

UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA - UDESC
CENTRO DE CIÊNCIAS DA SAÚDE E DO ESPORTE - CEFID
DEPARTAMENTO DE EDUCAÇÃO FÍSICA - DEF
CURSO: BACHARELADO EM EDUCAÇÃO FÍSICA
CURRÍCULO: BAC082

P R O G R A M A

OITAVA FASE

DISCIPLINA: Empreendedorismo Profissional e Empresarial
Código: **8EPEM**
Carga Horária: 36 h/a (créditos **02**)

I. EMENTA

Conceitos básicos em empreendedorismo. Fundamentos da administração e gerência de empresas relacionadas ao esporte. Legislação empresarial. Estratégias para o sucesso profissional e empresarial.

II. OBJETIVO GERAL

Estimular o desenvolvimento do espírito empreendedor no esporte.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Discutir o perfil do empreendedor e o motivo pelo qual as pessoas buscam tornar-se empresárias.
- Abordar as questões relacionadas com a identificação das oportunidades de negócios, metas e objetivos, apontando tendências globais que geram estas oportunidades.
- Análise do Mercado, Marketing e indicadores sócio-econômicos, antes de iniciar o negócio, avaliando os potenciais concorrentes, consumidores e fornecedores.
- Trabalhar o projeto da linha de produtos e serviços que o seu negócio oferecerá aos clientes, discutindo atributos ou características que devem ter para atender as necessidades dos clientes.
- Refletir sobre as questões éticas relacionadas ao comércio dos produtos/serviços.
- Construção de um Plano de Negócios Simplificado, realizando dessa forma um planejamento financeiro do empreendimento para expressar a viabilidade do seu futuro negócio.

IV. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

UNIDADE I – Introdução

- Conceituação
- Histórico

UNIDADE II – Apresentação da expectativa dos alunos sobre o curso e disciplina

- Depoimentos

UNIDADE 3 – Empreendedorismo e o Empreendedor

- Conceitos
- Definições

UNIDADE 4 – A importância na definição de metas e objetivos (visão de futuro)

- Como se constrói metas e objetivos de curto, médio e longo prazo

UNIDADE 5 – Ética no Empreendedorismo – metas e objetivos

- Conceitos e Definições
- É possível ser ético nos negócios?

UNIDADE 6 – Avaliação dos indicadores socioeconômicos da região

- Identificação das potencialidades regionais através da análise de dados populacionais, territoriais, orçamento público, PIB, arrecadação ICMS, INSS, movimentação bancária e infra-estrutura;
- Papel dos governos no fomento a atividade produtiva de pequeno porte.

UNIDADE 7 – Marketing e Análise do Mercado

- Papel da propaganda na difusão de novos negócios
- Análise do mercado e competitividade
- Exercício de elaboração de uma pesquisa de mercado

UNIDADE 8 – Construção da visão de negócio no esporte

- A descoberta de nichos no mercado esportivo
- A identificação da idéia
- A transformação da idéia numa oportunidade de negócio

UNIDADE 9 – Entrevista com um empreendedor

- Entrevista a ser feita em aula na busca da história de vida e da construção do empreendimento
-

UNIDADE 10 – Modelagem da Entrevista

- Extrair da entrevista com o empreendedor o que for essencial através da elaboração de resenha da entrevista seguida de tempestade cerebral

UNIDADE 11 – Construção de uma rede de relações (network)

- O que é, como se constrói e mantém uma rede de relações
- A importância da identificação de tutor ou “padrinho” estabelecido no setor empresarial.

UNIDADE 12 – Estudo de Casos e exercícios de criatividade

- Análise da apresentação de casos de sucesso em empreendimento

V. METODOLOGIA ADOTADA

- Aula Expositiva- dialogada
- Debate
- Trabalho e exercícios em grupo
- Palestras
- Participação
- Leituras
- Visitas técnicas

VI. AVALIAÇÃO

ATIVIDADE	CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO
Trabalhos e exercícios em grupo (seminário, análise e discussão de textos)	Coerência e aprofundamento do conteúdo, apresentação oral, entrega do trabalho escrito.
Avaliação escrita individual	Acerto nas questões.
Participação no desenvolvimento da Disciplina	Frequência, participação, pontualidade no cumprimento das atividades em sala de aula

VII. BIBLIOGRAFIA BÁSICA

NOGUEIRA, Écio Madeira. Tudo o que você queria saber sobre qualidade total em academias. 3. ed. Rio de Janeiro: Sprint, 2002.

PEREIRA, Marynês,. Administração sem segredo: sua academia rumo ao sucesso. São Paulo: Phorte, 2005.

PITTS, Brenda G; STOTLAR, David Kent,. Fundamentos de marketing esportivo. São Paulo: Phorte, 2002.

VIII. BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

CERBASI, Gustavo Petrasunas; BARBOSA, Christian. Mais tempo, mais dinheiro: estratégias para uma vida equilibrada. Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2009 261 p.

DOMINGOS, Carlos. Oportunidades disfarçadas: histórias reais de empresas que transformaram problemas em grandes oportunidades . Rio de Janeiro: Sextante, 2009. 303 p.

MOTTA, Rodrigo; CASTROPIL, Wagner. Esportismo: valores do esporte para o alto desempenho pessoal e profissional. São Paulo: Gente, 2010. 168 p.

NIVEN, Paul R. Revelações para o planejamento estratégico: o caminho para o sucesso nos negócios. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2010 207 p.

RODRIGUES, Rejane Penna; DACOSTA, Lamartine Pereira. Legados de megaeventos esportivos =: Legacies of sports mega-events. Brasília, DF: CONFEF: Ministério do Esporte, 2008. 605 p.

IX. OBSERVAÇÕES

Programa aprovado pelo em :____/____/____

Chefe de departamento : _____

Diretor de ensino : _____