

PLANO DE CURSO

DISCIPLINA: PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO II (CÓD.: ENUN 60036)

ETAPA: 2ª

TOTAL DE ENCONTROS: 15 SEMANAS

Semana	Conteúdos/ Matéria	Categorias/ Questões	Tipo de aula	Habilidades e Competências	Textos, filmes e outros materiais
1	UNIDADE I (Introdução e Apresentação de “Princípios de Empreendedorismo II”)	<ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento do curso: Apresentação do conteúdo programático. - Esquema de desenvolvimento das aulas. - Esquema das avaliações continuadas: tarefas: casos empresariais, pesquisas, os dois testes bimestrais (P1 e P2) e prova de exame final (PF). - Formação dos grupos para a apresentação dos trabalhos escritos e orais. 	Expositiva	Compreender conteúdo programático, Esquema de desenvolvimento das aulas, esquema das avaliações continuadas e temática do trabalhos.	Bibliografia recomendada MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Empreendedorismo. São Paulo: Pearson, 2012.
2	UNIDADE II (Aprendizagem Empreendedora na Elaboração do Plano de	<ul style="list-style-type: none"> - Orientação sobre a estruturação, atividades e cronologia para o 	Expositiva	Conceituar de plano de negócio.	Bibliografia recomendada MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru.

	Negócios.)	desenvolvimento do Plano de Negócios.			Empreendedorismo. São Paulo: Pearson, 2012.
3	UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios.)	<p>- A oportunidade do empreendimento (descrição do negócio)</p> <p>- Concorrência (considerações sobre a concorrência: há ou não concorrentes? Quem são? Onde estão localizados? Produtos e/ou serviços oferecidos? Preços praticados? Vantagem competitiva? Forma de competição: Preço? Qualidade? Velocidade? Inovação? Buscar o diferencial que vislumbre oferecer em relação a esses concorrentes).</p>	Expositiva	<p>Analisar uma oportunidade de empreendimento.</p> <p>Identificar concorrência.</p>	<p>Bibliografia recomendada</p> <p>MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Empreendedorismo. São Paulo: Pearson, 2012.</p>

4	UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)	<p>- Fornecedores (Quais os principais? Presença no mercado: muitos ou poucos? Insumos x valores x formas de pagamento? Oferecem: Preço? Qualidade? Confiabilidade? Velocidade?)</p> <p>- Como funciona o mercado (análise de mercado e o plano de marketing: descrição dos produtos e/ou serviços)</p>	Expositiva	Avaliar fornecedores e mercad.	<p>Bibliografia recomendada</p> <p>PEIXOTO FILHO, Heitor Mello. Empreendedorismo de A a Z. São Paulo: Ed Saint Paul, 2011.</p>
5	EXERCÍCIOS (temática completa)		Temática baseada em exercícios: trabalho em grupo, ou seminário com a discussão da matéria em destaque.	<p>Caracterizar os pontos controvertidos;</p> <p>- Demonstrar raciocínio lógico;</p> <p>Analisar os pontos examinados até a fase em questão.</p>	Questionário
6	UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)	- Planejamento mercadológico (preços,	Expositiva	Compreender planejamento mercadológico e	<p>Bibliografia recomendada</p> <p>PEIXOTO FILHO, Heitor</p>

		<p>promoções, comercialização e canais de distribuição)</p> <p>- Planejamento Estratégico (faça a análise SWOT do mercado utilizando o modelo de Porter – “5 forças” para conhecer a dinâmica do mercado. Elabore sua Visão, Missão e Valores. Estabeleça objetivos e metas organizacionais. Explicita a estratégia: pense em penetração no mercado, ganhos de “share”, possíveis expansões, novos mercados.)</p>		<p>planejamento estratégico.</p>	<p>Mello. Empreendedorismo de A a Z. São Paulo: Ed Saint Paul, 2011.</p>
7	<p>UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)</p>	<p>- Planejamento Jurídico e Organizacional (defina a forma jurídico do empreendimento, perspectivas de crescimento dos</p>	<p>Expositiva</p>	<p>Compreender planejamento jurídico e planejamento organizacional.</p>	<p>Bibliografia recomendada</p> <p>PEIXOTO FILHO, Heitor Mello. Empreendedorismo de A a Z. São Paulo: Ed Saint Paul, 2011.</p>

		próximos anos, sua razão social, estrutura organizacional, organograma da organização, funcionários, competências necessárias, localização, parcerias, serviços terceirizados, principais legislações que o negócio está vinculado etc.)			
8	UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)	- Planejamento da Instalação de Operação (layouts ou arranjo físico, materiais e equipamentos necessários, como serão realizadas as atividades do negócio)	Expositiva	Compreender planejamento da instalação e operação.	Bibliografia recomendada BESSANT, John; TIDD, Joe. Inovação e Empreendedorismo . Porto Alegre: Bookman, 2009.
9	UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)	- Planejamento de Recursos Humanos (definir as necessidades de pessoal que trabalharão em seu negócio; ou seja o	Expositiva	Compreender planejamento de recursos humanos.	Bibliografia recomendada BESSANT, John; TIDD, Joe. Inovação e Empreendedorismo . Porto Alegre: Bookman, 2009.

		quadro quantitativo de pessoal por função, com perfis profissionais e responsabilidades, mostrando sua alocação na estrutura organizacional)			
10	EXERCÍCIOS (temática completa)		Temática baseada em exercícios: trabalho em grupo, ou seminário com a discussão da matéria em destaque.	Caracterização: - Dos pontos controvertidos; - Do raciocínio lógico; - Da vertente propugnada até a fase em questão.	Questionário
11	UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)	- Planejamento da Tecnologia da Informação (definir as necessidades de Sistema de Informações Gerenciais – SIG, equipamentos, hardware, software, pessoal e treinamento para seu uso)	Expositiva	Compreender planejamento tecnológico.	Bibliografia recomendada BESSANT, John; TIDD, Joe. Inovação e Empreendedorismo . Porto Alegre: Bookman, 2009.

<p>12</p>	<p>UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)</p>	<p>Planejamento Financeiro (investimento fixo, capital de giro, investimentos pré-operacionais, estimativas de faturamento, custos e resultados)</p>	<p>Expositiva</p>	<p>Compreender planejamento financeiro.</p>	<p>Bibliografia recomendada HITT, Michael A; IRELAND, R. Duane; HOSKISSON, Robert E. Administração Estratégica: Competitividade e Globalização. 2 ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2008 (livro eletrônico)</p>
<p>13</p>	<p>UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)</p>	<p>- Construção de Cenários (o risco do empreendimento através da análise de cenários com a simulações de resultados otimistas e pessimistas, reflexões sobre como agir diante das adversidades e nas situações favoráveis)</p>	<p>Expositiva</p>	<p>Analisar Construção de Cenários.</p>	<p>Bibliografia recomendada HITT, Michael A; IRELAND, R. Duane; HOSKISSON, Robert E. Administração Estratégica: Competitividade e Globalização. 2 ed. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2008 (livro eletrônico)</p>
<p>14</p>	<p>UNIDADE III (Elaboração do Plano de Negócios)</p>	<p>- Sumário Executivo (visão, missão, produtos e/ou serviços, localização do</p>	<p>Expositiva</p>	<p>Analisar sumário executivo.</p>	<p>Bibliografia recomendada GEM. Global Entrepreneurship</p>

		mercado, demanda de recursos, saúde financeira, como empregar os recursos e retorno sobre o investimento)			Monitor. Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBQP, 2011.. Disponível em http://www.ibqp.or.br/img/projetos/downloads/arquivo_20120705121115.pdf . (artigo eletrônico)
15	EXERCÍCIOS (temática completa)		Temática baseada em exercícios: trabalho em grupo, ou seminário com a discussão da matéria em destaque.	Caracterizar: - Dos pontos controvertidos; - Apresentar raciocínio lógico; - Da vertente propugnada até a fase em questão.	Questionário

Atualizado em julho/2015.