

DEPARTAMENTO : Administração Geral e Recursos Humanos (ADM)

CURSO: MPGI

DISCIPLINA: O Desafio de Empreender

PROFESSOR.....: Tales Andreassi

SEMESTRE/ANO: 1º/2016

PROGRAMA

OBJETIVOS DA DISCIPLINA

Esta disciplina tem como principal objetivo proporcionar ao aluno uma vivência empreendedora, dotando-o de ferramentas que o auxiliem a empreender. A ênfase será no processo de reconhecimento de oportunidades e na transformação dessas oportunidades em negócios viáveis. Os alunos serão desafiados a praticar criatividade, comunicação oral, tomada de decisão, pensamento inovador etc. Este curso aborda tanto aspectos teóricos quanto aspectos práticos da vida empreendedora, estando previstas palestras e/ou visitas a empresas. Para a segunda aula, os alunos devem apresentar uma ideia de negócio para a sala. Seguem alguns websites que podem auxiliá-lo nessa busca: <http://springwise.com/>; <http://www.coolbusinessideas.com/>; <http://www.zeromillion.com/young/business-ideas.html>; <http://www.entrepreneur.com/businessideas/index.html>

PÚBLICO ALVO

Os alunos que se inscreverem para esta disciplina podem considerar o empreendedorismo como uma opção de carreira. Embora o curso seja oferecido em português, o material de leitura é em inglês e o exame pode ser feito em inglês também. Dessa forma, alunos estrangeiros que compreendem Português mas não são fluentes na língua, podem cursá-lo.

CONTEÚDO RESUMIDO

O curso irá abordar 4 tópicos:

1. Reconhecimento de Oportunidades
2. Estruturação do Modelo de Negócio
3. Elaboração do Produto Mínimo Viável
4. Empreendedorismo corporativo

METODOLOGIA

O curso está baseado em discussão de artigos, casos e experiências sobre empreendedorismo. Por isso, a leitura dos textos e a participação dos alunos nos debates são fundamentais para o desenvolvimento do curso.

CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

Exame (30%)

Apresentação do negócio e do produto mínimo viável (30%)

Casos, resumos e exercícios (20%) – todos os resumos devem ser uploaded no D2L (dropbox) antes da aula

Relatório do negócio (20%) – ao final do curso, os alunos entregam um relatório de cinco páginas definindo a oportunidade, os vários CANVAS feitos, os resultados dos testes com os potenciais clientes, principais mudanças no processo, teste do produto etc.

BIBLIOGRAFIA

Timmons, J., Zacharakis, A. and Spinelli, S. Business Plans that Work. McGraw Hill, 2004

Siegel, E., Ford and Bornstein. The Ernst & Young Business Plan Guide. John Wiley and Sons, 2nd. ed., 1993

Pinchot, Intrapreneuring, 1979

Sarasvathy, Sarah. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. Academy of Management Review, 2001, Vol. 26 (1)

Blank, S. Why the Lean Start-Up changes Everything. Harvard Business Review. May 2013

Salhman, W. How to write a great business plan. Harvard Business Review, Jul-Aug 1997

Osterwalder, A. e Pigneur, Y. Business Model Generation. Available at <http://www.BusinessModelGeneration.com/>.

SHORT BIO

Tales Andreassi teaches Entrepreneurship and Innovation at FGV-EAESP. He also serves as Vice Dean and Director of GVCenn - Center for Entrepreneurship and New Business. Andreassi also participates as team advisor to several business plan competitions, including Latin America Mootcorp, Mootcorp and Intel Ventures. He also teaches Master's courses at Universidad Central del Ecuador and Xavier Institute of Management and Technology in Bangalore, India. Prior to his career in academia, Andreassi was Project Manager for 10 years at Anpei – an association that groups Brazilian companies with R&D centers. As an educator, Andreassi has researched, written and lectured on various aspects of entrepreneurship and innovation. His work has appeared in more than 30 academic journals and he is the author of five books. Andreassi earned his Ph.D. at São Paulo University, his Masters at Sussex University and his B.A. at São Paulo University. Contacts: tales.andreassi@fgv.br. Appointments are encouraged, but should be booked in advance by email (tales.andreassi@fgv.br).

CONTEUDO PROGRAMÁTICO

| Lect. | Date | Content | Readings |
|-------|------|---|--|
| 1 | | Introdução ao Empreendedorismo 1. Discussão do syllabus 2. Empreendedorismo no Brasil | Empreendedorismo no Brasil por Lee Catherine Booker, uma ex aluna no MPGI |
| 2 | | Encontrando oportunidades de negócios 1. Debate sobre o texto da Sarasvathy 2. Elevator pitch – os alunos, individualmente, apresentam em dois minutos no máximo uma ideia sobre um novo negócio. O produto deve ser inovador. | Leitura obrigatória 1: Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. Academy of Management Review, 2001, Vol. 26 (1). Alunos, individualmente, devem entregar um relatório de uma página com suas impressões sobre o artigo. |
| 3 | | Lean Startup e Modelo de negócios 1. Lean Startup 2. CANVAS 3. Alunos desenvolvem seu modelo de negócios usando o CANVAS | Leitura obrigatória 2: Osterwalder, A. e Pigneur, Y. Business Model Generation. Available at http://www.BusinessModelGeneration.com/ Alunos, individualmente, devem entregar um relatório de uma página com suas impressões sobre o artigo. Leitura obrigatória 3: Blank, S. Why the Lean Start-Up changes Everything. Harvard Business Review. May 2013 Alunos, individualmente, devem entregar um relatório de uma página com suas impressões sobre o artigo. |
| 4 | | Desenvolvimento de clientes e produto mínimo viável Expandindo o negócio: Case Nancy's Coffee | Leitura obrigatória 4: Case Nancy's Coffee Alunos, individualmente, devem entregar um relatório de uma página dizendo qual é a melhor decisão de Beth para o caso em questão |
| 5 | | Plano de negócios 1. Estrutura de um plano de negócios 2. Team work: evaluating a business plan | Leitura obrigatória 5: Salhman, W. How to write a great business plan. Harvard Business Review, Jul-Aug 1997. Alunos, individualmente, devem entregar um relatório de uma página com suas impressões sobre o artigo. |
| 6 | | Conversa com empreendedores | |
| 7 | | Empreendedorismo corporativo + Exame 1. Empreendedorismo corporativo 2. Exam | |
| 8 | | Apresentação dos negócios | Grupos apresentam seus negócios e o produto mínimo viável |