

6.2.1. Ficha das unidades curriculares

6.2.1.1. Unidade curricular:

Empreendedorismo/ Entrepreneurship

6.2.1.2. Docente responsável e respectivas horas de contacto na unidade curricular:

(Formato: nome completo, (vírgula) horas de contacto semestrais)

Isabel Maria da Silva João, 60h

Responsible academic staff member and lecturing load in the curricular unit

Isabel Maria da Silva João, 60h

6.2.1.3. Outros docentes e respectivas horas de contacto na unidade curricular / *Other academic staff and lecturing load in the curricular unit:*

(Um docente por linha com o formato: nome completo, (vírgula) horas de contacto semestrais. Indicar todos os docentes que leccionaram no ano lectivo de 2012/13))

(não aplicável)

6.2.1.4. Objectivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes):

Com esta unidade curricular pretende-se que os alunos ganhem conhecimentos e competências na área do empreendedorismo através do desenvolvimento de ideias, desafios e novas oportunidades de negócio. Pretende-se que o aluno ganhe aptidão para se tornar empreendedor e que se torne um individuo determinado em procurar novas oportunidades de uma forma enérgica e poder aproveitá-las de forma empreendedora em benefício da sociedade e em seu próprio benefício. Os alunos irão desenvolver competências ao nível das várias áreas funcionais da organização como a análise de mercado, o planeamento estratégico, as operações, a análise financeira ganhando aptidão para a elaboração do plano de negócios.

Learning outcomes of the curricular unit:

With this course it is intended that students gain knowledge and skills in entrepreneurship through the development of ideas, challenges and new business opportunities. It is intended that students gain the ability to become entrepreneurs and determined in the search for new opportunities in an active way and use them for the benefit of society and their own individual benefit. Students will develop skills in the various functional areas of the organization such as market analysis, strategic planning, operations, financial analysis earning aptitude for making the business plan.

6.2.1.5. Conteúdos programáticos:

(Deverá ser apresentado na forma de pontos numerados, sem outra numeração. Utilizar até 10 pontos.)

- 1.O Empreendedor. Origem, definição e análise histórica. De empreendedor a empresário. O perfil do empreendedor. Competências chave do empreendedor.**
- 2.Empreendedorismo e inovação. Tendências que acentuam a importância da inovação. As várias formas de inovação. Desenvolvimento de novos produtos. Passos do processo de desenvolvimento de novos produtos. As várias fases do ciclo de vida de um produto.**
- 3.Papel do marketing na nova empresa. O estudo de Mercado. Segmentação do mercado. O mercado alvo. O posicionamento de marketing. A marca. O comportamento do consumidor. Marketing Mix.**
- 4.Planeamento estratégico. O processo de planeamento estratégico. Ideias de negócio a desenvolver e oportunidade de negócio. Estruturação do projecto empresarial.**
- 5. Plano de negócios. Estrutura do plano de negócios. Sumário executivo, planeamento estratégico do negócio, descrição dos empreendedores e do negócio, plano de marketing, plano financeiro. Demonstrações financeiras previsionais. Gestão e controlo do negócio.**

Syllabus:

- 1.The entrepreneur. Origin, definition, and historical analysis. From entrepreneur to businessman. The profile of the entrepreneur. Key skills of the entrepreneur.**
- 2. Entrepreneurship and innovation. Trends that emphasize the importance of innovation. The various forms of innovation. Development of new products. Steps of the development process of new products. The various phases of the life cycle of a product.**
- 3.The role of the marketing in the new business. Market research, market segmentation, the target market, positioning. the brand, consumer behavior and marketing mix.**
- 4.Strategic Planning. The strategic planning process. Development of business ideas and business opportunity. Structuring the business project.**
- 5 Business Plan. Structuring the business plan. Executive summary, strategic business planning, description of the entrepreneurs and of the business, marketing plan, financial plan. Projected financial statements. Management and control of the business.**

6.2.1.6. Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objectivos da unidade curricular.

Os conteúdos programáticos da unidade curricular de empreendedorismo foram definidos tendo por base os conhecimentos, competências e aptidões a adquirir por parte dos alunos. Os conteúdos da unidade curricular de empreendedorismo são coerentes com os objectivos que passam pela aquisição de competências necessárias à criação de um novo

negócio e consequente desenvolvimento de todo o processo de elaboração do correspondente plano de negócios.

Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit's objectives.

The syllabus of the course in entrepreneurship were defined based on the knowledge, skills and competences to be acquired by students. The contents of the course in entrepreneurship are consistent with the objectives, including the acquisition of skills necessary for the creation of a new business and development of the whole process concerning the elaboration of the business plan..

6.2.1.7. Metodologias de ensino (avaliação incluída):

(Cada elemento de avaliação deverá ser designada por uma variável. Deverá ser indicada a fórmula para o cálculo da Nota Final.)

Metodologias de Ensino:

Metodologias expositivas para exploração de conceitos e teoria. São utilizadas metodologias ativas que envolvem a participação ativa dos alunos na resolução de problemas ou estudos de caso com vista a explorar aspetos relacionados com o saber fazer e colocação em prática dos conhecimentos teóricos adquiridos.

A avaliação continua consiste na realização de um trabalho de grupo (NG) preferencialmente até um máximo de três de elementos, com peso 0,6 complementado com a realização ao longo do semestre de um teste de frequência (NT) com peso 0,4.

$$NF = 0,4 \times NT + 0,6 \times NG$$

A avaliação por exame incluirá para além do exame escrito (NE), também com peso 0,4, o trabalho de grupo, ambos de realização obrigatória.

$$NF = 0,4 \times NE + 0,6 \times NG$$

Quer a nota obtida na componente trabalho de grupo, quer o teste global ou o exame final terão que ter uma classificação mínima igual ou superior a 10 valores (escala 0 a 20).

Teaching methodologies (including evaluation):

Teaching methodologies:

Expositive methodologies to explore concepts and theory. Active methodologies involving the active participation of the students in the resolution of the problems or case studies in order to explore some issues related to know how to do and how to apply the theoretical knowledge acquired.

The continuous assessment consists of making a group work (NG) preferably to a maximum of three elements, weighing 0.6 plus a global test (NT) with weight 0.4 both of them mandatory.

$$NF = 0,4 \times NT + 0,6 \times NG$$

The evaluation by exam will include a written examination (NE), also weighing 0.4 and a group work (NG) weighing 0.6, both mandatory

$$NF = 0,4 \times NE + 0,6 \times NG$$

Whether the grade obtained in the component group work, whether the global test or the final exam need to have a minimum rating equal to or higher than 10 (range 0-20).

6.2.1.8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objectivos de aprendizagem da unidade curricular.

A utilização de aulas expositivas e activas no processo de aprendizagem permite exemplificar a aplicação dos conceitos teóricos transmitidos aos alunos. Durante as aulas os alunos são chamados a intervir na resolução de problemas havendo preocupação de fazer a ligação entre as matérias leccionadas nesta unidade curricular. São apresentados vários estudos de caso para estimular nos alunos a sua forma de pensar e criar um novo negócio.

Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes.

The use of expository lectures and active classes in the learning process allows the exemplification of the application of theoretical concepts transmitted to students. During classes students are stimulated to participate in problem solving. In the problem solving they make the connection between the topics taught in this course. Several case studies are presented to encourage students in their thinking and in how to create a new business

6.2.1.9. Bibliografia principal / Main Bibliography:

(Deverá ser apresentado na forma de pontos numerados. Utilizar no máximo 10 monografias. Recomenda-se seis. Formato: Autor/es (Apelido, iniciais), "Título do Livro", Editora, Edição, Ano. Ou utilização de formato similar para outro tipo de referências.)

- 1.F. Gaspar, "O Processo Empreendedor e a Criação de Empresas de Sucesso", Edições Sílabo, 2011.
2. M. Ferreira, J. Santos, F. Serra, " Ser Empreendedor-Pensar, criar e moldar a nova empresa, 2ª Edição, Edições Sílabo, 2010.
3. P. Kotler, G. Armstrong, " Principles of Marketing", 14th edition, Prentice Hall, 2012.