

## **PLANO DE ENSINO**

### **1. IDENTIFICAÇÃO**

1.1 Curso: <b>Curso Superior de Tecnologia em Sistemas para Internet</b>		1.5 Ano letivo: <b>2022</b>
1.2 Série/Período: <b>1º período</b>	1.6 Carga horária: <b>49 horas</b>	1.7 Número de aulas: <b>60 aulas</b>
1.3 Unidade Curricular: <b>Empreendedorismo</b>		1.8 Regime: <b>Semestral</b>
1.4 Professora: <b>Juliane Silvestre</b>		

### **2. EMENTA**

Comportamentos empreendedores. Problemas e oportunidades: identificação de dores de mercado, validação de problemas/oportunidades e pesquisa de mercado potencial (personas, etc.). Proposta de valor: análise SWOT (ou Matriz F.O.F.A.), identificação de diferenciais competitivos, processo criativo de proposta de valor, desenvolvimento e validação de Mínimo Produto Viável (MPV). Modelagem de negócios: modelo de negócios, pitch, estratégias de relacionamento e formas de monetização. Estruturação do negócio: scrum, precificação (serviço/produto), rede de assessoria para o negócio e captação de recursos financeiros. Ética e cidadania no exercício do trabalho profissional.

### **3. OBJETIVOS**

Compreender conceitos, metodologias e ferramentas relacionados ao empreendedorismo para identificar oportunidades de negócios e desenvolver o potencial visionário.

### **4. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

#### **Comportamentos empreendedores**

O que é um empreendedor?  
Conceito de empreendedorismo.  
Perfil do empreendedor.  
Tipos de empreendedorismo.  
Abordagens do empreendedorismo.

#### **Canvas de Modelo de Negócio**

Segmento de Clientes: Os diferentes segmentos de clientes que uma organização serve.  
Proposta de Valor: Resolução dos problemas dos clientes e satisfação de necessidades com proposta de valor. Identificação de oportunidades. Pesquisa de mercado potencial. Análise SWOT.  
Canais: Canais de comunicação e distribuição de vendas.  
Relacionamento com Clientes: Estabelecimento de relacionamento com base em cada segmento de cliente.  
Fontes de Receita: Propostas de valor oferecidas com sucesso.  
Recursos Principais: Os elementos ativos para oferecer e entregar os elementos descritos.  
Atividades-chaves: Modelagem de negócios. Estruturação do negócio.  
Parcerias Principais: Atividades terceirizadas.  
Estrutura de Custo: Elementos do Modelo de Negócios que resultam na estrutura de custo.

---

Apresentação do Modelo de Negócios desenvolvido ao longo da disciplina.

## **5. METODOLOGIA**

O conteúdo da disciplina será ensinado de modo a dotar o estudante dos conteúdos previstos na Seção 4 deste plano.

Como estratégias de ensino serão usadas:

- a) Aulas expositivas dialogadas sobre os conteúdos.
- b) Resolução de exemplos, lista de exercícios ou estudos de caso sobre o conteúdo trabalhado.
- c) Incentivo à leitura orientada com resumo (mapas mentais) de textos selecionados, associados ao conteúdo trabalhado e/ou de parte das referências bibliográficas.
- d) Provas para aferição do conteúdo.
- e) Seminários.

O intuito das atividades B, C, D e E é propiciar ao estudante uma maior assimilação do conteúdo passado, onde ele aplicará os conhecimentos obtidos nas aulas expositivas.

O material e as atividades, quando necessário, serão disponibilizados por meio do *Google Sala de Aula (Classroom)*®, além dos canais tradicionais (Portal do Estudante no Virtual IF e email).

A metodologia apresentada nesse tópico, bem como os recursos didáticos (tópico 6) e o sistema de avaliação (tópico 7) serão adaptados ou flexibilizados para os estudantes com necessidades educacionais específicas (NEEs) porventura existentes na turma. As adaptações ou flexibilizações seguirão as orientações da Coordenação de Atendimento às Pessoas com Necessidades Específicas (CAPNE) do Campus e o disposto na Instrução Normativa nº 13/2020.

Para tirar dúvidas ou qualquer outro assunto que requeira comunicação com a professora, o estudante pode se utilizar do período destinado ao atendimento da turma, mediante agendamento prévio com a professora, que será às sextas-feiras das 18h10 às 19h00. Ou, além disso, enviar suas indagações para o e-mail da professora ([julianesilvestre@iftm.edu.br](mailto:julianesilvestre@iftm.edu.br)).

## **6. RECURSOS DIDÁTICOS**

Os recursos didáticos são recursos educacionais utilizados para efetivar o processo de ensino e aprendizagem. Como recursos didáticos poderão ser empregados: os livros da Seção 8 (Referências) desse plano, vídeos, textos e artigos pertinentes ao tema disponibilizados em página na Internet, arquivo PDF, laboratório de computação, quadro branco e/ou projetor multimídia.

## **7. SISTEMA DE AVALIAÇÃO**

A avaliação da aprendizagem compreende o diagnóstico e a aferição da situação da aprendizagem de cada estudante com relação aos conhecimentos e habilidades necessários à formação profissional prevista no projeto pedagógico do curso. Será realizada de forma contínua e cumulativa pelo professor e pelo próprio estudante.

O sistema de avaliação é composto pela aplicação dos seguintes instrumentos de aferição:

---

a) Atividades (5 atividades x 10,0 pontos) (avaliativo)	50,0
b) Entrega do trabalho final do Modelo Canvas - (avaliativo)	20,0
c) Apresentação do Modelo Canvas - (avaliativo)	20,0
d) Avaliação de aspectos atitudinais (participação, comprometimento, assiduidade, pontualidade e cordialidade) (formativo)	10,0
<b>TOTAL DE PONTOS DO SEMESTRE</b>	<b>100,0</b>

Os instrumentos avaliativos constarão de atividades para a elaboração do trabalho final, além de sua apresentação, ou seja, do modelo de negócios Canvas.

O modelo de negócios Canvas será elaborado pelo desenvolvimento de um caso fictício de criação de novo negócio. O mesmo será avaliado quanto a execução da parte teórica e prática, além dos aspectos atitudinais do aluno.

A recuperação será feita de forma paralela aos processos de ensino e aprendizagem, sem prejuízo à carga horária prevista para a disciplina, usando as seguintes estratégias:

- Indicações de leituras ou vídeos sobre o conteúdo em recuperação.
- Atendimento extraclasse nos horários definidos para atendimento (ver horário da professora) com o objetivo de dirimir dúvidas sobre o conteúdo.
- Nova resolução das atividades com a orientação da professora.
- Realização de uma reavaliação para cada um dos instrumentos avaliativos aplicados, caso o estudante fique com nota inferior a 60% do valor de cada avaliação. As reavaliações serão aplicadas em dias e horários diferentes daqueles reservados para as aulas da disciplina.

Aos estudantes que por qualquer motivo não participarem da avaliação de recuperação, não será oferecida nova oportunidade, exceto nos casos previstos em Lei ou após deferimento do coordenador e/ou do colegiado do curso.

Não haverá recuperação das notas obtidas nos instrumentos atitudinais, sendo essas somadas às notas dos instrumentos avaliativos após as recuperações paralelas.

## 8. REFERÊNCIAS

DORNELAS, C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. Barueri: Manole, 2012.

MARIANO, S. R. H.. **Empreendedorismo**: fundamentos e técnicas para criatividade. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

MAXIMIANO, A. C. A.. **Administração para empreendedores**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2011.

TAJRA, S. F. **Empreendedorismo**: conceitos e práticas inovadoras. São Paulo: Erica, 2014.

## CRONOGRAMA DAS AULAS

Dia	Natureza	Aulas	Conteúdo	Material/Informações
03/03	Teórica	02	Apresentação da professora, da disciplina e do plano de ensino.	-----
30/03	Teórica	04	Conceito de empreendedorismo. Perfil Empreendedor. Tipos de empreendedorismo.	Dornelas (2012)
17/03	Teórica	06	Abordagens do empreendedorismo (comportamental, econômica e processual).	Dornelas (2012)
18/03 SÁB	EAD	10	Sábado letivo (reposição de uma sexta-feira) Atividade assíncrona referente às aulas dos dias 10 e 17/03. <b>Postagem no Classroom (10 pontos)</b>	<b>Vale frequência (4 aulas) EAD</b>
24/03	Teórica	12	Definição dos grupos. Orientação sobre o Canvas Modelo de Negócios. Segmento de clientes	Osterwalder e Pigneur (2010)
31/03	Prática	14	Desenvolvimento do Modelo Canvas - Segmento de clientes	Osterwalder e Pigneur (2010)
01/04 SÁB	EAD	18	Aula prática - Atividade assíncrona <b>Postagem no Classroom do conteúdo: Segmento de Clientes (10 pontos)</b>	<b>Vale frequência (4 aulas EAD)</b>
14/04	Teórica	20	Proposta de valor	Osterwalder e Pigneur (2010)
28/04	Teórica	22	Canais e Relacionamento com o cliente	Osterwalder e Pigneur (2010)
05/05	Prática	24	Desenvolvimento do Modelo Canvas - Proposta de valor, Canais e Relacionamento com o cliente	Osterwalder e Pigneur (2010)
06/05 SÁB	EAD	28	Sábado letivo (reposição de uma sexta-feira) Aula prática - Atividade assíncrona <b>Postagem no Classroom do conteúdo: Proposta de valor, Canais e Relacionamento com o cliente (10 pontos)</b>	<b>Vale frequência (4 aulas EAD)</b>
12/05	Teórica	30	Fontes de receitas e Recursos principais	Osterwalder e Pigneur (2010)
19/05	Prática	32	Desenvolvimento do Modelo Canvas - Fontes de receitas e Recursos principais	Osterwalder e Pigneur (2010)
20/05 SÁB	EAD	36	Aula prática - Atividade assíncrona <b>Postagem no Classroom do conteúdo: Fontes de receitas e Recursos principais (10 pontos)</b>	<b>Vale frequência (4 aulas EAD)</b>
26/05	Teórica	38	Atividades-chaves, Parcerias principais e Estrutura de custo	Osterwalder e Pigneur (2010)
02/06	Prática	40	Desenvolvimento do Modelo Canvas - Atividades-chaves, Parcerias principais e Estrutura de custo	Osterwalder e Pigneur (2010)

03/06 SÁB	EAD	44	Sábado letivo (reposição de uma sexta-feira) Aula prática - Atividade assíncrona <b>Postagem no Classroom do conteúdo: Atividades-chaves, Parcerias principais e Estrutura de custo (10 pontos)</b>	<b>Vale frequência (4 aulas EAD)</b>
16/06	Prática	46	Desenvolvimento final do trabalho	
17/06 SÁB	Prática	51	Desenvolvimento final do trabalho <b>Postagem no Classroom - Trabalho final (20 pontos)</b>	<b>Vale frequência (5 aulas práticas)</b>
23/06	Prática	54	<b>Apresentação dos Modelos Canvas</b>	<b>20 pontos</b> <b>Vale frequência (3 aulas práticas)</b>
30/06	Prática	57	<b>Apresentação dos Modelos Canvas</b>	<b>20 pontos</b> <b>Vale frequência (3 aulas práticas)</b>
07/07	Teórica	59	Recuperação de alunos, lançamento de notas e dos aspectos atitudinais (10 pontos)	-----
14/07	Teórica	61	Recuperação de alunos, lançamento de notas e dos aspectos atitudinais (10 pontos)	-----