



## Plano De Ensino

<b>Disciplina: Formação Empreendedora</b>	<b>Hora/Aula: 60</b>	<b>Frequência:</b>
<b>Ano/Semestre: 2014.1</b>	<b>Professor Responsável: Ronie Peterson Silvestre</b>	

### **EMENTA:**

O espírito empreendedor; O perfil do empreendedor. O processo empreendedor: situação, importância social e econômica do empreendedorismo; a Síndrome do Empregado; A criatividade. Processo visionário (visão e oportunidades); Construção de redes de relações; Técnicas de negociação; Plano de Negócios.

### **OBJETIVOS GERAIS:**

Incentivar os acadêmicos ao auto-conhecimento; A busca pela inovação; o auto-aprendizado; A reflexão e o aprendizado através de casos e depoimentos de empreendedores de sucesso; Propiciar aos alunos conhecimentos sobre a gestão do empreendedor como agente do processo de criação e desenvolvimento de uma pequena empresa. Discutir a aplicação dos conceitos e técnicas da Administração no contexto das pequenas organizações. Apresentar a problemática do desenvolvimento de pequenas organizações. O aprimoramento da Criatividade e o desenvolvimento da visão para a busca de oportunidades.

### **PROGRAMA DA DISCIPLINA:**

1ª Parte (1º bimestre).

Apresentação; Breve introdução sobre o “espírito empreendedor”;

Explicação atividades: O segredo de Luísa e Plano de negócios individual para avaliação da disciplina.

Filme: A procura da felicidade; Relação do filme com o perfil do empreendedor

Jogo da empresa emergente: plano de negócios baseado na intuição e nas habilidades já aprendidas durante o curso;

Atividade Teste sua idéia de empresa: 161 questões que devem ser respondidas antes de iniciar um novo negócio;

O processo empreendedor: situação, importância social e econômica do empreendedorismo

Exercício de fixação: estudo de caso (Sebrae 3 p. 167).

Apresentação do software MakeMoney (LAB) ou SPPlan.

O empreendedor: Entrevista a um empreendedor da cidade, questões (Bateman e Snell p. 225)

Discussão: perfil de um empreendedor comparado a teoria.

Aumento da criatividade: Ver coisas antigas sob novos ângulos (Dolabela p. 191).

Dinâmicas sobre desenvolvimento da criatividade

Processo visionário (visão e oportunidades); Atividade de fixação: Auto-avaliação (Dolabela p. 179) Estudo de caso (Sebrae 3 p. 15).

Construindo rede de relações; Estudo de caso: Histórias de sucesso 3 p. 69

Técnicas de negociação: Filme: Doze homens e uma sentença. Relação do filme com as técnicas de negociação.

2ª Parte (2º bimestre)

Elaboração de planos de negócios divididos em grupos (até 10 planos por turma) com a utilização do software MakeMoney ou SPPlan como ferramenta.

Apresentação dos Planos de Negócios elaborados pelos acadêmicos (com banca composta por empresários e professores).



## Plano De Ensino

### **METODOLOGIA:**

- Aula expositiva;
- Vídeos;
- Discussões em grupo;
- Estudo de caso;
- Entrevistas
- Criação de Planos de negócios
- Dramatizações
- Leitura de Livros

### **SISTEMA DE AVALIAÇÃO:**

#### **1. Da Forma de Avaliação:**

1º Bimestre

- Atividades de fixação: casos, discussões, simulações (40%)
- Avaliação escrita (50%)
- Frequência e participação (10%)

2º bimestre

- Atividades de fixação: casos, discussões, simulações (40%)
- Plano de negócio: Projeto Empreender Aqui e Agora!

#### **3. Da Frequência:**

Tendo em vista o que dispõe a legislação educacional específica, só obterá crédito e nota na disciplina o aluno que comparecer no mínimo a **75%** das aulas ministradas (**60 encontros**). O não cumprimento dessa exigência implica na reprovação do aluno com nota "0" (zero) ou conceito equivalente, independentemente do resultado das avaliações (provas e trabalhos) que eventualmente venha a realizar.

#### **4. Das Provas:**

Prova objetiva e dissertativa individual (50%) sem consulta.

### **BIBLIOGRAFIA BÁSICA**

- DOLABELA, Fernando. **Oficina do Empreendedor**. 6ª Ed. São Paulo: Sextante, 2008.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus. 2001.
- BIAGIO, Luiz Arnaldo, BATOCCHIO, Antonio. **Plano de negócios: estratégia para micro e pequena empresas**. Barueri: Manole. 2005



## Plano De Ensino

### **BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR**

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 7ª Ed. Bookman, 2009.  
DOLABELA, Fernando. **O Segredo de Luísa**. Sextante  
DRUCKER, P. F. **Inovação e espírito empreendedor**. 2ª ed. Pioneira, São Paulo, 1987.  
SEBRAE. **Histórias de Sucesso: experiências empreendedoras**. vol 1, 2, 3  
Software. MakeMoney 2.0. **Ferramenta para elaboração de planos de negócios**.  
[www.starta.com.br](http://www.starta.com.br)  
BRIAN, Clegg. **Negociação - Como Conseguir Acordos Com As Pessoas**. Qualitymark  
SALIM; NASAJON. **Administração Empreendedora**. Rio de Janeiro: Campus, 2004.  
COVEY, Stephen R. **Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes**. 20ª Ed. Rio de Janeiro:  
Best Seller, 2004.

### **REVISTAS**

Exame  
Administradores  
RAE eletrônica  
RAC eletrônica  
Pequenas empresas e Grandes Negócios

### **SITES**

[www.exame.com.br](http://www.exame.com.br)  
[www.sebrae.org.br](http://www.sebrae.org.br)  
[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)  
[www.mda.gov.br](http://www.mda.gov.br)  
[www.endeavor.com.br](http://www.endeavor.com.br)