UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA – UDESC

CENTRO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR DO ALTO VALE DO ITAJAÍ – CEAVI

# PLANO DE ENSINO

**DEPARTAMENTO:** Engenharia de Software

**DISCIPLINA:**Empreendedorismo S**IGLA:** 45EMP

|  |
| --- |
| **PROFESSOR: Jaison Ademir Sevegnani** **E-mail:** jaison.sevegnani@udesc.br  |

**CARGA HORÁRIA TOTAL:** 72h **TEORIA:** 72h **PRÁTICA:** -

**CURSO(S):** Engenharia de Software

**SEMESTRE/ANO:** II/2016 **PRÉ-REQUISITOS:** Não possui.

**OBJETIVO GERAL DO CURSO:**

O Curso de Bacharelado em Engenharia de Software do CEAVI objetiva formar profissionais aptos a produzir sistemas de software de alta qualidade. Por alta qualidade, compreende-se softwares produzidos aplicando-se técnicas, métodos e ferramentas que permitam produzi-los como propriedades ergonômicas, funcionais, manuteníveis, seguros e de alto desempenho para as diversas áreas de negócio. Espera-se alcançar este objetivo por meio de uma formação que permita ao egresso desempenhar com plenitude suas atribuições profissionais com base em quatro pilares: competência técnica, multidisciplinaridade, postura ética e comportamento empreendedor. Objetiva-se então que o perfil adquirido pelo egresso ao longo do Curso o capacite para o atendimento de uma demanda nacional e principalmente regional, de modo que este possa se integrar ao mercado de forma plena e atuando nas diversas áreas do mercado de software.

**EMENTA:**

Empreendedorismo: novos paradigmas, características, oportunidade, desenvolvimento de atitudes empreendedoras. Perfil do empreendedor. Pesquisas em empreendedorismo. Formas de empreender. Intraempreendedorismo. Empreendedorismo social. Start up. Spin offs. Empresas criadas do zero. Empresas compradas após atividades já iniciadas. Empresas Familiares. Franquias. Oportunidades e nichos de negócios. Necessidade e a importância do planejamento. Descrição das etapas que antecedem o plano de negócios. Introdução ao plano de negócios. Descrição do negócio. Descrição do mercado-alvo. Descrição dos produtos ou serviços. Descrição da concorrência. Descrição da localização. Estratégias de marketing. Gerenciando a equipe. Parcerias e fornecedores. Manufatura, produção e logística. Projeção de vendas e demanda. Viabilidade econômica/financeira.

**OBJETIVO GERAL DA DISCIPLINA:**

Compreender a importância dos fundamentos do Empreendedorismo, desenvolvendo o espírito empreendedor por meio de novos conhecimentos e comportamentos.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS/DISCIPLINA:**

|  |
| --- |
| * Reconhecer a importância do estudo do Empreendedorismo,
* Identificar habilidades e o espírito empreendedor,
* Investigar a capacidade de inovação no mundo da Tecnologia da Informação utilizando conhecimentos, planos, estratégias e ações de forma empreendedora para o mercado de trabalho.
 |

**CRONOGRAMA DAS ATIVIDADES:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Data** | **Horário** | **Cronograma das atividades** |
| 03/08/2016 | 18:50 - 22:20 | Apresentação do Plano de Ensino: análise das atividades, avaliações e metodologias aplicadas, horários e freqüência. Origem e evolução do empreendedorismo. Importância do tema no contexto Brasileiro e na educação. |
| 10/08/2016 | 18:50 – 22:20 | Origem e evolução do empreendedorismo. Conceitos de empreendedorismo e empreendedor, exemplos de sucesso. |
| 17/08/2016 | 18:50 – 22:20 | Características do espírito empreendedor. Fatores ambientais e estilos de empreender. |
| 24/08/2016 | 18:50 – 22:20 | Motivações empreendedoras; Potencial empreendedor; Processo empreendedor. |
| 31/08/2016 | 18:50 - 22:20 | Criatividade x Inovação. |
| *10/09/2016* | 18:50 - 22:20 | Reposição de aula do dia 07/09(Atividade à distância). O acadêmico deverá pesquisar a história de um empreendedor (a) catarinense de sucesso e relatar seus desafios enfrentados. A atividade vale 1 ponto na prova P1 sendo postado no ambiente virtual na data pré estabelecida na liberação da atividade. |
| 14/09/2016 | 18:50 - 22:20 | Prova individual sem consulta (P1). |
| 21/09/2016 | 18:50 - 22:20 | Formas de Empreendedorismo: Intraempreendedorismo.Spin Off. Start up. |
| 28/09/2016 | 18:50 - 22:20 | Formas de Empreendedorismo: Empreendedorismo Social. Empreendedorismo Feminino. |
| 05/10/2016 | 18:50 - 22:20 | Oportunidades para empreender; “Começando um negócio do “Zero”; “Comprando um negócio já em atividade”; |
| 19/10/2016 | 18:50 - 22:20 | Oportunidades para empreender; “Empresas Familiares”; “Franquias”; “Sócios: Prós e Contras”. Apresentação do Plano de Negócios. |
| 26/10/2016 | 18:50 - 22:20 | Apresentação coletiva com consulta do Trabalho de Pesquisa (T1). (Entrevista ao Empreendedor) |
| *05/11/2016* | 18:50 – 22:20 | Reposição de aula do dia 02/11.(Atividade à distância). A atividade consiste na postagem (entrega via ambiente virtual) de uma história de um empreendimento que fracassou descriminando os motivos e possível solução que poderia ter sido tomada para não permitir o fracasso. A atividade vale 1 ponto na prova P2. |
| 09/11/2016 | 18:50 - 22:20 | Apresentação coletiva com consulta do Trabalho de Pesquisa (T1). (Entrevista ao Empreendedor) |
| 12/11/2016 | 08:20 - 11:50 | Atividade extra-classe presencial, com visitação à empreendimento da região. |
| 16/11/2016 | 18:50 - 22:20 | Desenvolvimento do Plano de Negócios. |
| 23/11/2016 | 18:50 - 22:20 | Desenvolvimento do Plano de Negócios. |
| 30/11/2016 | 18:50 - 22:20 | Entrega do Trabalho coletivo com consulta(T2) e Prova individual sem consulta (P2) e fechamento da participação individual (T3). |
| 07/12/2016 | 18:50 - 22:20 | Exame |

OBS: As datas e os respectivos conteúdos poderão ser alterados quando houver necessidade.

**METODOLOGIA PROPOSTA:**

|  |
| --- |
| Serão em sua maioria aulas expositivas, com o uso de multimídia. Serão desenvolvidos estudos de caso e discussão de vídeos e textos. Serão promovidas dinâmicas em sala de aula. Faremos visitas técnicas a empreendimentos da região. Será disponibilizado atendimento extra-classe aos alunos (as) nas quartas-feiras a tarde (mediante agendamento via email). |

**AVALIAÇÃO:**

|  |
| --- |
| Será aplicada a média ponderada das notas de cinco formas de avaliação, todas elas serão realizadas nas datas conforme previsto no plano de ensino para o semestre.**Cálculo da média:****(P1 \* 20) + (P2 \* 30) + (1\*20) + (T2\*20) + (T3 \*10) /100****Onde:****P1=Prova Individual sem consulta 1; P2= Prova Individual sem consulta 2; T1= Trabalho de Pesquisa com consulta e apresentação coletiva.** (Entrevista ao Empreendedor)Em equipe, deverá antecipadamente entrevistar um empreendedor (a) seguindo um roteiro pré-estabelecido, na data sorteada deverão apresentar a história profissional do mesmo(a), podendo convidá-lo para relatar o mesmo;**T2= Trabalho coletivo com consulta sobre Plano de Negócios** (Em equipe de no máximo 5 pessoas, deverão construir um plano de negócios, respeitando regras e exigências do modelo proposto em sala de aula)**;T3=Participação individual nas atividades propostas no semestre.**\* O desenvolvimento de algumas atividades **poderão ter alteração na sua data**, porém os (as) acadêmicos (as) serão avisados (as) com antecedência de no mínimo 07 dias. \* Quantos as atividades à distância: **só serão aceitas as atividades postadas no mesmo**, respeitando prazos pré-determinados em sala de aula. Todas as atividades realizadas à distância ao serem postadas, **representam presença e pontos** (determinados na apresentação da atividade) **na prova** **subsequente às atividades desenvolvidas**.\* Durante as aulas poderão ter exercícios, atividades, entre outros que **contarão pontos na prova** subsequente às atividades desenvolvidas.\* Visitas técnicas e atividades extraclasse **serão agendadas e confirmadas** durante o semestre, pois dependem de confirmação das empresas.\* A participação do acadêmico na disciplina será avaliada por meio **da interação em sala de aula, presença e postagem de atividades** via atividade à distância.\* As avaliações somente terão sua data alterada com o consentimento da maioria da turma.\* A prova 2 é **cumulativa.** |

**BIBLIOGRAFIA BÁSICA:**

|  |
| --- |
| BESSANT, J. R.; TIDD, Joseph. **Inovação e empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookman, 2009. 511 p. ISBN 9788577804818 (broch.). Número de Chamada: 658.4 B465i.DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:**transformando ideias em negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014. 267 p. ISBN 9788521624974 (broch.). Número de chamada:**658.11 D713e 5.ed.**HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo.** 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014. 456 p. ISBN 9788580553321 (broch.). Número de chamada:**658.11 H673e 9.ed.** |

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:**

|  |
| --- |
| BARON, Robert A.,; SHANE, Scott Andrew,. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2007. 443 p. ISBN 8522105332 (broch.). Número de chamada: 658.11 B265e DEGEN, Ronald Jean. O empreendedor: empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 440 p. ISBN 9788576052050 (broch.). Número de Chamada: 658.4012 D317DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa: uma ideia, uma paixão e um plano de negócios como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Sextante, 2008. 299 p. ISBN 9788575423387 (broch.). Número de Chamada: 658.11 D659s.DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, c2009. 166 p. ISBN 9788535225761 (broch.). Número de Chamada: 658.4 D713e 2.ed.MAXIMIANO, Antonio Cesar Amaru. Administração para empreendedores. 2. ed. São Paulo: Pearson, 2011. 240 p. ISBN 9788576058762 (broch.). Número de Chamada: 658 M464ad 2.ed. |