

CURSO: BIOMEDICINA		CAMPUS: VARGINHA	
SEMESTRE: 2	ANO: 2022	C/H: 80	AULAS: 100
DISCIPLINA: GESTÃO EMPREENDEDORA			
PLANO DE ENSINO-APRENDIZAGEM			
OBJETIVOS DE APRENDIZAGEM:			
<ul style="list-style-type: none"> - Empregar os conceitos de empreendedorismo na prática profissional; - Identificar e selecionar as oportunidades de negócios; - Localizar e selecionar informações tecnológicas de relevância para o modelo de negócio; - Propor e elaborar um plano de negócios; - Potencializar a troca de experiências, entre os membros da organização. 			
EMENTA: Empreendedorismo e atitude empreendedora. Estratégias para conquista de novos mercados. Identificação e análise de oportunidades. Estratégias para a potencialização do negócio. Validação e construção do modelo de negócios. Viabilidade econômico-financeira de um negócio. Construção de equipes de sucesso. Proteção do seu produto e serviço.			
METODOLOGIA:	Exposição Dialogada: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Estudo de caso: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Trabalho de grupo: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Seminário: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
	Debate: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Painel: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
	TBL: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Fórum/Chat: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	PBL: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	PBL: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
	Aula invertida: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Tempestade Cerebral (Brainstorming): SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Mapa Conceitual: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Dramatização/ Role Play: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
RECURSOS AUXILIARES:	Computador: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	AVA*: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Vídeos: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Atividades clínicas: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
	Projektor Multimídia: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Lousa: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
	Álbuns Seriados: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Internet: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Slides: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Laboratório: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
	Manequins: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	Vídeo conferência: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Lousa Eletrônica: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Prancheta Digitalizadora: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>	
*Ambiente Virtual de Aprendizagem			
AVALIAÇÃO:	Discursiva: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Prática: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Múltipla escolha: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	Trabalhos de pesquisa: SIM <input checked="" type="checkbox"/> NÃO <input type="checkbox"/>	
	Oral: SIM <input type="checkbox"/> NÃO <input checked="" type="checkbox"/>		
BIBLIOGRAFIA BÁSICA:			
Aidar, Marcelo Marinho. Empreendedorismo . São Paulo - SP - Brasil: Cengage Learning, 2018. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788522126101 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
Baron, Robert A.. Empreendedorismo - uma visão do processo . São Paulo - SP - Brasil: Cengage Learning, 2012. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788522109388 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
Dornelas, José. Empreendedorismo - transformando ideias em negócios . 7. ed. : Fazendo Acontecer, 2018. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788566103076 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:			
Ceconello, Antônio Renato. A construção do plano de negóc. São Paulo - SP - Brasil: Saraiva, 2007. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788502087934 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
Farah, Osvaldo Elias. Empreendedorismo estratégico - criação e gestão de pequenas empresas . 2. ed. São Paulo - SP - Brasil: Cengage Learning, 2017. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788522126972 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
Teixeira, Tarcísio. Startups e inovação - direito no empreendedorismo: entrepreneurship law . 2. ed. Barueri - SP - Brasil: Manole, 2020. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788520461976 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
Chiavenato, Idalberto. Empreendedorismo - dando asas ao espírito empreendedor . 4. ed. Barueri - SP - Brasil: Manole, 2012. Ebook. (1 recurso online). ISBN 9788520438299 Disponível em: . Acesso em: 02 de Setembro de 20.			
BRILEY, Sue; MUSYKA, Daniel F. Dominando os desafios do empreendedor - Empreendedor . 1º. ed. São Paulo: Markron Books, 2005.			

SEMESTRE: 2	ANO: 2022	C/H: 80	AULAS: 100
CURSO: BIOMEDICINA		CAMPUS: VARGINHA	
DISCIPLINA: GESTÃO EMPREENDEDORA			
PLANO DE ENSINO-APRENDIZAGEM			
CONTEÚDOS			
<p>1. EMPREENDEDORISMO E ATITUDE EMPREENDEDORA</p> <p>1.1. O perfil do empreendedor: histórico e características</p> <p>1.2. O empreendedorismo e a mentalidade empreendedora</p> <p>2. ESTRATÉGIAS PARA CONQUISTA DE NOVOS MERCADOS</p> <p>2.1. Gestão da inovação</p> <p>2.2. Tendências em comportamento de consumo</p> <p>3. IDENTIFICAÇÃO E ANÁLISE DE OPORTUNIDADES</p> <p>3.1. Análises de oportunidades</p> <p>3.2. Estratégia de negócios e o mercado de BI</p> <p>4. ESTRATÉGIA PARA A POTENCIALIZAÇÃO DO NEGÓCIO</p> <p>4.1. Cliente e valor</p> <p>4.2. Estratégias para transformar compradores em clientes fiéis</p> <p>5. VALIDAÇÃO E CONSTRUÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIOS</p> <p>5.1. CANVAS</p> <p>5.2. Plano de Negócios: definição e estrutura</p> <p>6. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DE UM NEGÓCIO</p> <p>6.1. Plano financeiro: estrutura de custos e investimento inicial</p> <p>6.2. Estrutura comercial e formação de preço</p> <p>7. CONSTRUÇÃO DE EQUIPES DE SUCESSO</p> <p>7.1. Liderança</p> <p>7.2. Trabalho em equipe</p> <p>8. PROTEÇÃO DO SEU PRODUTO E SERVIÇO</p> <p>8.1. Propriedade industrial e Intelectual e necessidade de registro</p> <p>8.2. Aspectos Legais</p>			