

**FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO E NEGÓCIOS - ESAN
COORDENAÇÃO DE GESTÃO ACADÊMICA – COAC**

DISCIPLINA: TÓPICO ESPECIAL INTERDISCIPLINAR XII

TEMA: Empreendedorismo

Período: Noturno

-Carga Horária: 102 horas/aula

Professor: Alessandro Arruda

EMENTA DA DISCIPLINA:

Estudos de tópicos especiais sobre os fatos e fenômenos ligados à área da administração, no âmbito público ou privado, ou ainda aqueles interdisciplinares aos conteúdos de outras áreas das ciências auxiliares, com vistas ao enriquecimento da formação pessoal, profissional e científica do aluno. Abordagens diversas sobre os ambientes organizacionais, com vistas aos temas complexos de ordem emergencial ou conjuntural. Capacitação e desenvolvimento das habilidades e competências no direcionamento e aprofundamento da formação do administrador do Século XXI.

OBJETIVOS DA DISCIPLINA:

- a) Contextualização sobre o tema empreendedorismo e as características do comportamento empreendedor.
- b) Propiciar o exercício da identificação de oportunidades, conhecendo caminhos empreendedores de estudo sobre o mercado.
- c) Propiciar o exercício da identificação do conceito de Modelo de Negócios e da metodologia do Canvas, bem como a vivência de situações para testes e viabilização de um negócio rentável.

RESULTADOS ESPERADOS:

Torná-lo capaz para a identificação e avaliação de oportunidades, apresentando, também, ao mesmo, algumas ferramentas do processo empreendedor.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Módulo 1 - O empreendedor:

Introdução ao tema empreendedorismo;

Conceito do empreendedorismo;

Principais teóricos do empreendedorismo;

Motivação: o que leva as pessoas a agirem em determinada direção;

Características do comportamento empreendedor;

Ação empreendedora orientada para resultados.

Módulo 2 - O Empreendedor e as Oportunidades de Mercado:

Ideias e identificação de oportunidades;

Inovação, cooperação e sustentabilidade: demandas da sociedade e outras tendências;

Identificação de oportunidades na prática;
Comunicação e negociação no contexto empreendedor;
Design thinking - uma metodologia para a geração de ideias inovadoras.

Módulo 3 - Modelo de Negócios:

Identificação de oportunidades;
Quadro de Modelo de Negócios;
Canais para o Modelo de Negócios;
Pitch: técnica de apresentação do Modelo de Negócios.

Módulo 4 - Plano de Negócios:

Ciclo de desenvolvimento do cliente;
Plano de Negócios: o que é, por que fazer e principais etapas;
Elaboração e apresentação de um Plano de Negócios;
Avaliação de custos;
Avaliação da estrutura de capital.
Autoavaliação de ações empreendedoras.

Referências:

Bibliografia Básica:

DORNELLAS, J. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. São Paulo: Fazendo Acontecer, 2018.
HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. Empreendedorismo. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.
LIMEIRA, T. M. V. Negócios de impacto social: guia para os empreendedores. São Paulo: Saraiva, 2018.
TAJRA, S. F. Empreendedorismo: conceitos e práticas inovadoras. 2. ed. São Paulo: Érica, 2019.

Bibliografia Complementar:

DOLABELA, Fernando. Empreendedorismo, uma forma de ser: saiba o que são empreendedores individuais e coletivos. Brasília: Agência de Educação para o Desenvolvimento, 2003.
FILION, Louis Jacques; DOLABELA, Fernando. Boa ideia! E agora? Plano de Negócio, o caminho seguro para criar e gerenciar sua empresa. São Paulo: Editora de Cultura, 2000.
OSTERWALDER, Alexander. Business Model Generation - Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.
NAKAGAWA, Marcelo. Plano de Negócio: teoria geral. Barueri: Manole, 2011

Campo Grande (MS), 03 de Março de 2021.

Assinatura do Professor