



Componente Curricular: exclusivo de curso ()		Eixo Comum ()	Eixo Universal (X)
Curso:		Núcleo Temático:	
Nome do Componente Curricular: Projetos Empreendedores		Código do Componente Curricular:	
Carga horária: 2 horas aula	() Sala de aula () Laboratório () EaD	Etapa: 6ª	
Ementa: Identificação do problema ou da oportunidade de área de estudo/processo e/ou produto. Análise de soluções para o problema ou oportunidade. Proposição de projetos com viabilidade de implementação. Prática de proposição de valor e modelagem de projetos. Construção de planos de negócios simplificados.			
Objetivos Conceituais Pensar criticamente sobre problemas do ambiente político, econômico e social e possíveis intervenções como cidadão. Desenvolver competência de análise, proposição e validação de soluções.	Objetivos Procedimentais e Habilidades Gerar, selecionar e validar ideias para solução de um problema identificado. Desenvolver soluções para a criação de uma nova ação, projeto ou processo empreendedor a partir de uma ideia inovadora. Integrar conhecimentos por meio de atividades de projeto. Desenvolver habilidades de comunicação, organização e trabalho em equipe.	Objetivos Atitudinais e Valores Valorizar a livre iniciativa e o pensamento empreendedor. Atuar com ética e respeito às visões divergentes no trabalho com pessoas de diferentes formações.	
Conteúdo Programático 1. Metodologias para execução do Projeto 1.1 Conceitos Elementares da elaboração de um projeto. 1.2 Metodologia para o Desafio de Cidades, Comunidades ou Organizações 1.3 Metodologia para criação de negócios, melhoria de processos ou produtos. 2. Reconhecimento de Problemas e Identificação de oportunidades 3.1 Diagnóstico e análise de soluções atuais para o problema identificado ou desafios 3.2 Geração de valor e avaliação da oportunidade (criação de negócios, processos ou produtos) 3. Elaboração do Projeto Empreendedor 4.1 Pesquisa na área do negócio, produto ou serviço			



- 4.2 Elaboração do Projeto/Plano de Negócios Simplificados (contemplar planejamento estratégico, de marketing e de recursos humanos e financeiros necessários para a implementação do negócio)
- 4.3 Análise e validação

Metodologia

Equipes de estudantes trabalharão em um projeto real, para a solução de um problema ou implementação de oportunidade ou na criação de um novo negócio. A contextualização das temáticas será feita pelo professor de forma que os conceitos teóricos sirvam de base para a realização dos projetos.

O projeto é oferecido em duas trilhas principais: (1) Desafios de Cidades, Comunidades ou Organizações; (2) Criação de Negócios.

Como as turmas poderão ser compostas por alunos de diferentes cursos, o professor deve privilegiar a formação de equipes multidisciplinares.

A metodologia para execução dos projetos deverá incluir as seguintes ferramentas: pensamento visual (design thinking), mapas mentais para empreendedores, modelagem de negócios (business model Canvas), plano de ação para empreendedores e plano de negócios simplificado (business plan).

Critério de Avaliação

Por ser uma disciplina projetual, a avaliação segue o que determina o regimento, ou seja duas avaliações intermediárias e uma avaliação final, por meio a relatórios e/ou apresentações orais a serem entregues nas etapas de desenvolvimento do projeto.

Bibliografia Básica

GHOBRIL, Alexandre N. ***Oportunidades, Modelos e Planos de Negócio***. São Paulo: Editora Mackenzie, 2017.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. ***Business model generation: inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários***. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

RIES, E. ***A startup enxuta: como empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas***. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

Bibliografia Complementar

BARON, Robert; SHANE Scott.A. ***Empreendedorismo: uma visão de processo***. São Paulo: Thomson Learning, 2007.



CAVALCANTI, M.; FARAH, O.; MARCONDES, L. Empreendedorismo Estratégico – Criação e Gestão de Pequenos Negócios. São Paulo: Cengage, 2ª. Edição, 2017.

<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522126972>

MEIRA MEIRA, S. **Novos negócios inovadores de crescimento empreendedor no Brasil**. Rio de Janeiro: Casa da Palavra, 2013.

OSTERWALDER, A.; BERNARDA, G. **Value proposition design: business model generation**: como construir propostas de valor inovadoras. São Paulo: HSM Editora, 2014.

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE (PMI). **Um guia do conjunto de conhecimentos em gerenciamento de projetos** (Guia PMBOK®). 5ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

Bibliografia Adicional

Exame PME
Época Negócios
HSM Management
Pequenas Empresas e Grandes Negócios

Portais WEB

www.sebrae.com.br
www.endeavor.org.br

Coordenador do Curso:

Nome:

Assinatura

Diretor da Unidade:

Nome:

Assinatura



Plano de aula semanal	
Semana 1	Apresentação do plano de ensino, conteúdos e dinâmicas da disciplina
Semana 2	Apresentação dos principais conceitos da elaboração de um projeto. Apresentação das metodologias para execução do Projeto
Semana 3	Apresentação dos principais conceitos da elaboração de um projeto. Apresentação das metodologias para execução do Projeto
Semana 4	Definição de Equipes e Projetos ou Desafios
Semana 5	Estruturação das equipes, metodologias para os projetos escolhidos
Semana 6	Reconhecimento de Problemas e Identificação de oportunidades Verificação e validação dos problemas, ou desafios e oportunidades escolhidas pelos grupos
Semana 7	3.1 Diagnóstico e análise de soluções atuais para o problema identificado (desafios)
Semana 8	3.2 Geração de valor e avaliação da oportunidade (criação de negócios, processos ou produtos)
Semana 9	Verificação e validação dos problemas, desafios e oportunidades escolhidas pelos grupos
Semana 10	Avaliação intermediária 1 – Entrega/Apresentação do Projeto Parcial Elaboração do Projeto / Estruturas para adequação ao desafio ou negócio proposto /Orientação aos grupos
Semana 10	Elaboração do Projeto / Estruturas para adequação ao desafio ou negócio proposto /Orientação aos grupos
Semana 11	Estruturas para adequação ao desafio ou negócio proposto Orientação aos grupos
Semana 12	Orientação aos grupos
Semana 13	Elaboração do Projeto Plano de Negócios Orientações
Semana 14	Elaboração do Projeto /Plano de Negócios Orientação aos grupos
Semana 15	Análise e validação/ Orientação aos grupos
Semana 16	Avaliação Intermediária 2 - Apresentação dos grupos – Projeto Final
Semana 17	Avaliação Intermediária 2 - Apresentação dos grupos – Projeto Final
Semana 18	Substitutiva – SUB / Revisão do projeto
Semana 19	Avaliação Final – PF/ Entrega do projeto com as revisões