

PLANO DE ENSINO 2016

Plano de Negócios	
8º. Semestre	Carga Horária: 50 h
Ementa	Apresentação das perspectivas para criação de pequenos negócios. Orientação para os riscos e custos de uma microempresa. Elaboração de Planos de Negócios, abrangendo empreendedorismo, boas práticas nos negócios com princípios de cidadania, ética e, sustentabilidade financeira e social.
Conteúdo	- Definição de Empreendedor e Empreendedorismo. - Empreendedorismo no Brasil: alguns aspectos contemporâneos. A atividade empreendedora, grau de motivos de mortalidade de empresas brasileiras. - Negócios: Conceito; os elementos do negócio; o negócio principal e os negócios satélites. - Instituições e empreendedorismo: Instituições relevantes para quem quer empreender. - Elaboração de planos de negócios: ferramentas e metodologias. Detalhamento de um Plano de Negócios em aula: importância, práticas e operação.
Bibliografia Básica:	BERNARDI, L. A. Manual do plano de negócios . São Paulo: Atlas, 2011. STUTELY, Richard. O Guia Definitivo do Plano de Negócios: Planejamento Inteligente para Executivos e Empreendedores . Tradução Francisco Araújo da Costa. Porto Alegre: Bookman, 2ª edição, 2012. DORNELAS, José. Plano de Negócios: seu guia definitivo . Editora Campus, 2011. Portal do Empreendedor, artigos disponíveis em: http://www.planodenegocios.com.br/www/index.php/informacao/artigos-cientificos
Bibliografia Complementar:	DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa: Uma Idéia, Uma Paixão e Um Plano de Negócios: Como Nasce Um Empreendedor . Rio de Janeiro: Sextante, 2008. MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Empreendedorismo . São Paulo: Pearson, 2012. CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor . São Paulo: Saraiva, 30ª edição, 2008. SEBRAE. <i>Como Elaborar um Plano de Negócios</i> , disponível em: http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/797332C6209B4B1283257368006FF4BA/\$File/NT000361B2.pdf
Critério de Avaliação	Primeiro Bimestre: avaliação individual valendo 6 pontos, prova qualis valendo 2 pontos e avaliações (exercício, trabalho, saída técnico pedagógica) valendo 2 pontos Segundo Bimestre: avaliação individual valendo 6 pontos e avaliações (exercício, trabalho, saída técnico pedagógica) valendo 4 pontos Substitutiva: na hipótese de ausência na avaliação individual e Recuperação nas vistas das provas e no último encontro. Critérios para aprovação: - Frequência maior ou igual a 75% (setenta e cinco por cento); - Média final maior ou igual a 4 e menor do que 6 = exame

	3. Média final menor do que 4 – não tem direito a recuperação e está reprovado.
--	---

AULA 1 – Primeira semana

Conteúdos	Apresentação Docente, Plano de Ensino, Planejamento do aula a aula, explicação dos critérios de avaliação, cronograma com as datas importantes, combinados (orientações gerais) para o semestre. Introdução: Empreendedor e Empreendedorismo.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

Aula 2 – Segunda semana

Conteúdos	Continuação do tema Empreendedor e Empreendedorismo Empreendedor, o que é? O que faz? Importância econômica e social. O que é "empreendedorismo"? O papel do empreendedor. Características do empreendedor. Empreendedorismo no mundo - GEM Apresentar e caracterizar a importância do Plano de Negócios.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 3 - Terceira semana

Conteúdos	Inovação e Oportunidade • O que é uma oportunidade de negócios • Como identificar uma oportunidade de negócios • Fontes de oportunidade • A importância da criatividade. Bloqueios mentais à criatividade
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 4 – Quarta semana

Conteúdos	Plano de Negócios • O que é um Plano de Negócios • Aplicações do Plano de Negócios • Estruturas de um Plano de Negócios • Campos estudados em um Plano de Negócios
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 5 - Quinta semana

Conteúdos	Estudo de Mercado • Análise do Produto; Análise da Concorrência; Como fazer uma Pesquisa de Mercado • Apresentar estratégias de marketing: Como desenvolver o marketing numa empresa nascente.
------------------	--

Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.
--------------------	--

AULA 6 - Sexta semana

Conteúdos	Estudo de Estrutura • Avaliar os processos de recrutamento e seleção utilizados pelo mercado de trabalho. • Política de Pessoal • Debater sobre os Novos Perfis exigidos pelo Mercado de Trabalho. • Debater sobre o INTRAEMPREENDEDORISMO
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 7 – Sétima semana

Conteúdos	Estudo de Processo • Localização; processo de trabalho; equipamentos estratégicos; fornecedores • Analisar a importância da gestão dos custos fixos e variáveis. • Identificar a importância de controle do Ponto de Equilíbrio e tempo de amortização.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 8 – Oitava semana

Conteúdos	Revisão dos principais conteúdos para a avaliação bimestral individual.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.

AULA 9 – Nona semana

Instrumento	Avaliação Bimestral Individual. Prova dissertativa e/ou múltipla escolha contemplando as competências e habilidades exploradas no ENADE.
Conteúdos	Conteúdo ministrado no 1º bimestre.

AULA 10 - Décima semana

Conteúdos	Vistas das Provas, esclarecimento das dúvidas e informe da composição da nota. Revisão do conteúdo.
Metodologia	Atendimento individualizado para o esclarecimento de dúvidas. Revisão da Teoria com exercícios práticos.

AULA 11 – Décima primeira semana

Conteúdos	Estudo Estratégico • Definição das estratégias competitivas e de crescimento • Avaliação da Cultura e Regionalização do processo de identificação do nicho de mercado viabilizando as vendas.
------------------	---

Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos.
--------------------	--

AULA 12 – Décima segunda semana

Conteúdos	Estudo Financeiro • Investimento • Depreciação, manutenção e seguro • Mão-de-obra e encargos sociais • Despesas fixas operacionais • Despesas fixas e variáveis; custo das mercadorias • Capital de giro; retorno do investimento
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 13 – Décima terceira semana

Conteúdos	Franquia • O que é • Vantagens e Desvantagens • Outras opções de parcerias
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 14 – Décima quarta semana

Conteúdos	Entidades de apoio ao empreendedorismo • Analisar com os alunos sobre as principais entidades que apóiam o empreendedorismo no Brasil • Debater com os alunos as estratégias que poderão ser utilizadas para obtenção de capital em seus empreendimentos propostos nos Planos de Negócios.
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 15 – Décima quinta semana

Conteúdos	Elaboração Plano de Negócios
Metodologia	Laboratório de informática – www.sebrae.com.br

AULA 16 – Décima sexta semana

Conteúdos	Elaboração Plano de Negócios
Metodologia	Laboratório de informática – www.sebrae.com.br

AULA 17 - Décima sétima semana

Conteúdos	Revisão dos conteúdos das aulas 10 em diante
Metodologia	Aula Expositiva, Interpretação de Cenários, Discussão e troca de informações entre alunos e docente, associação da teoria com exercícios práticos. Uso do sistema em sala de aula (excell) ou laboratório.

AULA 18 – Décima oitava semana

Conteúdos	Avaliação Bimestral Individual. Prova dissertativa e/ou múltipla escolha contemplando as competências e habilidades exploradas no ENADE.
Metodologia	Conteúdo ministrado no 2º bimestre.

AULA 19 – Décima nona semana

Instrumento	Vistas e revisão de conteúdo
Conteúdos	Conteúdo ministrado no 2º bimestre.

AULA 20 – Vigésima Semana

Instrumento	Recuperação
Conteúdos	Conteúdo ministrado no 2º bimestre.