

# Instituto Politécnico de Macau

## Escola Superior de Ciências Aplicadas

### Curso de Licenciatura em Relações Comerciais China-Países

#### Lusófonos

#### Programa da Unidade Curricular

Ano Lectivo 2020/2021

2º Semestre

<b>Unidade Curricular</b>	Projecto	<b>Código</b>	TRRE4111-421
<b>Pré-requisito</b>	Não tem		
<b>Língua Veicular</b>	Português	<b>Créditos</b>	4
<b>Aulas Teórico-Práticas</b>	60 horas	<b>Total de Horas</b>	60 horas
<b>Docente</b>	Sílvia O. S. Ferrão Manuela Rezende Pinto	<b>Correio Electrónico</b>	silviaferrao@ipm.edu.mo t1514@ipm.edu.mo
<b>Gabinete</b>	Sala M505, Edifício Meng Tak	<b>Telefone</b>	8599-3285

#### Objectivos Gerais

A disciplina de Projecto enquanto componente essencial do plano de estudos do curso, visa proporcionar aos estudantes uma experiência de aproximação ao ambiente empresarial, capaz de contribuir para a posterior inserção dos licenciados na vida activa e uma experiência de aprendizagem integradora das diversas componentes da sua formação.

Nesta disciplina, os estudantes serão estimulados para a concepção de ideias de negócios inovadoras, procurando inculcar-lhes capacidade de iniciativa e espírito empreendedor.

Procurar-se-ão criar condições que permitam o desenvolvimento de ideias de negócio que envolvam os Países Lusófonos, tentando criar projectos de mobilidade internacional.

## **Objectivos Específicos**

Ao completar a unidade curricular, os estudantes deverão estar aptos a:

1. Entender a estrutura e funcionamento de uma organização/empresa;
2. Identificar as características e desafios do empreendedorismo;
3. Gerar e seleccionar ideias de negócio, de âmbito internacional;
4. Definir e apresentar modelos de negócio inovadores;
5. Desenvolver planos de negócio;
6. Estruturar documentos e divulgar publicamente os trabalhos desenvolvidos.

## **Conteúdos**

1. Módulo 1. Organizações, empresas e empreendedorismo
  - 1.1. Conceitos de organizações e empresas  
*ENTENDER o conceito de organização;*  
*DISTINGUIR tipos de organizações.*
  - 1.2. Criação e gestão de empresas  
*IDENTIFICAR as áreas principais de uma empresa;*  
*ENTENDER as relações entre os principais stakeholders;*  
*IDENTIFICAR as etapas para a criação de uma empresa.*
  - 1.3. Ética e sustentabilidade nos negócios  
*ENTENDER a importância da ética e sustentabilidade nas práticas empresariais.*
  - 1.4. Empreendedorismo e empreendedores  
*DISTINGUIR os diferentes contextos do mundo do empreendedorismo;*  
*IDENTIFICAR as características e desafios dos empreendedores.*
2. Módulo 2. Inovação, geração e selecção de ideias de negócio
  - 2.1. Importância, conceito e tipologias de inovação  
*PERCEBER a importância e escopo da inovação;*  
*DISTINGUIR diferentes formas de inovação.*
  - 2.2. O processo de desenvolvimento de ideias de negócio  
*IDENTIFICAR as várias fases e desafios do processo criativo;*  
*ENTENDER a importância do trabalho em equipa e da diversidade de contributos;*  
*PROMOVER o espírito criativo e empreendedor.*

### 3. Módulo 3. Modelos de negócio

#### 3.1. O Modelo CANVAS e seus benefícios

*PERCEBER o que são modelos de negócio e a sua importância;*

*RECONHECER a estrutura de modelos de negócio de sucesso actuais;*

*REFLECTIR acerca dos modelos de negócio do futuro;*

#### 3.2. Os blocos constituintes do Modelo CANVAS

*CRIAR, em equipa, um modelo de negócio, com base no Modelo CANVAS.*

### 4. Módulo 4. Plano de negócios

#### 4.1. Importância do plano de negócios e suas características

*PERCEBER o plano de negócios como um guia de apoio ao empreendedor;*

#### 4.2. As diferentes componentes de um plano de negócios e respectivas ferramentas

*USAR eficazmente as ferramentas de apoio ao diagnóstico e à definição da estratégia;*

*DEFINIR as diversas políticas de uma empresa.*

### 5. Módulo 5. Apresentação do negócio

#### 5.1. Criação de documentos profissionais, com recurso ao *Mendeley* e ferramentas *Office*

*ELABORAR documentos fazendo a integração automática das diversas ferramentas (Word, PowerPoint, Excel, Project, etc.);*

*USAR sistemas de referência automática, seguindo as práticas científicas.*

#### 5.2. O pitch

*DESCREVER as características-chave de um pitch eficaz;*

*CONSTRUIR um pitch.*

*APRESENTAR publicamente um pitch.*

#### 5.3. Criação de vídeos

*CRIAR vídeos de divulgação e promoção de ideias e negócios.*

## **Método de Ensino**

Apresentação dos conteúdos através de método expositivo, recorrendo a exemplos reais, usando textos, vídeos, debates e estudos de caso. Realização de trabalhos e discussões em grupo.

## **Assiduidade dos Alunos**

A assiduidade às aulas rege-se pelo disposto no “Regulamento Pedagógico dos Cursos Conferentes do Grau de Licenciado do Instituto Politécnico de Macau”.

## **Avaliação**

A nota é atribuída em termos percentuais, sendo 100 a pontuação máxima e 50 a nota positiva mínima.

	<b>Item</b>	<b>Descrição</b>	<b>Percentagem</b>
1.	Trabalhos	Realizados ao longo do semestre	50%
2.	Trabalho final	Em data a definir	50%
<b>Total de Percentagem:</b>			100%

## **Material de Estudo**

Materiais e apontamentos fornecidos pelas professoras.

## **Obras de Referência**

Alexander, O., & Yves, P. (2016). *Criar Modelos de Negócio* (7 edição). Alfragide: D. Quixote.

Azevedo, M. (2000). *Teses, Relatórios e Trabalhos Escolares*. Lisboa: Universidade Católica Editora.

Barañano, A. M. (2004). *Métodos e Técnicas de Investigação em Gestão: Manual de apoio à realização de trabalhos de investigação*. Lisboa: Edições Sílabo.

Barbosa, M. (2018). *O Livro dos Fazedores*. Carcavelos: Editora Self.

Ceia, C. (2003). *Normas para Apresentação de Trabalhos Científicos* (4ª ed). Lisboa: Editorial Presença.

Como elaborar um plano de negócios. (2013). Retrieved February11, 2019, from [http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal Sebrae/Anexos/COMO ELABORAR UM PLANO\\_baixa.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf)

Como elaborar um Plano de Negócios - Guia explicativo. (2016). Retrieved February11, 2019, from [https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-\(5\).pdf.aspx?lang=pt-PT](https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/Guias-e-Manuais-de-Apoio/ComoElaborarPlanodeNegocio-(5).pdf.aspx?lang=pt-PT)

Madeira, A. C., & Abreu, M. M. (2004). *Comunicar em Ciência: Como Redigir e Apresentar Trabalhos Científicos*. Lisboa: Editora Escolar.

Mendeley. (n.d.). Retrieved February11, 2019, from [https://www.mendeley.com/?interaction\\_required=true](https://www.mendeley.com/?interaction_required=true)

Moreira, F., & Folwell, S. (2018). *A Start-Up Vencedora*. Alfragide: Casa das Letras.

*Publication manual of the American Psychological Association*. (2010) (6th ed.). Washington, DC: American Psychological Association.

Vilhena, P.de. (2018). *Os 12 desafios do Empreendedor*. Sabedoria Alternativa.

Walker, J. (2015). *A Arte de começar*. Barcarena: Marcador Editora.