

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA – UFSC
CENTRO DE CIÊNCIAS DA EDUCAÇÃO – CED
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA DA INFORMAÇÃO – CIN

PLANO DE ENSINO – 2020/2

Elaborado de acordo com Calendário Suplementar Excepcional em conformidade com Resolução Normativa 140/2020/CUn e Resolução 017/1997/CUn

1 IDENTIFICAÇÃO

DISCIPLINA: CIN7603 Empreendedorismo II

CARGA HORÁRIA: 72 h/a semestrais – (2 créditos teóricos e 2 créditos práticos)

PROFESSORA: Sonali Paula Molin Bedin, Msc. (sonali.ufsc@gmail.com)

Horário de atendimento (sex. 10h-12h) mediante agendamento por email

OFERTA: 6ª. fase dos Cursos de Graduação em Ciência da Informação e optativa para os cursos de Arquivologia, Biblioteconomia e áreas afins.

HORÁRIO: qua. – 18h30min – 22h

LOCAL: Plataforma Google Meet

2 EMENTA

Plano de Negócios. Estudos de viabilidade. Startups. Negócios Digitais. Prospecção de negócios.

3 OBJETIVOS

3.1 GERAL

Fornecer conhecimentos e ferramentas para a gestão de projetos e novos empreendimentos.

3.2 ESPECÍFICOS

3.2.1 Desenvolver competências para gestão de negócios;

3.2.2 Conhecer técnicas para gestão de recursos e negócios;

3.2.2 Elaborar um Plano de Negócios.

4 CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

4.1 Prospecção de Negócios

4.1.1 Análise de Mercado

4.1.2 Negócios Digitais

4.1.3 Ambientes Startups

4.1.4 Estudos de viabilidade

4.1.5 Técnicas e ferramentas

4.2 Plano de Negócios

4.2.1 Objetivos

4.2.2 Componentes

4.2.3 Prototipação do negócio

4.2.4 Proposta de valor

4.2.5 Projeção de resultados

4.2.6 Pitch do projeto

4.2.7 Desenvolvimento e aplicação

5 METODOLOGIA

Aulas expositivas síncronas. Atividades assíncronas. Leitura e estudo de textos. Discussão em fórum e chats. Debates. Atividades em grupo.

A interação das aulas síncronas será realizada por meio da Plataforma Google Meet e o link de acesso será previamente disponibilizado no Moodle, enviado via email e aplicativo whats app do grupo constituído da disciplina.

As atividades assíncronas serão distribuídas em fóruns de discussão, chats, leituras e atividades complementares.

6 AVALIAÇÃO e FREQUÊNCIA

Serão realizadas por meio de atividades individuais e em grupo, interação e participação nas aulas.

6.1 Atividades individuais:

ensaio – 15%

estudo de caso - 10%;

6.2 Atividades em grupo:

seminários e discussão – 25%

plano de negócios – 50%

Observações:

- a. O registro de presença das atividades se dará em todas as atividades síncronas e poderá ser por listagem nominal ou atividade no mesmo dia.
- b. O registro de presença das atividades assíncronas se dará por meio da entrega de atividade correspondente.
- c. A não entrega de atividade resultará em registro de falta ao dia correspondente.
- d. Será respeitado 75% de frequência obrigatória (conforme Resolução 017/CUn/1997);
- e. As entregas de atividades estão definidas no cronograma de atividades.
- f. As atividades serão enviadas por email para **sonali.ufsc@gmail.com**. e, obrigatoriamente, deverão resultar em email resposta de “**recebido**” pela professora.
- g. A não entrega de atividade avaliativa implicará em ausência de nota correspondente.
- h. Poderá ocorrer alguma alteração entre a data e a atividade programada, o que será previamente avisado.

7 DIREITOS AUTORAIS, DE IMAGEM E PRIVACIDADE

As aulas estão protegidas pelo direito autoral. A professora **NÃO** autoriza o uso fora do âmbito das aulas. Baixar, reproduzir, compartilhar, comunicar ao público, transcrever, transmitir, entre outros, o conteúdo das aulas ou de qualquer material didático pedagógico só é possível com prévia autorização. Respeite a privacidade e os direitos de imagem tanto dos docentes quanto dos colegas. Não compartilhe prints, fotos, etc., sem a permissão explícita de todos os participantes. O(a) estudante que desrespeitar esta determinação estará sujeito(a) a sanções disciplinares previstas no Capítulo VIII, Seção I, da Resolução 017/CUn/1997.

8 BIBLIOGRAFIA BÁSICA

BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão. Plano de negócios para empreendimentos inovadores. São Paulo: Atlas, 2008.

CASAROTTO FILHO, Nelson. Elaboração de projetos empresariais: análise estratégica, estudo de viabilidade e plano de negócio. São Paulo: Atlas, 2009.

LUECKE, Richard. Ferramentas para empreendedores. 6. ed. Rio de Janeiro: Record, 2010.

8.1 BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

Será disponibilizada na plataforma Moodle (<http://moodle.ufsc.br/>) ao longo do semestre bibliografia complementar conforme a necessidade.

Os artigos a serem utilizados nas atividades serão disponibilizados na plataforma moodle.

9. CRONOGRAMA DE PREVISÃO DAS ATIVIDADES (poderá sofrer alterações que serão previamente avisadas)

Conteúdo Programático	Período	Atividades	Avaliação e Frequência
Apresentação da disciplina e plano de ensino. Introdução ao conteúdo.	Semana 1 (4 h/a)	3 Fev - Aula síncrona Plataforma Google Meet	
PROSPECÇÃO DE NEGÓCIOS Análise de mercado Negócios Digitais e Ambientes Startups Estudos de viabilidade Técnicas e ferramentas	Semanas 2 – 6 (24 h/a)	10 Fev - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		17 Fev - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		24 Fev - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		3 Mar - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		6 Mar - Atividades assíncronas (4 aulas)	Prospecção do negócio do grupo
		10 Mar – Atividade assíncrona	Elaboração de ensaio sobre o tema – entrega 17 março
PLANO DE NEGÓCIOS Objetivos e Componentes Prototipação do negócio e Proposta de valor Projeção de resultados Pitch do projeto Desenvolvimento e aplicação	Semanas 7 – 12 (28 h/a)	17 Mar - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		24 Mar - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		31 Mar – Atividade assíncrona	Estudo de caso – entrega 7 abril
		7 Abr - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		10 Abr - Atividades assíncronas (4 aulas)	Desenvolvimento do plano de negócio
		14 Abr - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
		21 Abr – Dia não letivo	
		24 Abr - Atividades assíncronas (4 aulas)	Finalização do plano de negócio
Apresentação dos Planos de Negócios	Semana 13 (4 h/a)	28 Abr - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
Apresentação dos Planos de Negócios	Semana 14 (4 h/a)	5 Maio - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Presença participação on line
Discussão e fechamento da disciplina	Semana 15 (4 h/a)	12 Maio - Aula síncrona Plataforma Google Meet	Divulgação das notas finais
	Semana 16 (4 h/a)	19 Maio – Atividade assíncrona de recuperação	A definir