

THE WAY TO GET STARTED
IS TO QUIT TALKING &
BEGIN DOING

WALT
Disney

EMPREENDEDORISMO
E NOVOS NEGÓCIOS

2025.2026 . 1S



DOCENTE	GABINETE	E-MAIL
Rui Patrício (RP) - Regente	Gabinete: 10.3.27	rui.patricio@ua.pt
Dina Ramos (DR) - Docente	Gabinete: 10.2.39	dinaramos@ua.pt
TURMAS		
Rui Patrício (RP)	TP2	
Dina Ramos (DR)	TP1 e TP3	

Aula 1

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



universidade de aveiro
teoria poesis praxis



OBJETIVOS DA UC

- Sensibilizar o estudante para o empreendedorismo e para projetos inovadores;
- Reforçar no estudante o espírito 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
- 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, TP3

Aula	Sumário
Aula 1	Apresentação Módulo
Aula 2	Introdução ao empreendedorismo: a importância do empreendedorismo no contexto económico, os determinantes individuais do empreendedor, o ecossistema empreendedor.
Aula 3	Oportunidades e ideias de negócio: a importância da criatividade e o ambiente externo na geração e promoção de novas ideias.
Aula 4	O Processo Empreendedor: A metodologia Lean Startup, Customer Development e Agile Engineering
Aula 5	Modelos de Negócio Inovadores: do segmento de clientes à proposta de valor (fatores de inovação) + teste sem avaliação conhecimentos
Aula 6	Pesquisa de mercado, posicionamento e estratégia – potencial de mercado.
Aula 7	Pesquisa de mercado, posicionamento e estratégia – contexto, sector e clientes.
Aula 8	Plano de Negócios e Comunicação
Aula 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. Na aula 5 será efetuado um teste, sem avaliação de conhecimentos, mas que servirá para familiarização com o tipo de teste final.

BIBLIOGRAFIA

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

2 - 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/>)

3 - 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/>) e 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/>)

THE WAY TO GET STARTED
IS TO QUIT TALKING &
BEGIN DOING

WALT
Disney

EMPREENDEDORISMO
E NOVOS NEGÓCIOS

2025.2026 . 1S

