

## Plano de Ensino

Curso			Semestre/Ano
Tecnologia em Gestão Empresarial			2o Semestre/2019
Disciplina			Sigla
Desenvolvimento de Negócios			TGN001
Carga Horária Semanal	Carga Teórica	Carga Prática	Carga Horária Semestral
4	2	2	80
Professor			
JOÃO CARLOS GOMES			
Ementa			
Definição de negócio, análise dos ambientes de negócios, Movimentos Competitivos, Potencial empreendedor, Avaliação de riscos e de oportunidade de novos negócios. Ferramentas para o desenvolvimento e planejamento de novos negócios, Instrumentos e instituições de apoio e fomento ao empreendedorismo. Mecanismos de crédito à novos negócios. Modelos de gestão e cooperação entre novos empreendimentos			
Objetivo			
Compreender os conceitos necessários para o desenvolvimento dos negócios das organizações com atitude empreendedora			
Metodologia			
Aula expositiva			
Aula expositiva e pesquisa			
Pesquisa			
CANVAS			
CANVAS e Mapa de Empatia			
Apresentação			
Pesquisa e desenvolvimento			
Apresentações			
CANVAS Jornada do Cliente			
CANVAS Proposta de Valor			
Feedback			
Planilha Excel			
Planilha Excel e apresentações			
Trabalho laboratório			
Critérios de Avaliação			
Fórmula : (P1 + P2 + T) / 3			
Legendas :			
Sistema de avaliação - Primeira prova - Sistema de avaliação			
Sistema de avaliação - Segunda Prova - Sistema de avaliação			
Sistema de avaliação - Trabalho - Sistema de avaliação			
Plano de Aula			
1 Apresentação da disciplina -> Entendendo o funcionamento da disciplina			
2 A ideia inovadora -> Desenvolvendo a ideia inovadora			
3 Trabalhando a construção da ideia -> Desenvolvendo a ideia inovadora			
4 Modelagem -> Modelando a ideia			
5 Modelagem -> Modelando a ideia de negócio			
6 PITCH -> Preparando o Pitch - conhecendo e trabalhando a apresentação			
7 PITCH -> Desenvolvendo o pitch			
8 Apresentação da modelagem -> Apresentação da modelagem			
Responsavel pela Disciplina		Coordenador pelo Curso	
JOÃO CARLOS GOMES		VIVIAM ESTER DE SOUZA	
29/11/19		29/11/19	

## Plano de Ensino

- 9 Apresentação da ideia -> Modelagem da ideia e apresentação com CANVAS
- 10 Jornada do cliente -> Identificação da jornada do cliente
- 11 Desenvolvimento Jornada do Cliente -> Desenvolvimento Jornada do Cliente
- 12 Apresentação Jornada do Cliente -> Apresentação Jornada do Cliente
- 13 Apresentação Proposta de Valor -> Apresentação Proposta de Valor
- 14 Apresentação Proposta de Valor -> Apresentação CANVAS proposta de valor
- 15 Desenvolvimento PITCH -> Desenvolvimento PITCH
- 16 Feedback avaliação e vistas -> Feedback avaliação e vistas
- 17 Plano de Negócios - planilha -> Apresentação de planilha para desenvolvimento
- 18 Plano de Negócios - planilha -> Desenvolvimento de planilha de plano de negócios
- 19 Apresentação planilha Plano de Negócios -> Apresentação das planilhas com prévias dos Planos de Negócio
- 38 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano
- 39 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano
- 40 Plano de negócios -> Análise final
- 41 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano

### Bibliografia Básica

CANVAS ensinado pelo próprio criador Alexander Osterwalder: <http://www.youtube.com/watch?v=8GlbCg8NpBw> Desenvolvimento de Clientes por Steve Blank : <http://www.youtube.com/watch?v=H2OkLcOCjEs> Consolidando seu Business Model Canvas por Ash Maurya: <http://www.youtube.com/watch?v=5sn7pZXY5b4> Business Model SEBRAE. Como elaborar um Plano de Negócios. Brasília, 2013.  
RIES, Eric. A Startup Enxuta. São Paulo: Lua de Papel, 2012.  
OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business Model Generation - Inovação em Modelos de Negócios. Rio de Janeiro: Alta Books, 2006.

### Bibliografia Complementar

Impulsionando negócios com foco na inovação: <http://www.inovativabrasil.com.br/Professor, você é um Empreendedor>: [https://www.institutoclaro.org.br/banco\\_arquivos/infograficos\\_6/bin/index.php](https://www.institutoclaro.org.br/banco_arquivos/infograficos_6/bin/index.php)  
BROWN, Tim. Design Thinking. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.  
OSTERWALDER, Alex; PIGNEUR, Yves; BERNARDA, Greg; SMITH, Alan. Value Proposition Design - como construir propostas de valor inovadoras. São Paulo: HSM do Brasil, 2014.  
PREDEBON, José. Criatividade. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2002.  
LAS CASAS, Alexandre Luzzi. Plano de Marketing para micro e pequena empresa. 6ª ed. São Paulo: Atlas, 2011.  
BESSANT, John; TIDD, Joe. Inovação e Empreendedorismo. Porto Alegre: Bookman, 2009.

### Bibliografia Referência

TCC com Inovação e Empreendedorismo: <https://drive.google.com/a/inovapaulasouza.sp.gov.br/?tab=mo#my-drive> Normas Técnicas asseguram uma mudança positiva: <http://www.exponorma.com.br/>

Responsável pela Disciplina

JOÃO CARLOS GOMES

29/11/19

Coordenador pelo Curso

VIVIAM ESTER DE SOUZA

29/11/19