

**TeSP - Gestão Comercial e Vendas**

Técnico Superior Profissional

Plano: Aviso nº 2367/2016 - 25/02/2016

**Ficha da Unidade Curricular: Atelier de Inovação e Empreendedorismo**

ECTS: 2; Horas - Totais: 54.0, Contacto e Tipologia, TP:30.0;

Ano|Semestre: 2|S1; Ramo: Tronco comum;

Tipo: Obrigatória; Interação: Presencial; Código: 600215

Área de educação e formação: Gestão e administração

**Docente Responsável**

Jorge Manuel Marques Simões

Professor Adjunto,

**Docente(s)**

Rodrigo José das Neves Morais

Assistente Convidado

**Objetivos de Aprendizagem**

O objetivo da disciplina é promover a aprendizagem através da experiência prática, ajudando à criação de um potencial negócio cujo projeto deverá ter início na ideia de negócio, passando pela elaboração de um Plano de Negócios e a avaliação das condições de implementação da atividade, de modo a adquirir competências válidas para mais facilmente entrar no mundo do trabalho.

**Objetivos de Aprendizagem (detalhado)**

O objetivo da disciplina é promover a aprendizagem através da experiência prática, ajudando à criação de um potencial negócio cujo projeto deverá ter início na ideia de negócio, passando pela elaboração de um Plano de Negócios e a avaliação das condições de implementação da atividade, de modo a adquirir competências válidas para mais facilmente entrar no mundo do trabalho. No final desta disciplina o aluno deverá ser capaz de construir um plano de negócios realizando o diagnóstico da oportunidade, a estratégia de implementação, o projeto de investimento e o plano de implementação. Espera-se que os alunos consigam:

- Desenvolvimento de uma atitude empreendedora através da compreensão dos objetivos e comportamentos empresariais;
- Compreensão e estruturação do processo de deteção e análise de oportunidades de negócio;
- Definição de critérios para avaliação do potencial de um novo negócio e dos recursos necessários para o desenvolver e implementar;
- Desenvolvimento dos instrumentos de análise financeira necessários para analisar e calcular as necessidades de financiamento e para elaborar previsões da rentabilidade futura de um novo negócio;
- Identificação das fontes de financiamento para novos negócios;
- Compreensão do papel dos elementos da equipa de projeto no planeamento e lançamento de um novo negócio, e do tipo de parceiros que um candidato a empresário deve procurar para desenvolver a sua ideia de negócio.

**Conteúdos Programáticos**

1. Conceitos de empreendedorismo
2. Processo Empreendedor
3. Metodologias para a escolha do projeto
4. Elaboração de um plano de negócios
5. Financiamento do projeto
6. Como criar a sua empresa
7. Sucesso/insucesso empresarial.

### Conteúdos Programáticos (detalhado)

1. Conceitos de empreendedorismo
  - 1.1. A visão histórica de empreendedorismo
  - 1.2. A importância do empreendedorismo no desenvolvimento económico e social
2. Processo Empreendedor
  - 2.1. Atitudes e competências empreendedoras
  - 2.2. Gestão de ideias e identificação de oportunidades
  - 2.3. Desafios e constrangimentos dos pequenos negócios
  - 2.4. Caracterização do espírito empreendedor em Portugal
  - 2.5. Empresa familiar
  - 2.6. Inovação e tecnologia e oportunidades de negócio
3. Metodologias para a escolha do projeto
  - 3.1. Análise do potencial do promotor e da ideia
  - 3.2. Condicionantes externas
  - 3.3. As formas de iniciar a atividade
  - 3.4. Competências internas necessárias
  - 3.5. Pesquisa de mercados
  - 3.6. Critérios de análise de oportunidades de negócios
4. Elaboração de um plano de negócios
  - 4.1. A importância do plano de negócios
  - 4.2. Escolha da forma jurídica e atividade
  - 4.3. Estratégia de marketing
  - 4.4. A formalização do plano de negócios
5. Financiamento do projeto
  - 5.1. Planeamento financeiro e fontes de financiamento
  - 5.2. Instituições públicas? análise da legislação em vigor
  - 5.3. Instituições financeiras
6. Como criar a sua empresa
  - 6.1. Instituições e documentação necessárias à constituição da empresa
  - 6.2. A equipa empresarial
  - 6.3. O pacto social
  - 6.4. O início de atividade
7. Sucesso/insucesso empresarial

### Metodologias de avaliação

<p><b>AVALIAÇÃO CONTÍNUA</b></p>	<p>A disciplina é lecionada recorrendo a aulas teórico-práticas, em que será apresentada e discutida a matéria base, com apresentação de casos de estudo que servem de apoio à matéria teórica, bem como serão discutidos os projetos dos alunos.</p> <p>A participação dos alunos nestas aulas, através da discussão e apresentação dos respetivos projetos é fundamental para a avaliação.</p> <p>Os alunos deverão, individualmente ou em grupo (a constituição de grupos necessitará de definição específica do professor), escolher a apresentar uma ideia de negócio própria ou que se encontre em desenvolvimento por outras pessoas e que os alunos tenham acesso à informação. Pretende-se que os alunos realizem um Plano de Oportunidade apresentando um diagnóstico quanto à viabilidade tecnológica e de mercado da ideia de negócio e aos recursos necessários à sua implementação, desenvolvendo um Plano de Negócios.</p> <p>Assim, os alunos deverão:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apresentar oralmente a sua ideia ou oportunidade de negócio durante a 2ª semana do semestre; os alunos terão de entregar um resumo esquemático, incluindo texto e slides (impressos em papel) preparados para a apresentação;</li> <li>- Apresentar durante as aulas da 6ª e 7ª semana a Análise ou Plano de Oportunidade,</li> </ul>
----------------------------------	---

	<p>Incluindo um diagnóstico da viabilidade tecnológica e de mercado;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apresentar durante as aulas da 14ª e 15ª semana o Plano de Negócios para a implementação da ideia, com entrega de um relatório final durante o período das frequências. O relatório final deverá incluir todos os pontos da estrutura indicativa.</li> </ul> <p>Estrutura Indicativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificação do projeto</li> <li>Produto/Serviços</li> <li>Clientes</li> <li>Concorrentes</li> <li>Meio Envolvente</li> <li>Exequibilidade de Marketing</li> <li>Exequibilidade ao nível das operações</li> <li>Identificação dos promotores</li> <li>Viabilidade económico-financeira</li> <li>Impacto social</li> </ul>
AVALIAÇÃO PERIÓDICA	<p>É facultada aos alunos a possibilidade de dispensa a exame, através da realização das seguintes componentes de avaliação contínua com nota mínima final de 10 valores:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Participação oral nas aulas e na discussão dos projetos: 25%</li> <li>- Apresentação e relatório da análise/plano de oportunidades: 30%</li> <li>- Apresentação do Plano de Negócios e Relatório Final do projeto: 45%</li> </ul>
AVALIAÇÃO FINAL	<p>A avaliação da cadeira processar-se-á através de exame final.</p>

#### Software utilizado em aula

Não aplicável

#### Estágio

Não aplicável

#### Bibliografia recomendada

- Bateman, T. e Snell, S. (2007). *Management - Hill Leading & Collaborating in a Competitive World*. England: McGraw-Hill International Edition.
- Drucker, P. (1989). *Inovação e Gestão. Uma nova concepção de estratégia de empresa..* Lisboa: Editorial Presença.
- Ferreira, Manuel Portugal; Santos, J. e Serra, F. (2008): "Ser Empreendedor – Pensar Criar e Moldar a Nova Empresa" Edições Sílabo, Lisboa.

#### Coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos

Os conteúdos programáticos da unidade curricular em questão têm como objetivo apresentar e ensinar a elaborar um plano de negócios empreendedor, sendo apresentado casos de sucesso e insucesso aos alunos. Estes conteúdos serão cruciais para atingir os objetivos da unidade curricular que visa abordar o empreendedorismo, seus conceitos iniciais bem como a elaboração de um plano de negócios. Assim, o aluno ficará com as competências empreendedoras, ideias e planos de negócios, para no futuro avançar para um negócio próprio.

#### Metodologias de ensino

A disciplina é lecionada recorrendo a aulas teórico-práticas, em que será apresentada e discutida a matéria base, com apresentação de casos de estudo que servem de apoio à matéria teórica, bem como serão discutidos os projetos dos alunos.

**Coerência das metodologias de ensino com os objetivos**

Entrega de uma sebenta elaborada pelos Professores, com todos os conteúdos programáticos incluídos no programa da disciplina; A disciplina é lecionada recorrendo a aulas teórico-práticas, em que será apresentada e discutida a matéria base, com apresentações de trabalhos.

**Língua de ensino**

Português

**Pré requisitos**

Não aplicável.

**Programas Opcionais recomendados**

Não aplicável.

**Observações**

---

**Docente Responsável**

Jorge Manuel Marques Simões  
Assinado de forma digital por  
Jorge Manuel Marques Simões  
Dados: 2018.09.06 18:03:40  
+01'00'

**Diretor de Curso, Comissão de Curso**

*Álvaro Pedro*

**Conselho Técnico-Científico**

*António Manuel Caldeira*

Homologado pelo C.T.C.  
Acta n.º 121 Data 4/09/2018  
*António Manuel Marques Simões*