

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

THE COURSE SCHEDULE

Turno 3 (20/12/2021 a 31/01/2022) Horário: (1h30m TP + 1h30m TP) / Semanais		
TP 1-3 (DR)	Segunda-feira 09.00 – 10.30	28.02.16 (DCIV)
	Quinta-feira 16.00-17.30	
TP 2-3 (MP)	Segunda-feira 09.00 – 10.30	28.02.20 (DCIV)
	Quinta-feira 16.00-17.30	
TP3-3 (DP)	Segunda-feira 09.00 – 10.30	28.02.20 (DCIV)
	Quinta-feira 16.00-17.30	

Nome	Endereço:	OT
Dina Ramos (DR)	Gabinete: 10.2.39 e-mail: dinaramos@ua.pt	OT: 5ª feira (15.00-16.00)
Mariana Pita (MP)	Gabinete: 10.3.27 e-mail: mariana.pita@ua.pt	OT: 4ª feira (10:00-11h00)
Daniel Polónia (DP)	Gabinete: 10.3.38 e-mail: dpolonia@ua.pt	OT: 4ª feira (16.00-17.00)

GOALS

- Sensibilizar o estudante para o empreendedorismo e para projetos inovadores;
- Reforçar no estudante o espírito empreendedor e a capacidade de modelizar o processo empreendedor;
- Expor o estudante de a várias técnicas e ferramentas de modelação do processo empreendedor;
- Desenvolver e aprofundar a capacidade de trabalho em equipa em termos de coordenação e colaboração de equipas até 5 elementos;
- Desenvolver capacidade de síntese e apresentação de trabalho efetuado, seja em termos individuais, seja em termos coletivos.

COMPETENCES

- Compreensão básica de conceitos de empreendedorismo;
- Capacidade empreendedora e de liderança;
- Utilização das tecnologias de informação e comunicação;
- Trabalho de equipa;
- Capacidade analítica;
- Capacidade de reflexão e crítica;
- Comunicação.

RESULTS

- Identificar e desenvolver novos negócios com base em oportunidades de mercado;
- Criar e explorar ideias inovadoras;
- Transformar oportunidades de mercado em projetos de negócio validados pelo mercado;
- Compreender a aplicação de ferramentas e conceitos de empreendedorismo no desenvolvimento de negócios viáveis e sustentáveis.

CONTENTS

- O processo empreendedor
- A metodologia Lean Start-Up;
- Problem-Solution Fit (do problema à solução);
- Product-Market Fit (a proposta de valor e os clientes);
- Business-Market Fit (do produto ao modelo de negócio).

ASSESSMENT

- **Elementos de avaliação: Teste (50%) + Relatório do Projeto (50%)**
- Teste a ser realizado na última aula TP do módulo (a ter lugar em 31/01/2022) (valerá 50% da nota final. O teste terá a duração de 60 minutos.
- O Projeto será desenvolvido ao longo das aulas, por um grupo de no máximo 5 elementos, que culminará com a entrega do Relatório do Projeto. A estrutura do relatório será partilhada ao longo das aulas. Em cada aula os alunos serão desafiados a desenvolver tarefas referentes ao seu projeto, de acordo com as metodologias e ferramentas abordadas.

REFERENCES

1- Bland, D. J., & Osterwalder, A. (2019). Testing business ideas: A field guide for rapid experimentation. John Wiley & Sons. (disponível em <https://learning.oreilly.com/library/view/testing-business-ideas/9781119551447/>)

2 - Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., & Smith, A. (2014). Value proposition design: How to create products and services customers want. John Wiley & Sons. (disponível em <https://learning.oreilly.com/library/view/value-proposition-design/9781118968062/>)

3 - Osterwalder, A. and Y. Pigneur. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. John Wiley & Sons. (disponível em <https://learning.oreilly.com/library/view/business-model-generation/9780470876411/>)

4 - Duening, T. N., Hisrich, R. A., & Lechter, M. A. (2014). Technology entrepreneurship: Taking innovation to the marketplace. 2nd edition. Academic Press. (disponível em <https://learning.oreilly.com/library/view/technology-entrepreneurship-2nd/9780124201750/>)

5 - Blank, S., & Dorf, B. (2020). The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company. John Wiley & Sons. (disponível em <https://learning.oreilly.com/library/view/the-startup-owners/9781119690689/>)



BUSINESS TEAM

