

Empreendedorismo

Parte 1 – O Empreendedor

UFMT – Ciência da Computação

Prof. Dr. Ivairton M. Santos



Empreendedor

Conceitos elementares

- **O que é Sucesso?** – Existem infinitos significados, mas invariavelmente tais definições estão mais relacionados com os outros (o que pensam de nós) do que com nós mesmo.
 - John Wooden definiu sucesso como: *"a paz de espírito resultante da satisfação em saber que você se esforçou para se tornar o melhor de que é capaz"*
- Genericamente, **o que se espera de um profissional?**
 1. Abnegação;
 2. Habilidades;
 3. Confiança;
 4. Disciplina.

Ser Empreendedor

- Fernando Dolabela:
"Todos podem, se quiserem agir de forma empreendedora. É empreendedor, em qualquer área, alguém que sonha e busca transformar o seu sonho em realidade."
- É preciso **agir**.
 - Empreender é **comportamento**.
- O empreendedor persiste, acredita em sua capacidade e vê os fracassos como aprendizado.



O papel do empreendedor

- O **empreendedorismo** é um elemento impulsionador do **crescimento** e do **desenvolvimento** econômico e social.
- O **empreendedor** pode se dedicar ao desenvolvimento de negócios promovendo a geração de **emprego**, a **inovação**, a **geração de riquezas** pessoais e coletivas.
- Espera-se promover inclusão social, reduzir pobreza, gerar e melhor distribuir riqueza, oferecer melhores condições de vida, promover o desenvolvimento sustentável, ampliar o acesso à saúde e educação, gerar empregos, desenvolver atividades econômicas locais competitivas, entre outras



Motivação

- Responda ao questionário disponível no AVA (Fonte Sebrae)



Não existe resultado melhor ou pior!

Motivação

Motivo de realização:

- Motivação predominante pelas necessidades de realização;
- Alcançar algo difícil;
- Obter feedback;

Motivo de afiliação:

- Motivação predominante pelas necessidades de afiliação ou afeto (participação social);
- Desejo de travar relacionamentos pessoais próximos;
- Evitar conflito;

Motivo de poder:

- Motivação predominante pelas necessidades de poder;
- Desejo de ser responsável pelos outros;
- Influência e liderança.

Comportamento empreendedor

Realização

- Busca de oportunidade e iniciativa
- Persistência
- Comprometimento
- Exigência de qualidade e eficiência
- Correr riscos calculados

Planejamento

- Estabelecimento de metas
- Busca de informação
- Planejamento e monitoramento sistemático

Poder

- Persuasão e rede de contatos
- Independência e autoconfiança

Visão de futuro

Estabelecimento de metas

Específico

- Visualização detalhada do objetivo

Mensurável

- Medidas de qualquer tipo que permita acompanhar a realização da méta

Alcançável/viável

- Critério que assegura que a meta é possível.

Relevante/realista

- Significado pessoal e desafio que a meta representa para quem determina

Temporal

- Critério que determina a realização em função do tempo

O que buscar desenvolver?

- Como CEO (Chief Entrepreneur Officer) você precisa buscar:
 1. **Articular** a visão e comunicá-la (Atributo Steve Jobs);
 2. **Recrutar e desenvolver** os melhores talentos (Atributo Larry Page);
 3. **Construir e gerenciar** a máquina que executa a visão (Atributo Andy Grove);
 4. Garantir que sua empresa tenha **recursos** (Atributo Warren Buffett);

Empreendedor e seu sucesso



Empreendedor Superação

- Para buscar a **superação coletiva**:
 1. Gestão pode ser comparada a um processo produtivo, a uma máquina;
 2. Uma empresa é um tipo de esporte coletivo;
 3. A máquina só funciona em seu pico se todos os elementos performarem no seu máximo.
- Deve buscar ser o sapateiro (*built-to-order*) ou a fábrica de sapatos (*built-to-forecast*)?



Empreendedor Superação

- Para **alavancar** o trabalho, considere 6 táticas:
 1. **Disseminar suas ideias** e percepções para muitas pessoas ao mesmo tempo;
 2. Engatilhar **mudanças duradouras** de comportamento na equipe (Waze da equipe);
 3. Difundir cápsulas de **conhecimento** e informação que possam afetar um grande grupo;
 4. **Simplificar** as suas tarefas (fluxogramas e redefinição de passos);
 5. Gerenciar **agenda**;
 6. **Automatizar** tarefas.

Empreendedor Vendas

- Não interessa o produto, mercado, indústria, modelo... **Você precisa vender!**
- Vender é difícil. A única maneira de lidar com isso é se **preparar.**

Prospectar

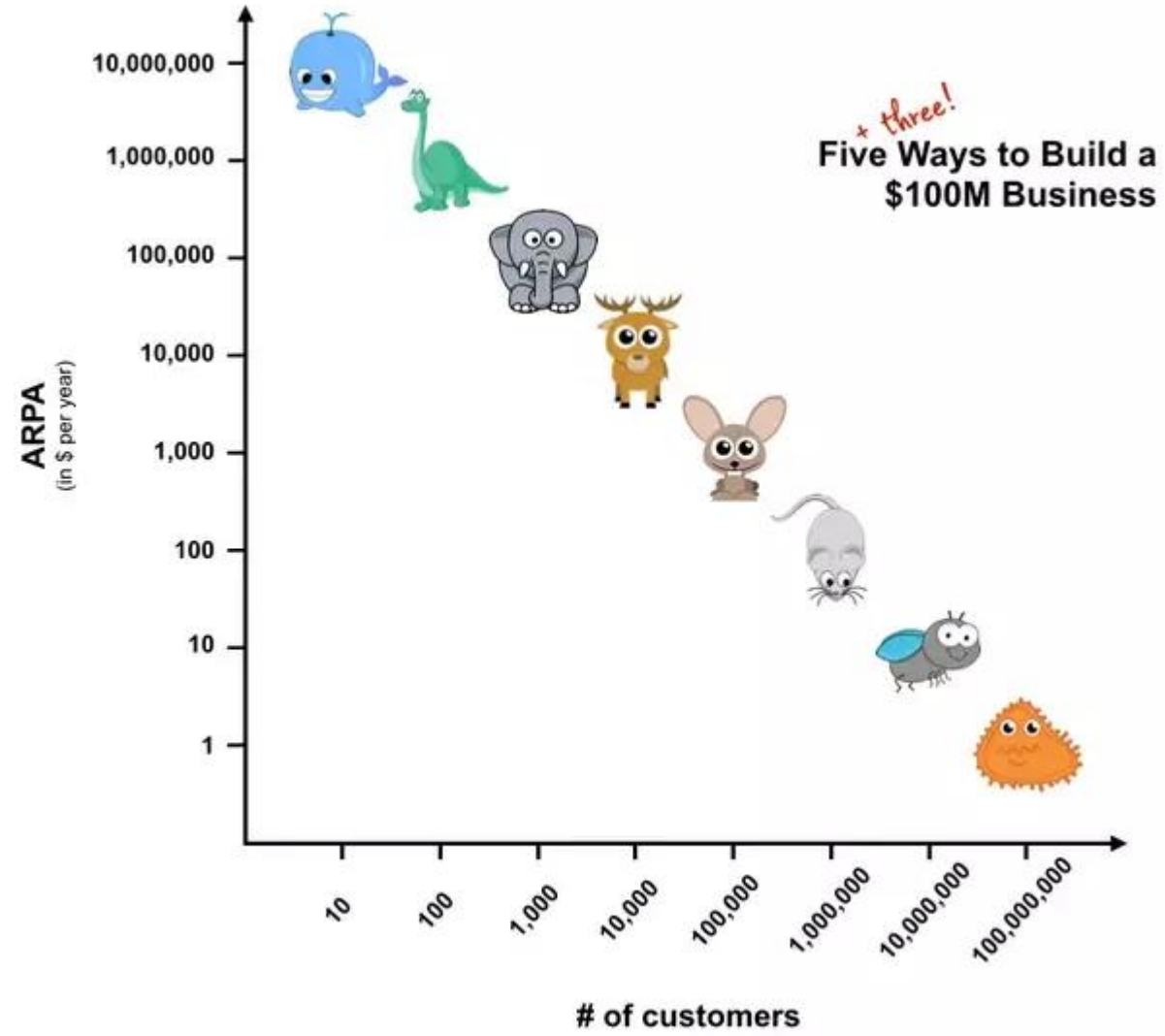
Diagnosticar

Apresentar

Negociar

Empreendedor Vendas

8 ways to build a \$100M Business

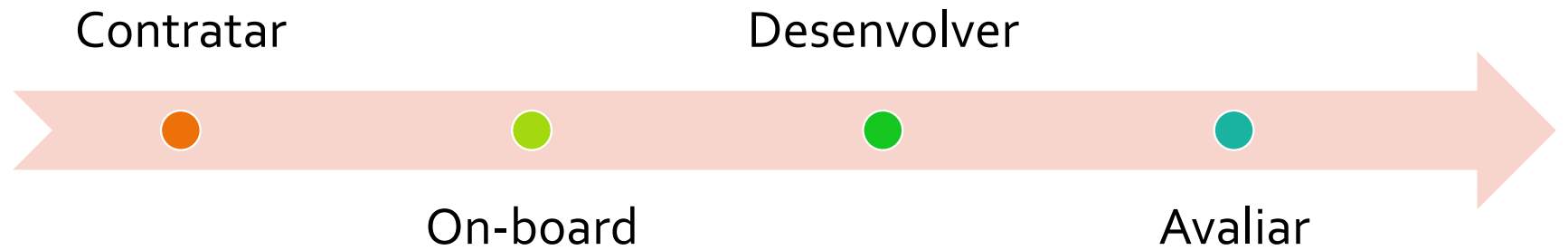


Empreendedor Vendas

- **Erros** mais comuns na construção do processo de venda:
 1. Querer vender “animais” de diferentes tamanhos ao mesmo tempo;
 2. Querer vender com diferentes linhas de produção ao mesmo tempo;
 3. Não realizar testes de qualidade no handoff entre marketing e vendas;
 4. Esperar o processo inteiro ficar pronto antes de começar a vender.

Empreendedor Equipe

- De uma maneira sistemática, o empreendedor precisa:
 - Contratar colaboradores;
 - Maximizar o potencial;
 - Manter produtivo;
 - Obter o máximo de produtividade dos seus recursos.



Empreendedor Equipe

- **Gestão de talentos** – segundo Page Rank:
 1. Atitude
 2. Estrutura organizacional
 3. Ambiente de trabalho
 4. Objetivos e resultados chaves
 5. Contratação
 6. Desenvolvimento
 7. Avaliação de desempenho
 8. Remuneração
 9. Reconhecimento
 10. Demissão
 11. Cultura