

PLANO DIDÁTICO - ENSINO REMOTO EMERGENCIAL

Orientações de Preenchimento:

- a. Este documento deverá ser cadastrado no SIPAC/Protocolo como **OSTENSIVO**
 - b. **Todos** os itens do Plano Didático - ERE são de preenchimento **obrigatório**
 - c. Deverão **assinar eletronicamente** este documento: o servidor **docente responsável pela disciplina** e o **Coordenador de Curso**
-

IDENTIFICAÇÃO DA DISCIPLINA	
Nome da Disciplina	TÓPICOS ESPECIAIS EM GESTÃO - EMPREENDEDORISMO
Código / Período de oferta	2DCSA.005
Período letivo remoto	2o Semestre / 2021
Créditos (*)	4 créditos
Carga horária total (*)	60 horas
Percentual de atividade síncrona e assíncrona	50% atividade síncrona e 50% atividade assíncrona
Forma de oferta	Semestral
Modalidade	Teórica/Prática
Classificação do Conteúdo pelas DCN	Formação Profissional

(*) Conforme Projeto Pedagógico (PPC) do curso

Campus	[Campus 2]
Departamento/Coordenação	Departamento de Ciências Sociais Aplicadas - DCSA
Professor(a)	Wilquer Silvano de Souza Ferreira

METODOLOGIAS, FERRAMENTAS E PLATAFORMAS UTILIZADAS (*)
1. Aulas assíncronas e síncronas
2. Fórum virtual para discussão
3. Metodologias ativas: estudos de caso, atividades de estudo autônomo individuais e em grupo e desenvolvimento do plano de negócios.

(*) Descrever as metodologias, ferramentas e técnicas adotadas para os encontros síncronos e as atividades assíncronas, bem como qual plataforma será utilizada para acesso aos conteúdos e orientações.

ATIVIDADES AVALIATIVAS	
Descrição da atividade (*)	Valor (**)
1. Estudo de Caso “comportamento empreendedor e identificação de oportunidades”	14
2. Plano de Negócios (desenvolvimento e estrutura do plano)	14
3. Plano de Marketing (elaboração do plano e da pesquisa de marketing)	14
4. Plano de Operações (desenvolvimento do arranjo produtivo e de operações)	14
5. Plano Financeiro e de vendas	14
6. Apresentação Final Pitch	30
TOTAL	100

(*) Adicione quantas linhas forem necessárias

(**) Conforme Resolução CGRAD 08/2020, nenhuma avaliação poderá ter valor superior a 30% do total de pontos.

CRONOGRAMA (*)			
Data	Descrição da Atividade (**)	Síncrona	Assíncrona
20/mai	Apresentação do curso em modo ERE e acordos de funcionamento – Microsoft Teams ou RNP*		X
20/mai	Apresentação do curso em modo ERE e acordos de funcionamento – Microsoft Teams ou RNP* Unidade 1 - Noções de Empreendedorismo	X	
27/mai	Unidade 1 - Noções de Empreendedorismo História, tendências e importância. Mapeamento das competências e habilidade.	X	
27/mai	Unidade 1 - Noções de Empreendedorismo Visão econômica atual. Comportamento empreendedor.		X
10/jun	Unidade 1 - Noções de Empreendedorismo Visão econômica atual. Comportamento empreendedor.		X
10/jun	Unidade 1 - O empreendedor e o mundo dos negócios O empreendedor e a globalização. O empreendedor como unidade de negócio. A dinâmica dos negócios na atualidade.	X	
17/jun	Unidade 1 - O empreendedor e o mundo dos negócios Reconhecer e administrar riscos. Intra-empresendedorismo.		X
17/jun	Unidade 1 - O empreendedor e o mundo dos negócios Inovação e empreendedorismo.	X	
24/jun	Unidade 2 - Plano de negócio Inovação e empreendedorismo.		X
24/jun	Unidade 2 - Plano de negócio Orientação para tarefa-resultado. Orientação para resultado. Desenvolvimento do plano. Estrutura do plano.	X	
01/jun	Unidade 2 - Plano de negócio Desenvolvimento do plano.		X
01/jul	Unidade 2 - Plano de negócio Análise de mercado e competitividade. Viabilidade mercadológica.	X	
08/jul	Unidade 2 - Plano de negócio Análise de mercado e competitividade. Viabilidade mercadológica.		X
08/jul	Unidade 2 - Plano de negócio	X	

	Estratégia de preço e crédito. Estudo de caso		
15/jul	Unidade 2 - Plano de negócio Estratégia de preço e crédito. Estudo de caso		X
15/jul	Unidade 3 - Plano de marketing Escopo. Coleta de informações. Pesquisa de mercado.	X	
22/jul	Unidade 3 - Plano de marketing Escopo. Coleta de informações. Pesquisa de mercado.		X
22/jul	Unidade 3 - Plano de marketing Determinação de potencial de mercado. Determinação de estratégia de marketing Elaboração do plano de marketing.	X	
29/jul	Unidade 3 - Plano de marketing Determinação de potencial de mercado. Determinação de estratégia de marketing Elaboração do plano de marketing.		X
29/jul	Unidade 4 - Plano de operações Capacidade instalada. Arranjo físico. Trabalho. Determinação da força de produto. Projeto de processo	X	
05/ago	Unidade 4 - Plano de operações Capacidade instalada. Arranjo físico. Trabalho. Determinação da força de produto. Projeto de processo		X
05/ago	Unidade 4 - Plano de operações Máquinas e equipamentos. Automatização. de compras Processo de produção	X	
12/ago	Unidade 4 - Plano de operações Máquinas e equipamentos. Automatização. de compras Processo de produção		X
12/ago	Unidade 5 - Plano financeiro	X	

	Capital de giro. Investimento de giro. Alavancagem de giro. Projeções econômicas financeira. Alternativas econômicas financeiras.		
19/ago	Unidade 5 - Plano financeiro Capital de giro. Investimento de giro. Alavancagem de giro. Projeções econômicas financeira. Alternativas econômicas financeiras.		X
19/ago	Unidade 5 - Plano financeiro Custos fixos e variáveis. Taxa de marcação e precificação. Controle e monitoramento de resultados. Como iniciar sem dinheiro.	X	
26/ago	Unidade 5 - Plano financeiro Custos fixos e variáveis. Taxa de marcação e precificação. Controle e monitoramento de resultados. Como iniciar sem dinheiro.		X
26/ago	Unidade 5 - Plano financeiro Alternativa de financiamento. Venda do negócio. Avaliação econômica -financeira	X	
02/set	Unidade 5 - Plano financeiro Alternativa de financiamento. Venda do negócio. Avaliação econômica -financeira		X
02/set	Unidade 5 - Plano de vendas Pré-venda - prospecção e contrato psicológico. Cuidados com produtos e serviços.	X	
09/set	Unidade 5 - Plano de vendas Pré-venda - prospecção e contrato psicológico. Cuidados com produtos e serviços.		X
09/set	Unidade 5 - Plano de vendas Distribuição e ponto de venda. Técnicas de atendimento. Gestão de reclamações e automatização.	X	
16/set	Unidade 5 - Plano de vendas Distribuição e ponto de venda. Técnicas de atendimento. Gestão de reclamações e automatização.		X
16/set	Unidade 5 - Apresentações Trabalhos	X	

	Apresentação - Pitch		
16/set	Fechamento da disciplina		X

(*) Adicione quantas linhas forem necessárias

(**) Marque X no tipo correspondente da atividade: **SÍNCRONA** ou **ASSÍNCRONA**

BIBLIOGRAFIA ADICIONAL (*)

1. FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. Empreendedorismo estratégico. São Paulo: Cengage, 2008.
2. JULIEN, P.. Empreendedorismo regional e economia do conhecimento. São Paulo: Saraiva, 2010.
3. MARÓSTICA, E.. Inteligência de mercado. São Paulo: Cengage, 2014
4. SALIM, C. S. et al. Administração empreendedora. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2004.
5. SEBRAE. Cartilha "O quadro de modelo de negócios": um caminho para criar, recriar e inovar em modelos de negócios. Rio de Janeiro: Sebrae, 2013.
6. SEBRAE. Como elaborar um plano de negócios (Manual). Rio de Janeiro: Sebrae, 2013

(*) Relação de textos ou materiais didáticos **NÃO** constantes do plano de ensino

CONTATO COM O PROFESSOR (*)



Wilquer Silvano de Souza Ferreira



Prof. Márcio Basílio
Coordenador do Curso de
Química Tecnológica
Bacharelado - CEFET-MG

(*) E-mail, Teams, etc. Disponibilizar também possíveis horários de atendimento (mediante agendamento prévio).