

SEXTO PERÍODO**TA 40 - Empreendedorismo**

Hora-aula (50 min)	Horas	Aula/ Semana	Tipo (H, C, T, P)	Hora-aula Teórica	Hora-aula Prática	Hora-aula EaD
40	33,33	2	H	0	0	40

EMENTA Introdução. A cultura empreendedora. O papel do estado no estímulo a uma cultura empreendedora. O empreendedorismo social. O processo de inovação. As incubadoras de empresa e o apoio ao desenvolvimento de novos produtos. Empreendedorismo e Desenvolvimento. Habilidades. Liderança. Motivação. Criatividade. Inovação. Transformando Ideias em Oportunidades. Administração do tempo. Sonho, desejo e Sucesso Processo empreendedor. Etapas que antecedem a elaboração de um plano de negócio. Plano de negócio passo a passo.

OBJETIVOS Propiciar aos acadêmicos conhecimentos de empreendedorismo, possibilitando a sua posterior aplicação na administração e gestão de empresas, bem como prepará-los para empreender em atividades voltadas a sua atuação como Tecnólogo em Alimentos. Apresentar e discutir o conceito de empreendedorismo e seu objetivo. Analisar e discutir o principal perfil do empreendedor. Mostrar ao acadêmico a relação entre a tecnologia em alimentos e oportunidades de futuro na gestão e no empreendedorismo. Apresentar e discutir sobre reconversão profissional. Expor e discutir questões relacionadas a nichos de mercado, inovação, competitividade e negociações. Demonstrar a importância da gestão e do empreendedorismo ao Tecnólogo em Alimentos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Definir o objetivo da gestão e empreendedorismo nas indústrias de alimentos;

Fundamentos de empreendedorismo;

Perfil do empreendedor;

Noções sobre oportunidades de futuro na gestão e no empreendedorismo;

Reconversão profissional, o futuro nas organizações;

A importância de empreender com conhecimento em nichos de mercado;

Inovação e competitividade o segredo do sucesso;

As incubadoras de empresa e o apoio ao desenvolvimento de novos produtos;

Habilidades. Liderança. Motivação. Criatividade. Inovação. A importância da negociação.

Etapas que antecedem a elaboração de um plano de negócio.

Plano de negócio passo a passo:

1. Identidade organizacional
2. Objetivos de negócio
3. Análise SWOT
4. Análise de mercado
5. Definição cliente
6. Descrição geral do seu produto ou serviço
7. Plano financeiro
8. Plano de RH

Criar mapa estratégico do Plano de Negócios.

METODOLOGIA DE ENSINO

Aulas EaD assíncronas através do ambiente virtual de aprendizagem SIGAA empregando recursos audiovisuais, vídeos, textos para leitura e discussão em fóruns, questionários, enquetes, gravação de podcasts. Estudo de casos e prática de criação de um Plano de Negócios em Grupo.

AVALIAÇÃO DO PROCESSO ENSINO APRENDIZAGEM

As avaliações do desempenho dos alunos se darão com a realização de questionário, exercícios e entrega de um plano de negócio final, que resultarão em duas notas de verificações de aprendizagem (VA1 e VA2) e será obtida a média semestral (MS), através da equação:

$$MS = (VA1 + VA2) / 2 = 7,0$$

O aluno será considerado aprovado se obtiver Média Semestral (MS) igual ou superior a 7,0 (sete), desde que tenha comparecido a 75% ou mais das aulas ministradas.

Será concedida apenas 01 (uma) avaliação substitutiva que versará sobre o conteúdo programático referente à avaliação não realizada pelo aluno e ocorrerá no período previsto no Calendário Letivo.

Será submetido à prova final (NPF), o aluno que obtiver média semestral (MS) maior ou igual a 4,0 (quatro) e menor que 7,0 (sete) e frequência mínima de 75% (setenta e cinco por cento).

O cálculo da Média Final (MF) dar-se-á através da seguinte equação:

$$MF = (MS + NPF) / 2 = 5,0$$

O aluno será considerado aprovado se obtiver Média Final (MF) igual ou superior a 5,0 (cinco), desde que tenha comparecido a 75% ou mais das aulas ministradas (Artigo 75, Capítulo IX das Normas de Organização Didáticas da Portaria N°424/GR, de 15 de abril de 2010 do Ifal).

RECURSOS NECESSÁRIOS

Computador, wifi e ambiente virtual de aprendizagem SIGAA.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

1. DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. São Paulo: Empreende Atlas. xvii, 267 p. ISBN: 9788597003932.

2. DORNELAS, José. **Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso**. Rio de Janeiro: LTC. 141 p. ISBN: 9788535247589.
3. HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: AMGH. xxii, 456 p. ISBN: 9788580553321.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

1. DORNELAS, José et al. **Plano de negócios com o modelo Canvas**: guia prático de avaliação de ideias de negócio a partir de exemplos. Rio de Janeiro: LTC. xii; 226p. ISBN: 9788521629634.
2. SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: Sebrae.