

<b>PLANO DE CURSO</b>		
<b>Vigência do Plano</b>	<b>Semestre</b>	<b>Nome do Componente Curricular</b>
2024.2	03	FERRAMENTAS DE EMPREENDEDORISMO
<b>Carga Horária Semestral</b>		<b>Núcleo/Módulo/Eixo</b>
36		Núcleo Comum
<b>Componentes Correlacionados</b>		
Ser Empreendedor		
<b>Docente</b>		
Fernanda Ferraz de Castro; Rodrigo Guimarães; João Paulo Simplício, Lucas Vieira e Givanildo Santos		
<b>Ementa</b>		
Estudo e prática interdisciplinar dos aspectos que compõem a jornada (intra)empreendedora na área da saúde sob o enfoque das competências pessoais, técnicas, gerenciais e sociais inerentes ao empreendedorismo de impacto social positivo. Articulação com componentes extensionistas.		

<b>Competência</b>
<b>Conhecimentos</b>
<p>Conexão das competências do profissional do século XXI com a atuação em saúde aplicada ao intra(empreendedorismo) com impacto social, cultural e/ou ambiental;</p> <p>Conhecimento em ferramentas e abordagens de desenvolvimento e/ou implementação de inovações sob a perspectiva dos impactos social, cultural e/ou ambiental;</p> <p>Conhecimento em ferramentas e abordagens de estruturação de um modelo de negócios inovador em saúde;</p>

<b>Habilidades</b>
<p>Identificar desafios/oportunidades de inovar no campo da saúde com vistas ao impacto sociocultural e/ou ambiental positivo;</p> <p>Aplicar ferramentas que qualifiquem sua jornada (intra) empreendedora;</p> <p>Realizar o manejo e produção do conhecimento científico no campo da inovação e empreendedorismo;</p> <p>Construir uma consciência crítica sobre a atuação do profissional em saúde;</p> <p>Realizar desdobramento do aprendizado em outras realidades percebendo seu potencial de aplicação em qualquer ideia ou estratégia de carreira;</p>

<b>Atitudes</b>
<p>Respeitar os princípios bioéticos inerentes ao (intra)empreendedorismo;</p> <p>Valorizar a ação em saúde fundamentada sob os princípios do SUS;</p> <p>Valorizar a atuação em saúde sob a importância da intersetorialidade e interprofissionalidade;</p> <p>Ser solidário e respeitosa/o com o outro sabendo lidar com as diferenças sem discriminação e atento as possibilidades de inclusão;</p> <p>Ter responsabilidade e compromisso com as atividades coletivas, individuais e regras institucionais;</p> <p>Cooperar com postura crítica, reflexiva e norteada por inquietações que ampliam os saberes;</p> <p>Manter sigilo sobre informações pertinentes aos projetos inovadores desenvolvidos no âmbito do componente;</p> <p>Empreender: tomar iniciativa, lidar com incertezas, planejar, administrar e aprender com os outros.</p>

<b>Conteúdo Programático</b>
<p>Apresentação/Prospecção dos desafios/problemas;</p> <p>Estruturação e desenvolvimento de projeto de solução para o desafio/problema;</p> <p>Modelagem de negócios inovadores em saúde;</p> <p>Empreender com Valor;</p> <p>Gestão de Finanças (DRE / Fluxo de Caixa);</p> <p>Mecanismos básicos de captação de recursos para projetos/negócios inovadores;</p> <p>Propriedade Intelectual;</p> <p>Gestão estratégica;</p>

<b>Métodos e Técnicas de Aprendizagem</b>
<p>Aulas telepresenciais síncronas e atividades assíncronas;</p> <p>Exposições dialogadas com a apresentação de vídeos, análise e discussão de textos;</p> <p>Estudo dirigido de análise crítica de negócios, considerando o conteúdo programático, para a identificação de elementos no desenvolvimento da jornada (intra) empreendedora;</p> <p>Divisão em grupos operativos para prover aprofundamento de recortes temáticos, produção de ideias e integração;</p> <p>Uso de programas ou ferramentas digitais que despertam a criatividade, interatividade e direcionam a construção de negócios;</p>

### **Critérios e Instrumento de Avaliação - Datas**

Turmas terça:

1ª Unidade:

10/09 - AV 1 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da segmentação de clientes + solução inovadora

15/10 - AV 2 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Canais e de Relacionamento com clientes

2ª Unidade:

12/11 - AV 3 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Atividades e Recursos, Estrutura de gastos (custos e despesas), fonte de receitas e parceiros

26/11 ou 03/12 (a depender do grupo) - AV 4 (valor 5,0) Apresentação do protótipo conceitual + PITCH

Turmas quarta:

1ª Unidade:

11/09 - AV 1 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da segmentação de clientes + solução inovadora

16/10 - AV 2 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Canais e de Relacionamento com clientes

2ª Unidade:

13/11 - AV 3 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Atividades e Recursos, Estrutura de gastos (custos e despesas), fonte de receitas e parceiros

27/11 ou 04/12 (a depender do grupo)- AV 4 (valor 5,0) Apresentação do protótipo conceitual + PITCH

Turmas sexta:

1ª Unidade:

13/09 - AV 1 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da segmentação de clientes + solução inovadora

25/10 - AV 2 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Canais e de Relacionamento com clientes

2ª Unidade:

22/11 - AV 3 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Atividades e Recursos, Estrutura de gastos (custos e despesas), fonte de receitas e parceiros

29/11 ou 06/12 (a depender do grupo) - AV 4 (valor 5,0) Apresentação do protótipo conceitual + PITCH

Turmas sábado:

1ª Unidade:

14/09 - AV 1 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da segmentação de clientes + solução inovadora

26/10 - AV 2 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Canais e de Relacionamento com clientes

2ª Unidade:

23/11 - AV 3 (valor 5,0) Apresentação (em grupo) da Modelagem de Atividades e Recursos, Estrutura de gastos (custos e despesas), fonte de receitas e parceiros

30/11 ou 07/12 (a depender do grupo) - AV 4 (valor 5,0) Apresentação do protótipo conceitual + PITCH

### **Recursos**

Livros, artigos, vídeos;

Plataformas digitais interativas (ZOOM, AVA, Socrative, Kahoot, Microsoft forms, Youtube)

Biblioteca virtual.

### **Referências Básicas**

DORNELAS, José. Empreendedorismo na prática: mitos e verdades do empreendedor de sucesso. 3 ed. Rio de Janeiro: LTC - Livros Técnicos e Científicos, 2015. E-book.

DORNELAS, José. Empreendedorismo, transformando ideias em negócios. 8 ed. São Paulo: Empreende, 2021. E-book.

PADOVEZE, Clóvis Luiz. Administração financeira: uma abordagem global Rio de Janeiro: Grupo Gen, 2016. E-book.

World Economic Forum. Future of Jobs Report 2023 Genebra: Weforum, 2023. E-book.

### **Referências Complementares**

CAETANO, Rodrigo; PARO, Pedro. Empreendedorismo consciente: como melhorar o mundo e ganhar dinheiro. 1 ed. Rio de Janeiro: Alta Books Editora, 2020. E-book.

CAVALCANTI, Marly; FARAH, Osvaldo Elias; MARCONDES, Luciana Passos. Gestão estratégica de negócios: estratégias de crescimento e sobrevivência empresarial. 3 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2018. E-book.

DORNELAS, José. Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa. 3 ed. Rio de Janeiro: , 2017. E-book.

DORNELAS, José. Empreendedorismo fazendo acontecer: livro do aluno - volume 1. 1 ed. São Paulo: Empreende, 2020. E-book.

DORNELAS, José. Introdução ao empreendedorismo: Desenvolvendo Habilidades. 1 ed. São Paulo: Empreende, 2018. E-book.