



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



PLANO DE AULA

AULA INICIAL¹

Duração: 90 minutos

Tema da Aula: “A Ilha Temiscira” – O Despertar da Consultora Amazona



¹ Com contribuição do ChatGPT (imagens Leonar e Copilot)



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM

Engajar os alunos, despertando curiosidade e motivação para o semestre, estimulando o pensamento crítico e criativo sobre os desafios da gestão de negócios. Estabelecer um contrato pedagógico

OBJETIVOS DA ATIVIDADE

Compreender, de forma leve e envolvente, a proposta da disciplina por meio de uma experiência prática e colaborativa. Vivenciar o trabalho em equipe, a resolução de problemas reais e a apresentação de ideias. Desenvolver empatia com os desafios enfrentados por gestores de empresas. Descobrir que a disciplina vai além da teoria: será feita de ação, construção coletiva e impacto real.

RECURSOS A SEREM UTILIZADOS

- Dispositivos móveis (notebook, tablet ou celular)
- Moodle (e-Disciplinas)
- Slides (PowerPoint, Google Slides ou Canva)
- Criatividade, espírito de equipe e senso de humor

CRONOGRAMA DA AULA

1. Introdução à Disciplina – 10 min

“Nessa disciplina, a teoria não é o fim, é o meio. Nosso objetivo é colocar a mão na massa e aprender enquanto ajudamos pessoas reais a resolverem problemas reais. (ChatGPT)”

- a. Breve fala do professor sobre os objetivos da disciplina
- b. Explicação sobre a consultoria para produtores rurais de Canas
- c. Apresentação da dinâmica de avaliação contínua, colaborativa e formativa
- d. Apresentação do estilo da disciplina: aulas ativas, gamificadas, criativas e com impacto real

2. Formação dos Grupos – 5 min

“Encontre seu Elo Perdido!”

Como funciona:

- a. Na entrada da sala, cada aluno receberá meia palavra tecnológica.
 - b. Os alunos deverão circular pela sala e procurar qual colegas tem a outra metade da palavra.
 - c. A cada 2 pares + 1 (grupos de 5), forma-se um grupo.
 - d. O primeiro grupo formado é premiado com o título “Feras da Aula” e recebe uma prenda simbólica (vale-ponto, prêmio surpresa, aplausos épicos, etc.).
-



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



3. Desafio da Ilha Temiscira – 60 min

Contexto:

Cada grupo foi convocado por Temis, deusa da justiça e estratégia, para oferecer **consultoria estratégica** para uma amazona empreendedora da Ilha de Temiscira.

Personagens:

- a. **Maria – A Doceira de Ouro**
*Problema: dificuldade em *precificação e marketing digital.*
Precisa aprender a divulgar melhor e formar preços justos.
- b. **Camila – A Tecelã Sustentável**
Problema: instabilidade nas vendas apesar de ter bons produtos.
Precisa entender seu público e canais de venda.
- c. **Renata – A Mestra dos Penteados**
Problema: atração e fidelização de clientes.
Falta um plano de relacionamento com o cliente.
- d. **Sílvia – A Educadora de Temiscira**
Problema: quer expandir a escola de reforço escolar, mas com pouco recurso.
Precisa de estratégias escaláveis e baratas.
- e. **Juliana – A Alquimista Natural**
Problema: logística ruim e marca pouco reconhecida.
Precisa melhorar a distribuição e o posicionamento da marca.

Tarefa em grupo – 35 min

Missão: Criar um plano de consultoria inicial para ajudar sua amazona.

Modelo para a apresentação da ideia em texto:

- a. Título da ideia: Nome do plano (criativo e alinhado ao negócio)
 - b. Problema identificado: Qual a dor real que a amazona enfrenta?
 - c. Público-alvo: Quem se beneficia diretamente da solução?
 - d. Solução proposta: O que propõem para resolver o problema? Quais linhas de ação para resolver o problema?
 - e. Proposta de valor / diferencial: Por que a solução é especial?
 - f. Resultados esperados que podem beneficiar a empresária? Descreva, de forma objetiva, os resultados que esperam alcançar com a aplicação da proposta do grupo. Exemplo (quantifique) aumento nas vendas, e/ou fidelização de clientes, e/ou redução de custos, e/ou melhora na divulgação, e/ou organização da gestão, e/ou ganho de tempo ou produtividade.
 - g. Integrantes do grupo: Nome e papel de cada um (se quiser, usem codinomes de amazonas)
-
-



Humberto Felipe da Silva.

Doutor em História Econômica
LOQ4233 - Gestão de Negócios
Escola de Engenharia de Lorena - EEL
Universidade de São Paulo - USP



4. Mini Pitch

Dois grupos serão sorteados para apresentar seus “pitches” de 3 min.

Estrutura sugerida para o pitch:

- a. Gancho (15s): Algo provocativo ou curioso: exemplo “Você sabia que 60% das microempresas fecham antes do segundo ano?”
- b. Problema (20s): Qual é o grande desafio enfrentado?
- c. Solução (30s): O que a equipe propõe?
- d. Diferencial (15s): Por que essa solução é especial?
- e. Convite final (10s):

ENTREGAS NO MOODLE

Arquivos a serem postados:

- a. Plano de Ação com base no modelo acima (.docx ou .pdf)
- b. Slides utilizados no pitch (.pptx, .pdf ou link do Canva)

ENCERRAMENTO (5 min)

Comentários do professor aberto a comentários dos alunos
