UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

Plano de Ensino

Universidade Federal do Espírito Santo	**Campus:** Goiabeiras
Curso: Administração	
Departamento Responsável: Departamento de Administração	
Data de Aprovação (Art. nº 91):	
Docente responsável: Prof. Dr. Anderson Soncini Pelissari	
Qualificação / link para o Currículo Lattes: Doutor em Engenharia de Produção http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4131944H9	
Disciplina: Tópicos Especiais em Tecnologias de Gestão – 2018/2	**Código:** ADM – 06173
Pré-requisito:	**Carga Horária Semestral:** 60h

Créditos:	**Distribuição da Carga Horária Semestral**		
4 créditos	**Teórica**	**Exercício**	**Laboratório**
	60		

Ementa:

Fundamentos de abordagens dos estudos organizacionais que tenham um caráter contemporâneo e se relacionem com temáticas que ofereçam contribuições específicas ao serem estudadas à parte, tais como: terceiro setor, gestão pública, tecnologias e sistemas de informação, novas estruturas organizacionais, novas formas de relacionamento Intra e Inter organizacionais, dentre outras. Aprofundamento conceitual dos conteúdos.
A disciplina tópicos em tecnologias de gestão terá como pano de fundo, a formação empreendedora, com direcionamento à gestão de negócios.
No curso, ocorrerão debates sobre tecnologias de gestão - para a gestão de negócios e novos negócios -, envolvendo o processo de identificação de novas oportunidades e gerenciamento dos negócios. O sentido é contribuir no desenvolvimento de habilidades empreendedoras e gerenciais.

A busca é entender a formação empreendedora, em sua visão, micro e macro, relacionada à gestão de negócios, a fim de construir uma nova agenda de debate e amadurecimento da VISÃO dos participantes da disciplina.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

Objetivos Específicos
1. Proporcionar aos alunos do Curso de Administração da UFES, a desenvolverem e gerenciarem seu empreendimento, por meio da identificação de novas oportunidades de negócios e da construção de um plano de negócios. **Ao final da disciplina, espera-se que os alunos estejam aptos a:** - Desenvolver espírito empreendedor; - Aumentar o nível de oportunidades de empreender; - Desenvolver ferramentas adequadas para a construção do plano de negócios; - Desenvolver ferramentas adequadas para a gestão de negócios;
Conteúdo Programático
- Empreendedorismo; - Caso Prático de Empreendedorismo; - Custos e Formação do Preço de Venda; - Empreendedor como Gestor; - Estratégia de Comercialização; - Plano de Vendas; - Plano de Negócios.
Metodologia
Para o desenvolvimento do Curso, serão utilizadas exposições dialogadas, exercícios individuais e em grupos, leitura e discussão de textos e estudos de casos. Utilização de quadro branco, data show e caixa de som.
Critérios/Processo de avaliação da Aprendizagem
- Na avaliação da aprendizagem, serão utilizadas a **modalidade formativa e somativa.** - Em **função das técnicas,** serão utilizadas a **observação simples e a testagem** através de duas provas, com questões objetivas e discursivas elaboradas pelo professor. **O total da nota do semestre é de 10,0 pontos (100%). Os pontos serão divididos como segue:** **A) Duas Provas no Semestre com pesos de 20% cada (Total de 40%).** **B) Dois trabalhos em Grupo (Total de 60%):** **1)** Apresentação dos resultados da pesquisa de campo **(com peso de 30%).** **2)** Apresentação de um tema escolhido pelo professor, com foco na gestão de negócios **(com peso de 30%).**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

Obs.: 1) Haverá um modelo de ficha de avaliação para melhor mensuração das apresentações.
Obs.: 2) O aluno ausente no dia da apresentação do trabalho ficará sem a nota.

Situação Final:
< que 7,0 = Prova Final
> que 7,0 = Aprovado

Situação Final:

< que 7,0 = Prova Final
> ou = a 7,0 = Aprovado
Após a prova final: ((Média Semestral + Prova final)/2) igual ou maior do que 5 = Aprovado

ATENÇÃO:
1. O aluno deve estar presente, no mínimo, em 75% das aulas.
2. Atividades profissionais **não** abonam faltas.

O aluno deve estar presente, **no mínimo**, em 75% das aulas. Vale ressaltar que os alunos que não comparecerem a, pelo menos, 75% das aulas serão reprovados por falta independentemente dos resultados obtidos em outros quesitos do processo de avaliação, ressalvados os casos previstos pelas normas da UFES.

É de total responsabilidade do aluno acompanhar sua frequência. É permitida a ausência em até 25% (vinte e cinco por cento) das aulas da disciplina, ou seja, o equivalente a 15 faltas (ou 7 aulas e meia de 2 horas de duração) para uma carga horária de 60 horas-aula (30 encontros de 2 horas), embora não seja aconselhável a ausência.

Caso seja necessário e naqueles casos previstos em lei, o aluno deverá procurar a Pró-Reitoria de Graduação para solicitar amparo legal às suas atividades discentes. O professor da disciplina não aceitará nenhum tipo de atestado para compensar ou justificar faltas.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

Bibliografia básica

1. CHÉR, Rogério. **A gerência das pequenas e médias empresas**: o que saber para administrá-las. São Paulo: Maltese, 1991.
2. DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando idéias em negócios. 3. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. xiii, 232 p.
3. KISHEL, Gregory F, KISCHEL, Patrícia Gunter. **Como iniciar, dirigir e manter um negócio.** Rio de Janeiro: Infobook, 1994.

Bibliografia complementar

1. BANGS, David H. **Guia prático como abrir seu próprio negócio:** um guia completo para novos empreendedores. São Paulo: Nobel, 1999. x, 155 p.
2. CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Saraiva, 2005. 4
3. DOLABELA, Fernando. **O segredo de Luísa.** Rio de Janeiro: Sextante, 2008.
4. DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship):** prática e princípios. São Paulo: Pioneira Thomson, 2002. 378 p.
5. MORRIS, Michael J. **Iniciando uma pequena empresa com sucesso.** São Paulo: Makron: McGraw-Hill, c1991. 240 p.
6. **PEQUENA empresa:** cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Relume Dumará, 2003. 556 p.
7. PEREIRA, Heitor Jose; SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu proprio negocio:** como desenvolver o potencial empreendedor. Brasilia: SEBRAE, 1995. 316p.
8. RAMAL, Silvina Ana. **Como transformar seu talento em um negócio de sucesso:** gestão de negócio para pequenos empreendimentos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006. 196 p.
9. SCHELL, Jim. **Guia para gerenciar pequenas empresas:** como fazer a transição para uma gestão empreendedora. 1. reimpr. - Rio de Janeiro: Campus, 1995. 271p.
10. VALE, Gláucia Maria Vasconcelos; AGUIAR, Marco Antonio de Souza.; ANDRADE, Nair Aparecida de. **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas:** pesquisa piloto realizada em Minas Gerais. Belo Horizonte: SEBRAE, 1998. 72p.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

7.3 – Adicionais:

1. LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. W. **Administração de pequenas empresas.** São Paulo: Makron Books, 1998.
2. SOUZA, Eda Castro Lucas de. ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE ENTIDADES PROMOTORAS DE EMPREENDIMENTOS DE TECNOLOGIAS AVANÇADAS. **Empreendedorismo:** competência essencial para pequenas e médias empresas. Brasília: ANPROTEC, 2001. 193 p.
3. RESNICK, Paul. **A bíblia da pequena empresa:** como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser muito bem sucedido. Tradução por Maria Cláudia Oliveira Santos. São Paulo, McGraw-Hill, MAKRON Books, 1990.
4. SALIM, César et al. **Administração empreendedora:** teoria e prática usando o estudo de casos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
5. ZACARELLI, Sérgio B. **Estratégia e Sucesso nas empresas.** São Paulo: Saraiva, 2003.

Cronograma de Aula – Tópicos Especiais em Tecnol. de Gestão – 2018/2 – 3ª de 07h às 09h e 5ª-feira de 09h às 11h

01	07/08 (3ª-feira)	Apresentação do Programa, definições de avaliação, de grupos e transmissão quanto ao método de ensino.	Prof. Anderson
02	**09/08 (5ª-feira)**	**Aula Unidade I** – Empreendedorismo	Prof. Anderson
03	14/08 (3ª-feira)	**Aula Unidade I** – Desenvolvendo Competências Gerenciais.	Prof. Anderson
04	**16/08 (5ª-feira)**	**Aula Unidade I** – Analisando as Megatendências.	Prof. Anderson
05	21/08 (3ª-feira)	**Aula Unidade I** – Analisando as Megatendências. Análise das Forças Competitivas	Prof. Anderson
06	**23/03 (5ª-feira)**	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo	Prof. Anderson
07	28/08 (3ª-feira)	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo	Prof. Anderson
08	**30/08 (5ª-feira)**	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Business Game: Venda de Picolés**	**Todos os alunos**
09	04/09 (3ª-feira)	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Business Game: Venda de Picolés**	**Todos os alunos**
10	**06/09 (5ª-feira)**	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Custos e Formação do Preço de Venda**	Prof. Anderson

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

11	11/09 (3ª-feira)	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Custos e Formação do Preço de Venda**	Prof. Anderson
12	**13/09 (5ª-feira)**	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Custos e Formação do Preço de Venda**	Prof. Anderson
13	18/09 (3ª-feira)	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Custos e Formação do Preço de Venda**	Prof. Anderson
14	**20/09 (5ª-feira)**	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Custos e Formação do Preço de Venda**	Prof. Anderson
15	25/09 (3ª-feira)	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Apresentação dos Resultados do Trabalho de Campo**	**Todos os Grupos**
16	**27/09 (5ª-feira)**	**Aula Unidade II –** Caso Prático de Empreendedorismo **Apresentação dos Resultados do Trabalho de Campo**	**Todos os Grupos**
17	02/10 (3ª-feira)	**Aula Unidade III –** Plano de Negócios.	Prof. Anderson
18	**04/10 (5ª-feira)**	**Aula Unidade IV –** Empreendedor como Gestor.	Prof. Anderson
19	09/10 (3ª-feira)	**Aula Unidade IV –** Empreendedor como Gestor. (O significado dos indicadores – Texto 1)	Prof. Anderson
20	**11/10 (5ª-feira)**	**1ª AVALIAÇÃO DO SEMESTRE: (Unidades I e II).**	**TODOS OS ALUNOS**
21	16/10 (3ª-feira)	**Devolutiva da 1ª da Prova e Notas dos Trabalhos**	**Todos os alunos**
22	**18/10 (5ª-feira)**	**Aula Unidade IV –** Empreendedor como Gestor. (Atividade em sala: Folhas de Trabalho - O Mapa da Mina – Texto 2)	Prof. Anderson
	21/10 (Domingo)	**ENVIO DA APRESENTAÇÃO DO TRABALHO TEÓRICO – ATÉ ÀS 24H**	**TODOS OS GRUPOS**
23	23/10 (3ª-feira)	**Aula Unidade IV –** Empreendedor como Gestor. (Leitura do artigo previamente - O papel do Executivo: o folclore e fato – Texto 3)	Prof. Anderson
24	**25/10 (5ª-feira)**	**Aula Unidade V –** Estratégia de Comercialização e Plano de Vendas.	Prof. Anderson
25	30/10 (3ª-feira)	**Aula Unidade VI –** Apresentação de Trabalho – Áreas Gerenciais da Empresa **(Recursos Humanos).**	**GRUPO**
26	**01/11 (5ª-feira)**	**Aula Unidade VI –** Apresentação de Trabalho – Áreas Gerenciais da Empresa **(Produção).**	**GRUPO**
27	06/11 (3ª-feira)	**Aula Unidade VI –** Apresentação de Trabalho – Áreas Gerenciais da Empresa **(Marketing).**	**GRUPO**
28	**08/11 (5ª-feira)**	**Aula Unidade VI –** Apresentação de Trabalho – Áreas Gerenciais da Empresa **(Finanças).**	**GRUPO**

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE ENSINO CCJE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

ANEXO I

29	**13/11 (3ª-feira)**	**2ª AVALIAÇÃO DO SEMESTRE: (Unidades III, IV, V e VI).**	**TODOS OS ALUNOS**
	15/11 (5ª-feira)	**FERIADO – PROCLAÇÃO DA REPÚBLICA**	
30	20/11 (3ª-feira)	**Devolutiva da 2ª Prova e Entrega do Resultado Final.**	**TODOS OS ALUNOS**
	11/12 (3ª-feira)	**Prova Final.**	**Alunos de Prova Final**

1ª AVALIAÇÃO DO SEMESTRE: (Unidades I e II): 11 / 10 / 2018 (5ª-feira).

2ª AVALIAÇÃO DO SEMESTRE: (Unidades III, IV, V e VI): 13 / 11 / 2018 (3ª-feira).

PROVA FINAL = 11 / 12 / 2018 (3ª-feira).