

Plano de Ensino

Curso			Semestre/Ano
Tecnologia em Gestão Empresarial			2o Semestre/2019
Disciplina			Sigla
Projeto Interdisciplinar VI - Desenvolvimento de Negócios (AAP)			TGE600
Carga Horária Semanal	Carga Teórica	Carga Prática	Carga Horária Semestral
4	0	0	80
Professor			
JOÃO CARLOS GOMES			
Ementa			
Plano de negócios.			
Objetivo			
Elaborar, de forma presencial, plano de negócio para um empreendimento próprio.			
Metodologia			
<ul style="list-style-type: none"> 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 em sala trabalho em sala avaliação Trabalho laboratório 			
Critérios de Avaliação			
Fórmula : (P1 + P2 + T) / 3			
Legendas :			
<ul style="list-style-type: none"> Sistema de avaliação - Primeira prova - Sistema de avaliação Sistema de avaliação - Segunda Prova - Sistema de avaliação Sistema de avavliação - Trabalho - Sistema de avavliação 			
Plano de Aula			
<ol style="list-style-type: none"> 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	
<hr style="width: 80%; margin: auto;"/> JOÃO CARLOS GOMES 29/11/19		<hr style="width: 80%; margin: auto;"/> VIVIAM ESTER DE SOUZA 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
- 20 Plano de Negócio - estrutura -> Conhecendo a estrutura do Plano de Negócio
- 21 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 22 Plano de negócio -> Desenvolvimento do plano
- 23 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 24 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 25 Plano de negocio -> Desenvolvimento do mplanho
- 26 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 27 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 28 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 29 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 30 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 31 Plano de negócio -> execução do plano
- 32 Composição de carga horária -> trabalho
- 33 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 34 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 35 Plano de negocio -> Desenvolvimento plano
- 36 Plano de negocio -> Desenvolvimento do plano
- 37 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano
- 38 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano
- 39 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano
- 40 Plano de negócios -> Analise final
- 41 Plano de negócios -> Desenvolvimento do plano

Bibliografia Basica

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 Generation - 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
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.

Responsavel pela Disciplina

JOÃO CARLOS GOMES

29/11/19

Coordenador pelo Curso

VIVIAM ESTER DE SOUZA

29/11/19

Plano de Ensino

Bibliografia Referencia

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/>

Responsavel pela Disciplina

JOÃO CARLOS GOMES

29/11/19

Coordenador pelo Curso

VIVIAM ESTER DE SOUZA

29/11/19