



2
0
1
8

FEI
PÓS

Curso de Pós-Graduação Lato-Sensu

EMPREENDEDORISMO

Coordenador

Prof. Dr. Edson Coutinho da Silva

Departamento de Administração da FEI

O Curso

O curso de pós-graduação lato-sensu em Empreendedorismo está estruturado a partir de 2 módulos: “Empresarial”, e o módulo “Empreendedorismo”, conforme grade abaixo.

Módulo Empresarial	Módulo Empreendedorismo
Papel Empreendedor nos Negócios	Oportunidades de Negócios
Orientação ao Mercado & Cliente	Os Clientes do Negócio
Concepção de Projetos nas Empresas	Determinação & Avaliação do Negócio
Planejamento Estratégico	Análise Financeira do Negócio
Design Thinking	Pessoas & Competências para o Negócio
Coaching & Liderança de Pessoas	Produção de Bens e/ou Serviços
Gestão da Inovação nas Empresas	Gestão de Fornecedores & Terceiros
Sustentabilidade no Negócio	Implementação de Comércio Eletrônico
Gestão de Processos	Tecnologia da Informação & APPs nos Negócios
Técnicas de Negociação	Rede de Negócios
	Serviços para Manutenção de Clientes
	Internacionalização do Negócio
	Experiências Empreendedoras
	Plano de Negócios (CANVAS)

Metodologias

- Aula expositiva e participativa;
- Dinâmicas de grupo;
- Análise de casos empresariais;
- Problem Based Learning (PBL);
- Uso de recursos audiovisuais e filmes para estudos temáticos em gestão de projetos;
- Apresentações orais de trabalhos e planos de projetos;
- Debates e discussões em grupos;
- Atividades complementares;
- Elaboração de atividades práticas de planos de negócios.

Coordenação do Curso

Professor Doutor Edson Coutinho da Silva

FORMAÇÃO ACADÊMICA

- Pós-Doutor em Administração: Marketing pela FEA-USP;
- Doutor em Ciências Sociais: Sociologia pela PUC-SP;
- Doutor em Ciências: Saúde Coletiva pela UNIFESP;
- Mestre em Administração: Marketing pela USCS;
- Especialista em Gestão de Telecomunicações pela USJT;
- Especialista em Gestão de Projetos: Metodologia PMI pela FIAP;
- Especialista em Gestão de Tecnologia da Informação: Aplicações Internet pela FASP;
- Bacharel em Ciência da Computação pela USCS;
- Experiência na Fei
- Coordenador dos cursos de pós-graduação lato-sensu em Gestão de Projetos: Práticas PMBOK Guide, Marketing e Empreendedorismo;
- Professor e coordenador de disciplinas de Marketing no curso de Administração, campus SBC e SP;
- Professor de disciplinas como: Dinâmica de Negócios, Estratégia Empresarias, Gestão de Serviços e Metodologia de Pesquisa;
- Orientador de TCC e monografias;

Certificado Project Management Professional (PMP): 1224670 | PMI Member ID: 1232936

CNPQ: <http://lattes.cnpq.br/3143929651670996>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/dr-edson-coutinho-3ba0555a/>

ResearchGate: http://www.researchgate.net/profile/Edson_Da_Silva5

Grade de Disciplinas do Curso

Módulo Empresarial

Disciplinas do Módulo	Carga Horária
Papel Empreendedor nos Negócios	16 horas/aula
Orientação ao Mercado & Cliente	16 horas/aula
Concepção de Projetos nas Empresas	16 horas/aula
Planejamento Estratégico	20 horas/aula
Design Thinking	20 horas/aula
Coaching & Liderança de Pessoas	16 horas/aula
Gestão da Inovação nas Empresas	16 horas/aula
Sustentabilidade no Negócio	16 horas/aula
Gestão de Processos	16 horas/aula
Técnicas de Negociação	16 horas/aula
Total	168 horas/aula

Detalhamento das Disciplinas do Módulo Empresarial

Papel do Empreendedor nos Negócios: Fundamentos do Empreendedorismo; Empreendedorismo nas Óticas Econômicas, Pessoais e Sociais; Ser Empreendedor; Competências de um Empreendedor; Motivações Empreendedoras; e Empreendedorismo enquanto Carreira;

Orientação ao Mercado & Cliente: Escopo de Marketing; Ciclo de Marketing (Necessidades, Desejos e Demandas; Produtos e/ou Serviços; Valor, Qualidade e Satisfação; Processo de Troca, Transação e Relacionamentos; Tipos de Mercados); Criando uma Cultura Voltada ao Cliente; Valor versus Custos; Marketing 2.0 e 3.0; Introdução ao Composto de Marketing; e 4 As de Raimar Richers.

Concepção de Projetos nas Empresas: Fundamentos de Projetos; Gestão de Projetos nas Empresas; Grupos de Processos de Gestão de Projetos (Iniciação, Planejamento, Execução, Controle e Encerramento); Áreas de Conhecimento (Escopo, Tempo, Custos, Qualidade, Pessoas, Comunicação, Riscos, Stakeholders, Aquisição e Integração); e Plano de Projetos.

Planejamento Estratégico: Fundamentos de Estratégia; Análise do Ambiente Externo e Interno (VRIO: Valioso, Raro, Imitabilidade e Organizacionais); Cinco Forças Competitivas de Michael Porter; Fundamentos de Cadeia de Valor; Estratégias Genéricas de Michael Porter (Custo, Diferenciação e Nicho); Balanced Scorecard (BSC); Mapas Estratégicos; e Elaboração de um Plano Estratégico.

Design Thinking: Fundamentos de Design Thinking; Métodos de Desenvolvimento de Ideias para Equipes Criativas; Entendendo o Processo de Design Thinking; Visão Holística; Criando Possibilidades; Testando Hipóteses; Modelagem de Protótipos e Verificação de Soluções.

Coaching & Liderança de Pessoas: Fundamentos de Coaching; Processo de Coaching nas Empresas; Coaching em Gestão de Mudanças; Coaching em Relacionamento, Motivação e Proatividade; Liderança: Papéis, Cenários e Paradoxos; Competências e Desenvolvimento da Liderança; e Poder, Autoridade e Responsabilidade.

Gestão da Inovação nas Empresas: Inovação e Difusão Tecnológica nas Organizações; Fontes de Inovação nas Organizações; Integrando Inovação e Estratégia Competitiva; Aprendizagem e Gestão do Conhecimento; e Inovações Organizacionais.

Sustentabilidade no Negócio: Concepção de Desenvolvimento Sustentável; Implementação de Responsabilidade Social Empresarial; Compreensão de Produtos “Verdes”; Certificações e Selos Sustentáveis; Plano de Operação de Produtos & Serviços Sustentáveis.

Gestão de Processos: Definição de Processos e seus Elementos; Visão de Processos as Organizações; Mapeamento de Processos; Modelagem e Fluxo de Processos; Representação de Processos por meio de Ferramentas de Modelagem; e Implantação de Gestão de Processos.

Técnicas de Negociação: Processo de Negociação; Negociação Relacional; Práticas de Negociação de Prazos, Preços, Qualidade e Aquisições; Foco nos Resultados do Processo de Negociação;

Módulo Empreendedorismo

Disciplinas do Módulo	Carga Horária
Oportunidades de Negócios	16 horas/aula
Os Clientes do Negócio	20 horas/aula
Determinação & Avaliação do Negócio	20 horas/aula
Análise Financeira do Negócio	16 horas/aula
Pessoas & Competências para o Negócio	20 horas/aula
Produção de Bens e/ou Serviços	16 horas/aula
Gestão de Fornecedores & Terceiros	16 horas/aula
Implementação de Comércio Eletrônico	16 horas/aula
Tecnologia da Informação & APPs nos Negócios	20 horas/aula
Rede de Negócios	16 horas/aula
Serviços para Manutenção de Clientes	16 horas/aula
Internacionalização do Negócio	20 horas/aula
Experiências Empreendedoras	20 horas/aula
Plano de Negócios (CANVAS)	32 horas/aula
Total	264 horas/aula

Detalhamento do Módulo Empreendedorismo

Oportunidades de Negócios: Identificação de Oportunidades; Ramos Tradicionais x Ramos Inovadores; Diferentes Maneiras de Aproveitar as Oportunidades; Identificação de Novas Aplicações para os Negócios; Modismos; Copiar Modelos de Negócios Existentes; e Franquias.

Os Clientes do Negócio: Perfil dos Clientes (B2B ou B2C); Segmentação de Mercado e Identificação de Clientes-Alvo; Atributos Valorizados pelos Clientes; Posicionamento da Proposta de Valor; Selecionando Clientes que Interessam; Satisfação e Insatisfação dos Clientes; e Relacionamento com os Clientes.

Determinação e Avaliação do Negócio: Introdução à Avaliação de Negócios; Análise de Demonstrativos Financeiros e Estimativas de Fluxos de Caixa (Proprietários); Estimativas de Taxas de Crescimento; Projeção de Fluxo de Caixa (Contas do Balanço para os Períodos Seguintes); Estimativas de Custo de Capital (Capital Próprio e Custo Médio Ponderado); e Perpetuidade e Fluxos de Caixa Descontados.

Análise Financeira do Negócio: Introdução ao Processo de Gestão Financeira; Compreensão de Investimentos e Aplicação de Recursos em Mercados Financeiros; Demonstrações Contábeis; Estruturas e Custos de Capital; Gerência Financeira em Curto Prazo; e Gerência Financeira em Longo Prazo.

Pessoas & Competências para o Negócio: Processos de Gestão de Pessoas; Relações entre Empregados e Empregadores; Cargos e Projetos de Cargos; Gestão por Competência; Gestão de Talentos; Planejamento de Recursos Humanos; Recrutamento e Seleção de Pessoas; Aprendizagem e Desenvolvimento; e Recompensas.

Produção de Bens e/ou Serviços: Produção de Bens e Serviços Simultâneos; Tipos de Produção de Bens e Serviços; Determinação de Padrões de Qualidade; Determinação dos Custos; Técnicas de Produção de Bens e Serviços; e Instalações, considerando: Produção, Venda, Finanças, Compras e Pessoal.

Gestão de Fornecedores & Terceiros: Modelo de Segmentação e Perfis de Fornecedores e Terceiros; Estratégias de Contratação; Escopo de Atuação; Atribuições e Responsabilidades; Métricas de Avaliação de Desempenho KPI & SLA; e Práticas de Qualificação de fornecedores e Terceiros.

Implementação de Comércio Eletrônico: Estruturação de um Comércio Eletrônico; Contribuição do Comércio Eletrônico para as Organizações; Tipos de Mercados Eletrônicos; Modelos de Aplicações de Comércio Eletrônico; Varejo Eletrônico; Oferta On-Line; Preço On-Line; Distribuição On-Line; e Promoção On-Line;

Tecnologia da Informação & APPs nos Negócios: Tecnologias da Informação Emergentes; Big Data; Internet das Coisas (IoT); iCloud; Possibilidades de APPs nos Negócios; Tipos de Aplicativos de Smartphones; e Conhecendo Recursos de Aplicativos para os Negócios.

Redes de Negócios: Identificação de Investidores para os Negócios; Identificação de Parceiros para o Negócio; Identificação de Sócios Atuantes para os Negócios; Obtenção de Financiamentos e Investimentos; Compartilhamento de Experiências e Competências em Redes de Negócios; e Ganhos de Negócios em Rede.

Serviços para Manutenção de Clientes: Gerenciamento de Serviços para Desenvolvimento de Fidelidade; Gerenciando de Reclamações e Recuperação de Serviços; Aprimorando a Qualidade e a Produtividade de Serviços para Satisfazer Clientes; e Serviços de Atendimento ao Cliente (SAC).

Internacionalização do Negócio: Introdução ao Comércio Exterior (registros, órgãos anuentes e intervenientes); Operação de Importação (etapas de um processo de importação, documentação, impostos e legislação aduaneira); Operação de Exportação (etapas de um processo de exportação, documentação, impostos e legislação aduaneira); e Transporte Internacional e Armazenagem (transportes aéreo, marítimo e porto seco).

Experiências Empreendedoras: Empreendedores Compartilharão suas Experiências em Formato de Palestras e/ou Seminários.

Planos de Negócios (CANVAS): Concepção de um Plano de Negócios; Estrutura do Plano de Negócios; Concepção do Negócio; Plano de Marketing; Plano Estratégico; Plano de Recursos Humanos; Plano Contábil/Financeiro; Plano de Operação de Produto e/ou Serviço; e Exposição do Plano de Negócios.