- 26.	Pesquisa de Mercado	A distribuir
12- 02.nov	Pesquisa de Mercado <u>Entrevistas:</u> <u>Entrega parte 2 Projeto Negócios: Desenvolvimento</u>	A distribuir

	<u>6. Resenha de filme</u>	
13-09.	Pesquisa de Mercado <u>Entrevistas -</u>	A distribuir
14-16.	Pesquisa de Mercado <u>7. Resenha de filme</u>	A distribuir
15- 23.	<u>Análise de Mercado</u> <u>8. Resenha de filme</u>	A distribuir
16- 30.	<u>Análise de Mercado</u> <u>Entrevistas:</u> <u>9. Resenha de filme</u>	A distribuir
17- 07.dez	<u>Análise de Mercado</u> <u>Entrevistas:</u> Entrega parte 3 Projeto Negócios: Fechamento	A distribuir
18- 14.	Prova Entrevistas <u>10. Resenha de filme</u>	A distribuir

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO**Avaliação Continuada**

Ao longo de todo o curso, contribuirá também para a avaliação dos alunos a boa:

- a) Utilização da linguagem com clareza, precisão, propriedade na comunicação, fluência verbal e riqueza de vocabulário;
- b) Organização, expressão e comunicação do pensamento;
- c) Raciocínio lógico, análise e emissão de juízos críticos fundamentados;
- d) Assimilação, articulação e sistematização de conhecimentos teóricos e metodológicos.
- d) Contribuições individuais e em grupo favoráveis ao andamento do curso
- e) Resolução de atividades extraclasse

Além dos seguintes critérios e formas de avaliação:

- f) Nota final: 0,333 PN + 0,333 Entrev + 0.333 Ps onde PN, projeto de negócios, Entrev, são as entrevistas, e Ps são as provas.

RECURSOS TEMÁTICOS/LABORATÓRIOS

Quanto ao Serviço de Apoio Pedagógico

- I. Todos os recursos áudio visuais a serem utilizados constarão dos disponíveis para aulas em EaD

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. Dominando os desafios do empreendedor. São Paulo, Makron, 2001.
- COLTRO, Alex & COLTRO, Deborah F.P. Atividades acadêmicas e científicas: técnicas e estruturas facilitadoras. Campinas, S.P. Conhecimento & Sabedoria, 2009. 55 pp.
- DEGEN, Ronald. O empreendedor. Fundamentos da iniciativa empresarial. São Paulo, Makron, 1989. 368 pp.
- GIBSON, James; IVANCEVICH, John M. & DONELLY, James H. Organizações. Comportamento, estrutura e processos. São Paulo, Atlas, 1988. 476 pp
- MARCONDES, Reinaldo C.; BERNARDES, Cyro. Criando empresas para o sucesso. São Paulo, Atlas, 1997.
- MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana P. Negociação. São Paulo, Atlas, 1997.
- MINTZBERG, Henry. Criando organizações eficazes: estruturas em cinco configurações. São Paulo, Atlas, 2003. 334 pp.
- NAISBITT, J. & ABURDENE, P. Reinventing the corporation. New York, Warner Books, 1995.
- PEREIRA, Heitor Jose & SANTOS, Silvio Aparecido. Criando seu próprio negócio. Como desenvolver o potencial empreendedor. Brasília, SEBRAE, 1995. 316 pp.
- SANTOS, Silvio A. (coord.) Criação de empresas de alta tecnologia. Capital de risco e os bancos de desenvolvimento. São Paulo, Pioneira, 1987.
- STONER, James A.F. & FREEMAN, R. Edward. Administração. Rio de Janeiro, LTC, 1999. 533 pp.
- (Obs.: Também serão utilizadas cópias de artigos diversos, assim como de apostilas, ao longo do curso. Tais referências serão distribuídas oportunamente pelo Professor.)

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- ALMEIDA F. *O bom negócio da sustentabilidade*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2002
- ASHOKA-MCKINSEY. *Negócios sociais sustentáveis*. São Paulo: Peirópolis, 2006.
- BALLINGER, T. *New technology as organization innovation*. Richmond, Pennings & Buttendam, 1998
- INSTITUTO INTERNACIONAL DE EDUCAÇÃO DO BRASIL (IEB). *Empreendedorismo em negócios sustentáveis: plano de negócios como ferramenta de desenvolvimento*. São Paulo: Peirópolis, 2001.
- NOLETO, Marlova J. *Parcerias e alianças estratégicas: uma abordagem prática*. São Paulo: Instituto Fonte e

Global, 2001.

PALAZZO, Sávio. *Nos limites da administração moderna*. Uberlândia- M.G. , Aliança da Fraternidade, 1999.

RODDICK, Anita. *Meu jeito de fazer negócios*. São Paulo: Negócio Editora, 2002.

SOLOMON, Robert. *A melhor maneira de fazer negócio: como a integridade pessoal leva ao sucesso corporativo*. São Paulo: Negócio Editora, 2000.

SCHARF, Regina. *Manual de negócios sustentáveis*. São Paulo: Amigos da Terra, 2004.

SOLOMON, Robert. *A melhor maneira de fazer negócio: como a integridade pessoal leva ao sucesso corporativo*. São Paulo: Negócio Editora, 2000.

RESENHAS de vídeos

Estrutura recomendada:

- . **Ficha técnica**
- . **Roteiro do filme**
- . **Lições apreendidas**

Filmes sugeridos para resenha

- . **Jobs**
- . **A qualquer preço - A civil action**
- . **O Abutre**
- . **Print The Legend**
- . **À procura da felicidade**
- . **A rede social**
- . **Jogada de gênio**
- . **O aviador**
- . **A grande virada**
- . **Piratas do vale do silício**
- . **Concussion**
- . **O lobo de Wall Street**
- . **Clube de compras Dallas**
- . **O chef**
- . **Negócio das arábias**
- . **A grande aposta**
- . **O discurso do rei**
- . **Robos**

- . **Golpe de gênio**
- . **O sucesso a qualquer preço**
- . **De porta em porta**
- . **Um bom ano**
- . **Tucker – Um homem e seu sonho**
- . **O segredo do meu sucesso**
- . **O homem que mudou o jogo**
- . **O diabo veste prada**
- . **Julie & Julia**
- . **Decisões extremas**
- . **Joy**
- . **O livro de Eli**
- . **Concussion: Um homem entre gigantes**
- . **The silicon cowboys**
- . **Zietgeist II – Addendum**
- . **Capitalismo – Uma história de amor**
- . **Trabalho interno – A verdade da crise**
- . **A Dívida**
- . **Homens de Honra**
- . **La la land**
- . **Negócio das Árabias**
- . **Fome de poder**
- . **Pegando fogo**
- . **Startup.com**
- . **Poder Além da vida**
- . **Draft day**

**ESALQ
USP**

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz"**

Departamento de Economia, Administração e Sociologia

Prof. Dr. Alex Coltro

2o. Semestre de 2020

Plano do Curso: LES 370 – Formação Empreendedorial (60 hs.aula)

- . agendamento**
- . filmagem**
- . roteiro da entrevista em texto/slides**

Estrutura sugerida para o trabalho semestral

Temática

O tema a ser desenvolvido no trabalho semestral deverá ser compatível com o interesse do aluno e dentro do contexto do curso que o mesmo frequenta.

Formatação

Somente serão aceitos trabalhos apresentados em arquivo eletrônico de acordo com as especificações seguintes, mais à frente:

- Extensão do arquivo: ".doc";
- Formato de página: A4;
- Corpo (tamanho da letra): 12;
- Entrelinhamento: simples;
- Número mínimo de páginas: 10;
- Número máximo de páginas: 30;
- Margem sugerida: 2 cm.

Estrutura

Os trabalhos deverão possuir os seguintes tópicos:

- Título;
- Resumo;
- Índice com páginas numeradas;
- Introdução;
- Desenvolvimento;
- Conclusão;
- Bibliografia;
- Anexos (opcional).

Serão considerados os seguintes tópicos para efeito de avaliação:

- Compreensão do conceito de empreendedorismo;
- Abordagem de temas da atualidade;
- Originalidade na apresentação dos temas escolhidos;
- Capacidade de análise crítica, reflexão e posicionamento;
- Clareza e coesão do texto;
- Diversidade e qualidade das fontes de consulta.