



Universidade Federal do Espírito Santo

Curso: Gemologia
Disciplina: Empreendedorismo
Carga Horária semestral: 60 h/a
Professor: André Abreu de Almeida

Departamento: Gemologia
Código: GEM06695
Créditos: 3
Período: 2021/1

PROGRAMA DE DISCIPLINA

A. EMENTA

Desenvolvimento da capacidade empreendedora, com ênfase no estudo do perfil do empreendedor, nas técnicas de identificação e aproveitamento de oportunidades, na aquisição e gerenciamento dos recursos necessários ao negócio, com metodologia que priorize técnicas de criatividade e aprendizagem proativa. Desenvolvimento de plano de negócio de empreendimento na cadeia produtiva de gemas e jóias.

B. OBJETIVO

Esta disciplina visa a proporcionar aos alunos a oportunidade de enfrentar o mercado de trabalho com a preparação requerida pelo mundo moderno, em que a força maior do desenvolvimento econômico encontra-se fundamentalmente na pequena empresa. Destina-se a desenvolver a capacidade empreendedora de estudantes universitários, estimulando e dando ferramentas àqueles cuja vocação e/ou vontade profissional estiverem direcionada à criação de uma empresa.

C. DIRETRIZES

A forma de transmissão do conhecimento aos alunos será essencialmente voltada para a ação. A teoria será preferencialmente abordada através de sua aplicação à realidade, às características do mercado e da economia local. A abordagem didática fará uso de casos, jogos, estudos de biografias. A forma de seminário será priorizada em relação à exposição teórica. Os alunos serão induzidos a um grau elevado de “exposição” durante a disciplina, de forma a prepará-los para situações de negociação. O estudo do empreendedorismo afasta-se da forma de ensino tradicional.

D. PERFIL DO PROFESSOR

O professor é visto mais como um facilitador do que um especialista. O curso baseia-se muito mais no fazer do que no saber: os alunos são chamados a desenvolver um sistema de aprendizado proativo, criando, a exemplo dos empreendedores, uma forma própria de aprender. O professor deve estabelecer vínculos com o ambiente empresarial e trazer a sua experiência para a sala de aula.

E. PROGRAMA DA DISCIPLINA – PRINCIPAIS TEMAS ABORDADOS

1. INTRODUÇÃO - Programa do curso. Pesquisa de expectativas
2. PERFIL DO EMPREENDEDOR - Características, diferenças entre o empreendedor e o gerente de rotina, formação

3. TESTE A SUA IDÉIA DE EMPRESA - Exercício de avaliação das condições para elaboração do Plano de Negócios
4. CARACTERÍSTICAS E PROBLEMAS DA PEQUENA EMPRESA
5. TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO - Metodologia aplicada à negociação
6. CONJUNTURA DO NEGÓCIO - Visão detalhada do mercado abordado: tendências, oportunidades, desafios
7. PALESTRA SOBRE EMPREENDIMENTO - Depoimento orientado de um empreendedor na área
8. MODELAGEM - Análise das experiências relatadas e discussão sobre o ramo focado: oportunidades e ameaças
9. TEORIA VISIONÁRIA.
10. CRIATIVIDADE: análise dos paradigmas; a importância da criatividade para os negócios; exercícios.
11. FINANCIAMENTO - Políticas para a área, empréstimos, capital de risco, controles, incentivos e investimentos.
12. APRESENTAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS – Apresentação do trabalho do curso e avaliação

F. AVALIAÇÃO

1. A Avaliação

Uma avaliação escrita individual abrangendo o conteúdo.

2. Avaliação do Plano de Negócio

Análise do Plano de Negócio desenvolvido durante a disciplina.

3. Participação nas atividades da plataforma

Mensurada através da entrega das atividades, presença e participação nas aulas.

4. Critérios de Avaliação

Atividades e respectivos pesos para avaliação do desempenho dos alunos:

- Avaliação escrita - 30%
- Participação nas atividades - 20%
- Plano de Negócios (apresentação escrita e oral) - 50%

A nota final do aluno será obtida através da soma das notas auferidas durante o período. As leituras dirigidas, quando acompanhadas da entrega de fichamentos, resumos ou resenhas, bem como os debates organizados em sala de aula, a critério do professor, poderão fazer parte da composição das notas.

Não serão aplicadas provas de 2ª chamada, a não ser para os casos previstos no regulamento da UFES.

Os alunos que obtiverem média parcial inferior a 7,0 terão o direito a realizar uma prova final, devendo alcançar média final igual ou superior a 5,0 para aprovação.

H. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

CARPENTER, Candice. Seja você: assuma o controle das transformações. Rio de Janeiro: Campus. 2002

DOLABELA, Fernando. Oficina do Empreendedor. São Paulo: Editora de Cultura. 2003

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. São Paulo: Editora de Cultura. 2006

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro. Ed. Campus. 2001

DRUKER, P. F. Inovação e espírito empreendedor. São Paulo: Pioneira, 2a. Edição, 1987. INSTITUTO EMPREENDEDOR ENDEAVOR. Como fazer uma empresa dar certo em um país incerto. Elsevier, 2005.

MAXIMIANO, A. C. A. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

RIES, Eric. A startup enxuta. São Paulo: Sextante, 2019.

I. CRONOGRAMA

Aula 1 - Apresentação do Programa do curso e pesquisa de expectativas. Discussão: Quem é o empreendedor?

Aula 2 - Aula online com discussão sobre o Perfil do Empreendedor.

Aula 3 - Introdução ao plano de negócios - material disponibilizado na plataforma google classroom.

Aula 4 - Aula expositiva; Plano de Negócios x Modelo de Negócios. Introdução as técnicas para elaboração de um plano de negócios.

Aula 5 - Aula expositiva sobre "A experiência do cliente". Receberemos um convidado para apresentar os conceitos e discutir a experiência.

Aula 6 - Aula expositiva sobre O poder das parcerias.

Aula 7 - Aula expositiva: Transformando uma idéia em um negócio. Inovação, patente e criação.

Aula 8 - Aula expositiva: Conhecendo uma Startup

Aula 9 - Aula expositiva: Como comercializar seu produto ou serviço.

Aula 10 - Aula expositiva sobre Business Model Canvas.

Aula 11 - Aula expositiva - Como elaborar um Pitch de sucesso

Aula 12 - Prova online

Aula 13 - Aula expositiva - trajetória do Empreendedor.

Aula 14 - Apresentação do Modelo de Negócios.

Aula 15 - Apresentação do Modelo de Negócios.

Observação importante: Tendo em vista o que dispõe a legislação educacional e as normas da UFES, só obterá crédito e nota na disciplina o aluno que comparecer no mínimo a 75% das aulas ministradas. O não cumprimento dessa exigência implica na reprovação com nota zero, independentemente do resultado das avaliações (provas e trabalhos) que ele eventualmente tenha realizado.

As aulas síncronas serão semanais com duração média de uma hora e trinta minutos. As aulas assíncronas utilizarão conteúdos disponibilizados no google classroom. Leitura, análise e debate de artigos, casos, reportagens, vídeos e podcasts. Serão utilizadas ferramentas como Moodle, Google Classroom, Google Drive, etc. para suporte ao Ensino-Aprendizagem Remoto Temporário e Emergencial - Earte (Conforme Resoluções CEPE/UFES).

André Abreu de Almeida
Professor