

UNIVERSIDADE DE AVEIRO

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

2024/2025



EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

DOCENTE	GABINETE	E-MAIL
Filipe Sardo (FS) - Regente		fsardo@ua.pt
Susana Oliveira (SO) - Docente		susana.figueiredo@ua.pt

DOCENTE	TURMAS
Filipe Sardo (FS)	TP1 e TP3
Susana Figueiredo (SO)	TP2

EMPREENDEDORISMO E NOVOS NEGÓCIOS

AULA 1

Apresentação do Módulo: Estrutura, conteúdos, avaliação e metodologias de ensino.

OBJETIVOS DA UC

- 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 capacidade de síntese e apresentação de trabalho efetuado, seja em termos individuais, seja em termos coletivos.

COMPETÊNCIAS A ADQUIRIR

- Compreensão básica de conceitos de empreendedorismo
- Capacidade empreendedora e de liderança
- Trabalho de equipa e de comunicação
- Capacidades analíticas
- Capacidades de reflexão e crítica
- Comunicação

RESULTADOS

- 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.

CONTEÚDOS – TP1, TP2 e TP3

Aula	Sumário
1	Apresentação do Módulo: estrutura, conteúdos, avaliação e metodologias de ensino.
2	Introdução ao empreendedorismo: a importância do empreendedorismo no contexto económico, os determinantes individuais do empreendedor, o ecossistema empreendedor.
3	Oportunidades e ideias de negócio: a importância do contexto e das tendências.
4	Visão e Modelos de Negócio Empreendedores: do segmento de clientes à proposta de valor.
5	Criatividade e Desenvolvimento do Produto e/ou Serviço: <i>Lean Start-Up, Customer Development, Agile Engineering</i> .
6	Estratégia Competitiva: mercado e tecnologia.
7	Modelos de Negócio inovadores: dos recursos às operações.
8	Plano de Negócios e Comunicação
9	Teste de Avaliação (100% módulo)

AVALIAÇÃO

- Teste escrito no final de cada Módulo (última aula), de acordo com a planificação;
- O teste irá incluir um grupo de escolha múltipla e um grupo de perguntas de desenvolvimento;
- Durante as aulas, poderão ser feitas Questões de Avaliação, que contarão para o Teste.

BIBLIOGRAFIA

- Ferreira, M., Reis, N., Santos, J., Serra, F. (2022). Empreendedorismo: Conceitos e fundamentos para a criação da nova empresa. Edições Sílabo.
- 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/>)
- 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/>)
- 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/>)
- 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/>)