

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 e horas de contacto

Rodrigo José das Neves Morais

Assistente Convidado, TP: 30

Objetivos de Aprendizagem

O objectivo da disciplina é promover a aprendizagem através da experiência prática, ajudando à criação de um potencial negócio cujo projecto deverá ter início na ideia de negócio, passando pela elaboração de um Plano de Negócios e a avaliação das condições de implementação da actividade, 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 projecto de investimento e o plano de implementação. Espera-se que os alunos consigam:

- Desenvolvimento de uma atitude empreendedora através da compreensão dos objectivos e comportamentos empresariais;
- Compreensão e estruturação do processo de detecção 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 projecto 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 projecto 4. Elaboração de um plano de negócios 5. Financiamento do projecto 6. Como criar a sua empresa 7. Sucesso/insucesso empresarial.

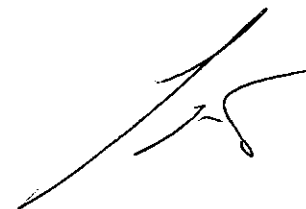


Conteúdos Programáticos (detalhado)

- 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 projecto
 - 3.1. Análise do potencial do promotor e da ideia
 - 3.2. Condicionantes externas
 - 3.3. As formas de iniciar a actividade
 - 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 actividade
 - 4.3. Estratégia de marketing
 - 4.4. A formalização do plano de negócios
- 5. Financiamento do projecto
 - 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 actividade
- 7. Sucesso/insucesso empresarial

Metodologias de avaliação

AVALIAÇÃO CONTÍNUA	<p>A disciplina é leccionada 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 projectos dos alunos.</p> <p>A participação dos alunos nestas aulas, através da discussão e apresentação dos respectivos projectos 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"> - 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; - Apresentar durante as aulas da 6ª e 7ª semana a Análise ou Plano de Oportunidade, incluindo um diagnóstico da viabilidade tecnológica e de mercado; - 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. <p>Estrutura Indicativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> Identificação do projecto Produto/Serviços Clientes Concorrentes Meio Envolvente Exequibilidade de Marketing Exequibilidade ao nível das operações Identificação dos promotores Viabilidade económico-financeira Impacto social
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"> - Participação oral nas aulas e na discussão dos projectos: 25% - Apresentação e relatório da análise/plano de oportunidades: 30% - Apresentação do Plano de Negócios e Relatório Final do projecto: 45%
AVALIAÇÃO FINAL	A avaliação da cadeira processar-se-á através de exame final.

Software utilizado em aula

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 objectivo 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 objectivos 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 leccionada 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 projectos 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 leccionada recorrendo a aulas teórico-práticas, em que será apresentada e discutida a matéria base, com apresentações de trabalhos.

Língua de ensino

Português

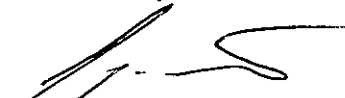
Pré requisitos

Não aplicável

Programas Opcionais recomendados

Observações

Docente Responsável


Diretor de Curso, Comissão de Curso


Conselho Técnico-Científico

Homologado pelo C.T.C.

Acta n.º 93 Data 11/12/16

